

# Braverman: veinte años después

El legado de Braverman

Fatalidad del mercado y culturas de  
producción

Producción de bienes y servicios:  
diferencias y semejanzas

Territorialización de base industrial:  
Sagunto

Medio ambiente y sostenibilidad

Conflictos obreros en el franquismo:  
su análisis

ISSN 84-0210-8364



9 778402 108365

26

# Sociología del Trabajo

NUEVA EPOCA



REVISTA CUATRIMESTRAL DE EMPLEO, TRABAJO Y SOCIEDAD

INVIERNO 95/96

INVIERNO 95/96



Siglo veintiuno  
de España  
Editores, SA

## Braverman: veinte años después



Sociología del Trabajo

NUEVA EPOCA



# Sociología del Trabajo

Revista cuatrimestral de empleo, trabajo y sociedad

## Dirección

Juan José Castillo  
Santiago Castillo  
Carlos Prieto

## Consejo de Redacción

Vicente Albaladejo, Consultor, Valladolid.  
Amaldo Bagnasco, Departamento de Sociología, Universidad de Turín.  
Juan José Castillo, Departamento de Sociología III, UCM.  
Santiago Castillo, Departamento de Historia y Geografía, I, UCM.  
Jordi Estivill, Gabinete de Ciencias Sociales, Barcelona.  
Michel Freyssenet, CSU-IRESO, CNRS, París.  
Oriol Homs, CIREM, Barcelona.  
Faustino Miguélez, Departamento de Sociología, UAB.  
Ruth Milkman, Department of Sociology, UCLA, Estados Unidos.  
Alfonso Ortí, Departamento de Sociología, UAM.  
Manuel Pérez-Yruela, IESA-Andalucía, CSIC, Córdoba.  
Carlos Prieto, Departamento de Sociología I, UCM.  
Helen Rainbird, Faculty of Humanities and Social Sciences, Northampton, R.U.  
Antonio J. Sánchez, Departamento de Estudios Socioeconómicos, Servicios Omicrón, Sevilla.

## Dirección de la redacción de la revista

Revista Sociología del Trabajo.  
Facultad de Ciencias Políticas y Sociología  
Campus de Somosaguas  
28223 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  
Fax: (91) 759 45 57

# Sociología del Trabajo 26

NUEVA ÉPOCA

Invierno 1995-1996

## SUMARIO

<b>Vicki Smith</b> , El legado de Braverman. La tradición del proceso de trabajo veinte años más tarde .....	3
<b>Javier Callejo</b> , Fatalidad del mercado y culturas de la producción.....	29
<b>J. Rosa Marrero Rodríguez</b> , Semejanzas y diferencias en la producción de bienes y servicios. Una reflexión sociológica a partir de la reestructuración de la actividad turística .....	63
<b>Juan R. Gallego y José Nácher</b> , Territorialización de base industrial: el caso del Puerto de Sagunto .....	81
<b>Juan Manuel Irazo</b> , Medio ambiente y sostenibilidad: un nuevo marco para la reestructuración societal .....	105
<b>Rafael Morales Ruiz</b> , Una propuesta metodológica para el análisis de los conflictos obreros en el franquismo.....	141

## A los colaboradores

**Extensión:** Las colaboraciones, artículos o notas no deberán exceder de 25 páginas mecanografiadas a doble espacio (30 líneas x 70 espacios), y habrán de venir acompañados necesariamente de un resumen de unas diez líneas. Una copia en **diskette**, en cualquier programa de procesamiento de textos, es imprescindible.

Los artículos se enviarán por **triplicado**: 3 copias en papel.

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

Deberán dirigirse a Redacción de la revista *SOCIOLOGÍA DEL TRABAJO*, Facultad de C.C. Políticas y Sociología, Campus de Somosaguas, 28223 Madrid.

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.

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.

ST lamenta no poder mantener correspondencia sobre los textos remitidos al Consejo de Redacción, ni devolver originales ni diskettes.

Los autores recibirán, al publicarse su texto, 20 separatas, además de 2 ejemplares del número en el que se publique su artículo.

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

Los resúmenes-abstracts de los artículos publicados en ST se recogen en ECOSOC-CINDOC y en *Sociological Abstracts*.

*Sociología del Trabajo*

Nueva época, núm. 26 - invierno de 1995/1996

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

Calle Plaza, 5 - 28043 Madrid

© *Sociología del Trabajo*

© Siglo XXI de España Editores, S. A.

Madrid, febrero de 1996

Diseño de la cubierta: Pedro Arjona

ISSN: 0210-8364

Depósito legal: M. 27.350-1979

Precio de este número: 1.400 ptas., IVA incluido

Fotocomposición: EFCA, S. A.

Parque Industrial «Las Monjas», Torrejón de Ardoz - 28850 Madrid

Impreso en Closas-Orcoven, S L.

Polígono Igarra. Paracuellos de Jarama (Madrid)

Printed in Spain

# El legado de Braverman. La tradición del proceso de trabajo veinte años más tarde

Vicki Smith \*

Valorar el legado de la obra *Labor and Monopoly Capital* (1974) de Harry Braverman con ocasión de su vigésimo aniversario es una labor gratificante y, me alegra decirlo, aun relevante. Se trata de un libro cuya tesis principal de la descualificación, de la separación ineluctable de la concepción y la ejecución como sello distintivo de los procesos de trabajo en el capitalismo monopolista, se ha debatido acaloradamente durante años. Ha sido un fructífero debate: gracias a él tenemos, entre otras cosas, una visión mucho más matizada y compleja de cuándo, dónde y cómo se descualifican determinados procesos de trabajo; comprendemos que la descualificación puede servir, pero no siempre sirve, a los intereses de los empresarios; entendemos la relación que existe entre la variable género y la descualificación y el enriquecimiento de los puestos de trabajo; y sabemos que no es productivo separar el análisis estructural (de la tecnología, de la división del trabajo y de los imperativos de la eficiencia) de las experiencias subjetivas e intersubjetivas de los trabajadores y los empresarios.

*Labor and Monopoly Capital* se publicó el mismo año en que apareció el primer número de *Work and Occupations*. El tratado de Braverman sobre la descualificación y el control capitalista, no rese-

---

«Braverman's Legacy. The labor process tradition at 20». Traducción: María Esther Rabasco.

Author, Book Journal Title (Journal volume number and issue number), pp. 403-421, copyright © 1994 by (copyright holder). Reprinted by permission of Sage Publications, Inc.

\* University of California at Davis. David, LA, 95616 (Estados Unidos).

ñado nunca en lo que se llamó en sus primeros años *Sociology of Work and Occupations*, no fue citado en ninguno de sus artículos hasta mediados de 1977 y no volvió a serlo hasta finales de 1978. Sin embargo, a juzgar por la frecuencia con que apareció mencionado en la revista durante toda la década de 1980, *Labor and Monopoly Capital* se había convertido en un texto canónico para los que estudiaban la transformación del trabajo en el capitalismo monopolista y en la sociedad posindustrial. La multitud de monografías y artículos aparecidos en otras revistas que han encontrado su fuente de inspiración en *Labor and Monopoly Capital* también atestiguan el paradigmático avance que supuso este libro.

En las páginas siguientes pasamos revista a algunos de los avatares teóricos de los investigadores que han seguido la tradición iniciada por *Labor and Monopoly Capital*. El libro de Braverman impulsó tres áreas de investigación que continúan prosperando y orientando las investigaciones sociológicas: el tema de los intereses, la participación y la resistencia de los trabajadores; los resultados y las causas de la transformación del proceso de trabajo en relación con la variable género, y el tema, relacionado con éste, de los cambios de los niveles de cualificación y de las estrategias de control. Describimos la transformación conceptual que han experimentado estos temas, identificando algunos dilemas persistentes en que se encuentran quienes estudian el proceso de trabajo a finales del siglo xx y, finalmente, sugerimos que el modelo de Braverman continúa ofreciendo excepcionales y poderosos conceptos para poder comprender el proceso de trabajo a finales del siglo xx.

### ***Labor and Monopoly Capital*: La entrada en escena del poder, la estructura y la historia**

*Labor and Monopoly Capital* dio un nuevo vigor a la sociología del trabajo, la organización del centro de trabajo y las relaciones entre los trabajadores y los empresarios, atrayendo a una nueva generación de estudiosos que, de no ser así, posiblemente se hubieran dedicado a campos menos importantes como las relaciones laborales, la sociología industrial y los estudios sobre las organizaciones que giran en torno a la burocracia, la complejidad, la tecnología, el tamaño y otras conocidas variables organizativas. Estas áreas estaban

más institucionalizadas, por supuesto, pero menos interesadas en poner en cuestión o en transformar las relaciones sociales capitalistas, uno de los temas que subyacen a la «rehabilitación» (Burawoy, 1979) de Marx llevada a cabo por Braverman.

Tal vez la aportación más importante del libro fuera la acusación de Braverman de que las transformaciones de las relaciones entre los trabajadores y los empresarios, de la jerarquía y de las cualificaciones en el centro de trabajo capitalista eran motivadas fundamentalmente por cuestiones de control y poder de clase, no por principios aparentemente abstractos de eficiencia organizativa, por imperativos tecnológicos neutrales o por una dinámica inevitable de modernización, como la diferenciación y la especialización.

Según Braverman, el proceso de acumulación y las relaciones sociales del capitalismo obligaban a los empresarios y a los directivos a tratar de controlar al máximo el ritmo y la manera en que se ejercía la fuerza de trabajo. El insaciable deseo de los capitalistas de generar una plusvalía los llevaría a centralizar sistemáticamente los conocimientos y las cualificaciones en manos de la dirección de las empresas y a reducir de esa forma a los trabajadores a un factor del proceso de producción más manipulable.

Reducir cada tarea a sus componentes más simples, recortar la discrecionalidad, convertir las actividades en actos rutinarios y habituar al trabajador, éstos eran los elementos que constituían la descualificación del trabajo. Según Braverman, esos procesos de descualificación arrasarían en todas las ramas de actividad y ocupaciones. Al considerar que las estrategias de la dirección de las empresas venían impuestas por las exigencias específicas del capitalismo monopolista, *Labor and Monopoly Capital* puso en cuestión así las explicaciones ahistóricas de los sociólogos y los estudiosos de las relaciones humanas, exponiendo convincentes argumentos a favor de las explicaciones históricas específicas de las estrategias de control en el centro de trabajo.

El análisis de Braverman fue más allá de los procesos de trabajo en el centro de trabajo, mostrando que la descualificación en los centros de producción se basaba en el crecimiento de todo un aparato de trabajadores al servicio de los patronos (ingenieros, científicos, directivos, jefes de personal, psicólogos industriales) dedicados a enterarse de en qué consistía el trabajo de los trabajadores (tanto obreros como empleados) y cuáles eran las mejores maneras de apropiarse de sus conocimientos y de reducir las posibilidades de que éstos pudieran conservarlos.

Al mostrar que la separación de la concepción y la ejecución llevaba a un determinado tipo de jerarquía, Braverman esbozó la lógica interna de la gran empresa del capitalismo monopolista de una forma compatible con las teorías propuestas por algunos economistas políticos marxistas, como Paul Sweezy y Paul Baran. Su contribución excepcional e imperecedera en este sentido fue mostrar que la estructura y las estrategias de acumulación de las grandes empresas estaban ligadas íntegramente a las estrategias de control y explotación aplicadas en el centro de trabajo.

Un montón de estudios de casos concretos que aparecieron inmediatamente después de la publicación del libro de Braverman intentó demostrar que la descualificación era una «tendencia general» (Attewell, 1987) y que podía utilizarse para analizar toda una variedad de ocupaciones. Centrando la atención en los cambios que Braverman había considerado fundamentales para la descualificación —como la aplicación de los principios tayloristas a la organización de las tareas, la erosión de los puestos de trabajo tradicionales de tipo artesanal y cualificado y la utilización de la tecnología de la cadena de montaje para alcanzar los objetivos gemelos del control y la eficiencia— Greenbaum (1976), Kraft (1977), Zimbalist (1979) y otros autores se basaron en *Labor and Monopoly Capital* para llevar a cabo investigaciones empíricas sobre el trabajo de los programadores informáticos, los administrativos, las artes gráficas y la industria de la confección. Sin embargo, este modelo tenía fallos teóricos que inspiraron tres enérgicos y persistentes debates sobre las causas y las consecuencias de la transformación de los procesos de trabajo.

### Una teoría de la agencia y la experiencia subjetiva: la lucha de clases, el consentimiento y la resistencia

Al sostener que los capitalistas tenían un poder casi absoluto para diseñar los procesos y las organizaciones de trabajo con el fin de maximizar la extracción de plusvalía y el control, Braverman y los teóricos que se apropiaron ciegamente de la tesis de la descualificación subestimaron en sus descripciones y análisis la importancia de las perspectivas de los trabajadores: sus experiencias subjetivas y sus intereses.

Braverman (1974) sostenía que sólo quería presentar la dimensión objetiva de la descualificación, no la subjetiva, es decir, «la in-

fluencia del proceso de acumulación de capital en la configuración de la población trabajadora»; que no iba a estudiar la conciencia, una clase para sí misma sino «la clase obrera como una clase en sí misma» (p. 27). Sin embargo, esta afirmación era algo más que una omisión empírica; era una ceguera conceptual frente a la posibilidad de que los trabajadores pudieran reconfigurar los modos de control de la dirección de las empresas, apropiarse de ellos y suavizarlos. Por otra parte, las acciones de los trabajadores —sus resistencias individuales y colectivas— a menudo llevaban, de entrada, a los empresarios y a los directivos a adoptar determinadas estrategias de control.

Así pues, Braverman no sólo no describió las experiencias subjetivas de los trabajadores —en otras palabras, el libro carece de una descripción de cómo interpretan los trabajadores la degradación del trabajo, cómo se adaptan o se resisten a ella— sino que tampoco consideró que los propios trabajadores eran agentes de cambio, que su participación y su resistencia podían ser una explicación causal de la transformación de los procesos de trabajo. Pasó por alto el modo en que las estrategias de control creaban nuevos terrenos para la disputa.

Los primeros autores que se alejaron de la tesis ortodoxa de la descualificación intentaron llenar este vacío. Algunos investigadores posteriores (Clawson, 1980; Edwards, 1979; Friedman, 1977; Montgomery, 1979; Stark, 1980) centraron la atención en la manera en que los conflictos y la lucha de clases circunscribían e incluso derribaban las estrategias de los empresarios y los directivos, tomando, no obstante, como punto de partida la afirmación de que los cambios de los procesos de producción en el centro de trabajo deben estudiarse en el contexto de las relaciones sociales capitalistas. Las mejores investigaciones basadas en los conflictos de clase como variable explicativa fueron en su mayor parte históricas y se realizaron para documentar la forma en que los intentos de privar a los trabajadores de cualificaciones, discrecionalidad y autonomía habían provocado continuas luchas entre ellos y la dirección de las empresas, cuando no rotundos fracasos en el caso de esta última.

El libro de Edwards (1979, *Contested Terrain: The Transformation of the Workplace in the Twentieth Century*), es el mejor ejemplo de este enfoque en el caso de Estados Unidos. Tras pasar revista a una ingente cantidad de datos históricos procedentes de pequeñas y grandes empresas, Edwards llegó a la conclusión de que las técnicas utilizadas por los directivos y los empresarios para dirigir, evaluar y

disciplinar a los trabajadores provocaban nuevas crisis de control. Por ejemplo, la introducción de la cadena de montaje —mecanismo estructural e impersonal para regular el ritmo del proceso de trabajo y supervisarlos exigido por los fallos de la gestión personal y directa— dio como resultado una extendida militancia anticapitalista y una movilización colectiva de los trabajadores. Para Edwards, el aparato de control técnico creó nuevos terrenos para la resistencia y brindó a los trabajadores nuevas oportunidades de luchar contra los empresarios: «El control técnico unió a los trabajadores de las fábricas, y cuando se detuvo la cadena, todos se sumaron necesariamente a la huelga» (Edwards, 1979, p. 128).

En una argumentación característica de la nueva manera de enfocar la lucha de clases, Edwards sostiene que la oposición colectiva de los trabajadores inspiró nuevas estrategias a la dirección de las empresas. Cada crisis de control —ya se debiera al control directo o técnico o a la incapacidad del capitalismo de bienestar para cooptar a los obreros americanos— se resolvió, según él, por medio de nuevos métodos que pretendían atenuar o acallar los intensos conflictos entre los trabajadores y los empresarios. El control técnico como método único fue sustituido, pues, por el control burocrático, instrumento menos visible, más individualizado y aparentemente impersonal para regular la actividad de los trabajadores.

Incorporando la lucha de clases, una segunda generación de estudiosos del proceso de trabajo revisó el análisis comparativamente simplificado de Braverman sobre el poder totalizador para descualificar y degradar al trabajo. Estos estudios presentaron la transformación del proceso de trabajo como un resultado dinámico, contingente, configurado por diversas circunstancias históricas, sociales y culturales, más que como un resultado predeterminado, inevitable y dictado por los capitalistas.

No obstante, la capacidad de los estudiosos que compartían esta perspectiva para explicar la persistencia del capitalismo avanzado era limitada. La lucha de clases, que era para ellos el elemento fundamental que impulsaba la transformación del proceso de trabajo, se evaporaba aparentemente con cada nueva estrategia de control ideada por las empresas. Si la lucha de clases era una fuerza causal que remodelaba los procesos de trabajo con el paso del tiempo y, como muchos sostenían, acababa dando lugar a un modo de producción fundamentalmente nuevo, los investigadores se veían en apuros para explicar la continua incapacidad de los trabajadores para conseguirlo de una manera estructural y duradera. Una teoría de la lucha de

clases que supusiera que los trabajadores actuarían en beneficio propio *qua* trabajadores, podría explicar los episodios periódicos de resistencia al control, pero no su acomodación a largo plazo a las relaciones sociales capitalistas.

Una tercera oleada de investigaciones del proceso de trabajo, que centraron la atención en la participación continua de los trabajadores en un sistema que era alienante y desproveya de poderes, observó desde una óptica distinta sus experiencias y resistencias. Esta oleada intentó explicar cómo formulaban los trabajadores una crítica al trabajo asalariado capitalista, cómo configuraban el poder y el control en el centro de trabajo y cómo influían en él y, sin embargo, lo hacían en unos términos coherentes con los medios y los objetivos de los propietarios y los directivos.

El estudio de Burawoy (1979) sobre los obreros industriales constituyó la cresta de esta ola. Basándose en la tradición del marxismo occidental, *Manufacturing Consent* introdujo el concepto de dialéctica del consentimiento y el control que era clave en una teoría de la dominación. El libro ofrecía una persuasiva explicación del proceso simultáneo de ocultamiento y obtención de plusvalía, de cómo los trabajadores participaban en su propia subyugación, oponiéndose conscientemente a las iniciativas de la dirección de las empresas y combatiéndolas, pero cumpliendo finalmente sus objetivos<sup>1</sup>. Basándose en datos etnográficos, mostraba que la dirección de las empresas renunciaba a privar a los trabajadores de toda discrecionalidad o conceptualización. Al disponer así los trabajadores de una zona libre de intrusiones de la dirección, organizaban su trabajo y sus relaciones en el centro de trabajo como un juego, aparentemente elegido por ellos mismos. Sus propios intereses se individualizaban y coordinaban, en última instancia, con los intereses de la dirección a través de instrumentos utilizados en la empresa, como los mercados internos de trabajo.

Para Burawoy era importante que la conciencia, la resistencia y el consentimiento se modelaran todos ellos en el centro de producción, en el lugar en el que los hombres y las mujeres entablaban relaciones sociales mientras trabajaban. En este modelo, la resistencia no era incompatible con la cooperación y, de hecho, era esencial

<sup>1</sup> El análisis de Burawoy (1979) de la interrelación del consentimiento y la resistencia era, de hecho, un reflejo de las nuevas explicaciones posestructuralistas del carácter no binario del poder, la multitud de puntos de resistencia y la recreación del poder que entraña la táctica de resistencia (Foucault, 1979, 1980).

para ésta; la búsqueda de indicios de la resistencia puso al descubierto abundantes pruebas de la lógica creativa, antiempresarial, aunque no anticapitalista, de las acciones diarias de los trabajadores.

La omisión de la subjetividad en el libro de Braverman y la reconsideración posterior de este tema han llevado a poner mucho énfasis en la resistencia de los trabajadores y en las estrategias de supervivencia (para una muestra, aunque pequeña, véase Costello, 1985; Fantasia, 1988; Juravich, 1985; Leidner, 1993; Paules, 1991; Smith, 1990; Willis, 1977). La resistencia y la cooperación se han considerado factores causales que transforman los procesos de trabajo: los trabajadores pueden influir en la capacidad de la dirección de las empresas para introducir nuevas tecnologías y contribuyen a su capacidad para intensificar el esfuerzo de trabajo y la productividad, limitándola al mismo tiempo.

La introducción de la agencia añadió una rectificación necesaria al modelo de Braverman. Los resultados de estas investigaciones, que equivalen a una descripción dinámica y cambiante del proceso contemporáneo de trabajo, tienen espinosas implicaciones para el análisis del poder y del control en un momento en que está tocando a su fin el siglo XX, implicaciones que ampliaremos más adelante.

### El género y la transformación del proceso de trabajo

El silencio de Braverman sobre el género creó, al igual que la omisión de la subjetividad y la agencia, una rica área de investigación y debate sobre la forma en que influye el género en la relación entre el control, la cualificación, el consentimiento y la resistencia. La genealogía del concepto de género en los estudios sobre el proceso de trabajo es de por sí interesante. Hasta principios de los años ochenta, el género se concebía o bien como una categoría complementaria, o bien estaba ausente del análisis; se estudiaba como una característica dada de la vida social más que como un proceso social, un conjunto de relaciones sociales o un principio rector del proceso de trabajo.

Por ejemplo, Braverman no dejó de lado el género, pero sí dio por sentada la desigualdad sexual y las relaciones patriarcales en el seno de las familias (Baxandall, Ewen y Gordon, 1976). Para él los

procesos de trabajo de los empleados de oficina proliferaban a medida que las funciones de control y apropiación cobraban una importancia creciente para la dirección de las grandes empresas; los puestos de trabajo de oficina, ocupados abrumadoramente por mujeres, contenían algunos de los aspectos más extremos de las tendencias de descualificación del capitalismo monopolista. Braverman sugirió que dada la extensión de los empleos de oficina y su grado de descualificación, las mujeres ocupaban una posición fundamental en la estructura reconfigurada de clases del capitalismo monopolista.

Su predicción de lo que, a su juicio, era una división del trabajo en el seno de la familia cada vez más representativa, que conjugaba el empleo estancado de obreros varones descualificados con el empleo asalariado a tiempo completo, estable, aunque no cualificado o bien remunerado, de empleadas de oficina (cap. 15), prefiguró el análisis de la familia «patriarcal desestabilizada» de las décadas de 1980 y 1990 (Stacey, 1990). Fue una importante aportación, pero una perspectiva complementaria, una explicación descriptiva que daba por sentada la desigualdad sexual en lugar de concebirla como una fuerza cultural y material socialmente estructurada que podía ser fundamental para conseguir una transformación diferente del proceso de trabajo.

Las mujeres no estaban ausentes del estudio de Edwards, pero éste también las analizó en unos términos que ahora consideraríamos neutrales desde el punto de vista del género. Para este autor, las mujeres eran trabajadoras que, al igual que las personas de color y los jóvenes, podían ser contratadas fácilmente como mano de obra barata y explotable y eran intercambiables, de hecho, con otros grupos socialmente desfavorecidos. El razonamiento de Edwards se refería a la clase (las mujeres eran importantes en su teoría de los sistemas de control y los mercados de trabajo estratificados, porque consideraba que eran una fuente de mano de obra barata, que ocupaba fácilmente puestos de trabajo poco cualificados sujetos a la supervisión directa) y no al género (¿por qué se construyen los sectores de puestos de trabajo no cualificados y de bajos salarios y los de puestos de trabajo muy cualificados y bien remunerados de forma distinta de acuerdo con criterios basados en el género?).

Burawoy ha sido criticado por dar por supuesto el carácter sexuado del juego que jugaban los obreros industriales estudiados por él en lugar de ponerlo en cuestión y por conceder más importancia a las actividades y las relaciones sociales en el centro de trabajo frente a otras variables que podrían explicar el consentimiento y la

resistencia (Davies, 1990; Lamphere, 1985). Su última observación contenía implícitamente su propio sesgo en cuanto a la variable género, ya que postulaba incuestionablemente que el trabajo remunerado era la principal fuente de identidad y comunidad para los trabajadores, al tiempo que restaba importancia a las fuentes externas como la familia y el barrio. Se ha dicho que esas otras fuentes pueden ser más importantes para las mujeres cuya participación en el mercado de trabajo es limitada, tanto por el tipo de puestos de trabajo que pueden conseguir como por la dedicación profesional y temporal a que pueden comprometerse, dada la división sexual del trabajo en la familia.

Las primeras investigaciones feministas, dedicadas a demostrar que los estudios del proceso de trabajo se referían a las experiencias laborales de los hombres, añadieron un análisis sobre las propias mujeres. Crearon una visión más rica, pero aún dicotómica, del género: en este caso, el género se refería a las mujeres más que a las diferencias existentes en los procesos y relaciones basadas en el género. Lamphere (1985) y Di Leonardo (1985), por ejemplo, centraron la atención en las culturas autónomas de trabajo de las mujeres. Las actividades sociales, organizadas en el centro de trabajo, como las bodas y las fiestas celebradas con motivo del nacimiento de bebés y de jubilaciones, en las que sólo había mujeres y cuya fuerza emanaba de las experiencias familiares y comunitarias compartidas, reforzaban los lazos que solían ser la base de la resistencia a la autoridad patronal. Las condiciones materiales del proceso de trabajo, como los sistemas de remuneración según rendimiento que podían dividir a las mujeres o contra las que podían regular colectivamente la producción, configuraban la cultura y la resistencia de las mujeres; sin embargo, esa cultura también era configurada por poderosos rituales familiares y fraternales que permitían a las mujeres traspasar las fronteras étnicas y adoptar posturas solidarias frente a los patronos. El género, pues, era un principio movilizador tan importante, cuando no más, que la clase.

Aunque estos estudios fueron valiosos, sólo aportaron alguna luz sobre la construcción de estrategias o resultados específicos de cada género. Ofrecieron abundantes detalles sobre las relaciones sociales de las mujeres y mostraron fascinantes formas de resistencia femenina a los empresarios y a los dilemas que planteaban las estrategias patronales del "divide y vencerás". No obstante, no se preguntaban si las estrategias destinadas a las obreras industriales se diferenciaban de las estrategias destinadas a los obreros; tampoco se preguntaban si

los hombres, en condiciones de trabajo similares, responderían de la misma manera formando culturas autónomas reforzadas por las relaciones y los estatus existentes fuera del centro de trabajo.

Recientemente, los investigadores han tratado de mostrar la creación y la persistencia de la desigualdad sexual en el proceso de trabajo, de mostrar que la transformación del proceso de trabajo —la interacción del control y la resistencia— no es inherentemente un proceso neutral con respecto al género ni implica resultados neutrales con respecto al mismo. Esta reciente oleada no considera dado el proceso de trabajo existente y se pregunta entonces qué ocurre cuando las mujeres o los hombres están situados en él, sino que muestra que el género, como relación social, se refleja profundamente tanto en el diseño como en el mantenimiento de las estrategias de control y los niveles de cualificación, así como en los resultados de las transformaciones del mercado de trabajo<sup>2</sup>. Por ejemplo, Crompton y Jones (1984) sugirieron que la descualificación afectaba de forma distinta a los empleados y las empleadas de oficina. En lo que califican de "proceso de feminización", la descualificación relegaba a las mujeres a los puestos de trabajo de oficina extraordinariamente rutinarios y no cualificados; los hombres, aunque realizaban trabajos de oficina no cualificados, seguían teniendo acceso a puestos de nivel más alto a través de los mercados internos de trabajo. La descualificación diferenciaba, pues, las experiencias femeninas de las masculinas en lo que se refería a la movilidad.

Otros autores han examinado la forma en que los empresarios explotan y construyen ideologías y relaciones basadas en el género para estratificar a las mujeres y los hombres en función de la cualificación y la autonomía, organizan el centro de trabajo, así como los aparatos de control de las ocupaciones, y trazan una línea divisoria entre las mujeres y los hombres como trabajadores (Cockburn, 1988; Gottfried, 1991, 1993; Hossfeld, 1990; Lee, 1993; Milkman, 1983, 1987; Tancred-Sheriff, 1989; Thomas, 1985). Las propias trabajadoras se apropian de las normas específicas de su género e incluso las explotan para defenderse de las prerrogativas de la dirección de las empresas (Gottfried y Graham, 1993; Hossfeld, 1990; Lee, 1993).

Los empresarios se han basado en la organización de la familia

<sup>2</sup> El artículo de Acker (1990) «Hierarchies, Jobs, Bodies: A Theory of Gendered Organizations» constituye una formulación teórica pionera y sucinta de esta postura.



patriarcal tradicional como parte de un sistema de control que todo lo abarca y que obliga a las mujeres a realizar trabajos industriales no cualificados y mal remunerados, observación que muestra cuán unido va el proceso de trabajo, que pertenece al mundo del trabajo asalariado, a las relaciones entre los géneros que son externas a él (Ong, 1987; Wolf, 1992). Otros autores han afirmado que las definiciones aparentemente neutrales de cualificación han ocultado valores basados en la variable género que han calificado históricamente el trabajo de los hombres de cualificado y el de las mujeres de no cualificado (Acker, 1989; Crompton y Jones, 1984; Jenson, 1989; Phillips y Taylor, 1980; West, 1990). Además, la asignación de los hombres y las mujeres a puestos de trabajo acordes con sus respectivas expectativas sobre la conducta "apropiada" para su género, puede tener una poderosa base subyacente de consentimiento (Leidner, 1993).

Recientemente, algunos estudios han puesto en cuestión explícitamente la masculinidad del proceso de trabajo y han analizado las formas en que la identidad masculina como idea social se refleja totalmente en la organización de la producción, la cooperación y la lucha (Collinson, 1992; Halle, 1984; véase Gottfried y Graham [1993] y Morgan y Knights [1991] para comparaciones de los hombres y las mujeres).

El estudio de la variable género ha sido prolífico, pero se han realizado relativamente pocas investigaciones sobre la especificidad de la raza, el origen étnico y la ciudadanía en la transformación del proceso de trabajo (para algunas gratas excepciones, véase Lamphere, 1985; Thomas, 1985; Zavella, 1987). Como han señalado algunas estudiosas feministas, las experiencias de dominación de clase y género varían extraordinariamente según la raza y el origen étnico. La descripción del consentimiento y la resistencia, de la agencia y de los intereses está incompleta sin una mayor investigación de la manera en que se utilizan de forma distinta las estrategias de control destinadas, por ejemplo, a los grupos de trabajadores blancos, afroamericanos e hispanos y a las mujeres y los hombres pertenecientes a esos grupos. Aunque sabemos que existe una profunda bifurcación basada en el género y la raza que caracteriza a sectores industriales enteros (Colclough y Tolbert, 1992; Wilson, 1978), conclusión indicada claramente en el trabajo de Edwards, es necesario realizar muchas investigaciones que desciendan hasta el nivel microeconómico de la organización del proceso de trabajo y la forma en que se basa en jerarquías raciales, étnicas y sexuales y las explota.

La introducción del género, no como una variable sino como un proceso social incrustado en la organización del proceso de trabajo y las relaciones sociales que lo configuran, introduce varias complicaciones en la teoría de la descualificación de Braverman. En primer lugar, al centrar la atención en la estratificación sexual como causa y como consecuencia de la transformación, los estudiosos del género han mostrado que esa transformación sigue múltiples trayectorias (cuestión que se analizará más detalladamente en el siguiente apartado). En pocas palabras, los empresarios y los directivos suelen perseguir objetivos específicos para cada género cuando aplican estrategias de control a los diferentes grupos de trabajadores: por ejemplo, los directivos pueden desear aplacar a los trabajadores varones apreciados dándoles los puestos de trabajo cualificados y consignando a las mujeres a los puestos de trabajo no cualificados y mal remunerados. Los resultados varían entonces dependiendo de la forma en que los directivos estratifiquen los niveles de cualificación de los hombres y las mujeres y sus oportunidades de tomar decisiones y organizarse de una manera autónoma.

En segundo lugar, el análisis de la transformación del proceso de trabajo a través de la lente del género pone de relieve la posibilidad de que las bases de consentimiento, cooperación y resistencia sean específicas de cada sexo. Si las mujeres elaboran estrategias antiempresariales en torno a las relaciones y los acontecimientos sociales fuera del centro de producción, su disposición a cooperar y las condiciones en las que cooperarán probablemente no serán diferentes de las experiencias de los hombres.

### Una teoría de la estructura: diferentes trayectorias de las cualificaciones y sistemas de control

Las investigaciones históricas han puesto de relieve la existencia de un tercer fallo en la lógica de Braverman, a saber, que predijo un conjunto unificado de cambios estructurales y tecnológicos. Al igual que Marx, Braverman imaginaba la descualificación como una enorme red que acabaría atrapando a todas las categorías de trabajadores. Las fuerzas de la organización científica del trabajo irían dirigidas tanto a los obreros como a los empleados, reduciendo sus aportaciones al proceso de producción a las tareas menos variables. La descualificación o proletarización tanto de los obreros industria-

les como de los empleados de oficina sólo prefiguraba una trayectoria similar de degradación para los supervisores, los ingenieros y los cuadros medios que eran los agentes de la descualificación.

En cambio, otros autores comenzaron a afirmar que el cambio seguiría, no una, sino múltiples trayectorias, a defender una teoría más compleja de los determinantes industriales y ocupacionales de las estrategias de descualificación y control (Wood, 1982). Anteriormente, Friedman (1977) y Edwards (1979) habían señalado que la continua separación de la concepción y la ejecución, que pretendía privar sistemáticamente a los trabajadores de su cualificación, no era más que un tipo de estrategia de control observado en las empresas capitalistas. Las investigaciones históricas descubrieron algunas circunstancias e instituciones en las que los directivos y los empresarios adoptaban métodos muy distintos para mantener a raya a los trabajadores, dictando sus condiciones de trabajo y regulando sus acciones en el centro de trabajo. Es posible que los empresarios supervisarán atentamente las actividades de algunos trabajadores, convertidas en tareas rutinarias, pero también optaron por no alterar las cualificaciones y la discrecionalidad de otros e incluso las aumentaron.

Por ejemplo, Friedman (1977), adelantándose a los temas que se encuentran en las investigaciones de las décadas de 1980 y 1990 sobre la flexibilidad, la participación de los trabajadores y la autogestión, introdujo el concepto de *autonomía responsable*, método empresarial consistente, no en descualificar (lo que él denomina estrategia del *control directo*) sino, más bien, en elevar de categoría, dotar de poderes a los trabajadores y fomentar su participación en la organización de sus actividades productivas.

La tesis más importante en este sentido tal vez sea la de que las burocracias, en las que trabajaban muchos obreros y empleados relativamente autónomos, constituían un impersonal, difuso y poderoso sistema de control. Considerar la burocracia como un sistema de control no era nada nuevo. Basándose en detallados estudios de casos concretos, Gouldner (1954), Blau (1955) y Crozier (1964) habían desarrollado anteriormente una elegante teoría sobre las diferentes maneras en que las burocracias gobiernan a quienes participan en ellas. Sin embargo, los estudiosos del proceso de trabajo ponían de relieve el contenido y el propósito capitalistas específicos de las burocracias y consideraban que éstas no eran un tipo de organización racional inevitable en una sociedad "moderna" sino instrumentos contruidos históricamente para la acumulación y el

control capitalistas. Para ellos, la organización burocrática era un método cada vez más habitual para regular a los trabajadores en las gigantescas compañías del capitalismo monopolista maduro.

Concretamente, el control burocrático, como sistema estructural e impersonal, permitía a los directivos evitar los costes de la supervisión coercitiva de los trabajadores cuyo trabajo se resistía a la fragmentación, la conversión de las tareas en actividades rutinarias y la supervisión directa. Tenía la ventaja adicional de conseguir el consentimiento y disciplinar y regular al mismo tiempo. La burocracia ocultaba el poder capitalista tras una fachada de formulaciones organizativas neutrales. Las empresas y los mercados de trabajo organizados desde una óptica burocrática, en la medida en que expresaban las expectativas y criterios de posición necesarios para conseguir dominarlos, cumplían la promesa de ascender a aquellos que se adherían a ellos.

La burocracia, que era un instrumento de control capitalista tanto como el experto en tiempos y movimientos (utilizado para mantener el control directo de algunos trabajadores de producción o de servicios) o la cadena de montaje (utilizada para mantener el control técnico de algunos obreros industriales), mantenía una división del trabajo determinada por la pericia, especificaba las tareas y las responsabilidades en el trabajo y proporcionaba unos parámetros amplios, aunque mensurables, para evaluar y guiar la manera en que los trabajadores hacían su trabajo.

Otros investigadores se extendieron sobre los dilemas que planteaba la supervisión de los trabajadores de las grandes empresas que tenían unos niveles comparativamente altos de cualificación y poder de mercado. En este caso, los límites de la descualificación y el control iban claramente unidos a la cuestión del consentimiento. Los altos directivos de las empresas, cuando dirigían el trabajo de las personas que tenían un elevado nivel de estudios, poseían cualificaciones especializadas y poco habituales y solían tener un grado bastante alto de control del mercado de trabajo, tenían que tener en cuenta la posibilidad de no conseguir que se cumpliesen los objetivos organizativos más generales si cercenaban la capacidad de los profesionales para ejecutar su trabajo autónomo. Los intentos de fragmentar el trabajo de los trabajadores más autónomos, privarlo de cualificaciones y convertirlo en tareas rutinarias a menudo fracasaban: algunos estudios muestran que los trabajadores profesionales (Larson, 1980), los trabajadores técnicos como los ingenieros (Crawford, 1989; Whalley, 1986; Zussman, 1985) y los directivos

(Ray, 1989; Smith, 1990) han conservado el control de su base de conocimientos, de sus tareas y, en algunos casos, de toda la ocupación.

En los últimos años han aumentado rápidamente las investigaciones sobre las diferencias entre las estrategias de control. Basándose en la acumulación de datos sobre los cambios de las condiciones de trabajo, del entorno en el que se realizan las tareas, de las estructuras organizativas y de las relaciones de empleo del capitalismo americano de finales del siglo XX —en lo que se conoce cada vez más con el nombre de economía posindustrial flexible— los estudios sobre el proceso de trabajo han llevado más allá este modelo para mostrar que la complejidad de los mecanismos de poder y de producción han dado origen a multitud de estrategias de control. Yendo más allá de la tipología del control simple/directo, técnico y burocrático predominante durante varios años tras la publicación de *Contested Terrain* (Edwards, 1979), los investigadores que siguen interesados en la problemática esencial del trabajo de Braverman han identificado otros muchos métodos para especificar las tareas, vigilar el trabajo y evaluar y disciplinar a los trabajadores en las economías posindustriales.

El trabajo pionero de Hochschild (1983) sobre la gestión de la emoción, por ejemplo, dio un vuelco a los supuestos de Braverman sobre la naturaleza del control y la producción. *The Managed Heart* de Hochschild (1983) se basó en el libro *Labor and Monopoly Capital*, pero rompió al mismo tiempo con él. Para Braverman, el control y la descualificación eran procesos tangibles que influían en los cuerpos de los trabajadores, organizando y dirigiendo todos sus actos. En cambio, Hochschild mostró que los directivos intentaban cada vez más manipular la personalidad de los trabajadores, su mente y su propia percepción de sí mismos. Introduciendo el concepto de “trabajo emocional”, Hochschild mostró que en el caso de muchísimos trabajadores contemporáneos no existía una sencilla línea divisoria entre la concepción y la ejecución, una línea visible de demarcación entre ejecutar las tareas y pensar cómo debían ejecutarse.

Los trabajadores debían realizar un trabajo emocional tanto para aquellos a los que servían como para sí mismos, manteniendo al mismo tiempo unos sentimientos y respuestas interpersonales acordes con los dictados de la dirección de las empresas. La formación del trabajo de un proceso dedicado principalmente a producir cosas en un proceso dedicado a servir a otras personas y

a relacionarse con ellas, que era para Hochschild el proceso de trabajo por antonomasia en nuestra economía capitalista avanzada, brindaba así una oportunidad sin precedentes para introducir el control subjetivo.

Utilizar a los clientes para controlar a los trabajadores de los servicios (Fuller y Smith, 1991; Leidner, 1993) y recurrir a los equipos de trabajo para regular a cada uno de sus miembros (Gottfried y Graham, 1993; Sinclair, 1992) son otras estrategias relativamente descentralizadas y subjetivas que concuerdan con una estructura ocupacional cada vez más caracterizada por los servicios y los procesos industriales flexibles. Estos métodos muestran cómo se ha desplazado el poder a los hombros de individuos que no pertenecen a la dirección de las empresas y cómo se ha convertido la evaluación y el control en algo difuso e indeterminado.

Estas observaciones aportan mayor luz sobre la manera en que los directivos supervisan y controlan a sus trabajadores, clave para la argumentación inicial de Braverman sobre la descualificación. Otro grupo de estudios ha confirmado la perspectiva de las múltiples trayectorias utilizando datos tanto cualitativos como cuantitativos para poner de relieve el hecho de que los cambios de los niveles de cualificación van en múltiples direcciones, así como la indeterminación de esos cambios. Ampliando los temas en los que hizo hincapié Braverman, algunos sociólogos como Attewell (1987), Spenner (1983), Milkman y Pullman (1991) e investigadores de las organizaciones como Bran y Teegarden (1987), Hirschhorn (1984), Adler (1986) y Zuboff (1988) han mostrado todos ellos que las nuevas tecnologías pueden reducir la complejidad de los puestos de trabajo y la discrecionalidad en el caso de algunos trabajadores, pero que al mismo tiempo también pueden brindar a otros la posibilidad de realizar trabajos nuevos y más cualificados y de ascender.

Estos estudios sugieren, contrariamente a un modelo en el que una única tendencia universalizadora engloba todos los tipos de trabajo, que las tendencias varían dependiendo del sector, la ocupación y el tipo de organización. Poniendo de relieve el carácter indeterminado de los métodos y los resultados, Zuboff también ha mostrado que la propia tecnología no es inherentemente una fuerza de control de clases y descualificación sino que puede utilizarse para alcanzar múltiples fines (automatizar o “informatizar” los puestos de trabajo de los trabajadores; véase Zuboff, 1988), dependiendo de la forma en que se configuren las organizaciones del trabajo con res-

pecto a los aspectos políticos de la producción y a las sensibilidades en cuanto al mercado<sup>3</sup>.

Otros autores han afirmado que la propia cualificación es un concepto poco claro y a menudo político y han introducido definiciones más matizadas en nuestro análisis de la reducción y el aumento de las cualificaciones. Mientras que numerosos investigadores conceden mucha importancia a las formas de conocimiento observables y mensurables, que suelen girar en torno a la pericia tecnológica, Kusterer (1978), Manwaring y Wood (1984), Acker (1989), Wood (1989) y Smith (1994), por ejemplo, han señalado que muchos trabajadores utilizan cualificaciones tácitas que son invisibles o que son características sociales, más que técnicas, que conducen a su devaluación sistemática.

### ¿Adiós a Braverman?

En este artículo, sugerimos que se ha dado un vuelco a las premisas clave de *Labor and Monopoly Capital*. Braverman quitó importancia al consentimiento, la cooperación y la identidad, pero un significativo número de estudios ha afirmado persuasivamente desde entonces que un análisis de la transformación del proceso de trabajo no sólo es parcial sino que, de hecho, es erróneo si no explica cómo influye el cambio estructural en la experiencia subjetiva, cómo se ve limitado por ésta e interactúa con ella. Los cambios de las estrategias de control, los niveles de cualificación y la autonomía van inextricablemente unidos a la conformidad y la resistencia de los trabajadores.

Braverman incorporó a las mujeres a su análisis, pero no planteó el problema de la experiencia y las relaciones sociales relativas al género. Sin embargo, el estudio del género, como principio rector del centro de trabajo, nos ha permitido comprender mejor la estratificación que están experimentando los trabajadores americanos (y que tiene implicaciones para las estrategias del cambio social que han supuesto históricamente que la clase es el factor más destacado de desigualdad) y ha aumentado nuestra capacidad para explicar las

<sup>3</sup> Véase también Adler (1993) sobre el taylorismo coercitivo frente al democrático que se basa en esta misma idea de la "indeterminación".

bases de dominación, participación y consentimiento de los múltiples procesos de trabajo.

Existe un elevado número de estudios que, en claro contraste con la predicción de Braverman de que se registraría una gran tendencia general hacia la descualificación y con su arraigado cinismo sobre la retórica del enriquecimiento de los puestos de trabajo y la humanización del trabajo, han documentado una serie de tendencias genuinamente diversas de los niveles de cualificación, la autonomía y la satisfacción de los trabajadores. En el capitalismo monopolista no existe uno sino muchos procesos de trabajo; no existe una separación absoluta entre la concepción y la ejecución sino una incapacidad y una aversión cada vez mayor a trazar una línea que tenga sentido entre las dos; y no existe una única clase trabajadora sino una estructura de clases que mantiene una gran cantidad de experiencias y estatus: los cambios contemporáneos parecen indicar que el proyecto de Braverman, aunque suscita interesantes cuestiones y conceptos, carece, en última instancia, de poder descriptivo y predictivo.

Sin embargo, las ideas esenciales de *Labor and Monopoly Capital* continúan constituyendo un floreciente y necesario paradigma fundamental para analizar el trabajo a finales del siglo XX. El modelo de Braverman se distingue de la sociología industrial o de la sociología del trabajo en que llama la atención sobre la manera en que

- a. El poder de clase explica nuestras experiencias laborales;
- b. La búsqueda del control es esencial para la búsqueda de la eficiencia;
- c. La concepción y la ejecución son dimensiones del proceso de trabajo relacionadas entre sí y están sujetas al análisis y al control;
- d. La tecnología, la estructura organizativa y los métodos de gestión implican todos ellos una microfísica del poder que configura poderosamente nuestras relaciones sociales y conciencia diarias;
- e. El análisis del trabajo debe situarse en su contexto histórico específico. Este marco da a la tradición del proceso de trabajo una capacidad vanguardista para hacer frente a las cuestiones sociales, políticas y culturales de nuestro tiempo.

Algunos autores han afirmado que tal vez no tenga sentido centrar la atención en el proceso de trabajo, dado que está tan profundamente entremezclado con estructuras empresariales más amplias y

procesos de producción internacionalizados o que la organización del trabajo y las cuestiones políticas en el centro de trabajo tienen poco poder predictivo o interpretativo para explicar el cambio y las actitudes políticas de las grandes empresas. En realidad, es precisamente la política de producción, la forma concreta en que se organiza el trabajo y las interrelaciones en el trabajo y la manera en que se organizan las relaciones sociales de poder las que pueden determinar los éxitos y los fracasos de los experimentos con otros modos de producción, importante tema de interés para los estudiosos de las políticas públicas, los investigadores de las industrias y las organizaciones, los sociólogos y otros autores interesados en situar a Estados Unidos a la vanguardia de la producción global.

Los rasgos distintivos de las organizaciones del trabajo de la década de los noventa y de un futuro previsible —descentralizadas, fluctuantes, más flexibles e impredecibles, con un poder difuso, cuando no invisible— hacen de la tradición del proceso de trabajo un elemento todavía más importante. Muchos investigadores están observando que la naturaleza del poder es escurridiza y poco clara, que las distinciones jerárquicas tradicionales están experimentando una metamorfosis y que las antiguas definiciones de cualificación están cambiando; estas características exigen un detenido y continuo análisis. Una lista parcial de las cuestiones que han inducido a investigar el proceso de trabajo y que continúan haciéndolo contiene, entre otras, las siguientes: ¿cómo se utiliza el poder en las organizaciones flexibles y cómo se implica en él a los trabajadores que constituyen el núcleo directivo de las grandes empresas? ¿Cómo podemos esquematizar las estrategias actuales de control, dado el discurso vigente de concesión de poderes y participación? ¿Cómo abordan las nuevas estrategias de control los estatus y divisiones relacionados con el género, la raza y los grupos étnicos y qué implicaciones tienen estos sistemas de estratificación para el éxito o el fracaso de las nuevas estrategias?

¿De qué manera está atribuyéndose a los diferentes grupos las funciones de vigilancia y disciplina a medida que las grandes empresas tratan cada vez más de aprovecharse de los conocimientos que adquieren los trabajadores en el trabajo? ¿En qué condiciones (ocupacionales, sectoriales) se enfrentan los trabajadores a las estrategias específicas de control y descualificación o enriquecimiento de los puestos de trabajo? ¿Cómo definimos las cualificaciones de los puestos de trabajo que consisten tanto en la realización de tareas productivas como de tareas de servicios interactivas o de los que

obligan a los trabajadores a dirigirse a sí mismos y a dirigir a sus compañeros? ¿Y qué ocurre con las categorías tradicionales de supervisores y no supervisores con los cambios del control, la autonomía y la jerarquía?

Algunos cambios estructurales aparentemente duraderos de nuestra economía inducen a pensar que surgirán diferentes configuraciones del proceso de trabajo: de poder, control, participación y resistencia. Hasta ahora son insuficientes los datos que tenemos sobre estos cambios estructurales. La globalización de la industria y de la economía (Sayer y Walker, 1992), el crecimiento de las plantas situadas en Estados Unidos cuya propiedad y gestión son japonesas (Milkman, 1991), los procesos de reestructuración de las grandes empresas que exigen la superación de las rígidas distinciones jerárquicas y la difusión de la participación de los trabajadores (Doeringer *et al.*, 1991), la disminución de la importancia de los sindicatos (tanto numérica como institucionalmente), los sistemas posfordistas de producción y dotación de personal (Piore y Sabel, 1984) y la irreversible diversificación de la población trabajadora configuran y reconfiguran continuamente el área del trabajo asalariado, así como las relaciones sociales externas al mismo. Su alcance y su profundidad inducen a pensar que quedan por responder numerosas y candentes cuestiones sobre los procesos de trabajo hoy y a la vuelta de siglo y que *Labor and Monopoly Capital* tiene la clave de la respuesta.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acker, J. (1989), *Doing Comparable Worth: Gender, Class, and Pay Equity*, Filadelfia, Temple University Press.
- Acker, J. (1990), «Hierarchies, Jobs, Bodies: A Theory of Gendered Organizations», *Gender and Society*, 4(2), pp. 139-158.
- Adler, P. (1986), «Technology and Us», *Socialist Review*, 16(1), pp. 67-96.
- (1993), «The Learning Bureaucracy: New United Motor Manufacturing Inc.», *Research in Organizational Behavior*, 15, pp. 111-194.
- Attewell, P. (1987), «The Deskilling Controversy», *Work and Occupations*, 14(3), pp. 323-346.
- Baran, B., y Teegarden, S. (1987), «Women's Labor in the Office of the Future: A Case Study of the Insurance Industry», en L. Benería y

- C. Stimpson (comps.), *Women, Household, and the Economy*, New Brunswick (NJ), Rutgers University Press, pp. 201-244.
- Baxandall, R.; Ewen, E. y Gordon, L. (1976), «The Working Class Has Two Sexes», *Monthly Review*, 28(3), pp. 1-9.
- Blau, P. (1955), *The Dynamics of Bureaucracy*, Chicago, University of Chicago Press.
- Braverman, H. (1974), *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*, Nueva York, Monthly Review Press.
- Burawoy, M. (1979), *Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process under Monopoly Capitalism*, Chicago, University of Chicago Press [El consentimiento en la producción: cambios proceso productivo..., Madrid, MTSS, 1989].
- Clawson, D. (1980), *Bureaucracy and the Labor Process: The Transformation of U. S. Industry, 1860-1920*, Nueva York, Monthly Review Press.
- Cockburn, C. (1988), «The Gendering of Jobs: Workplace Relations and the Reproduction of Sex Segregation», en S. Walby (comp.), *Gender Segregation at Work*, Filadelfia, Open University Press, pp. 29-42.
- Colclough, G., y Tolbert, C. (1992), *Work in the Fast Lane: Flexibility, Divisions of Labor, and Inequality in High-tech Firms*, Albany, State University of New York Press.
- Collinson, D. (1992), *Managing the Shopfloor: Subjectivity, Masculinity and Workplace Culture*, Berlín/Nueva York, Walter de Gruyter.
- Costello, C. (1985), «WEA're Worth It: Work Culture and Conflict at the Wisconsin Education Association Insurance Trust», *Feminist Studies*, 11(3), pp. 497-518.
- Crawford, S. (1989), *Technical Workers in an Advanced Society: The Work, Careers, and Politics of French Engineers*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Crompton, R., y Jones, G. (1984), *White-collar Proletariat: Deskilling and Gender in Clerical Work*, Filadelfia, Temple University Press.
- Crozier, M. (1964), *The Bureaucratic Phenomenon*, Chicago, University of Chicago Press.
- Davies, S. (1990), «Inserting Gender into Burawoy's Theory of the Labour Process», *Work, Employment, and Society*, 4(3), pp. 391-406.
- Di Leonardo, M. (1985), «Women's Work, Work Culture, and Consciousness», *Feminist Studies*, 11(3), pp. 491-495.
- Doeringer, P.; Christensen, K.; Flynn, P.; Hall, D.; Katz, H.; Keefe, J.; Ruhm, C.; Sum, A., y Useem, M. (1991), *Turbulence in the American Workplace*, Nueva York, Oxford University Press.
- Edwards, R. (1979), *Contested Terrain: The Transformation of the Workplace in the Twentieth Century*, Nueva York, Basic Books.
- Fantasia, R. (1988), *Cultures of Solidarity: Consciousness, Action, and Contemporary American Workers*, Berkeley, University of California Press.
- Foucault, M. (1979), *Discipline and Punish: The Birth of the Prison*, Nueva

- York, Vintage [Vigilar y castigar: nacimiento de la prisión, Madrid, Siglo XXI, 18.ª ed., 1994].
- (1980), *The History of Sexuality*, Nueva York, Vintage [Historia de la sexualidad, Madrid, Siglo XXI, 3 vols.].
- Friedman, A. (1977), *Industry and Labour: Class Struggle at Work and Monopoly Capitalism*, Londres, MacMillan.
- Fuller, L., y Smith, V. (1991), «Consumers' Reports: Management by Customers in a Changing Economy», *Work, Employment, and Society*, 5(1), pp. 1-16.
- Gottfried, H. (1991), «Mechanisms of Control in the Temporary Help Service Industry», *Sociological Forum*, 6(4), pp. 699-713.
- (1993), «Learning the Score: Gender and Resistance in the Temporary Help Service Industry», en J. Jermier, W. Nord y D. Knights (comps.), *Resistance and Power in Organizations*, Londres, Routledge and Kegan Paul, pp. 102-127.
- , y Graham, L. (1993), «Constructing Difference: The Making of Gendered Subcultures in a Japanese Automobile Plant», *Sociology*, 27(6), pp. 611-628.
- Gouldner, A. (1954), *Patterns of Industrial Bureaucracy*, Nueva York, Free Press.
- Greenbaum, J. (1976), «Division of Labor in the Computer Field», *Monthly Review*, 28(3), pp. 40-55.
- Halle, D. (1984), *America's Working Man: Work, Home, and Politics among Blue-collar Property Owners*, Chicago, University of Chicago Press.
- Hirschhorn, L. (1984), *Beyond Mechanization: Work and Technology in a Postindustrial Age*, Cambridge, MIT Press [La superación de la mecanización, Madrid, MTSS, 1987].
- Hochschild, A. (1983), *The Managed Heart: Commercialization of Human Feeling*, Berkeley, University of California Press.
- Hossfeld, K. (1990), «“Their Logic against Them”: Contradictions in Sex, Race, and Class in Silicon Valley», en K. Ward (comp.), *Women Workers and Global Restructuring*, Ithaca (NY), ILR, pp. 149-178.
- Jenson, J. (1989), «The Talents of Women, the Skills of Men: Flexible Specialization and Women», en S. Wood (comp.), *The Transformation of Work? Skill, Flexibility, and the Labour Process*, Boston, Unwin Hyman, pp. 141-155.
- Juravich, T. (1985), *Chaos on the Shop Floor: A Worker's View of Quality, Productivity, and Management*, Filadelfia, Temple University Press.
- Kraft, P. (1977), *Programmers and Managers: The Routinization of Computer Programming in the United States*, Springer-Verlag, Heidelberg Science Library.
- Kusterer, K. (1978), *Know-how on the Job: The Important Working Knowledge of “Unskilled” Workers*, Boulder, Westview.
- Lamphere, L. (1985), «Bringing the Family to Work: Women's Culture on the Shop Floor», *Feminist Studies*, 11(3), pp. 519-540.

- Larson, M. (1980), «Proletarianization and Educated Labor», *Theory and Society*, 9(1), pp. 131-175.
- Lee, C. Kwan (1993), «Familial Hegemony: Gender and Production Politics on Hong Kong's Electronics Shopfloor», *Gender and Society*, 7(4), pp. 529-547.
- Leidner, R. (1993), *Fast Food, Fast Talk: Service Work and the Routinization of Everyday Life*, Berkeley, University of California Press.
- Manwaring, T., y Wood, S. (1984), «The Ghost in the Machine: Tacit Skills in the Labor Process», *Socialist Review*, 14(2), pp. 57-86.
- Milkman, R. (1983), «Female Factory Labor and Industrial Structure: Control and Conflict over Women's Place in Auto and Electrical Manufacturing», *Politics and Society*, 12(2), pp. 159-203.
- (1987), *Gender at Work: The Dynamics of Job Segregation by Sex during World War II*, Urbana, University of Illinois Press.
- (1991), *Japan's California Factories: Labor Relations and Economic Globalization*, Los Angeles, University of California, Institute of Industrial Relations.
- , y Pullman, C. (1991), «Technological Change in an Auto Assembly Plant: The Impact on Workers, Tasks, and Skills», *Work and Occupations*, 18(2), pp. 123-147.
- Montgomery, D. (1979), *Workers' Control in America: Studies in the History of Work, Technology, and Labor Struggles*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Morgan, G., y Knights, D. (1991), «Gendering Jobs: Corporate Strategy, Managerial Control and the Dynamics of Job Segregation», *Work, Employment, and Society*, 5(2), pp. 181-200.
- Ong, A. (1987), *Spirits of Resistance and Capitalist Discipline: Factory Women in Malaysia*, Albany, State University of New York Press.
- Paules, G. (1991), *Dising it Out: Power and Resistance in a New Jersey Restaurant*, Filadelfia, Temple University Press.
- Phillips, A., y Taylor, B. (1980), «Sex and Skill: Notes towards a Feminist Economics», *Feminist Review*, 6, pp. 79-88.
- Piore, M., y Sabel, C. (1984), *The Second Industrial Divide*, Nueva York, Basic Books [*La segunda ruptura industrial*, Madrid, Alianza, 1990].
- Ray, C. Axtell (1989), «Skill Reconsidered: The Deskilling and Reskilling of Managers», *Work and Occupations*, 16(1), pp. 65-79.
- Sayer, A., y Walker, R. (1992), *The New Social Economy: Reworking the Division of Labor*, Cambridge (Ma), Blackwell [*La nueva economía social: reelaboración...*, Madrid, MTSS, 1994].
- Sinclair, A. (1992), «The Tyranny of a Team Ideology», *Organization Studies*, 13(4), pp. 611-626.
- Smith, V. (1990), *Managing in the Corporate Interest: Control and Resistance in an American Bank*, Berkeley, University of California Press.
- (1994), «Institutionalizing Flexibility in a Service Firm: Multiple Con-

- tingencies and Hidden Hierarchies», *Work and Occupations*, 21(3), pp. 284-307.
- Spenner, K. (1983), «Deciphering Prometheus», *American Sociological Review*, 48(6), pp. 824-837.
- Stacey, J. (1990), *Brave New Families: Stories of Domestic Upheaval in Late Twentieth Century America*, Nueva York, Basic Books.
- Stark, D. (1980), «Class Struggle and the Transformation of the Labor Process», *Theory and Society*, 9(1), pp. 89-130.
- Tancred-Sheriff, P. (1989), «Gender, Sexuality, and the Labor Process», en J. Hearn, D. Sheppard, P. Tancred-Sheriff y G. Burrell (comps.), *The Sexuality of Organization*, Londres, Sage, pp. 45-55.
- Thomas, R. (1985), *Citizenship, Gender, and Work: Social Organization of Industrial Agriculture*, Berkeley, University of California Press.
- West, J. (1990), «Gender and the Labour Process: A Reassessment», en D. Knights y H. Willmott (comps.), *Labour Process Theory*, Londres, MacMillan, pp. 244-273.
- Whalley, P. (1986), *The Social Production of Technical Work: The Case of British Engineers*, Londres, Macmillan, Albany, State University of New York Press.
- Willis, P. (1977), *Learning to Labor: How Working Class Kids Get Working Class Jobs*, Nueva York, Columbia University Press.
- Wilson, W. J. (1978), *The Declining Significance of Race: Blacks and Changing American Institutions*, Chicago, University of Chicago Press.
- Wolf, D. (1992), *Factory Daughters: Household Dynamics and Rural Industrialization in Java*, Berkeley, University of California Press.
- Wood, S. (comp.) (1982), *The Degradation of Work?*, Londres, Hutchinson.
- (comp.) (1989), *The Transformation of Work? Skill, Flexibility, and the Labour Process*, Londres, Unwin Hyman.
- (1989), «The Japanese Management Model: Tacit Skills in Shop Floor Participation», *Work and Occupations*, 16(4), pp. 446-460.
- Zavella, P. (1987), *Women's Work and Chicano Families*, Ithaca (NY), Cornell University Press.
- Zimbalist, A. (comp.) (1979), *Case Studies on the Labor Process*, Nueva York, Monthly Review Press.
- Zuboff, S. (1988), *In the Age of the Smart Machine: The Future of Work and Power*, Nueva York, Basic Books.
- Zussman, R. (1985), *Mechanics of the Middle Class: Work and Politics among American Engineers*, Berkeley, University of California Press.

**Resumen.** «El legado de Braverman. La tradición del proceso de trabajo veinte años más tarde»

En este artículo se examina el legado de la obra *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century* de Harry Braverman en conmemoración de su vigésimo aniversario. Esta obra impulsó tres áreas de estudio que continúan prosperando y orientando las investigaciones sociológicas: el tema de los intereses, la participación y la resistencia de los trabajadores; los resultados y las causas de la transformación del proceso de trabajo en relación con la variable género, y el tema, relacionado con éste, de los cambios de los niveles de cualificación y de las estrategias de control. En el presente artículo se describe la transformación conceptual que han experimentado estos temas y se identifican algunos dilemas persistentes en que se encuentran quienes estudian el proceso de trabajo a finales del siglo XX.

**Abstract.** «Braverman's Legacy. The labor process tradition at 20»

Commemorating its twentieth anniversary, this paper examines the legacy of Harry Braverman's *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*. Braverman's book provoked three areas of inquiry that continue to thrive and to orient sociological research: the topic of worker's interests, participation, and resistances; gendered outcomes and causes of labor process transformation; and the interrelated topic of changes in skill levels and control strategies. The paper describes the conceptual transformation these topics have undergone and identifies lingering dilemmas facing those who study the labor process in the late twentieth century.

# Fatalidad del mercado y culturas de la producción

Javier Callejo \*

## 1. Introducción

Este artículo procede de una investigación realizada durante el último trimestre de 1994<sup>1</sup> en el Corredor del Henares situado en la periferia noroeste de Madrid, sobre las condiciones de salud y seguridad laboral. El estudio fue llevado a cabo desde la perspectiva cualitativa de la investigación social, a partir de entrevistas abiertas y reuniones de grupo entre trabajadores de diversos sectores productivos y con diferentes condiciones contractuales, además de distintas edades; entre pequeños, medianos y grandes empresarios; entre trabajadores autónomos; así como entre delegados de los comités de empresa y miembros de los comités de seguridad e higiene, y representantes de las organizaciones empresariales y sindicales responsables de las áreas de salud, seguridad e higiene en el trabajo. En total, 10 grupos de discusión y 18 entrevistas. El principal objetivo de la investigación era observar las condiciones subjetivas, en el ámbito de la salud y de la seguridad, para el posible diseño de programas formativos en el mismo. ¿A quiénes representan los discursos obtenidos en este estudio empírico? En principio, se ha intentado una representación sociológica de todos aquellos agentes implicados en procesos productivos: empresarios y trabajadores ocupados. Por lo tanto, no están los desempleados ni los que no forman parte de la población activa (amas de casa, estudiantes, jubilados, etc.). Se trataba de articular una representación estructural de los sectores pro-

Versión resumida de la comunicación presentada en la sesión 4.<sup>a</sup> del grupo de trabajo de *Sociología del Trabajo* en el V Congreso Español de Sociología, Granada, septiembre de 1995.

\* Profesor ayudante en la UNED, Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, c/Senda del Rey, s/n.

<sup>1</sup> Investigación patrocinada por el Instituto Universitario de Evaluación Sanitaria.



ductivos con mayor implantación en la zona: una comarca con diversos polígonos industriales que, aunque no gozan del auge del que disfrutaron hace unos años, tampoco acusan los signos de fuerte desindustrialización y descapitalización productiva de otros polígonos próximos a Madrid.

El trabajo que aquí se presenta se centra en la descripción de tres diferentes culturas de la producción, como han sido denominadas, encontradas en la investigación y que son capaces, con los debidos matices en el interior de cada una de ellas, de dar cuenta de las diferentes estructuras discursivas halladas. Estas tres culturas, derivadas de las propias condiciones de contratación y producción, se constituyen en matriz para explicar la percepción de la salud y la seguridad. Son un código donde las representaciones de la salud y la seguridad y otra serie de dimensiones relacionadas con las percepciones y comportamientos en el trabajo y la vida de los sujetos, cobran sentido. Es así como se establece una relación entre:

a. Por un lado, la cultura global del sujeto, donde éste construye su *identidad* —tendiendo a la unidad de la misma, a pesar de las actuales fuerzas centrífugo-esquizofrénicas<sup>2</sup>— y, por otro lado, la cultura de la producción o del trabajo en la que desarrolla su labor productiva.

b. Las diversas culturas de la producción forman *parte de* (construyen y son construidas) la cultura de la producción dominante. Las resistencias de las primeras a la segunda muestran el grado de dominación de la cultura hegemónica. Como se tratará de mostrar, las tres culturas que aquí se describen aparecen dominadas por la lógica del mercado.

Condiciones contractuales y de producción que, desde este punto de vista, van más allá de las meras relaciones laborales, puesto que muestran una estructura social crecientemente segmentada, con

<sup>2</sup> En la actualidad, en esa constante proyección de términos de la psicología hacia la descripción de lo social, parece haberse producido un cambio desde el acento en la esquizofrenia a la paranoia, tal vez como instrumento para calificar la situación regresiva de pánico que viven las sociedades avanzadas. Para un análisis de la tendencia esquizofrénica en las sociedades capitalistas avanzadas, véase Gilles Deleuze y Felix Guattari, *El antiedipo. Capitalismo y esquizofrenia*, Barcelona, Seix Barral, 1974. A esta obra han seguido múltiples análisis ubicados en el post-estructuralismo y la posmodernidad, aun cuando sin la fuerza expresiva de la mencionada.

culturas diferentes. De este modo, las condiciones contractuales no sólo ocupan un lugar central en el proceso de trabajo, como señala Braverman, al decir que: «el proceso de trabajo comienza con un contrato o acuerdo que rige las condiciones de la venta de fuerza de trabajo por parte del trabajador y de su compra por parte del empleador»<sup>3</sup>. También lo ocupan en la reproducción de la estructura social. Como otros autores han puesto de manifiesto, ésta tal vez no sea la sociedad del trabajo, en la medida en que la concepción del trabajo no ocupa un lugar tan central en la construcción de la identidad de los sujetos; pero es una sociedad en la que el trabajo y las condiciones en que éste se desarrolla siguen desempeñando el papel protagonista en las estrategias de supervivencia<sup>4</sup>.

Ahora bien, si el enfoque se deja aquí, nace la sensación de que todo o casi todo está determinado por las condiciones contractuales. Aceptarlo sin matices es caer en lo que puede denominarse contexto ideológico-cultural hegemónico, que, a su vez, atraviesa las tres culturas señaladas. Contexto ideológico que presenta como natural-fatalidad lo que es producto de las propias relaciones sociales, de tal manera que lo que aparece como ámbitos separados de cultura, unos con la conciencia de desaparición, otros con la proyección negativa hacia el futuro, corresponde a un marco ideológico dominante que asume la lógica del mercado (y el riesgo) como criterio básico. La aceptación de unas relaciones contractuales, cada vez más deficientes para el trabajador, se realiza bajo la cobertura de la “necesaria” competencia en el mercado. La hipótesis es otra, que tal vez el siguiente trabalenguas pueda concretar: se acepta el condicionamiento de las condiciones de trabajo; pero, también, que éstas se encuentran condicionadas, tanto por procesos que pueden considerarse más objetivos (desarrollo técnico, situaciones de mercado, etc.), como, principalmente, la adaptación (y readaptación de ellas) que socialmente se hace a tales condiciones objetivas a partir de las relaciones sociales entre los agentes. El contrato de trabajo es fuente y resultado en un conflicto social, reproduciéndolo de manera ampliada.

<sup>3</sup> Harry Braverman, «Trabajo y fuerza de trabajo», en Luis Toharia (comp.), *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Madrid, Alianza, 1983, p. 134.

<sup>4</sup> Para un análisis de la relación entre trabajo y estrategias de supervivencia y la fragmentación social que las diversas relaciones entre ambas dimensiones concretan en las sociedades avanzadas, véase Enzo Mingione, *Las sociedades fragmentadas*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1993.

## 2. Hablar sobre las condiciones de trabajo, hablar sobre las condiciones de existencia

La metodología cualitativa tiene importantes inconvenientes. Tal vez el principal es que no permite conocer la extensión de lo observado. A pesar de ello, admite una amplia observación. Una amplitud que se proyecta sobre el contexto. Al hablar de salud laboral, especialmente en el caso de los trabajadores, ha aparecido un gran contexto que va más allá de las relaciones con la salud, la seguridad, la higiene, el riesgo o el cuerpo. Ha sido el trampolín en el que se han lanzado las condiciones de vida con toda su fuerza y las distintas concepciones sobre las relaciones sociales. Como señala Prieto, el ser del trabajador es inseparable de su ser total, al ponerse a trabajar pone «parte de su propia vida»<sup>5</sup>. Al hablar de su trabajo, hablan de su vida.

La perspectiva cualitativa ha permitido, en esta ocasión, la extensión hacia las condiciones existenciales de los sujetos, lo que siempre produce un “exceso” de material<sup>6</sup>. Además, por otro lado, se ha mostrado como un canal privilegiado para la observación de procesos de producción fuera de la legalidad, para la observación sociológica en situaciones de ocultación creciente, como la actual. Demasiado material que el análisis, por mor de la operatividad, ha exigido dejar sólo en aquello que en mayor medida atañe a los objetivos de la investigación.

En este caso, el recoger la opinión de los agentes ha permitido obtener la vivencia de la salud en el trabajo; pero, también, la vivencia del trabajo en general y de la situación socio vital-existencial. Vivencias reflejadas en las entonaciones: rozando lo eufórico en el caso de los medianos y grandes empresarios; lo depresivo en el caso de los trabajadores con peores condiciones laborales, cuando tienen empleo, los denominados eufemísticamente “contratados”<sup>7</sup>.

<sup>5</sup> Carlos Prieto, *Trabajadores y condiciones de trabajo*, Madrid, Hoac, 1994, p. 15

<sup>6</sup> Los sujetos (al pasar de “ser contados”, en las encuestas, a “contar”, en dispositivos conversacionales abiertos como el grupo de discusión. Al contar sus experiencias, construyen su identidad) dan «parte de sí mismos». Por otro lado, se pone de manifiesto el papel clave, tal vez no tan central como en períodos anteriores, de la relación con el sistema productivo en la construcción de la identidad de los sujetos.

<sup>7</sup> Los “contratados” son los que peor tipo de contrato tienen: contrato por obra o por horas; contratos eventuales con la más baja retribución.

La perspectiva cualitativa también ha posibilitado capturar la imagen que cada uno de los agentes sociales en liza tiene de sí mismo y del resto de los agentes. Al respecto, hay que señalar que el sociólogo ha ejercido como una especie de espejo ante el que cada agente pretendía ofrecer su mejor imagen o aquella que más interesase para obtener posibles “beneficios imaginarios”, con alguna que otra sospecha de impostura en tales imágenes ofrecidas<sup>8</sup>. De esta intención socionarcisista han de excluirse quienes no tienen ninguna proyección de agente, en cuanto agente colectivo activo. Es el caso de los pequeños empresarios, de los trabajadores en pequeñas empresas y, nuevamente, de los “contratados”. En resumen, la posibilidad de recoger el “decir” de los sujetos y no sólo “lo dicho”, nos ha hecho ver: el tono depresivo y victimista de los trabajadores no cualificados: sin ganas, adaptados a una percepción sin futuro, incapaces de ver más allá de la cercana caducidad de su contrato de mercado laboral secundario el próximo mes:

H: La inestabilidad en el trabajo produce malas condiciones en todo, produce malas condiciones en todo, desde no estar a gusto uno mismo, al general todo.

H: No estar a gusto, es que yo por ejemplo tengo hasta enero, ya me quedan tres meses, no sé si me van a echar,... ya preparándote para... buscar otro trabajo... [R.G. Trab. hostelería].

Anticipan su duelo laboral, casi lo fabrican, de tan seguro que lo ven. Por ello, y a pesar de su juventud<sup>9</sup>, parecen socialmente viejos por su tono, pues, como dice Bourdieu: «el envejecimiento social

<sup>8</sup> Esta impostura es mayor en el caso de las entrevistas. En alguna medida, la entrevista fuerza a una narración especial: una narración en la que el héroe es el propio entrevistado, lo que ha quedado acentuado en el caso de las entrevistas a sindicalistas y empresarios.

<sup>9</sup> La máxima probabilidad de estar ocupado con contrato temporal de trabajo se encuentra entre los jóvenes. El perfil del “contratado” es: joven, entre 20 y 24 años, varón, soltero, viviendo en el domicilio de los padres, obrero no agrario, especialmente en el difuminado ámbito de la casilla de clasificación “otros servicios”, asalariado del sector privado, buscando trabajo previamente desde hace uno o más años, según el análisis del cuadro: modelos logit de la probabilidad de tener un contrato temporal o indefinido; personas que han entrado en la ocupación en el año anterior a la fecha 1987-1990 (estimado con datos de la EPA). Cuadro elaborado por J. Segura, F. Durán, L. Toharia y S. Bentolila, *Análisis de la contratación temporal en España*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1991, pp.146-147.

se debe a la falta de trayectoria, a la asunción de lo que son, a contentarse con lo que tienen, a *fabricar su propio duelo*<sup>10</sup>.

Cuando intentan mirar más allá del corto plazo, la imagen que reciben pone en evidencia sus actuales condiciones como protagonistas de un futuro sin salida, que ellos mismos están ayudando a construir: «pero, al final, todo el peso te lo cargas tú» (R.G. Jóvenes contratados).

Ante tal futuro, prefieren cerrar los ojos y preocuparse sólo de la supervivencia de cada día. Situados en el ojo del huracán de un doble vínculo<sup>11</sup>, no ven salida. Para ellos es importante la ampliación de la lógica del mercado en el denominado mercado laboral, de esta manera es como pueden trabajar<sup>12</sup>. Perciben que si se abre más el mercado de trabajo, dentro de una caída general de las condiciones de contratación, ellos pueden entrar. Es decir, desde la lógica del mercado —lo que excluye el reparto solidario del trabajo— son los primeros interesados en ampliarla, en romper con los obstáculos que son adjudicados a los que ya están dentro: los trabajadores con empleo fijo. Pero, introducidos gracias al mayor dominio de esta lógica, se ven reducidos a mera mercancía, sin posibilidades de ser reconocidos en la posición de sujeto, en la que consideran a los obreros adultos: éstos tienen derechos y privilegios; ellos, no. No siendo reconocidos como sujetos, tampoco lo son como obreros. Falta de reconocimiento acentuada en la mirada de los viejos obreros, como señala Pialoux<sup>13</sup>. Los “contratados”, sencillamente “no son”. No

<sup>10</sup> Pierre Bourdieu, *La distinción*, Madrid, Taurus, 1988, p. 109.

<sup>11</sup> Concepto elaborado por Gregory Bateson (*Steps to an Ecology of Mind*, Ballantine, Nueva York, 1969), enfocado hacia las relaciones de poder y personales, que recoge una situación lógica de no salida real para el subordinado mientras se mantenga como tal subordinado en la relación: haga lo que haga, diga lo que diga, estará mal, porque quien dice lo que está bien o mal en última instancia es el poder. Situación de doble vínculo que es extensivamente resaltada por los trabajadores en situación de contrato temporal, como muestra el siguiente fragmento discursivo: «Sí, yo pienso que ahora mismo pueden hacer lo que quieran, es que lo tienes todo en contra, para el trabajador está todo en contra, si hablas porque hablas, si callas porque callas, si esto si lo otro, te ponen un papel ahí que a ellos los han obligado y ellos no quieren que tú pierdas horas de trabajo porque no puedes perder horas de trabajo, dicen o me firmas o te vas, entonces ¿que haces? pues firmas aunque esté en contra de tu voluntad» (R.G. Trabajadoras pequeñas empresas: 46).

<sup>12</sup> Según el perfil del “contratado” expuesto en la nota 9, la mayor parte de estos trabajadores llevaban un año buscando trabajo.

<sup>13</sup> Michel Pialoux, «Le vieil ouvrier et la nouvelle usine», en Pierre Bourdieu (dir.), *La misère du monde*, París, Seuil, 1993, pp. 331-348. Por su parte, Gorz de-

siendo, para ellos, no hay solución: «Sí, ¿pero qué solución ves tú a eso?» (R.G. Jóvenes contratados).

Pregunta lanzada al aire del grupo. Pregunta que no espera contestación. Desde este contexto, se genera la lógica de la supervivencia. Una lógica que parece ir más allá de las condiciones del puesto de trabajo, que las envuelve, y se conforma como vivencia existencial fruto de un desclasamiento sin objetivos, como señala nuevamente Bourdieu:

El malestar en el trabajo que sienten y expresan de forma particularmente viva las víctimas más evidentes del desclasamiento, como esos bachilleres condenados a un papel de O.S. [obrero especializado] o de cartero, es, en cierta manera, común a toda una generación; y si se expresa en formas de lucha, de reivindicación o de evasión insólitas, a menudo mal comprendidas por las tradicionales organizaciones de lucha sindical o políticas, es porque está en juego algo más y distinto que el puesto de trabajo, la “situación”, como se decía antaño<sup>14</sup>.

Precisamente porque situaciones como ésta, proyección de un mercado secundario tan creciente como sin salida para los sectores sociales subordinados, salen del ámbito meramente productivo para inscribirse en *lo social*, con toda su fuerza, es por lo que cabe hablar de sociedad dual.

La percepción de la salud se inserta en esta lógica de naufragio o superviviente, repleta de malestar, donde lo que menos importa son las condiciones de vida/trabajo o el destino y la calidad del trabajo realizado. Salir del paso como lógica laboral y existencial. Contratados, asistirán a un curso sobre salud, seguridad e higiene en el trabajo si es por contrato, por el contrato, si pone en juego su supervivencia en la empresa, no porque se perciba con una proyección a medio o largo plazo o simplemente porque se perciba como útil. Se hará para cumplir, porque lo mandan. Cinismo apagado como táctica frente al doble vínculo.

Metodológicamente, hay que resaltar que el lugar marginal que ocupan los jóvenes contratados les convierte casi en *informantes per-*

fine como «no clase» a quienes carecen de empleos de larga duración (André Gorz, *Farewell to the Working Class: An Essay in Post-industrial Socialism*, Londres, Pluto Press, 1982, p. 75 [*Adiós al proletariado*, Barcelona, Ediciones 2001, 1982]).

<sup>14</sup> P. Bourdieu, *La distinción*, ob. cit., p. 142.

fectos<sup>15</sup>. El “estar en los límites” facilita la génesis de una mirada global sobre el “adentro”.

El habla de los trabajadores autónomos se parece a la de los contratados, especialmente en las referencias a las condiciones laborales que establecen con las empresas-clientes. Argumentaciones victimistas y un tono de voz débil, sólo roto cuando surge lo que perciben como evidente contradicción entre la necesidad de trabajar “más deprisa” y la aplicación de medidas de seguridad. Resulta difícil dedicar tiempo a la seguridad cuando se trabaja si se va a destajo (R.G. Autónomos). La principal diferencia entre autónomos y “contratados” reside en que aquéllos tienen un punto de identificación: su profesión. Aunque hagan de todo, se sienten pintores, calefactores, tuberos, etcétera<sup>16</sup>. Pero la subordinada dedicación a su profesión es lo que también les condena: horarios muy extensos, dispuestos a cualquier llamada. Resulta también difícil dedicar tiempo a la salud y la seguridad fuera del horario de trabajo, pues no hay tiempo después del mismo porque la disponibilidad, la expectativa de ser llamado, es la experiencia dominante.

El tono descriptivo, tendente a la distancia aséptica, caracteriza a los trabajadores cualificados o semicualificados de grandes empresas. Su discurso tiende a recuperar situaciones de un *pasado mejor*. De cara al futuro, sólo parecen percibir el horizonte de la jubilación, cuando el mayor apenas cuenta con 55 años. El objetivo es volver entero a casa, llegar entero a la jubilación, como si esperaran una especie de resurrección a la salida de la fábrica o de la empresa. De hecho, fuera del lugar de trabajo, nada que tenga que ver con el trabajo.

Entre los trabajadores de empresas pequeñas, donde ni tan siquiera funciona el Comité de Empresa, su habla se convierte en una acumulación de anécdotas sobre las malas condiciones en las que se encuentran; pero, a su vez, de lo peor que están en otras pequeñas empresas. Así puede percibirse cierta identificación con la empresa: la empresa es, dadas las condiciones del mercado laboral, un “mismo barco”. Así también pueden convertir en consonante su adaptación a las actuales condiciones. Adaptabilidad que les hace

<sup>15</sup> Fórmula metodológica que subraya P. Bourdieu en el «Postfacio» de P. Rabinow, *Reflexiones sobre un diario de campo en Marruecos*, Madrid, Júcar, 1993, p. 158.

<sup>16</sup> Un “hacer de todo” en pequeñas cuadrillas de trabajadores, que recupera la chapuza como práctica habitual: el salir del paso desde la vivencia de una exterioridad al proceso productivo concreto, a los resultados finales de su trabajo.

ver casi todo como “natural”, como “normal”, algo que forma parte de la lucha por la supervivencia de la pequeña empresa.

Los delegados sindicales en Comités de Empresa o en Comités de Seguridad e Higiene hablan sobre los triunfos arrancados a la empresa: son ellos los héroes. Los sindicalistas, los que trabajan exclusivamente para el sindicato, dejan su habla entre el lamento por los malos tiempos que corren (dificultades institucionales y tendencia social general) y el tono reivindicativo —dirigido más a la Administración que a los empresarios— desde la conciencia de que los trabajadores tienen siempre razón. Pero todo ello en un contexto de habla formal —donde cabe sospechar que simplemente están cumpliendo con su obligación, con un papel asignado— cuya principal estrategia parece ser mostrar su saber sobre el campo abordado:

—Respecto a la materia, que la materia es salud laboral en términos generales, lo primero que te comento sobre ello es extensísima, o sea, salud laboral es extensísima, porque cuando se habla de salud laboral, ¿de qué estás hablando? Estás hablando de todas las disciplinas preventivas, y cuando hablas de todas las disciplinas preventivas estás hablando de todas las actuaciones técnicas, organizativas y demás, para la prevención de riesgos laborales; y si hablas de la prevención de riesgos laborales, hablas del conocimiento, es el siguiente paso [...] [Ent. Sindicalista].

Conciencia y posesión de un discurso altamente formalizado sobre la salud laboral. Así, el diálogo (entrevistado-entrevistador) tiende a convertirse en una reafirmación de la identidad social del entrevistado (cúpula sindical) como experto en la materia, término con el que inicia el fragmento discursivo recogido. Acentuación de un discurso formal en el que apenas se filtran las referencias a procesos productivos concretos, a lo que podría denominarse la realidad social en el sistema productivo. De esta manera, se aborda la salud laboral desde lo que “debería ser”, más que desde las condiciones actuales. Discurso normativo que es el trampolín para las reivindicaciones.

Las acusaciones a la Administración condensan todos los matices, resultado de concebir que los empresarios cumplen con su papel en las relaciones industriales, obtener el máximo de beneficios, y los trabajadores con el suyo, obtener el máximo de ventajas. La Administración es señalada como la que tiene la capacidad de inclinar la balanza en esta lucha.

Los pequeños comerciantes concibieron la entrevista como parte de una inspección. Recelosos de toda intrusión en su "patrimonio privado", desarrollan estrategias discursivas de desculpabilización. Al sospechar de toda voluntad de saber sobre su situación, se constituyen como objetos de la sospecha del "otro". Así, dirigen su discurso hacia la imposición de la evidencia de que no hay nada de lo que sospechar, de que todo marcha, todo "está bien":

—Con arreglo a la salud y tal pues bueno, yo diría que el sector de comercio dispone de una salud pues excelente, puesto que no está en unas inclemencias climatológicas ni de peligrosidad ni nada de eso, yo creo que bueno pues es un sector que puede tener, vamos que tiene, debe tener una salud aceptable [Ent. Asoc. comerciantes].

Todo está "comprobado", avisando de la gratuidad de nuevas comprobaciones: «[...] normalmente el tema éste ya creo que está todo comprobado» [Ent. Peq. empresario].

Frente a las denuncias de carencia de concienciación general, el comerciante se sitúa en el polo opuesto, mostrando una alta concienciación, aun cuando de manera pareja se reconozca que se trata de una "concienciación obligada", ya que está dirigida por el cumplimiento de las normas y la vigilancia de tal cumplimiento por parte de las autoridades. Es una concienciación "bajo imposición": la imposición administrativa se descubre como directora de su acción. El temor a la inspección es también lo que dirige su habla.

Los empresarios y sus representantes mantienen un tono defensivo en las entrevistas, como reconociéndose ante una inspección. Se muestran con profundo recelo<sup>17</sup>: haciendo hincapié en la pulcritud de sus comportamientos, adelantándose a la imposición normativa:

—Bien, te estaba diciendo antes que los riesgos que hay en esta empresa son escasos, mínimos y al trabajador en aquellas situaciones que pueda haber riesgos se le dota de las medidas de protección que necesita. Por poner un caso y para que veas el tema, digamos, yo si, me atrevo a llamarlo avanzado en cuanto a seguridad que esta empresa está haciendo, hay un tema que es nuevo, que son las pantallas de ordenador, entonces todavía no se han, a nivel de la OMS todavía no se ha dicho qué riesgos y qué situaciones o qué puede entrañar las pantallas estas, lo que si nosotros nos hemos, hemos dado un paso antes de que nos puedan regular por ley o por otras situaciones y hemos empezado a adoptar, aquellas personas que

<sup>17</sup> Recelo que llegó a la exigencia de cortar la grabación por parte del entrevistado. Así también, constataba quién mandaba en la situación de entrevista.

trabajan o están expuestas al trabajo diario en una pantalla de ordenador más de tres horas a dotarles de unas gafas correctoras por si han perdido alguna visión en cuanto a las distancias medianas, que es lo que se utiliza. [Ent. Repr. gran empresa].

Se mantiene así el tipo de habla observado en los pequeños comerciantes. La mayor parte de su discurso se destina a referencias sobre el extremo cumplimiento de la legalidad vigente al respecto, y la carencia de problemas y riesgos. De manera aproximada, lo que hubieran contestado en las encuestas. En las reuniones de grupo, el discurso cambia. Se convierte en, por un lado, fuente de reivindicaciones a la Administración, desde cambios en el Anteproyecto de Ley de Prevención de Riesgos Laborales a mayores servicios y subvenciones, y, por otro lado, se dedica a culpabilizar a los trabajadores, perfilados como irresponsables con respecto a su salud y seguridad, que estos empresarios asumen como su salud y seguridad, mientras trabajen para su empresa con contrato fijo. Por ser los primeros y más interesados en la salud y seguridad de sus trabajadores, surge un tono con inclinaciones paternalistas:

—Lo pone aquí pero vamos, te digo un poco que redundante en lo que ya tenemos y todas las empresas, no vamos a negar a ninguna trabajadora que vaya al ginecólogo cuando está en estado, ¡Dios mío!, claro y tampoco la vamos a poner en una máquina cuando sabemos que está en un estado de gestación que le puede perjudicar a la criatura, eso es lógico, es decir las cosas que pone aquí, pues bueno, por ponerlo, pero redundante en lo que ya está, ¿no? [R.G. Empresarios].

Fragmento discursivo destinado a mostrar la poca necesidad de marcar por ley la subordinación de las dimensiones del mercado a las dimensiones sociales: no hay que forzar lo que, por "lógica humanitaria", ya se hace. En un primer acercamiento al significado del fragmento discursivo, la empresa rechaza los controles externos, especialmente cuando vienen de la Administración, de aquí que muestre la ejecución de su *autocontrol*. En siguientes interpretaciones, aparece el rechazo a subordinar la lógica del mercado —de la que asumen su representación— a la lógica de lo social, a las dimensiones sociales: lo "social" que haya que hacer ya lo hacen ellos sin salir del mercado. Desde su perspectiva: el mercado tiene sus propios límites internos de carácter humanitario porque —he aquí su mayor fuerza ideológica— el mercado es la proyección del "hombre natural". Lo que se añade, va "contra esa naturaleza".

La tonalidad es la dimensión del diálogo por donde se filtra la "carne", es la carnalidad del diálogo<sup>18</sup>. Diálogo y tonalidad que tienen difícil acceso a través de prácticas de investigación como la encuesta estadística precodificada. Elementos a los que pueden acercarse dispositivos más abiertos, como las reuniones de grupo. Al recoger los tonos y las formas de los discursos, se observa la relación de dominancia entre los agentes. Desde los más posicionados como "objetos", a los más posicionados como "sujetos" en su propia producción discursiva, cabe la siguiente escala:

Agentes	Contenido discurso	Clave retórica
<b>Máxima supraordinación (sujetos)</b>		
Empresarios	TODO (la situación) está bien	Euforia del sujeto
Sindicalistas	Situación del contexto	Demandas a la Administración
Delegados Comités	Lo que han hecho	Épica
Comerciantes	«Todo está bien aquí»	Respuesta. Distancia descriptiva
Trabajadores instalados (gran empresa)	La descripción del pasado	Racionalización para denegar
Trabajadores taller (pequeña empresa)	Anécdotas de "aquí" y "allí"	Sin discurso articulado. Contradicción "mismo barco"
Jóvenes "contratados" y autónomos	Derrota en el presente. Doble vínculo: todos fuera para entrar	Preguntas al aire sin esperar respuesta
<b>Máxima subordinación (objetos)</b>		

<sup>18</sup> Véanse, sobre todo, las recopilaciones de textos de Bajtin de Tzvetan Todorov (comp.), *Mikhail Bakhtin le principe dialogique*, París, Seuil, 1981, y de Michael Holquist (comp.), *The Dialogic Imagination by M. M. Bakhtin*, Austin, Univ. of Texas Press, 1990.

Los tonos y las retóricas utilizadas por los sujetos indican desde dónde se habla y las implicaciones (la carne que se echa) con lo que se habla y, por tanto, el marco actitudinal para cualquier acción operativa-participativa: donde apenas hay sujetos, es difícil el consenso desde el diálogo. Puede haber la imposición: el consenso obligado. Pero no la asunción de la acción. La posición en el propio proceso de investigación revela la posición en el campo de estudio. Así, desvalorizados y autodesvalorizados, los "contratados" y los empresarios-obreros autónomos muestran su conciencia proletaria, en cuanto conciencia totalmente dominada<sup>19</sup>. Los que ocupan el lugar más subordinado parecen capaces de "ponerse en lugar del otro", incluso para proyectar los obstáculos a cualquier propuesta que alivie su subordinación. Con facilidad, representan el papel de los otros en su discurso; lo que contrasta con las dificultades percibidas para saber cuál es su papel. Dificultades que se ven complementadas con las facilidades para autopercebirse como "objetos del otro".

### 3. Culturas de la producción y culturas del trabajo

El concepto "culturas de la producción" recoge la cosmovisión que los distintos agentes productivos tienen del mundo social. Visión del mundo en cuanto: «conjunto de esperanzas y temores, junto con el mapa del mundo social que establece»<sup>20</sup>.

Aun cuando en este trabajo se subraya la fragmentación de los trabajadores que soportan las distintas cosmovisiones encontradas entre los mismos, lo que no es nuevo<sup>21</sup>, ha de destacarse cómo tales cosmovisiones también recogen distintas posiciones entre los empresarios. De esta forma, la cultura de la producción se enfrenta al: «patrimonio universal de conocimientos y de técnicas al cual han conformado sus valores tanto los empresarios más avanzados como los operarios de oficio y las organizaciones que mejor han representado sus respectivos intereses»<sup>22</sup>. Patrimonio universal de

<sup>19</sup> Alain Touraine, *Un deseo de historia*, Madrid, Zero-Zyx, 1979, p. 44.

<sup>20</sup> Charles S. Sabel, *Trabajo y política. La división del trabajo en la industria*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1985.

<sup>21</sup> Ch. S. Sabel, ob. cit.

<sup>22</sup> B. Bottiglieri y P. Ceri (comps.), *Le culture del lavoro*, Bolonia, Il Mulino, 1987.

conocimientos y, habría que añadir, actitudes, que tienen su fuente principal en los procesos laborales. Pero tales cosmovisiones no provienen sólo del trabajo sino que también éstas trabajan en la representación del trabajo, para que, entre otras cosas, sea aceptado, siquiera parcialmente. La cultura de la producción, así entendida, no sólo es el resultado del sentido que se da al trabajo<sup>23</sup>, sino que también el sentido que se da al trabajo proviene de la representación del trabajo. Así, se unen las tres dimensiones (cognitiva, moral y motivacional) que Zurla<sup>24</sup> sitúa en el concepto de cultura del trabajo. Ahora bien, no es una unión aditiva sino que su lógica, su sentido, lo que se establece como cemento, es la racionalidad que subyace en ellas, abarcando trabajadores y empresarios; lo importante, el que los haga tener el mismo *sentido común*, la misma *razón común*.

Cabe hablar de un juego complejo por el que todavía, en buena medida, la vida de los sujetos aparece ordenada por la racionalidad en el trabajo: «la racionalidad a la que induce el trabajo puede extenderse más allá de los límites empresariales para afectar y estructurar también lo ajeno a la producción»<sup>25</sup>; pero, a la vez, *el orden en el trabajo rearticula la racionalidad dominante en la vida cotidiana*. Por ello, las culturas productivas también se alimentan de las cosmovisiones hegemónicas, parciales y contrahegemónicas, que atraviesan una sociedad en un momento histórico. La racionalidad particular se integra, pudiendo estar en conflicto (integración conflictiva), con la razón más común, en cuanto dominante. De hecho, de la misma manera que puede decirse que las cosmovisiones pueden explicarse en buena medida por los procesos materiales de existencia, incluyendo el trabajo, también éstas, dando siempre un lugar importante al trabajo<sup>26</sup>, tienen un papel importante en la manera de vivirlo. Es decir, la relación entre procesos de trabajo y producción ideológica sobre el trabajo es biunívoca, y no sólo desde el primer ámbito al segundo, como parece privilegiar Palenzuela<sup>27</sup>.

De esta manera, siguiendo a autores como Sabel<sup>28</sup> o Geertz<sup>29</sup>, las visiones del mundo son tanto explicativas —de la experiencia en el mundo— como normativas, construyendo así un modelo de cómo relacionarse con el mundo. La pregunta que se abre aquí es: ¿cómo pueden los sujetos construir sus condiciones de trabajo?:

a. Reproduciendo ampliamente las situaciones de subordinación: en una situación donde se acepta todo, se aceptan también peores condiciones de trabajo, que, a su vez, derivan en una mayor subordinación hacia las mismas, lejos de su contestación.

b. La propia dinámica interna de cada ámbito —condiciones (objetivo) y actitudes (subjetivo)— extiende o reduce parte de lo que produce en la relación entre ambos. Así, unas condiciones de trabajo, que favorecen una escasa identificación con el empleo, aumentan el hecho de una cultura general que parece que hace tiempo que puso al trabajo en un lugar menos central.

¿Por qué culturas de la producción y no culturas del trabajo? Sin querer entrar en polémica alguna, pues ha de reconocerse la proximidad de ambos conceptos, la opción por el de culturas de la producción se ha debido a que éste parece incluir la propia cultura del trabajo. La cultura de la producción abarca la percepción de las relaciones en el proceso de producción, el trabajo y el lugar de los agentes (trabajadores, empresarios, sindicatos, Estado, etc.). Por otro lado, mientras el uso tradicional del concepto cultura del trabajo adolece de cierta tendencia antropologista, hacia la universalización en un período amplio de la historia, el de cultura de la producción pretende tener un mayor contenido sociológico, especialmente a través de su hincapié en la estructura social. De aquí que quepa hablar, en lo concreto, de culturas de la producción, en plural, frente a la constitución de una sola cultura-ideología dominante del trabajo en un momento histórico.

La idea de cultura del trabajo suele centrarse en cuestiones como la fragmentación de los procesos de trabajo en tareas aisladas. De esta manera, una de sus conclusiones es que tal fragmentación produce la descualificación general de la clase obrera y, así, su homogeneización. Hay una homogeneización en la descualificación. Como bien señala Palenzuela de los sociólogos franceses de las cul-

<sup>28</sup> Ch. S. Sabel, ob. cit., p. 35.

<sup>29</sup> C. Geertz, *La interpretación de las culturas*, México, Gedisa, 1991 (e.o. 1973).

<sup>23</sup> A. Gorz, *Metamorfosis del trabajo. Búsqueda del sentido*, Madrid, Sistema, 1995.

<sup>24</sup> Paolo Zurla, «Calidad y cultura del trabajo en los años ochenta», *Sociología del Trabajo*, 8, invierno, 1989-1990, pp. 109-133.

<sup>25</sup> P. Bouvier, «El trabajo de todos los días: una aproximación socioantropológica al trabajo», en *Sociología del Trabajo*, 10, otoño, 1990, pp. 131-139.

<sup>26</sup> P. D. Anthony, *The Ideology of Work*, Londres, Tavistock Pub., 1977, y J. Callejo, *Actitudes de los españoles hacia el trabajo*, Madrid, CIS, 1988 (inédito).

<sup>27</sup> Pablo Palenzuela, «Las culturas del trabajo: Una aproximación antropológica», en *Sociología del Trabajo*, 24, 1995, pp. 3-28.

turas del trabajo<sup>30</sup>, una de las corrientes con más influencia en la construcción del concepto culturas del trabajo, éstas establecen una excesiva correlación entre cultura del trabajo y proceso técnico, de tal manera que no salen del ámbito laboral<sup>31</sup>. Sin embargo, la cultura de la producción hace hincapié en la fragmentación —previa a la técnica— entre los agentes insertos en el proceso de producción, incluida la fragmentación entre los trabajadores. Fragmentación que se proyecta sobre la estructura social y la reproduce.

En cuanto centrada casi exclusivamente en los procesos técnicos y el ámbito laboral, el concepto de culturas del trabajo resalta las formas de trabajo. De aquí el papel de ideologemas como el placer del “trabajo bien hecho”. Pero con el concepto culturas de la producción se resaltan las estrategias<sup>32</sup> de los sujetos, donde cobra importancia la conciencia de identidad y la relación entre los agentes insertos en el proceso productivo. La cultura de la producción plantea la cuestión del sujeto, qué percepción tienen los sujetos de su capacidad de hacer para mantener o cambiar las actuales circunstancias, lo que lo desliga de raíces antropológicas.

#### 4. Tres culturas en conflicto

En el contexto de los discursos producidos en las reuniones de grupo y las entrevistas, la referencia a la cultura está casi siempre señalada por defecto, mostrando su ausencia. Unas veces significa “cultura formal académica”, otras, las más, concreción de un momento del desarrollo social en una persona concreta. Sin embargo, esta manera “blanda” por la que se cuela la referencia a la cultura oculta radicales oposiciones en la sociedad y, a su vez, el reconocimiento de que tales oposiciones no tienen posibilidad de resolución. Describir al “otro” como de “otra cultura” significa negar la existencia de un código común y, por lo tanto, de las posibilidades de diálogo.

<sup>30</sup> VV AA, *Les cultures du travail*, París, Maison des Sciences de l'Homme, 1989.

<sup>31</sup> P. Palenzuela, ob. cit., p. 18.

<sup>32</sup> Para una presentación más detallada de la diferencia entre formas de hacer y estrategias, aplicado al campo del consumo, véase J. Callejo, «Pasos hacia una teoría sociológica del consumo», en *Papers*, 47 (1995). Para el concepto de estrategia, véase también G. Crowg, «The Use of the Concept “Strategy” in Recent Sociological Literature», en *Sociology*, 23, 1, 1989, pp. 1-24.

Oposiciones desde cosmovisiones generales divergentes. Ni siquiera enfrentadas sino productos de formas de entender la vida sin códigos comunes para el entendimiento, hasta el punto que algunos términos adquieren sentidos irreductibles a una matriz común, por abstracta que ésta sea. Divergencias en las cosmovisiones, tan radicales que ponen en crisis las propias posibilidades de *consenso social*, al marcarse más las diferencias que los puntos en común. Divergencias culturales que se constituyen en fuente de construcción de una sociedad sin puntos de conexión y que parecen destinadas a configurar las sociedades actuales, como viene a subrayar Touraine:

En la actualidad el mundo está afectado por conflictos *más radicales* que los de la época industrial. Entonces se trataba de enfrentamientos entre clases sociales que se oponían, pero en nombre de valores comunes. Los empresarios capitalistas acusaban a los obreros de pereza y de rutina y se afirmaban a sí mismos como los agentes del progreso; el pensamiento obrero y los pensadores socialistas denunciaban, por el contrario, el atolladero del capitalismo, como creador de crisis y de miseria, y apelaban a los trabajadores como portadores de fuerzas productivas que debían ser liberadas de relaciones de producción irracionales. En la actualidad, el conflicto no opone ya actores sólo sociales, sino a culturas, el mundo de la acción instrumental al de la cultura y del *Lebenswelt*. Entre ellos no hay ya mediación posible, ni comunidad de creencias y de prácticas. Por eso los conflictos sociales han sido sustituidos por la afirmación de las diferencias absolutas y por el rechazo total del otro<sup>33</sup>.

De una manera sintética, cabe distinguir tres culturas en el ámbito de la producción que, de momento, sólo parecen conformar un continuo en el que cabe abrir canales para el diálogo. Un continuo que va desde el dominio de la búsqueda del sentido, de la comunidad, de la búsqueda de referencias comunes de la cultura industrial: hasta el dominio de la acción instrumental en la cultura que se ha denominado de la desregulación o de la especulación. A medio camino, una cultura del bienestar que trata de articular la comunidad con la acción instrumental. De manera sintética, nos detendremos en la construcción de estas culturas en el proceso de esta investigación:

<sup>33</sup> Alain Touraine, *Crítica de la modernidad*, Madrid, Temas de Hoy, 1993, p. 408.



### Cultura industrial

Sostenida principalmente por parte de los pequeños y medianos empresarios y los obreros semicualificados y no cualificados, sobre todo los de más edad. Es una cultura que tiene entre sus valores principales "lo colectivo": la solidaridad y la reivindicación, lo que desemboca en una posición central del enfrentamiento entre clases sociales, tendente más a explosiones espontáneas, fruto de reacciones en cadena de solidaridad<sup>34</sup>, que a acciones organizadas, especialmente en momentos en que las organizaciones sindicales han perdido buena parte de su capital simbólico:

—Ni siquiera hoy eso es lo mismo que antes, hoy los sindicatos que te puedas encontrar, la mitad están trabajando para la empresa, van colocados para los sitios y la otra mitad está queriendo meter, el ... con tu voto para conseguir eso... en la mayoría de las empresas. Todavía sigue habiendo gente íntegra, pero cada vez menos... [R.G. Trab. semicualificados].

El importante peso del "nosotros" significa una cultura destinada a construir sujetos, con conciencia de su acción colectiva, incluso para admitir la culpa, también colectiva:

—Sí, formas, alguna forma sí que hay formas para solucionarlo, lo que pasa que a lo mejor les cuesta mucho dinero y entonces no quieren hacer esas inversiones y se trabaja en mal estado. La culpa la tenemos nosotros por ir a hacer esos trabajos [R.G. Trab. semicualificados].

Fuerte *identidad como trabajadores* apoyada en la confianza de que, a través de su trabajo, son *la fuente de valor*.

—Lo que no se dan cuenta es que sin el trabajador ellos no se llevan un duro a la boca, eso es... Por así decirlo es la materia prima el trabajador, si una empresa no tiene trabajadores, no gana ni un duro el empresario [R.G. Trab. semicualificados].

—Hombre, cuando hacemos huelgas, cuando se hace huelga en una fábrica, se para todo, ¿no? ¿De qué le sirve tener ahí muchos millones en maquinaria sin operar ni funcionar? ¿De qué le sirven? [R.G. Trab. semicualificados].

<sup>34</sup> En el plano mítico, esta reacción en cadena se elabora a partir de los niveles de rebeldía-rebelión-revolución.

Ahora bien, se trata de una conciencia de clase preorganizativa, de base, atenta a la identificación de su posición en la estructura de clase, atenta a "su nivel". Su inclinación a la solidaridad afectiva básica entre "los suyos", genera su mayor rechazo a la actitud de las nuevas generaciones de trabajadores. Una actitud que consideran fría, indiferente ("sin sangre"), "pasiva" hacia "lo colectivo". Chocan así dos culturas como producto de su distinta integración en el proceso productivo y de su distinto proceso de construcción de identidad.

Referencia a los otros agentes haciendo hincapié en que son relaciones personalizadas. Por ello, el vínculo con los jóvenes es difícil porque "son pasivos", "son pasotas", por las características "personales" de éstos. Los nuevos trabajadores, los nuevos obreros, ya no son como ellos. Los "contratados" no son admitidos como "profesionales". Incluso reconocen que la fuente de identidad de los nuevos trabajadores ya no está en el trabajo:

Yo opino que cada uno en su trabajo y siendo un profesional, yo creo que tiene que saber, un profesional claro, si venimos con los contratos precarios y le metes a un crío... un profesional en su oficio tiene que saberlo... tendría que saberlo [R.G. Obreros semic.].

Pero las relaciones con los empresarios también son vividas desde la personalización, aun cuando sea desde una rivalidad silenciosa, sin "dar la cara":

De todas maneras lo que sí está claro, que una rivalidad aparte de un poquito... nos estamos saliendo, es que el empresario va a ver cómo te puede quitar a ti más y tú más, eso es una rivalidad, pero, vamos, imperiosa en este país, tú a por él y él a por ti, eso está claro, a ver, como te puede hacer que tú curres más para que él gane más... [R.G. Obreros semic.].

Incluso como "enemigo de clase" el empresario está personalizado. Continua referencia al "tú", para interpretar la proximidad del empresario. La vivencia personalizada de las relaciones, donde todos *son*, en el ámbito laboral, hace que la empresa sea representada tanto como enemigo —atravesada por el discurso de la lucha de clases— como el lugar donde uno construye su identidad —«mi empresa».

Las resistencias a las imposiciones empresariales se hacen a partir de los poros de la producción, del "escamoteo". Escaqueos, pequeños hurtos de carácter casi clandestino; pero ninguna significación

pública, mucho menos una rebeldía que pudiese llegar a una rebelión, a una huelga. Pero, también, se reconocen las resistencias: «en malas condiciones se trabaja menos y peor». El rendimiento baja en «aquello que no ven».

Generada en el capitalismo industrial, mantiene inercias de las culturas preindustriales: como es la dejadez con respecto a la salud e incluso la vanagloria por “no cuidarse”, en una especie de subcultura “virilizada” que atañe a su forma de vivir el tiempo de ocio:

—O sea, bueno, sí, ahora sé... yo hago un poquillo de bicicleta, un poquito, tampoco... y me puedo beber una cerveza, o dos... si eso no es saludable, pues entonces no me cuido [R.G. Trab. semicualificados].

El cuidado personal no forma parte de la cultura obrera tradicional ni de su norma de consumo<sup>35</sup>. Vanagloria que acompaña a la de enfrentarse a los retos-riesgos en el sistema productivo, no exenta de la épica del “hombre de hierro”, donde la imagen social va paralela a la capacidad de apropiación de la materia sobre la que se trabaja, hasta, como se señala en el siguiente fragmento discursivo, introducirse peligrosamente en la sangre.

[...] porque hay una escala de eso, y el máximo es diez, hasta diez dice que es admisible en el cuerpo humano, pero pasando de diez ya es peligroso, ¿no?, ese no sé si tiene catorce o diecisiete en el cuerpo, el encargado, ¿no?, le hacen los análisis y eso sí que te hacen análisis de sangre y de orina y a él le hacen el doble análisis que a los demás, eso lo he visto yo, a todos les hacen un tubito de orina, él dos, un tubito de sangre él dos, para hacer análisis. Y sí, es cierto que ahí advierten, pero no te dicen hasta dónde llega esa peligrosidad. Pero aunque lo dijeran es igual, si no tienes otra cosa, aunque te digan que es muy peligroso te tienes que agarrar a ello [R.G. Obreros semic.].

El hacerse el “doble” de análisis de orina puede convertirse en metáfora de la potencia laboral, de una identidad social que todavía reposa en su comportamiento en el trabajo.

Su discurso deriva de su posición, inclinándose fácilmente a describir el proceso de producción concreto. En esta cultura, categorías como la “explotación” emergen de la relación *con* y *en* el

<sup>35</sup> Bourdieu señala cómo en la norma de consumo obrero tienen menor peso los gastos en cuidados personales (tanto para la salud como para la belleza) que en los empleados y clases medias. Véase P. Bourdieu, *La distinción*, ob. cit., p. 179.

proceso de producción, hasta tomar cuerpo: «ya no sólo explotado, sino que está físicamente que...» (R.G. Trab. semicualificados). El proceso de producción se hace cuerpo de una manera plástica; pero se vive como un triunfo del cuerpo —su cuerpo— sobre la producción, lo que obstaculiza un discurso sanitario: «los de producción pasan de la salud» (Ent. Miembro Comité Seg. e Hig.). Un cuerpo en contacto directo con la materia en transformación (la importancia del tacto), que ocupa un lugar fundamental en esta cultura. Su saber profesional puede condensarse metafóricamente en las manos y los dedos<sup>36</sup>. Por otro lado, muestran grandes resistencias a distinta formación que aquella que se origina en el desarrollo de la propia experiencia productiva, en el desarrollo del oficio como: «capacidad de juicio y de reacción más rápida que el discurso, una inteligencia sintética inmediata de la situación inmediatamente superada por la destreza manual»<sup>37</sup>.

Precisamente porque el centro de su cultura productiva está ocupado por el contacto inmediato con el producto, con el tocar, una de las fuentes principales de sentimientos de enajenación está en el creciente desconocimiento de los componentes de la materia prima, de lo que se toca:

Yo, para mí, el tema de la salud más en sí es saber lo que, aquello que está uno tocando, pienso yo que es muy importante, ignoramos el 99% de las veces aquello que es lo que puede producir [R.G. Obreros semic.].

El creciente sentimiento de enajenación del material de trabajo se vive como un elemento más que conduce a la vivencia general de que “tienes los días contados”, de que su forma y existencia es un objeto más con “fecha de caducidad”. Desde el principio de la reunión, marcan el final.

### Cultura del bienestar

Generada en el ámbito del capitalismo de consumo, en el que domina la competencia por la regeneración de los productos y de los

<sup>36</sup> Acceder a la categoría de “manitas” simboliza uno de los mayores grados de destreza y saber profesional. Vista, oído, olfato o gusto son prescindibles. Quien sabe trabajar, lo hace tan fácilmente que lo puede hacer a ciegas. Quien no sabe, es el que “toca de oído” o “ni las huele”.

<sup>37</sup> A. Gorz, ob. cit., p. 81.

mercados. Tal vez producto de la guerra fría, significaba la aceptación de las fronteras de los mercados y, de paso, de los límites de la lógica del mercado. Importa tanto mantener a los consumidores, como conseguir otros nuevos. Como fuente de valor, se da más importancia a la organización de la producción (y la distribución) que al propio trabajo productivo. En el plano de las relaciones laborales: preocupación por la planificación, formación y la prevención, donde cuestiones como la *calidad*, la *salud* y la *seguridad* juegan un papel clave, dentro de una extensión del cuidado corporal y el bienestar. Esta cultura es la manifestada por los grandes y parte de los medianos empresarios y por las organizaciones sindicales:

[...] formación y concienciación de nuestro personal, formación y concienciación de nuestro personal, eso es básico [R.G. Empresarios].

Agentes sociales que, en la medida de sus posibilidades, han llevado la prevención a la práctica. Cultura que es capaz de articular el panracionalismo del espíritu capitalista de la gran organización burocrática y el panracionalismo socialista presente en los sindicalistas<sup>38</sup>. Articulación que abría grandes posibilidades para el consenso de corte socialdemócrata.

Dentro de esta cultura, se encuentra el trabajador tantas veces referido por la ensayística crítica como sujeto alienado por el consumo. Un trabajador que separa radicalmente el tiempo laboral del tiempo de ocio, como si no tuviesen relación entre sí. Es el trabajador opulento y privatizador de, por ejemplo, Goldthorpe<sup>39</sup>: un trabajador que, frente a las anteriores generaciones de trabajadores, tenía una posición privilegiada y que, he aquí el temor de sus actuales representantes, también se ve privilegiado frente a sus sucesores. Históricamente, empieza a percibirse aislado. Es una cultura que empieza a ser consciente de su falta de eco, de cierta decadencia, de que perteneció a una época sin que la nueva época la incluya en su lógica. Esta percepción está especialmente acentuada en los representantes de los sindicatos (Ent. Sindicalista).

Sensación de un modelo que experimenta negativos derroteros. De que vive sus últimos momentos. Los grandes empresarios de la zona lo defienden como manera de competir frente a los otros em-

<sup>38</sup> A. Gorz, ob. cit., p. 62.

<sup>39</sup> J. H. Goldthorpe, *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*, Oxford, Clarendon Press, 1987.

presarios desleales —a los que no consideran como tales empresarios— que no cumplen con las reglas del Estado del bienestar (fiscalidad, medidas de seguridad e higiene). Los sindicatos se refieren al mismo como si estuviesen en una coyuntura crítica que no pone en duda su carácter de horizonte en el futuro. No obstante, los trabajadores concretos experimentan la conciencia de que su suerte depende de que tal modelo, el del Estado del bienestar, dilate lo poco que le queda de vida hasta que les alcance la jubilación. Nadie pide una profundización en el modelo, lo que es particularmente sintomático en España, donde no ha tenido el mismo desarrollo que en otros países occidentales. Ante las amenazas, reales o imaginarias, optan porque se mantenga buena parte de lo existente. Su futuro está en que no se cumpla *el futuro* que perciben.

#### Cultura de la desregulación

También podría denominarse cultura de la especulación. Generada a la luz del dominio del capitalismo financiero sobre el productivo y la mundialización de los mercados en el presente decenio. Ello ha generado no pocas convulsiones y, en el aspecto subjetivo, la conciencia de la convulsión continua y la necesidad de estar preparado para cualquier eventualidad. La cultura de la eventualidad crea la expectativa de la oportunidad, que muchos han derivado en oportunismo. La disponibilidad se convierte en su lógica dominante: «Bueno, dispones o disponen de ti» (R.G. Autónomos).

Una cultura que, al regirse por la lógica del aprovechamiento individual de la oportunidad, hace a todos competencia de todos y deja escaso margen para invocaciones a lo colectivo que exijan vínculo. Competencia de todos contra todos que tiende a ver al otro como enemigo: desde el propio ayudante: «Luego entra un chaval de aprendiz y quiere ganar más de lo que voy a ganar tú, vamos» (R.G. Autónomos); el obrero con contrato fijo: «Y muchas veces yo digo una cosa, es peor el obrero que el jefe» (R.G. Autónomos); pagando por el Comité de Seguridad e Higiene de la empresa para la que se trabaja: «Si es que hay veces que hay personas que están al cargo de una seguridad e higiene y que no tienen ni idea. Ésa es la verdad» (R.G. Autónomos); hasta los otros trabajadores autónomos, «autoempleados», que conforman su competencia directa. Así, son los más xenófobos, en cuanto perciben a los extranjeros como competencia: «Otro tema, ése es otro tema. Los inmigrantes o

como le digan, eso ya es el no va más»; «Es que si están tirando, algunos trabajos, yo creo que algunos trabajos sólo por un bocadillo» (R.G. Autónomos).

Cultura de la producción especialmente incorporada por los trabajadores autónomos, los jóvenes con contratos temporales y los pequeños y medianos empresarios del sector servicios. Una cultura que, regida casi absolutamente por las leyes del mercado, desplaza, como se muestra en la cita anterior, a los sindicatos y a todo aquello que no implique una relación de intercambio inmediata. La propia concepción del trabajo queda subordinada al mercado. El trabajo no es fuente de identidad sino que es un instrumento de cambio: ellos ponen unas mercancías (trabajo; máquinas y material, en el caso de los autoempleados), a cambio de un dinero. De aquí que su problema principal es que el intercambio sea, para ellos, lo más favorable posible: mínimo tiempo, mínimo coste, máximo precio, lo que suele conllevar mínimas condiciones de seguridad. Una concepción del trabajo donde la profesionalidad es un fantasma del pasado.

Lo mismo ocurre con la calidad en el trabajo, con lo que lleva de identificación con el propio quehacer. Se es cada vez más *extensivamente dependiente* ("no hay horario": hay que estar atento para aprovechar las oportunidades) del mismo; pero, a la vez, menos *actitudinal e intensamente dependiente*. Con la carencia del compromiso personal con el propio trabajo, la calidad pasa a un segundo plano: «Se preocupan más de que salga el trabajo, que en realidad de cómo lo haces» (R.G. Autónomos).

Estar al tanto del aprovechamiento de oportunidades significa dejar a un lado los reparos, cualquier tipo de reparos, incluidos los relativos a la salud y la seguridad. La ventaja, "el beneficio", está en cumplir el trabajo contratado (el destajo) de manera competitiva, en el menor tiempo posible, lo que implica dejar a un lado las "rémoras" de prácticas que aparecen como "de otro tiempo", un tiempo en que la seguridad era importante. Se trata de una cultura sumamente individualista —con cierto rechazo de lo colectivo en sus manifestaciones más acentuadas— y competitiva desde tal individualismo. Su metáfora es la de la lucha/competencia de todos contra todos sin reglas. La metáfora de la supervivencia darwiniana, donde todo se "arrebata", asoma en su discurso: «Como se arrebata todo, que se va trabajando unos sobre otros» (R.G. Autónomos).

Los empresarios y trabajadores de las otras culturas rechazan a quienes muestran ésta. Para ellos, es una amenaza. Los empresarios

más instalados subrayan que los especuladores no son realmente empresarios, pues, de alguna manera, su concepción empresarial-vocacional entronca con el modelo de empresa que describe Max Weber para su tiempo, donde la búsqueda de fines de una determinada clase de un modo continuo es su característica principal<sup>40</sup>, lo que choca con la perspectiva "oportunistista" del empresariado acusado. Los viejos trabajadores de contrato fijo miran a los jóvenes con contratos temporales entre la acusación por su pasividad sindical y *conformismo* (R.G. Obreros semicualif.) y la conmisericordia al reconocer sus adversas circunstancias.

Dentro de esta cultura, se deja el control y la regulación a la responsabilidad de cada uno, es decir, al autocontrol y la autorregulación<sup>41</sup>. Es más, lo colectivo, la mediación de una responsabilidad colectiva, se percibe como una influencia que puede distorsionar el juego de las oportunidades, tanto en este ámbito como en otro. De aquí que sean los mismos trabajadores que están en esta cultura los que manifiesten asumir su (ir)responsabilidad en relación a la seguridad en el trabajo: cada cual "a lo suyo". Así, rechaza tanto el comunitarismo ("compañerismo") como el societarismo ("corporativismo"). Cultura individualista que es tan reconocida como rechazada por los trabajadores:

—Yo le veo, y le echo la bronca y no arreglo nada. Yo le veo, le cojo y le llevo a la Dirección, que le sancionen, tres, cuatro días, o quince días y a tomar por culo, pero claro, entonces soy el chivato; hay que cambiar esa cultura [R.G. Trab. hostelería].

En cuanto cultura de la oportunidad, no cree en las posibilidades de controlar los riesgos. De hecho, la oportunidad se origina en los huecos de la realidad lineal, relativamente mecánica, que se construye desde el dominio de la prevención. Hay oportunidades porque no hay control total. La seguridad se desecha en cuanto no se considera rentable ni para ellos ni tan siquiera para las grandes empresas. Aseguran que la seguridad mata más que el riesgo.

Hay que destacar cómo esta cultura articula dos rasgos aparente-

<sup>40</sup> Max Weber, *Economía y sociedad*, México, FCE, 1979 (e.o. 1923), p. 42.

<sup>41</sup> De aquí que una de las principales llamadas de atención para lograr mejores cotas de seguridad y salud en el trabajo se hagan a través de la responsabilidad individual. Llamada de atención que es más acentuada por parte de los grandes y medianos empresarios. Asumen así el papel de albaceas de la responsabilidad colectiva exigiendo la responsabilidad individual.

mente contradictorios. Por un lado, preocupación por la salud en relación con una extrema atención al cuerpo. La salud se constituye en uno de los elementos que producen un cuerpo para el mercado, cuya imagen se dirige directamente al mercado, donde la relación de identidades aparece subsumida en la lógica de la competencia. Por ello, dice Fiske, que: «en la ideología del individualismo y en las convenciones del realismo, el cuerpo es visto como una poderosa metáfora de sí mismo, tan poderosa, de hecho, que su naturaleza metafórica desaparece o es olvidada»<sup>42</sup>. Por otro lado, el mismo individualismo de la competencia empuja a los sujetos a abandonar la seguridad y someterse al dominio del riesgo.

Esta es la cultura de los trabajadores jóvenes, especialmente si están con contratos eventuales. También la de los trabajadores-empresarios autónomos y la de los pequeños empresarios, con menos de diez empleados. Entre los trabajadores, hay que destacar la amplia conciencia práctica de fuentes de riesgos y perturbaciones para la salud que perciben en el proceso de producción en el que están insertos<sup>43</sup>. Su discurso está poblado de referencias a las mismas, y, sin embargo, queda subordinado a lo que puede denominarse *hiperrealismo*: la constatación de una realidad productiva —y social— como una realidad fuerte, sin posibilidad de modificación alguna. Asunción de esta realidad que les conduce a ser lo que en mayor medida reconocen la disponibilidad a integrar los riesgos, que «de todas las maneras tienen que aceptar», en la lógica del valor de cambio. Son trabajadores que reconocen sin pudor que la salud se vende, como ya exponía Touraine hace unos años: «El O.S. [obrero especializado] quiere más dinero, sobre todo cuando trabaja en cadena, o al menos que hagan más rentable un trabajo que carga sobre el individuo tensiones fisiológicas y psicológicas muy fuertes»<sup>44</sup>.

A pesar del tono quejumbroso de los trabajadores autónomos, o rozando lo depresivo de los jóvenes contratados, destaca que se ven

<sup>42</sup> John Fiske, *Television Culture*, Londres-Nueva York, Routledge, 1989, p. 164.

<sup>43</sup> Desde esta afirmación, no podemos estar de acuerdo con la realizada por Hahn y otros, en el sentido de que los situados, los establecidos supraestructuralmente y los de más edad, suelen extender la percepción del peligro (Alois Hahn, Willy H. Erbster y Rüdiger Jacob, «Le sida: savoir ordinaire et insécurité», *Actes de la recherche en sciences sociales*, 104, septiembre, 1994, pp. 81-89). La percepción del peligro existe también entre las posiciones menos favorecidas, aun cuando tengan más dificultades para desarrollar estrategias hacia su control y de expresarla discursivamente.

<sup>44</sup> A. Touraine, *Un deseo...*, ob. cit., p. 44

como el modelo futuro de relaciones laborales. Conciencia oscura del futuro que, en el caso de los autónomos, aparece compensada por la sensación de autonomía, por la vivencia individualista de la independencia, de no depender formalmente de un «superior». Así, pasan del papel de expulsados—desintegrados al de exitosos— independientes, como muestra su propia supervivencia. Independencia como capacidad de resistencia en el mercado y a las imposiciones de los demás agentes, incluido el Estado. ¡Qué lejos de la resistencia obrera al control del Estado, que analizaba Gaudemar!<sup>45</sup>. El obrero del que habla el autor francés se resiste a la disciplina impuesta. Este trabajador autónomo sólo busca la resistencia fiscal al Estado.

Para mantener tal independencia, *su trabajo* como autónomos, confiesan el ejercicio de la chapuza como forma de trabajo, el abandono de la profesionalidad y su sumisión al intercambio. Autoconciencia culpable procedente aún de su origen de trabajadores asalariados; pero culpabilidad exculpada mientras la compensan con la funcionalidad social de su propia independencia, frente a las imposiciones de los que denominan «pistoleros», de los que, como se dice en el siguiente fragmento discursivo, «son peor que nosotros»:

Pero bueno, lo que es una empresa seria, afincada trabajar en una fábrica, por ejemplo, donde estoy yo ahora, pues eso es divino, aunque cobres así, pero sabes que cobras. Lo malo es trabajar en el coco a terceros, a unos pistoleros, que son peor que nosotros, lo que pasa es que no lo voy a reconocer [R.G. Autónomos].

Mala conciencia como resultado del conflicto entre su pasado y su presente, entre sus valores como trabajadores y los que asumen como empresarios autónomos. Sin embargo, sus propios trabajadores, los jóvenes contratados, no difieren básicamente de la representación de los autónomos, de la que tienen éstos de los «pistoleros». Cosmovisión individualizada en la que cada uno ve como agente enemigo al otro, también individualizado; pero en la que cabe seguir haciendo diferencias entre unos trabajadores y otros, tal vez en el mismo sentido que Verret habla de obreros explotados y obreros sobreexplotados<sup>46</sup>.

<sup>45</sup> Jean-Paul Gaudemar, *El orden y la producción. Nacimiento y formas de la disciplina de la fábrica*, Madrid, Trotta, 1991, pp. 129 ss.

<sup>46</sup> Michel Verret, *Le travail ouvrier*, París, Armand Colin, 1982, p. 121.

Las diferencias entre unas cosmovisiones y otras se concretan en cada aspecto del proceso productivo y de la inserción social en general. Pero el artículo no puede extenderse por tales detalles. Por ello, se establece una sintética comparación en el cuadro 1. Tres culturas opuestas, con ámbitos de racionalidad enfrentados. La solidaridad, desde el "nosotros", es la racionalidad tradicional de la cultura industrial. La racionalidad burocrática que ensalza al "otro gestor", de la cultura del bienestar. La racionalidad de la supervivencia individual que ve al "otro" como continua amenaza, la de la desregulación. Lógicas enfrentadas que, desde la hegemonía de la ideología del mercado y la desregulación, de la tercera de las culturas, hacen difícil el consenso social.

## 5. El mercado como fatalidad

Desde el conjunto de perspectivas consultadas, se ha puesto de relieve como contexto principal el mayor crecimiento del denominado mercado secundario de trabajo, cuyos rasgos principales son: empleos eventuales, incluso con mero carácter transitorio, lo que implica una elevada rotación de la población trabajadora; "descualificados", tendencia a ser puestos de trabajo peor pagados y en peores condiciones, con pocas posibilidades de avance, y como señala Piore, donde se tiende: «a tener una relación muy personalizada entre los trabajadores y los supervisores que deja un amplio margen para el favoritismo y lleva a una disciplina laboral dura y caprichosa»<sup>47</sup>. Condiciones de este mercado secundario que sirven de contexto de referencia inmediato a la hora de integrar las concepciones sobre la salud en el trabajo. Así, una de las preguntas principales que se autoaplican los sujetos es ¿para qué unos cursos de formación, en salud o cualquier otra cosa, cuando la permanencia en el puesto de trabajo es bastante incierta, los incentivos escasos, los horarios extensos y, además, la asunción de medidas de seguridad va

<sup>47</sup> Michael J. Piore, «Notas para una teoría de la estratificación del mercado de trabajo», en Luis Toharia (comp.), *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Madrid, Alianza, 1983, p. 194. La división entre mercado primario y mercado secundario puede ser metodológicamente útil, como creemos ocurre en este caso; pero no puede convertirse en una rígida abstracción de una realidad social más compleja, donde las condiciones laborales adquieren una fuerte diversidad.

CUADRO 1. Culturas de la producción

	Cultura industrial	Cultura del bienestar	Cultura de la desregulación
Fuente de identidad	Saber hacer ¿Qué haces?	Grado de integración ¿Cuál es el sitio?	Grado de disponibilidad ¿Para qué sirve?
Concepción del trabajo	Posección-vocación oficio	Profesión-especialización	Chapuzas «El trabajo como instrumento de cambio»
Vivencia temporal del empleo	Larga, mientras dure la relación empresario-trabajador	Largo plazo: hasta la jubilación	Caducidad inmediata
Forma de capital dominante	Simbólico	Formativo	Relacional (redes)
Grado de discreción en el proceso técnico	Alta, por la experiencia	Baja, división funcional jerarquizada	Muy baja, control económico
Relación trabajo/ocio	Integración O/T. ocio virilizado	Separación O/T. ocio familiar, consumo estatus. Reunión a través empresa	Autónomos: disponibilidad para el trabajo. Jóvenes: quemar el presente
Concepción del futuro	Conciencia de "especie en extinción"	Planificable	Reproducción del presente
Modelo de negociación	Personalizado	Sindicato-empresa	Contractual por cada trabajo/obra
Modelo de acción contra	Los "poros", el "escaqueo". La huelga en situación grave, como rebelión	La huelga organizada, en sector	El sabotaje cínico. La chapuza consciente
Demanda principal	Reconocimiento trabajo, dignidad	Movimiento en organización	Situación del mercado
Papel de sindicatos	Resistencias a la lógica de la organización	Articulador e integrador. Asunción	Obstáculo que impone rigidez
Relación con la formación	La formación en el lugar de trabajo, la práctica	Abstracta	Ausencia de profesionalidad, la supervivencia
Fuente de conflicto	Demandas particulares	Sistema de relación: convenios	El establecimiento y cumplimiento del contrato
Concepción accidente laboral	Abandono del trabajador	Incidente por falta de prevención/planificación	Riesgo asumible
Ejemplo	Manutención	Producción gran empresa	Trabajador autónomo
Concepción otros agentes	Compañeros. "Mi empresa". Unidad en lo personal. Discurso del compañero/conflicto	Especialistas/profesionales "la empresa". Discurso del consenso-integración	Enemigos no hay iguales Clientes: arriba; aprendices: abajo. Discurso exclusión
Percepción fuente de control	Empresario	Organización	Sindicatos
Modelo de agrupación	Taller	Equipo	Cuadrilla
Modelo explotación	Personalizado	Clase social por clase social	Todos por todos

a estar, en definitiva, bajo la más o menos caprichosa implantación de los mandos intermedios, en su dimensión subjetiva, y de los ritmos de producción, en la más objetiva?

El crecimiento de este mercado secundario es percibido de manera distinta por cada uno de los agentes sociales. Para los empresarios, es sinónimo de flexibilidad y, a la larga, de posibilidad de crear más empleo. Para buena parte de los trabajadores, especialmente los pertenecientes a sindicatos, una manera de abaratar y reducir, a la larga, el empleo. No obstante, aparece legitimado este crecimiento del mercado secundario cuando se conecta con la búsqueda de competitividad. Ahora bien, la competitividad es ambivalente al situarla en el plano de lo concreto: ¿de qué tipo de competitividad se está hablando? Aquí, las diferencias reaparecen. Los grandes y medianos empresarios, que han participado en la investigación, señalan como objetivo una competitividad basada en la *calidad*. Empresarios y representantes de empresa de los que no cabe dudar en cuanto a su sinceridad; pero sí en cuanto a su representatividad sociológica de lo que podría denominarse la clase empresarial —el solo hecho de participar en la investigación denota un interés previo por los aspectos cualitativos de la producción— y al logro de sus objetivos de competitividad en un mercado crecientemente endurecido y que parece moverse en plazos cortos y con competencia por los costes, como ellos mismos reconocen. Parece que sólo las grandes multinacionales, con un control suficiente del mercado, participan en algo de esa apuesta por la calidad<sup>48</sup>.

Por su parte, los trabajadores mantienen que la competitividad a través de la calidad sólo está en los discursos formales (R.G. Obreros semicualif.), que no forma parte de la realidad cotidiana, que en esta realidad está olvidada (Obreros cualificados). Según ellos, la lucha en el mercado sólo se realiza desde la perspectiva de la *cantidad*: competencia en los precios y, por lo tanto, en los costes; trabajos a destajo; aumento general de los ritmos de producción; empleo fijo sustituido por empleos temporales, etc. Claro está, la competencia desde la cantidad, además de configurar una posición periférica e

<sup>48</sup> Para estas multinacionales la calidad es una exigencia hacia las pequeñas empresas que producen para ellas a unos costes más bajos de los que las mismas mantenían. Por lo tanto, multinacionales que son responsables del descenso general de la calidad, en cuanto trasladan la producción fuera de sus centros y condiciones; y, a la vez, exigentes de calidad en cuanto han de sostener mercados a través de imágenes de empresa y marcas.

inestable en los respectivos mercados, conlleva opciones que directamente atañen a la integración de la salud y la seguridad en el proceso productivo: ausencia de planificación y prevención, ausencia de inversión en dispositivos protectores y en nuevas tecnologías mejor configuradas desde los baremos de salud y seguridad, carencia de formación en este capítulo, por no señalar algunos cuadros reflejados en algunas de las reuniones de grupo y entrevistas, como “naves clandestinas”, que concentran a más de cien trabajadores, donde no hay ni duchas ni vestuarios ni, por supuesto, medidas de seguridad alguna. Es decir, general desintegración de estos aspectos en los procesos productivos. Incluso, como señala uno de los empresarios consultados, parecen resurgir situaciones más propias del siglo XIX, que de un siglo XX que ha hecho de la prevención uno de sus rasgos definitorios.

Desde el punto de vista de los riesgos, el aumento del mercado secundario cambia su ubicación. En un mercado laboral con fuerte predominio del mercado primario y con cierta estabilidad contractual, los riesgos y peligros se sitúan en el interior del proceso productivo. Con la denominada desregularización del mercado laboral, el riesgo mayor está en quedarse fuera del proceso productivo: el peligro está en el desempleo, pues no se puede plantear la salud, seguridad e higiene en el empleo si no se está en ese empleo. El riesgo, en el interior del proceso productivo, es barato para el empresario. El riesgo de quedarse fuera de la producción es muy caro para el trabajador.

La realidad desfavorable y apabullante es una constante en el discurso de los trabajadores: «la realidad lo dice todo». Carentes de un discurso propio, su implícita renuncia a las reivindicaciones sobre seguridad en el trabajo se justifica con la misma realidad. Por otro lado, la mayor flexibilidad en la contratación laboral ha tenido otro efecto subjetivo, como es la sensación de que todo vale con tal de obtener los niveles de producción “competitivos”. Es como si lo que se entiende como desregularización contractual, en la producción, conllevara la desregularización total, en todos los ámbitos sociales. Por supuesto, también en cuestiones de salud, seguridad e higiene. Se prefiere asumir el reto del accidente que el reto de la calle.

En los grupos, se repiten las apelaciones a la evidencia, a la fuerza de la realidad condensada en el poder y la violencia de la mirada del superior. Una mirada que se percibe como la amenaza constante del desempleo:

—Y que te dicen en tu misma cara que ... cincuenta personas que están ahí por mil duros menos. Dices, no, es que aquí hay personas que están casadas que tienen que mantener familia y ... que tú, tú verás lo que haces. Y es que te lo dicen a ti, que no es que lo vayan pensando, tú verás lo que haces, pero ... y como tú hay gente esperando en la puerta [R.G. Trab. semicualificados].

Contexto ideológico hegemónico que deriva en que la articulación entre las tres culturas de la producción sea complicada en la práctica, ya que tienen como hilo común el reconocer a una de ellas como cultura del futuro, la de la desregulación, la de los autoempleados y "contratados". Las otras dos se autoperceben como residuo (industrial) o en situación de derrota (bienestar). Sólo la propia cultura de la desregulación se percibe prolongada en el futuro inmediato. Paradójicamente, el no futuro de sus sujetos es señalado como futuro de la sociedad. Fatalidad ante la que no se manifiestan estrategias por parte de los sujetos. De esta manera, el autor francés Jean Baudrillard parece haber acertado en su diagnóstico: la asunción de la fatalidad se concreta en la única estrategia, una estrategia fatal<sup>49</sup>. Estrategias fatales que no a todos los agentes interesan por igual.

De esta forma, si la primera división entre los tonos del habla recogidos, como expresión de sus vivencias, quedaba clasificada en tres culturas de la producción, en cuanto las vivencias expresadas también recogían representaciones de otros aspectos y agentes, cabe ahora subrayar cómo, a su vez, tales culturas se encuentran atravesadas por un contexto ideológico hegemónico, que hace que la articulación entre las mismas no sea desde la igualdad, sino desde el privilegio de una de ellas como dominante. Por ello, en la medida en que las culturas de la producción se encuentran entre las condiciones concretas de la inserción en la división del trabajo y el marco ideológico hegemónico, se convierten en un elemento clave para entender cómo lo objetivo (condiciones concretas de inserción) se convierte en subjetivo y, a la vez, cómo lo subjetivo (contexto ideológico, hegemónico o contrahegemónico) se convierte en objetivo, especialmente a través de la producción de un discurso que tiene por destino (re)construir la realidad.

¿Qué características tiene el marco cultural hegemónico de estos momentos? A partir de los discursos producidos en la investigación,

<sup>49</sup> Jean Baudrillard, *Las estrategias fatales*, Barcelona, Anagrama, 1984.

se ha puesto de relieve el lugar central que ocupa la cultura del riesgo. Por supuesto, ha de tenerse en cuenta que el objetivo de la investigación se encontraba en la percepción de la salud y la seguridad en el trabajo. No obstante, tal asunción del riesgo, desde la fatalidad que antes se señalaba, parece ir más allá de la salud y la seguridad<sup>50</sup>. En sí misma, la fatalidad como lógica dominante conlleva la propia asunción del riesgo, pensar que las seguridades y las precauciones del riesgo se han terminado, y sólo queda abandonarse en manos de la suerte: para encontrar un trabajo, para que el mercado recoja la producción de la empresa, etc. De hecho, el abandono a la fatalidad es el abandono al mercado, pensado como un mercado sin reglas.

#### Resumen. «Fatalidad del mercado y culturas de la producción»

El presente artículo tiene dos principales objetivos. Uno de carácter metodológico: mostrar la actual potencialidad de la perspectiva cualitativa de investigación social para el análisis de las condiciones de trabajo, sobre todo en momentos de crecimiento de situaciones laborales que tienden a ocultarse a la mirada externa al proceso de trabajo, debido a que incumplen la legalidad laboral vigente. Por otro lado, al dejar hablar a los sujetos investigados, se comprueba la centralidad que sigue teniendo el trabajo a la hora de construir las identidades personales y los proyectos vitales. De hecho, al hablar del trabajo, los consultados, a través de técnicas de investigación social cualitativas, extienden su hablar por casi todos los aspectos de la vida y su manera de estar y comprender la sociedad. El otro objetivo, derivado de una investigación empírica realizada en una zona del área metropolitana de Madrid como el Corredor del Henares: poner en evidencia la coexistencia de, al menos, tres culturas o tres maneras de entender el proceso de producción, con lógicas distintas y, en la actualidad, con puntos conflictivos entre ellas. Las tres culturas que se han diferenciado han sido: la cultura *industrial*, arraigada entre trabajadores semicualificados de pequeñas y medianas empresas productivas o de reparación (talleres); la cultura del *bienestar*, centrada en la prevención y la calidad en la producción, y la cultura de la *desregulación*, atravesada por la lógica de la competencia individualizada, donde las condiciones laborales pasan a un segundo plano. Ahora bien, en la medida en que la lógica del mercado se asume como irrefutable, es el tercer tipo de cultura de la producción el que se convierte en dominante.

<sup>50</sup> Entre otros, véase U. Beck, *Risk Society. Towards a New Modernity*, Londres, Sage, 1992, y A. Giddens, *Consecuencias de la modernidad*, Madrid, Alianza, 1993.



**Abstract.** «The inevitability of the market and cultures of production» This article has two main objectives. The first is methodological, as the author defends the potential of the qualitative approach to social research in the analysis of working conditions. Qualitative perspectives are particularly valuable at times like the present, given that we are now witnessing an expansion of work situations which tend to be hidden from outside observation due to their failure to comply with existing labour legislation. On the other hand, by allowing the subjects of the research to speak for themselves, it can be seen that work still remains a central element in the construction of individual identities and life projects. In fact, when those consulted through qualitative techniques of social research talk about their work, they usually refer to all the aspects of their lives, and their place in, and vision of, society. The second objective derives from the author's empirical research on 'El Corredor del Henares', an area of Madrid's industrial belt: this is to demonstrate the coexistence of at least three cultures or ways of understanding the production process which, with their different internal logics, are now tending to conflict. The three cultures that have been identified are: an industrial culture that is deeply-rooted among semi-skilled workers in small- and medium-sized units of production and repair workshops; a welfare culture, centred on provision and the quality of production; and a culture of deregulation, infused with a logic of individualized competition and in which the issue of working conditions is pushed into the background. Finally, it is argued that insofar as the logic of the market is accepted as irrefutable, the third type of culture of production will predominate.

# Semejanzas y diferencias en la producción de bienes y servicios

Una reflexión sociológica a partir de la reestructuración de la actividad turística

J. Rosa Marrero Rodríguez \*

## 1. Introducción

Aunque este trabajo tiene unas localizaciones física y sectorial muy concretas propone una reflexión sobre las consecuencias que los procesos de reestructuración productiva y de cambios en las condiciones de empleo suponen en algunos servicios. Y también pretende señalar algunas afinidades y diferencias que provocan con respecto a la producción de bienes.

En principio, se puede considerar que la producción de bienes-mercancías implica una gestión empresarial de la mano de obra diferente de la producción de servicios-mercancías. Aquéllos son más susceptibles de introducir procesos de homogeneización, estandarización y, por ende, industrialización que los servicios. Éstos serían mucho más variables, heterogéneos y sometidos a imprevistos, entre otros factores por la simultaneidad entre el momento de la producción y del consumo<sup>1</sup>. Esto implica unas características en la organización del trabajo y de los trabajadores diferentes en cada caso.

Partiremos de dos ideas. La primera es recogida a partir de diversos autores: los servicios son muy diferentes entre sí<sup>2</sup>. Desde la

\* Departamento de Sociología. Facultad de Económicas. Campus de Guajara. Universidad de La Laguna. 38071 Santa Cruz de Tenerife. Agradezco los comentarios pacientes de Juan S. León Santana.

<sup>1</sup> C. Offe, 1992.

<sup>2</sup> Offe, 1992; Gershuny y Miles, 1988; Cuadrado Roura y Río Gómez, 1993.

perspectiva económica se elaboran clasificaciones de los servicios, atendiendo con ello a múltiples objetivos<sup>3</sup>. Pretendemos recoger algunas de estas clasificaciones con el objeto de que nos sean útiles para el estudio de la gestión empresarial de la mano de obra.

La segunda idea es que la gestión empresarial de la mano de obra cambia a lo largo del tiempo, dependiendo de factores diversos y que ello transforma a su vez las características de la organización del trabajo y de los trabajadores. Los cambios más recientes en la estructura productiva española han tenido como efecto que la producción de algunos servicios se asemeje a la de bienes, con consecuencias de diversa consideración que analizaremos más adelante.

La localización física de este trabajo es la zona sur de la isla de Gran Canaria (Las Palmas), en el núcleo turístico de San Bartolomé de Tirajana-Mogán, donde se ha llevado a cabo el trabajo de campo perteneciente a una investigación sobre los procesos de estructuración de los mercados de trabajo. La localización sectorial, el sector turístico, y más concretamente, el subsector alojativo, tanto hotelero como extrahotelero<sup>4</sup>.

Este subsector encierra una gama diversa de servicios. Para que el producto "alojamiento y restauración", que ofertan la mayoría de estas empresas, se haga efectivo, es necesaria la conjunción de una serie de servicios interconexos: limpieza, mantenimiento, atención al público, elaboración de comidas y presentación de las mismas, etcétera.

Gershuny y Miles señalan que los servicios no son todos iguales entre sí, a partir de lo cual retoman la distinción entre servicios intermedios y finales. Y aunque esta diferenciación surge respecto a las características del consumo de los servicios, hemos creído conveniente recogerla porque las consecuencias para la gestión empresarial de la mano de obra en los servicios intermedios no son las mismas que en el caso de los servicios finales<sup>5</sup>.

<sup>3</sup> Cuadrado Roura y Río Gómez, 1993.

<sup>4</sup> Por tanto, el sector que tomamos como referencia empírica es el turismo de masas de sol y playas, con una clientela que mayoritariamente hace uso del paquete turístico.

<sup>5</sup> «[...] puede decirse que algunos servicios comercializados son productos "finales", como otros productos, en cuanto se venden directamente a los consumidores para su uso personal [...] sin embargo, algunos servicios adquiridos por clientes individuales representan solamente una fase intermedia en la realización de una actividad final [...] todos ellos son insumos intermedios para la obtención de un producto final» (Gershuny y Miles, 1988: 34). Como señalan estos autores, la clasificación de los servicios ha sido objeto de polémica.

Por ello, hemos tomado un subsector productivo —las empresas hoteleras y extrahoteleras— como muestra de los distintos caminos por donde la crisis hace transcurrir a algunos servicios. Consideramos que un hotel ofrece un producto y cada departamento del mismo, un servicio concreto<sup>6</sup>. Ninguno de ellos supone un producto por separado pero tratarlos como tales permite, como proponemos aquí, la comparación entre ellos. Con ello nos permitimos una suerte de licencia que haga posible aproximarnos a la utilidad que ciertas clasificaciones de los servicios tiene en el estudio de la gestión empresarial de la mano de obra y de las cualificaciones resultantes.

## 2. Crisis y reestructuración en el sector turístico

En líneas generales y de forma muy resumida, diremos que el sector turístico ha sufrido una crisis consecuencia tanto de los factores generales que han afectado al resto de la estructura productiva como propios de su dinámica. Los factores generales son los siguientes:

- a. La recesión económica acaecida en los comienzos de los setenta.
- b. La diversificación de la demanda que introduce nuevos productos de ocio en el mercado.
- c. La internacionalización de la economía que pone en marcha a nuevos núcleos en zonas del planeta con climas óptimos para el turismo de sol y playas y con una mano de obra más barata.

Los elementos relativos al sector turístico serían<sup>7</sup>:

- a. El agotamiento de la fase expansiva del turismo de sol y playas, basado en la puesta en explotación de nuevos objetos. La presencia muy frecuente de criterios más rentistas que empresariales ha acompañado al desfase problemático entre oferta y demanda.
- b. La existencia de unos intermediarios entre la oferta y la demanda, los operadores turísticos, que han acrecentado con los años

<sup>6</sup> Los departamentos son la recepción, conserjería, restaurante-bar, animación, administración, cocina, mantenimiento y limpieza.

<sup>7</sup> Esteve Secall, 1991; Becerra y Navarro, 1991.

su poder de mercado y, por tanto, de presión sobre los precios. Ello está unido a la complejidad que implica una actividad con oferta y demanda ubicadas —en muchas ocasiones— en países distintos.

c. Unos actores sociales, empresariales, sindicales e instituciones públicas, desconcertados ante el cambio de rumbo de un sector mimado por las conyunturas económicas.

Con estos factores condicionantes, el sector turístico inicia durante la década de los ochenta un proceso de reestructuración basado en la reducción de costes e incremento de la flexibilidad<sup>8</sup>. Dicho proceso, paralelo al de otros sectores productivos, se ve complementado por un cambio en la relación entre la oferta y la demanda de trabajo y de las condiciones de empleo.

En este contexto socioeconómico general que lleva a las empresas a optar por una política de ahorro de costes y de flexibilización de la mano de obra, así como a la reducción máxima del número de trabajadores, destacaremos una serie de aspectos que se han visto especialmente afectados<sup>9</sup>. Creemos que estos aspectos son formalmente distintos en la producción de bienes que en la de servicios. Pero que la política de reestructuración los ha aproximado, pudiendo llegar a ser perjudicial tanto para la calidad del servicio como para las condiciones de trabajo. Estos aspectos son las competencias técnicas y sociales que requiere la mano de obra, el tiempo de trabajo y las formas de control de los trabajadores.

<sup>8</sup> En el caso de Canarias, este proceso se acentúa en la segunda mitad de la década, aunque ya se venía gestando desde la segunda mitad de los setenta. Becerra y Navarro, 1991.

<sup>9</sup> En este contexto se entiende la introducción de innovaciones organizativas y tecnológicas. En el primer caso, destaca sobre todo el *buffet*. Y en el segundo las tecnologías de la información. Estos cambios se están llevando a cabo en las empresas turísticas desde finales de los setenta, aunque la generalización y profundización de los mismos se han extendido irregularmente. Hay que tener en cuenta que algunos de los cambios mencionados implican un traspaso de servicios de la empresa al propio cliente. Homs, 1987, 1990; Fundación IESA, 1987.

### 3. Consecuencias para el servicio y las condiciones de trabajo

#### 3.1. Las competencias técnicas y sociales

El primer aspecto a destacar en las actividades de servicios radica en la confluencia de competencias técnicas y competencias sociales en la realización del trabajo, en una relación distinta que en la producción de bienes. Esto significa que en la producción de bienes son las competencias técnicas las más importantes, si bien las competencias sociales también pueden estar presentes. Éstas son más consustanciales en los servicios, sobre todo en los finales.

Los cambios acaecidos que hemos descrito en el apartado anterior afectan sobre todo a las competencias sociales. Pero, previamente, debemos abordar en qué sentido vamos a usar estas expresiones.

— Aunque analíticamente es difícil distinguir entre ellas, en general entendemos que ambas suponen un conjunto de conocimientos y habilidades. Las competencias técnicas se ponen en marcha cuando el trabajador fabrica, manipula o maneja objetos, mientras que las competencias sociales lo hacen cuando aquél trata con personas, cuando se “maneja” a personas<sup>10</sup>.

Pongamos un ejemplo para marcar las diferencias a través del mismo. La competencia técnica de un médico se desarrolla con los instrumentos y el uso de los mismos con el paciente y la competencia social empieza en el momento en que entra en relación verbal, e incluso visual, con él. La frontera es muy difícil de trazar porque ambas se dan conjuntamente en el tiempo y entre las mismas personas. Pero no son lo mismo. Si el médico no se encuentra frente al paciente, sólo hace uso de sus competencias técnicas.

La competencia social se pone en acto —se actúa— cuando hay personas con las que tratar y ello supone un conjunto de habilidades de trato y atención. Sobre todo si tenemos en cuenta que aquéllas son diferentes entre sí, lo que puede exigir un trato particular a

<sup>10</sup> La necesidad de realizar clasificaciones de la realidad no debe hacernos olvidar que no debemos luego llegar a confundir «los modelos de la realidad con la realidad de los modelos». P. Bourdieu, 1991.

cada caso y que, además, los —posibles— sucesivos encuentros pueden tener un carácter nuevo<sup>11</sup>.

Por otra parte, consideramos que toda acción social está regulada a través de una multiplicidad de procesos y la interrelación personal se mueve entre dos polos extremos. De un lado, aquél donde el individuo usa un registro para su actuación que queda muy regulada e institucionalizada. De otro, aquél donde las normas sociales permiten un mayor grado de expansión, improvisación y espontaneidad. El grado de implicación personal del individuo no es el mismo en estos dos extremos ideales<sup>12</sup>.

En el primer caso está regulado su comportamiento de tal manera que puede crear situaciones donde esté implicado pero no personalmente. Sigamos con el ejemplo anterior. El médico observa a un paciente y toma decisiones en relación a su enfermedad o malestar. Se halla implicado en una situación en la medida en que se exige una atención al paciente y a sus palabras, obliga a una relación, supone un esfuerzo de intercambio verbal y no verbal. Pero puede no hallarse implicado personalmente en la medida en que esté acostumbrado a tratar con un determinado tipo de paciente, de enfermedad y de diagnóstico que posibilite una rutinización de las pautas de comportamiento a seguir.

En el segundo de los extremos mencionados antes, la regulación social está más sometida a imprevistos y ello demanda mayor implicación personal. Por tanto, y volviendo a las competencias sociales, éstas requieren mayor implicación que las competencias técnicas lo que no significa que el individuo lo viva de forma personal. Las situaciones laborales se moverán bastante cercanas al extremo que podríamos denominar "interrelación institucionalizada" del que hemos hablado en el primer caso, aunque siempre pueden surgir situaciones que lleven al trabajador hacia el segundo extremo.

— Si retomamos la actividad hostelera, observamos que, dependiendo de la categoría y grupo de trabajadores, el conjunto de cualificaciones técnicas se ha elevado o disminuido en el subsector turístico alojativo, por lo que no podemos afirmar ni un incremento de la cualificación media ni lo contrario. Hay grupos profesionales

<sup>11</sup> No es lo mismo el primer encuentro entre un médico y su paciente o entre un profesor y un alumno que los sucesivos. Lo mismo ocurre en la hostelería, ámbito, además, del ocio.

<sup>12</sup> Y la mayor parte de las situaciones se mueven entre ambas.

que han incrementado el nivel medio de habilidades exigibles para desempeñar su trabajo, como es el caso de los recepcionistas<sup>13</sup>. Hay, por el contrario, otros grupos como los camareros a quienes la introducción de cambios organizativos, como el *buffet*, ha reducido el conjunto de conocimientos y destrezas necesarios en el restaurante o bar<sup>14</sup>.

Pero las competencias sociales son las que más nos interesa destacar en este momento. Éstas son las más afectadas y, por tanto, creemos que conciernen especialmente a los trabajadores ubicados en áreas que ofertan servicios finales<sup>15</sup>.

En general, cabe afirmar que las disminuciones de plantilla en los establecimientos alojativos, la intensificación de los ritmos de trabajo y los cambios progresivos en el tipo de clientela han reducido el grado de atención posible y factible de los trabajadores de estos departamentos, es decir, han disminuido las posibilidades objetivas en tiempo reales, grado de atención y condiciones físicas que permiten una mayor amabilidad y tiempo de cuidado del cliente. Y esto obliga a un trato muy estandarizado con el mismo.

Este hecho contrasta con la mayor exigencia empresarial en cuanto a dicha atención. Lo que supone una mayor tensión en el puesto de trabajo para estos departamentos, que viene a sumarse a los factores mencionados anteriormente.

Por otro lado, en todos los departamentos del hotel, es decir, tanto los que ofertan servicios finales como intermedios, los jefes han incrementado sus competencias sociales. Esto es debido a la mayor exigencia para organizar grupos de trabajo reducidos y con peores condiciones laborales. Las condiciones de empleo actuales con predominio de la contratación temporal y altas tasas de paro no son suficientes para impedir la tensión que generan los ritmos fuertes de trabajo. Aquí los jefes de departamento juegan un gran papel en la organización y apaciguamiento de las "cuadrillas".

<sup>13</sup> Actualmente hay un mayor grado de exigencia en los conocimientos de idiomas, de trato con el cliente, informática e incluso contabilidad.

<sup>14</sup> No pretendemos entrar en una discusión sobre el concepto de cualificación, por lo que lo usaremos en el sentido de «conjunto de habilidades que por término medio exige un empresario para un determinado puesto». Estamos en general de acuerdo con las observaciones de Maruani, 1991 y Homs y Prieto, 1991 acerca de la construcción social de las cualificaciones.

<sup>15</sup> En el caso de un hotel se trata de la recepción, conserjería, restauración y animación.

— El problema de la implicación de la mano de obra. El grado de implicación de la mano de obra se supone mayor en la producción de servicios que en la de producción de bienes puesto que en el primer caso la producción está vinculada a personas y el grado de satisfacción de las mismas puede afectar a la rentabilidad.

En el sector hostelero, la distinción entre servicios intermedios y finales afecta a esta variable en la medida en que el control y las exigencias empresariales para la consecución de dicha implicación se limitan a los servicios finales, que son los que mantienen un trato directo con el cliente.

En estos servicios finales el grado de implicación se traduce en realizar el trabajo de manera que el trabajador sea amable con el cliente y tenga siempre la predisposición para atenderle. Y en las actuales circunstancias parece que dichas competencias están peligrando debido a las condiciones generales de trabajo.

Pensemos en un contexto laboral como es el de un barman o una animadora de piscina, obligados a un trato constante con los clientes y que pueden conducir incluso a situaciones de aproximación con implicación personal. En las actuales circunstancias, es frecuente oír la queja de los trabajadores por no contar con tiempo y medios suficientes que permitan dichas relaciones, que, por otra parte, reconocen que son muy agotadoras psicológicamente<sup>16</sup>.

Las condiciones de empleo, una vez más, resuelven el problema de las condiciones de trabajo. La eventualidad en el empleo obliga a los trabajadores a implicarse de una manera que las condiciones de trabajo dificultan notablemente. Esto acarrea un descontento e insatisfacción crecientes en dichos trabajadores.

### 3.2. La gestión del factor tiempo

La gestión de la variable "tiempo" constituye un elemento diferencial en la producción de servicios con respecto a la producción de bienes. En ésta, el tiempo es importante en relación a la obtención de los menores costes, los cuales redundan en la rentabilidad final.

Pero en la producción de servicios, el tiempo supone un problema añadido en la medida en que el momento de la producción es

<sup>16</sup> No deja de ser paradójico que los trabajadores se sientan insatisfechos por no poder completar una actividad que reconocen sumamente agotadora, puesto que supone un cierto grado de implicación personal.

simultáneo al del consumo. Y sobreviene la urgencia y los desfases en cada producto y entre ellos, lo que implica problemas de organización y coordinación. Es decir, que hay dos dimensiones diferentes a considerar en la gestión del tiempo en la producción de servicios.

Históricamente se han generado diversas fórmulas para paliar estos problemas —tecnología, organización, estandarización, homogeneización, etc. Los sectores productivos de servicios han logrado avanzar en esta línea con desigual fortuna y efectos económicos y laborales.

Al considerar el problema del tiempo de trabajo en el sector turístico, destacaremos tres factores: la organización del tiempo de trabajo, el crecimiento de la polivalencia y el de la contratación a tiempo parcial.

#### 3.2.1. La organización del tiempo de trabajo

Dadas las características del servicio que prestan las empresas de hostelería, se impone una organización del trabajo que contemple un horario muy dilatado y con la particularidad de que no hay uniformidad en las áreas funcionales que conforman el servicio en el mismo. Así, hay áreas que desarrollan la actividad a lo largo de un horario que podríamos denominar "administrativo", normalmente por las mañanas. Estas áreas son las de administración, pisos y servicio técnico —servicios intermedios.

En segundo lugar, las áreas que desarrollan su actividad en un horario mucho más dilatado que el anterior grupo aunque inferior a las 24 horas, con la especificidad de contener dentro del mismo unos intervalos de horas donde la actividad es muy intensa. Se trata de las áreas de cocina, restauración y bares. Estos grupos organizan los horarios de forma que coincidan en los momentos de las comidas un mayor número de trabajadores. Además, algunos hoteles suelen tener más de un bar y/o restaurante.

Las empresas intentan buscar fórmulas de organización y movilidad internas que hagan posible la compatibilidad entre los momentos álgidos de la producción y los intervalos de tiempo en que la actividad es menor.

El tercer grupo de tareas serían aquellas que deben desempeñarse a lo largo de las 24 horas. Se trata de los servicios de recepción y conserjería. Estas dos últimas áreas están conformadas por servicios finales, excepto la cocina.

La heterogeneidad horaria resultante es una de las causas de que sean los propios jefes de departamento los encargados de organizar el tiempo de trabajo de cada área. La planificación actual de cada departamento se elabora a partir tanto de la complejidad heterogénea de la actividad en cuestión, como de las constricciones que las políticas de reestructuración han introducido.

Se procura la rotación de trabajadores para las horas con ritmos muy fuertes de trabajo, poniendo siempre el peso en los momentos difíciles en los contratados temporales. En estos casos, también el jefe colabora en la ejecución de las tareas.

Uno de los pocos factores que compensan estos problemas acumulados en la organización del tiempo de trabajo está en la flexibilidad que también se puede aplicar en cuanto a la entrada y salida del puesto de trabajo y a las ausencias del mismo. En este sentido, el servicio no tiene nada que ver con la cadena de montaje sometida a la tiranía de la cadencia; la ausencia de un trabajador puede dificultar el servicio pero no causa grandes estragos si es por un espacio de tiempo corto<sup>17</sup>.

### 3.2.2. La contratación a tiempo parcial

Trataremos esta modalidad de contratación por resultar su uso muy frecuente en los últimos años y por estar presente en el discurso empresarial como forma de paliar el problema de la gestión del factor tiempo.

La importancia de esta modalidad de contratación es creciente. Pero desde el discurso empresarial es insuficiente por la resistencia de las personas demandantes de empleo a asumir esta posibilidad de contratación<sup>18</sup>.

Hasta hace unos años, las contrataciones a tiempo parcial no abundaban en el sector turístico, aun teniendo en cuenta la importancia que tiene en el mismo la vinculación de determinados servicios y actividades a unos horarios concretos. No se trata única-

mente del caso de la restauración, comprensible dado que los clientes demandan de forma concentrada el servicio de alimentación, sino también de las funciones de limpieza de las zonas de clientes. Desde la perspectiva tanto del establecimiento como de la clientela es más adecuado concentrar los horarios de limpieza de habitaciones puesto que así se molesta en menor medida al cliente con dichas tareas<sup>19</sup>.

La principal causa del escaso desarrollo de la contratación a tiempo parcial está en que la actividad turística se desarrolla en Canarias a lo largo de todo el año, lo que ha provocado una consolidación de la contratación a tiempo completo, sobre todo en las pasadas décadas donde el crecimiento de la oferta de empleo era constante, al estar en un período de expansión de la oferta alojativa y de otro tipo de empresas turísticas. Todo ello fue acompañado de una —también relativa— consolidación sindical que fomenta la contratación a tiempo completo.

Sin embargo, una mayor atención a los discursos y datos disponibles avalan el crecimiento de la contratación a tiempo parcial<sup>20</sup>. Hay un fomento real de las contrataciones a tiempo parcial en las áreas de restauración, cocina y pisos, más sometidas a la urgencia del servicio.

Parte de esta contratación es sumergida porque se trata de personas que trabajan ocho horas en una empresa y dedican un tiempo parcial en la misma o en otra en horas puntas. Éste parece ser un caso muy frecuente en la restauración<sup>21</sup>.

El objetivo del tiempo parcial es doble: cubrir las horas de máxima afluencia de clientes y abaratar el precio de la mano de obra. El tiempo que el trabajador permanece en la empresa está sometido a una presión en cuanto a los ritmos de trabajo, de tal manera que su "producción total" estaría cercana a la contratación de tiempo completo<sup>22</sup>. Sobre todo si tenemos en cuenta, por ejemplo, que la afluencia de clientela en el restaurante es máxima a estas horas.

<sup>19</sup> «Lo importante no era tanto el ahorro de personal pero se pretendía evitar con las medias jornadas que las habitaciones se hicieran lo más pronto posible en la mañana» (jefe de personal de hotel).

<sup>20</sup> La técnica usada ha sido la entrevista abierta. Alonso, 1994.

<sup>21</sup> «[...] siempre trabajaba en x por la mañana, salía a las 14 horas y a las 17 empezaba a trabajar de ayudante de camarero por la noche, en el hotel y, de extra, un extra es un tío que no tiene contrato [...]» (ayudante de cocina).

<sup>22</sup> «[...] trabajaba media jornada y le pagaban no sé si eran 50 000 pts. y media jornada a un tío tú le sacas casi un día de trabajo...» (ayudante de cocina).

<sup>17</sup> Lo cual es agradecido, sobre todo, por mujeres que tienen hijos.

<sup>18</sup> «Desde 1988 se han buscado alternativas al gasto de personal que es el más gravoso y se ha ido a las contrataciones a tiempo parcial: restaurante, contratos de 20-24 horas semanales, en bares también. También se intentó en pisos, pero no resultó porque en la zona de Maspalomas no hay, bien porque están trabajando en otros sitios, bien porque esta modalidad no les resulta interesante» (jefe de personal de hotel).

Podría pensarse que la queja empresarial sobre la insuficiencia de la contratación a tiempo parcial es cierta pero cada vez menos. Mientras el desequilibrio entre la oferta y la demanda de trabajo se mantenga es de prever que estas contrataciones seguirán creciendo.

### 3.2.3. La polivalencia

La flexibilidad es uno de los principales componentes de la reestructuración productiva puesta en marcha por las empresas turísticas. No vamos a ahondar mucho en ella porque ya ha sido descrita en otros lugares y respecto a una gran diversidad de sectores productivos. Únicamente constatar que las empresas turísticas la usan tanto en la modalidad de flexibilidad numérica, como funcional y salarial. Su objetivo es tanto reducir personal como aprovecharlo al máximo<sup>23</sup>.

La consecuencia que tiene para la gestión del factor tiempo en un sector acometido por la urgencia es que permite que la concentración de trabajo en determinadas horas no esté reñida con el uso de la misma mano de obra durante el resto de la jornada laboral<sup>24</sup>.

### 3.3. El ejercicio del control

El control en las empresas alojativas está cimentado en la figura del jefe de departamento. Éste da cuenta de las faltas, retrasos y posibles alteraciones en la organización de las tareas y de los trabajadores de su propio departamento. Por otro lado, en los departamentos que ofertan servicios finales, es muy difícil aplicar una gestión parecida a la actividad de producción de bienes, ya que la atención al cliente hace que sea éste el que "imponga" un cierto margen de flexibilidad<sup>25</sup>.

<sup>23</sup> Miguélez y Prieto (comps.), 1991.

<sup>24</sup> Desde la perspectiva de algunos colectivos de grupos profesionales ello supone que el trabajador se relacione con el cliente en espacios diferentes o bajo condiciones distintas. Por ejemplo, que le sirva el camarero en el restaurante y lo vuelva a atender en el bar. O que el recepcionista le cobre una determinada factura y luego le dé información sobre cualquier cuestión que demanda. Esto reduce la calidad del establecimiento y las posibilidades de rentabilizar determinados espacios como el bar.

<sup>25</sup> «[...] en el restaurante se cumple la hora ¿qué hace? ¿deja al cliente y se marcha porque mi compañero no ha llegado? [...]» (jefe de personal de complejo de apartamentos).

En realidad, el contacto diario y los propios clientes son los factores que actúan como mecanismo de control eficaz en cuanto a la realización del trabajo y la asistencia al mismo. El cliente juega entonces un papel fundamental, lo que permite aparentemente a la empresa relajar el control sobre el trabajador<sup>26</sup>.

En este contexto, las cuotas de autonomía que los trabajadores declaran tener son, cuando menos, relativas, porque ya no hace falta la presencia constante del jefe que exige la realización adecuada del trabajo. Ya se ocupa el cliente de hacerlo. Todo esto se acentúa si se considera el tipo de clientela, por ejemplo, la alemana, muy concienciada en relación a sus "derechos" como turista.

Se trata de una actividad donde se ejerce un control directo sobre la mano de obra. Pero un tipo de control directo ejercido tanto por los propios jefes o "capataces" como por el "elemento humano sobre el que se ejercita la producción"<sup>27</sup>.

Este control tiene varios elementos que lo sustentan. Factores organizacionales que serían aquellos relacionados con el tipo de actividad y la forma de "producirla". La actividad turística se desarrolla, como otros servicios, de forma que la producción coincide con el momento del consumo. De esta forma, el cliente o el turista se convierte en el factor que no sólo consume sino que controla la producción.

Es más, esta relación tiene capacidad para llevar a cabo un control "cuantitativo" —cantidad de personas que le atienden, tiempo que se tarda en atenderle, etc.— y "cualitativo" —forma y actitudes con que el trabajador se comporta en general. El cliente ejerce influencia sobre las exigencias empresariales de mantener una determinada apariencia física sobre todo en los departamentos que tienen un trato directo con él<sup>28</sup>.

<sup>26</sup> «El control es fundamental pero salta en seguida porque los clientes son la mejor prueba de control que hay. Cuando una habitación está sucia o no se han cambiado las toallas, cuando la comida está mal servida y tal, el cliente es el control más inmediato» (director de hotel).

<sup>27</sup> Acreditado este control en las cadenas que usan al propio cliente como mecanismo de publicidad. Estas cadenas ejercen un mayor control sobre las habilidades relacionales y "humanas" del trabajador. «[...] clientela muy exigente, es nuestra mayor propaganda, nos evita hacer grandes inversiones en marketing y publicidad [...]» (director de recursos humanos de cadena hotelera).

<sup>28</sup> «[...] que tenga una apariencia aceptable, que sea limpia, que tenga un mínimo de educación y de saber estar y que sepa lo que hace» (director de hotel). Esto está relacionado a su vez con la preferencia de los empresarios por colocar mujeres en determinados puestos.

Por otro lado, la forma organizativa concreta que da una gran importancia a los jefes de departamento significa que éstos no sólo planifican el conjunto de tareas y horarios sino que organizan a las "cuadrillas" de trabajadores, con lo que mantienen un contacto muy directo con ellos. Contacto que se suma a un segundo factor de carácter extraempresarial, que son las redes sociales y familiares de acceso al empleo.

Estos mecanismos de inserción de la mano de obra son denominados informales pero están totalmente institucionalizados. Los trabajadores y los jefes de departamento mantienen relaciones laborales pero, también en muchas ocasiones, de amistad, parentesco o vecindad<sup>29</sup>. En el ejercicio del control influye un factor extraempresarial con un peso específico importante.

El mecanismo institucionalizado más importante de acceso al empleo se realiza por medio de familiares o conocidos que se convierten en los garantes del buen comportamiento del nuevo trabajador, y, por tanto, ejerce un control desde fuera de la empresa<sup>30</sup>. Un elemento extraempresarial funciona como elemento de control intraempresarial, fundamental para la realización del trabajo.

Así, en el ejercicio del control actúan factores, tanto propios de la actividad —el cliente— como organizacionales —los jefes de departamento—, que, a su vez, se convierten en un elemento de confluencia con una variable de carácter extraempresarial, las redes de familiares y conocidos<sup>31</sup>. Unos actúan sobre otros garantizando el ejercicio de una actividad que las sucesivas reestructuraciones hacen cada vez más difícil de ejecutar.

<sup>29</sup> Habría que considerar hasta qué punto son los científicos sociales los que hacen esta distinción entre el ámbito laboral y el extralaboral en los términos en que se están planteando aquí. Porque muchas veces son una pura prolongación, y los límites difíciles de establecer.

<sup>30</sup> «[...] 18 ó 19 años son todos hijos de éste o del otro, en parte lo veo bien porque es un relevo generacional que se produce pero en parte es jodido porque hay gente más cualificada que no entre ahí porque no se fian o lo que sea porque si tú te pones malo y olvídate, tu padre para que te presione a ti [...]» (ayudante de cocina).

<sup>31</sup> La expresión de Maruani (1988) sobre «las fronteras de la empresa» puede ser afortunada en este caso.

#### 4. Conclusiones

Las competencias sociales tienen dificultades para desarrollarse satisfactoriamente debido a los factores organizativos y de gestión empresarial que conducen a un trato y cuidado del cliente muy estandarizado. Las características cambiantes de los turistas a lo largo de estos años empeora la situación puesto que abunda un cliente de bajo poder adquisitivo que, sin embargo, puede llegar a ser muy exigente.

Un factor añadido es que durante algunos años la falta de profesionalidad en el sector se suplía con un trato amable que estaba muy asentado en lo que se conoce como «el carácter y cultura mediterráneos»<sup>32</sup>. Los cambios sociales, producto del proceso de urbanización, socavan este factor cultural que favorecía el trato con los extranjeros. Precisamente algunos de estos cambios socioculturales tienen su origen en la misma actividad turística.

Se puede afirmar que están muy extendidos en el sector turístico diversos mecanismos de estandarización y homogeneización en la gestión de la actividad y de la mano de obra implicada en la misma. Tanto a través de cambios organizativos —incluida la gestión del tiempo de trabajo— como tecnológicos —en el que se suma el conocimiento acumulado a lo largo de las décadas sobre el trato al cliente<sup>33</sup>. Esto implica efectos positivos para las empresas en cuanto al ahorro de costes pero no está tan claro que lo sea para los trabajadores por la tensión que supone y para los propios turistas que ven reducidas las cuotas de atención hacia ellos, sobre todo las más susceptibles de implicación personal.

En lo que se refiere a la gestión de la mano de obra, algunos servicios, sobre todo los intermedios, se aproximan mucho a la producción de bienes-mercancías pero también está ocurriendo algo parecido con los servicios finales. Dadas sus características, éstos "estarían obligados" a ser organizados de manera diferente: de manera que pudiera suponer una mayor satisfacción para la clientela y

<sup>32</sup> «[...] el otro día estaba en Bruselas con un amigo mío que dirige un hotel de cinco estrellas [...] y decía: "chacho, ¿por qué no traes a canarios para acá?... aquí son más dinámicos, flexibles, más fabricantes del producto porque el producto es la comunicación, el saber estar [...]» (empresario turístico).

<sup>33</sup> «[...] cuando empezó a llegar el turismo [...] no teníamos educación, no la palabra educación no es, no teníamos ¿cómo se diría la palabra?, no dulzura, tacto [...]» (telefonista).



una mayor posibilidad de "usar" a la misma como factor de aprendizaje para los propios trabajadores<sup>34</sup>.

En este sentido, las políticas reestructuradoras restringen la potencialidad que encierra el que los trabajadores estén más tiempo con los clientes, los cuales suponen una especie de escuela enriquecedora para aquéllos.

Queremos señalar la utilidad que supone distinguir entre servicios intermedios y finales, por las consecuencias que tiene para el estudio de la gestión empresarial de la mano de obra. Nuevas distinciones pueden ayudarnos a entender mejor las dinámicas laborales, sus semejanzas y diferencias. En este sentido, no sólo confirmar la utilidad de la taxonomía servicios intermedios-finales, sino la necesidad de complementarla con servicios comercializados-no comercializados, donde la exigencia del cliente y su función como elemento de control y/o cualificador cambia<sup>35</sup>.

Distinciones que ayuden a clarificar las semejanzas progresivas entre la producción de bienes y algunos servicios, consecuencia sobre todo de sus mayores posibilidades de homogeneización. Pero que también señalen las diferencias en el interior del heterogéneo ámbito de los servicios. Distinciones que clarifiquen, en definitiva, la utilidad de ciertas clasificaciones para los intereses sociológicos.

Por último, subrayar que la dinámica laboral intraempresarial es incomprendible si olvidamos el acontecer extraempresarial, tan económica y social aquélla como éste. Y que los espacios sociohistóricos suponen un factor de explicación complementario pero ineludible de las dinámicas laborales<sup>36</sup>.

<sup>34</sup> «[...] me planteaba que iba a tratar a muchísima gente, de hecho conozco gente de todas partes del mundo, la experiencia que se coge en hostelería es alucinante [...] trabajar con el público es un enriquecimiento a la persona enorme [...]» (ex jefe de bares).

<sup>35</sup> Al menos, dados los actuales mecanismos de control de la Administración pública.

<sup>36</sup> Villa, 1990.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alonso, L. E. (1994), «Sujeto y discurso: el lugar de la entrevista abierta en las prácticas de la sociología cualitativa», en J. M. Delgado y J. Gutiérrez (coords.), *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en ciencias sociales*, Madrid, Síntesis.
- Becerra, M., y Navarro, M. (1991), «Análisis del turismo en Canarias», Santa Cruz de Tenerife (fotocopiado).
- Bourdieu, P. (1991), *El sentido práctico*, Madrid, Taurus.
- Cuadrado Roura, J. R., y Río Gómez, C. del (1993), *Los servicios en España*, Madrid, Pirámide.
- Esteve Secall, R. (1991), *Un nuevo modelo turístico para España*, Textos Mínimos, Universidad de Málaga.
- Fundación IESA (1987), *Cambios de cualificación de las empresas españolas: Hostelería*, Madrid.
- Gershuny, J. I., y Miles, I. D. (1988), *La nueva economía de servicios. La transformación del empleo en las sociedades industriales*, Madrid, MTSS.
- Homs, O. (1987), «Cambios en las empresas y requerimientos de cualificación en España», en *Sociología del Trabajo*, nueva época, núm. 2.
- (1990), «La cualificación como rigidez o innovación en la organización del trabajo. El caso hotelero», en *Sociología del Trabajo*, nueva época, núm. 9.
- Homs, O., y Prieto, C. (1991), «La construcción social de los requerimientos cualificacionales en las empresas españolas», en *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, núm. 13-14.
- Maruani, M. (1988), «Sociología del empleo: una investigación en las fronteras de la empresa», en *Sociología del Trabajo*, nueva época, núm. 4.
- (1991), «La construcción social de las diferencias de sexo en el mercado de trabajo», en *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, núm. 13-14.
- Miguélez, F., y Prieto, C. (comps.) (1991), *Las relaciones laborales en España*, Madrid, Siglo XXI.
- Offe, C. (1992), *La sociedad del trabajo*, Madrid, Alianza.
- Requena Santos, F. (1991), *Redes sociales y mercado de trabajo*, Madrid, CIS.
- Villa, P. (1990), *La estructuración de los mercados de trabajo. La siderurgia y la construcción en Italia*, Madrid, MTSS.

**Resumen.** «Semejanzas y diferencias en la producción de bienes y servicios»

Es casi un tópico hablar del crecimiento del sector servicios y del carácter diferencial que entraña respecto a la producción industrial. El propósito de este artículo es reflexionar sobre las supuestas diferencias entre la producción de bienes-mercancías y la de servicios-mercancías, concretamente en lo que se refiere a las características que adopta cada una en el momento de la realización del trabajo y en la gestión empresarial que implica. Partiremos de un caso concreto en los servicios, la hostelería, para aproximarnos a las diferencias que supone la producción de bienes frente a la producción de servicios y la tendencia a una aproximación entre ambas, consecuencia de las políticas de homogeneización de productos, así como de las de racionalización frente a la crisis económica. Todo ello tiene consecuencias para la política de gestión de la mano de obra.

**Abstract.** «Similarities and differences in the production of goods and services»

It has become a commonplace to refer to the expansion of the service sector and the differences between this and industrial production. This article seeks to analyze the supposed differences between the production of goods-commodities and services-commodities, and specifically those relating to the characteristics of the work actually performed and management strategies. A case study of a particular service industry, hotel and catering, is the starting point for the author's analysis of the differences in the production of goods and services. She argues that policies of product standardization and rationalization in the response to the economic crisis mean that the two are tending to converge, and that this has significant consequences for labour management policies.

## Territorialización de base industrial: el caso del Puerto de Sagunto

Juan R. Gallego y José Nácher\*

### 1. Introducción

El presente trabajo propone un análisis de los principales rasgos en la evolución del núcleo poblacional del Puerto de Sagunto —situado en la comarca del Camp de Morvedre de la Comunidad Valenciana—, cuyo origen y evolución posterior responden a la ubicación y dinámica de actividades industriales minero-siderúrgicas hasta su reciente desmantelamiento parcial. El trabajo elabora una retrospectiva histórica<sup>1</sup> que permite detectar de qué manera la constitución del *modo local de vida*<sup>2</sup> se ha traducido en un estatuto político-convivencial que manifiesta y alimenta la *reflexividad* de la

\* Profesores del Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Valencia. Avda. Blasco Ibáñez, 32, 7.º, 46010 Valencia.

<sup>1</sup> El análisis recibe la influencia del enfoque parisino de la regulación y de algunas sugerencias procedentes de Albert Hirschman y John Urry. Hay que apuntar también la especial relevancia de las investigaciones sobre el territorio —teóricas y aplicadas— llevadas a cabo en el departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Valencia bajo la dirección de Juan A. Tomás Carpi. Los autores, no obstante, son los responsables únicos del texto.

<sup>2</sup> Los rasgos básicos de un *modo local de vida* pueden ser descompuestos observacionalmente en patrones de ingresos, de gastos, de asentamiento físico y de usos del tiempo libre. Las características de la base productiva que genera la ocupación mayoritaria actúan como el contexto restrictivo del modo local de vida y, por tanto, el patrón de ingresos —constituido por la cuantía relativa y las pautas de diferenciación y evolución de las rentas monetarias y no monetarias de todos los participantes en la actividad económica— es el principal factor configurador. Los trabajadores/residentes disponen, no obstante, de importantes grados de libertad para intervenir en la configuración del patrón de gastos, de asentamiento físico y de usos del tiempo libre. Véase, entre otros, Aglietta, 1976; Boyer, 1986; Elias y Dunning, 1992; Harvey, 1985; Lipietz, 1979.

sociedad local confiriéndole la condición de *territorio*<sup>3</sup>. Durante los años 80 y 90, los niveles de cohesión social y lealtad individual conseguidos han fundamentado una reacción colectiva a las nuevas condiciones de crisis enormemente beligerante en la defensa de la estabilidad e identidad ganada<sup>4</sup>.

## 2. Industrialización, territorialización y modo local de vida: el caso del Puerto de Sagunto

### 2.1. La constitución histórica de los rasgos básicos

En la actualidad, el Puerto de Sagunto se halla adscrito administrativamente al municipio de Sagunt —con una población de 55 957 habitantes— y constituye —con 35 475 habitantes— la mayor entidad poblacional<sup>5</sup> de la comarca de Camp de Morvedre<sup>6</sup> —71 117

<sup>3</sup> Se entiende por *territorio* aquel asentamiento en el que el modo local de vida depara a la población residente una suficiente cobertura en sus aspiraciones presentes y futuras de bienestar material y emocional, redundando en *lealtad* individual al lugar de radicación. Véase en este sentido Harvey, 1979, 1985 y 1993; Hoggett, 1992; Lash y Urry, 1994; Sack, 1986. En estos asentamientos cabrá esperar la existencia, en primer lugar, de una trama institucional capacitada para mitigar los conflictos internos. En segundo lugar, por derivación, podrá esperarse un buen nivel de cohesión social interna frente al exterior. La urdimbre institucional de comunicación social habría entonces de permitir resultados para el colectivo que contengan un volumen suficiente de oferta ocupacional y opciones de vida cotidiana que reporten la percepción de la localidad como un *contenedor seguro* —delimitado real e idealmente por fronteras en la relación con su entorno— para las trayectorias individuales y/o familiares. Véase, principalmente, Hoggett, 1992 y Sack, 1986.

<sup>4</sup> Las localidades interiorizan buena parte de las crisis de credibilidad o/y legitimación que afectan a toda sociedad occidental en su condición de escenarios cotidianos de las trayectorias individuales y/o familiares. Sin embargo, su mayor apertura hacia el exterior y su menor capacidad de autogobierno dificultan la contención de las crisis en el ámbito productivo o/y en el ámbito político-conviencial. Sin duda, esta dificultad se acrecienta aún más a medida que, con la crisis, se ha acelerado el transcurso temporal de las actividades sobre el espacio. Véase aquí, de nuevo, Harvey, 1993; Lash y Urry, 1994.

<sup>5</sup> El Puerto aparece todavía desconexiónado del núcleo histórico de Sagunto en términos estrictos de trama urbana. La distancia existente entre ambos núcleos ronda los tres kilómetros.

<sup>6</sup> Esta comarca valenciana, integrada por 16 entidades municipales, se encuentra situada en el extremo norte de la provincia de Valencia, limitando al Norte con la comarca de la Plana de Castellón, al N-O con el Alto Palancia, al S-O con el

habitantes, véase cuadro 1. Su origen responde a una iniciativa personal de los empresarios vascos Ramón de la Sota y Eduardo Aznar. Ambos constituyeron en 1900 la Compañía Minera de Sierra Menera (CMSM) con el fin de exportar mineral de hierro a través de un embarcadero propio en la costa saguntina. La actividad carecía por completo de tradición local, ya que la economía comarcal contemporánea era plenamente agraria y el modo local de vida presentaba un perfil rural<sup>7</sup>.

Hasta la guerra civil, Ramón de la Sota ocupó una posición muy destacada tanto en la vida económica como política española. Asociado con la familia Aznar, sus actividades empresariales cubrieron un amplio espectro en la industria y las finanzas, y, como dirigente fundador del Partido Nacionalista Vasco, tuvo especial interés en la defensa y difusión de la cultura vasca<sup>8</sup>. En la elección locacional de De la Sota resultaron fundamentales tanto la propia ubicación geográfica de Sagunt como su voluntad de independencia y su concepción personalista de la actividad empresarial. Conviene resaltar que rechazó las ofertas efectuadas desde otros municipios *a priori* mejor provistos de servicios e infraestructura para ubicar las instalaciones —Castellón, Burriana, etc.— y tendió 204 km de un ferrocarril propio que discurría paralelo a la línea del Ferrocarril Central de Aragón<sup>9</sup>. La puesta en explotación de las minas de Ojos Negros

Camp de Turia, al Sur con L'Horta —en la que se sitúa la capital regional, a unos veinticinco kilómetros de Sagunto y Puerto de Sagunto—, y, al Este, con el Mediterráneo.

<sup>7</sup> La actividad industrial escaseaba, tal y como demuestran sus pocos efectivos activos (Girona, 1989a: 157-158; Aguilar y Pérez, 1993: 63-71). Además, se hallaba vinculada en gran medida a la agricultura y dependía de la propia demanda local, lo que habría dificultado en cualquier caso un proceso de crecimiento industrial de naturaleza endógena. Véase Gallego y Tomás Carpi, 1990: 16-33 y Gallego, 1991: 28-30.

<sup>8</sup> La figura de De la Sota sobresale, sin duda, respecto de la familia Aznar. El empresario nació en Castro Urdiales (Santander) en 1857. En 1881 se asoció con su primo Eduardo de Aznar y la relación empresarial se mantuvo con los hijos de éste hasta su muerte. Fue sobre todo empresario de la minería y armador de barcos, pero también destacaron sus negocios en actividades como siderurgia y metalurgia, ferrocarriles, banca y seguros, etc. En el PNV encabezó la corriente foralista. El objetivo de su actuación política, instrumentada desde la Sociedad Euskalherria, consistió en fortalecer y extender la influencia de la cultura vasca. Además de fundar *El Correo Vasco* y la Universidad de Deusto, su presencia se hace notar en todos los movimientos culturales de la época. Véase Girona, 1989b: 79-80.

<sup>9</sup> Transcurrieron siete años desde que se constituyó la CMSM hasta que se pudo iniciar la distribución óptima del producto, debido no sólo al tiempo estrictamente necesario para construir su tendido ferroviario sino a la fuerte oposición que des-

(Teruel) y Setiles (Guadalajara) y el subsiguiente tendido del ferrocarril fue seguida por la aparición de las primeras viviendas para alojar a algunos de los trabajadores<sup>10</sup>. Sin embargo, fue la construcción de talleres de briquetas y módulos para aglomerar el mineral de hierro (Girona, 1989a: 127-133) la que suscitó el rápido aumento en las necesidades de empleo, lo que, a su vez, produjo un importante crecimiento de población hacia la segunda mitad de la década de los diez<sup>11</sup>. Los buenos resultados de la CMSM en el cuatrienio anterior se quebraron con el estallido de la primera guerra mundial en 1914, no obstante lo cual la conflagración mundial aumentó el interés por la siderurgia integral que, desde un primer momento, había presidido el proyecto de De la Sota (Girona, 1989a: 51).

Así, en 1917, el dictamen del ingeniero estadounidense Frank C. Roberts aconsejó la elección del espacio accesible junto al puerto de embarque para levantar el complejo industrial. De la Sota inició la producción siderúrgica en 1923-1924, la intensificó con rapidez, y aceleró la contratación de trabajadores, con lo cual se contribuyó de nuevo al crecimiento demográfico. En 1930, existían ya más de 4 000 empleados y la población de hecho se había doblado en apenas una década: 9 184 habitantes en el Puerto y 11 051 en Sagunt (véase cuadro 1). La información sobre las sucesivas actividades instaladas circuló probablemente a través de canales establecidos desde la propia empresa en el exterior comarcal, aunque hasta el segundo decenio del siglo el 70% del peonaje industrial saguntino procedió del País Valenciano (Bertolín y Mollà, 1982: 58).

pertó en la Central de Aragón este proyecto. Tampoco podemos olvidar las presiones del Puerto de Valencia en oposición a la creación del nuevo embarcadero. La perseverancia de De la Sota en su actitud de radical independencia como vasco y como empresario acabó por volverse en su contra durante la dictadura franquista. Sus bienes fueron incautados y las represalias afectaron a sus sucesores. Véanse Gallego, 1991:31; Girona, 1989a: 53-114; Martín, 1991: 34.

<sup>10</sup> No parece que existiera, en una primera fase, ninguna modalidad de planeamiento urbano *a priori* por parte de la empresa o del propio ayuntamiento. Tampoco era, desde luego, un requisito legal. Buena parte de esos primeros asentamientos residenciales se produjeron espontáneamente en los núcleos de Sagunto y Canet —el municipio costero colindante—, es decir, no en la cercanía más inmediata de las instalaciones. En una segunda fase, los trabajadores se establecieron en las proximidades. En este caso, se tiene conocimiento de la existencia de solicitudes a la CMSM para construir las viviendas. Véase Martín, 1991: 43-46.

<sup>11</sup> Hay que tener presente que el primer nacimiento en Puerto de Sagunto se produjo en 1907 (Martínez y Ortiz, 1994: 54).

CUADRO 1. Evolución de la población de hecho del Camp de Morvedre en el siglo XX

Subcomarcas, municipios y núcleos de población	1900	1910	1920	1930	1940	1950	1960	1970	1981	1991
La Baronia <sup>a</sup> .....	6 669	6 894	6 347	6 647	6 198	6 174	6 202	5 994	5 631	5 830
Les Valls <sup>b</sup> .....	4 632	5 067	5 183	5 603	6 093	6 053	6 850	7 426	7 911	7 791
Canet d'En Berenguer .....	630	778	798	1 178	1 072	1 152	1 208	1 127	1 296	1 539
Sagunt (Municipio) .....	7 139	9 057	10 417	20 235	20 253	26 932	40 293	47 026	54 759	55 957
Sagunto <sup>c</sup> .....	7 139	8 365	8 542	11 051	11 107	13 132	16 668	18 164	19 400	20 482
El Puerto de Sagunto <sup>c</sup> .....	—	692	1 875	9 184	9 146	13 800	23 625	28 862	35 359	35 475
<b>El Camp de Morvedre.....</b>	<b>19 070</b>	<b>21 796</b>	<b>22 745</b>	<b>33 663</b>	<b>33 616</b>	<b>40 311</b>	<b>54 553</b>	<b>61 573</b>	<b>69 597</b>	<b>71 117</b>

<sup>a</sup> Esta subcomarca está integrada por los siguientes municipios: Petrés, Gilet, Albalat dels Tarongers, Segart, Estivella, Torres-Torres, Algimia de Alfara, Alfara de Algimia y Algar de Palencia.

<sup>b</sup> Esta subcomarca está formada por los siguientes municipios: Faura, Benifairó de Les Valls, Quart de Les Valls, Quartell y Benavites.

<sup>c</sup> Se ha desagregado la población del municipio de Sagunt entre Sagunto y Puerto de Sagunto, integrando a estos dos núcleos la población diseminada y la perteneciente a pequeños asentamientos atendiendo al doble criterio de la proximidad geográfica y a razones de orden histórico-cultural; de este modo, la posible arbitrariedad de esta atribución es mínima y apenas afecta a la evolución real de los dos grandes núcleos de población. Más concretamente, la población del barrio del Baladre se ha integrado dentro del Puerto de Sagunto, mientras que el resto de la población situada en asentamientos de muy escasa entidad se incluyen dentro de la población del núcleo histórico.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los *Censos de población* y del *Nomenclátor de los censos de población*, varios años, Instituto Nacional de Estadística.

La nueva población actuó con rapidez y eficacia extendiendo su voluntad de identificación sobre el lugar de radicación<sup>12</sup>. Los trabajadores y sus familias, cuyas residencias habían venido creciendo de forma semi-espontánea y con un nivel ínfimo de servicios urbanos<sup>13</sup>, lograron urdir una cierta trama de actividades de carácter relacional —fallas, asociaciones obreras—, con sus correspondientes locales de encuentro para el tiempo libre (Martín, 1991: 67)<sup>14</sup>. La élite local asentó sus residencias junto a la misma fábrica, en gran medida según un modelo privatista y explícitamente zonificador de ciudad-jardín<sup>15</sup>, y algunos de sus miembros encabezaron en 1927 el primer intento de segregación del nuevo núcleo —un hipotético Puerto-Hierro—<sup>16</sup>, en base a mayores aspiraciones de calidad de vida<sup>17</sup>.

<sup>12</sup> La aparente excepcionalidad de estas primeras corrientes migratorias hacia el nuevo núcleo industrial y residencial reside en que los protagonistas disponen de un importante margen de elección para intervenir en la configuración de las formas y contenidos de su vida cotidiana fuera del trabajo. El enclave donde vivir está por hacer.

<sup>13</sup> En 1926, un informe sanitario señalaba la existencia de brotes de tifoidea, paludismo y viruela (Martín, 1991: 104).

<sup>14</sup> Probablemente, las distancias existentes entre las tradiciones socioculturales de que eran portadores la mayoría de los nuevos residentes y la tradición que podían reconstituir en el nuevo asentamiento no eran tan grandes como en una fase posterior. Una proporción no desdeñable de los inmigrantes eran valencianos y el paraje/paisaje configurado en aquellos momentos por la volumetría industrial y urbana permitía intervenciones personales perfectamente comparables a las habituales en el medio rural del que provenían casi todos. No obstante, hay que señalar también que existía un contingente muy significativo de inmigrantes provenientes de comarcas castellano-parlantes, lo que significa que su lenguaje difería del usual entre los pobladores autóctonos, residentes en el núcleo saguntino.

<sup>15</sup> La ciudad-jardín, iniciada en 1907 para los altos cargos, privatizaba factores diversos de calidad de vida y, de alguna manera, es una muestra excepcional de ordenación espacial *a priori* desde la empresa. El resto del área urbana permaneció sin planeamiento alguno hasta 1928, a pesar de lo cual parece ser que las viviendas autoconstruidas por los nuevos pobladores disponían un uso razonable del espacio doméstico. Véase Martín, 1991:166-169.

<sup>16</sup> Esto ocurre casi al mismo tiempo que algunos miembros de la élite saguntina, propietarios de terrenos rústicos en la zona, animados seguramente por el aumento en el flujo migratorio, comienzan a mostrar un mayor interés empresarial por la planeación y aprovechamiento residencial del área.

<sup>17</sup> Razones básicas de higiene y salud pública —sobre todo, las enfermedades que afectaban a los trabajadores— motivaban las quejas de los segregacionistas, pero también los elevados costes de desplazamiento en que debían incurrir para realizar cualquier trámite administrativo, ya que los servicios se hallaban todos en el núcleo de Sagunto. Véase Martín, 1991: 103-111. Frente a esta situación hubo una cierta respuesta con la aparición de algunos proyectos para la provisión de infraestructuras y servicios urbanos.

Durante la crisis de los años treinta, el sector siderúrgico se vio afectado de forma muy negativa, lo que condujo prácticamente al cierre de las instalaciones saguntinas<sup>18</sup>. Esta difícil situación en el *factotum* local evidenció de forma dramática el alto nivel de riesgo contenido en el modo de vida, afectado por la hegemonía productiva de la siderurgia pero también por el personalismo de De la Sota. En 1930, los trabajadores de la siderurgia efectuaron su primera huelga y lograron concitar la cooperación momentánea de toda la sociedad municipal y del conjunto de las administraciones públicas más representativas del entorno —incluido el Ayuntamiento de Valencia. La energía social desatada alcanzó el nivel crítico suficiente como para conseguir del gobierno republicano español un pedido de carriles ferroviarios, que sirvió para paliar la situación depresiva económica y convivencial en que se encontraba sumido el Puerto (Girona, 1989a: 361-375; Martín, 1991: 70-72; Diputación Provincial de Valencia, 1981). Como se comprueba, los primeros trabajadores y sus familias desarrollaron eficazmente tanto su voluntad como su capacidad política para radicarse *reflexivamente* en el nuevo lugar de residencia.

A pesar de la ralentización productiva y demográfica que sucedió a la crisis económica, la guerra civil y la inmediata posguerra, en los años cuarenta y cincuenta se incrementó el poder de atracción del núcleo sobre el exterior comarcal, alterándose sustancialmente el origen de las corrientes migratorias. En efecto, en una primera etapa —desde el primer decenio del siglo hasta la guerra civil— los primeros emigrantes que llegan de fuera del País Valenciano provienen de zonas vinculadas de uno u otro modo al proyecto siderúrgico. Destacaron inicialmente en este sentido dos corrientes migratorias. El flujo mayoritario procedía de Teruel y Guadalajara y su acceso se producía siguiendo la ruta del mineral de hierro a través del ferrocarril Ojos Negros-Puerto de Sagunto. Desde Vizcaya accedía un flujo minoritario, compuesto principalmente por técnicos y obreros especializados, que aumentó su intensidad una vez que la siderurgia, finalizada la guerra civil, fue absorbida por Altos Hornos de Vizcaya (Pérez Puchal, 1966: 33; Bertolín y Mollà, 1982: 58-59). En la década de los cincuenta, la dinámica nuevamente expansiva de la siderurgia en especial y el

<sup>18</sup> De hecho, la siderurgia llegó a cerrar por un breve lapso de tiempo. En los primeros años treinta, el propio ayuntamiento se encargó de repatriar emigrantes a sus lugares de origen. Véase Girona, 1989a: 361-375.

auge citrícola espolearon una nueva oleada inmigratoria que aumentó la población del Puerto en un 71% y la del núcleo de Sagunto en un 27% (véase cuadro 1). En esta segunda etapa se amplió el radio geográfico de atracción, de tal modo que en 1960 las regiones de Andalucía, Murcia, Aragón y Castilla la Nueva —ordenadas de manera decreciente—, representaban el 62,5% del total de la población inmigrada al municipio de Sagunt (Pérez Puchal, 1966: 33-34), lo que establecía una diferencia muy clara con la pauta inicial de los flujos de arribada<sup>19</sup>.

Superada la mitad del siglo, el núcleo había alcanzado ya una importancia demográfica excepcional en el contexto comarcal. Una proporción destacable de sus habitantes contaba todavía con orígenes laborales y socio-culturales sobrepasados dramáticamente y la sociedad local componía un colectivo culturalmente multiforme —«un pueblo de aluvión»<sup>20</sup>—, afectado por los inevitables problemas de arraigo emotivo en un entorno sometido a una inevitable degradación ambiental<sup>21</sup>. Coincidían, pues, factores contextuales de cierta importancia que incentivaron aún más la búsqueda de seguridad vital en el nuevo lugar de residencia, caracterizado por su naturaleza extrema de enclave industrial. Durante las décadas siguientes, los nuevos ciudadanos obtuvieron resultados excepcionales gracias a

<sup>19</sup> En el interior de la comarca, el flujo más significativo tuvo lugar desde los municipios menos interiores de la subcomarca de la Baronía hacia Sagunt (Bertolín y Mollà, 1982: 8).

<sup>20</sup> En general, estas peculiaridades de la habla local constituyen una de las manifestaciones más evidentes de la emergencia de subculturas que se obtienen de esta propensión reflexiva, en especial, en los casos de las *factory* o *company town* (Gardner, 1992). Los testimonios personales de los testigos históricos al respecto —obtenidos en el contexto de un proyecto de investigación realizado por J. A. Tomás Carpi y J. R. Gallego en paralelo al desarrollado específicamente para este trabajo— son esclarecedores. En este sentido, podemos aportar las palabras de un directivo de Altos Hornos del Mediterráneo: «Nosotros somos un pueblo de aluvión, es decir, un pueblo que se ha constituido por las olas migratorias de gentes procedentes de diferentes regiones españolas, y que han fijado aquí su lugar de residencia». Los mismos residentes han hecho circular frecuentemente esta expresión para explicar en síntesis tanto su origen como la naturaleza multicultural de su lugar de radicación. Parece que el término es utilizado con mayor frecuencia por personas estrechamente vinculadas a la siderurgia y con cierto prestigio social. En este sentido, podría suponerse que pudo haber surgido desde la propia dirección de la siderurgia para servir de referente autoexplicativo a los nuevos residentes.

<sup>21</sup> En este sentido, conviene apuntar que el Puerto, al crecer densamente en cuadrícula, desdibuja aún más los horizontes paisajísticos que prevalecieron durante los primeros años, reduciendo, como es obvio, las oportunidades familiares para conceder un significado reparador al contenedor físico-urbanístico.

una acción colectiva de reivindicación sistemática, básicamente frente a los dirigentes empresariales y, en algunos momentos —1933 y 1983—, frente al propio gobierno central español cuando se puso en juego la propia supervivencia de la siderurgia, cuya definitiva condición totémica quedó consignada en la elección significativa del habla local: *fábrica*.

## 2.2. La naturaleza conflictiva del modo local de vida

El proyecto industrial-territorial de Ramón de la Sota tuvo como principal objetivo preservar la siderurgia y el nuevo asentamiento de la injerencia externa, lo que entrañaba un riesgo evidente pero, de algún modo, endogeneizaba las bases del proceso económico local. El paso de la propiedad a Altos Hornos de Vizcaya en 1940 inauguró una nueva fase en la que la evolución de la sociedad local quedaba además supeditada a los intereses de la siderurgia vasca, primero, y vasca y asturiana, más tarde<sup>22</sup>. Este incremento en el ni-

<sup>22</sup> La empresa Altos Hornos de Vizcaya adquirió la propiedad de CSM por un precio muy inferior a su valor real tras un accidentado proceso que comienza, aproximadamente, con la muerte de De la Sota en 1936 y la incautación ese mismo año de sus bienes por el ejército del general Franco, contempla la adhesión al nuevo régimen de la familia Aznar —que mantendrá su presencia en Sagunto más allá de la CSM— y culmina con la negociación entre los Aznar en nombre de CSM y AHV —que ostentará siempre la posición fuerte en esta negociación. En 1965, AHV llegó a un acuerdo con United States Steel Co. según el cual se ampliaba el capital de la empresa, adquiriendo la compañía norteamericana el 25% del nuevo total. En 1968, el gobierno del general Franco en boca de su ministro de Comercio —y en la propia Cámara de Comercio de Valencia— comunicó oficialmente la elección de Sagunto para erigir la IV Planta Siderúrgica Integral, tras dos años de presiones por parte de algunos grupos locales y regionales significativos económica y políticamente. Finalmente, en 1971 tiene lugar la creación de Altos Hornos del Mediterráneo (AHM), y, en 1972, la adjudicación a la nueva entidad de la construcción y explotación de la IV Planta. La propiedad de AHM fue compartida por AHV —46,2% de las acciones; US Steel 15%, y un total de catorce entidades financieras —siete bancos y siete cajas de ahorro—, que ostentaban el restante 38,8%. En estas últimas, el peso del capital regional oscilaba entre el 5 y el 6% del total, destacando la exigua participación de la única entidad financiera local —la Caja de Ahorros y Socorros de Sagunto—, con el 0,2% del total de las acciones. Se evidencia así la escasa presencia del capital valenciano y local en el proceso directo de toma de decisiones en el seno de la siderúrgica saguntina. En julio de 1974 la fábrica local de AHV —la fábrica integral—, se integra en AHM. Las distintas instalaciones del Tren de Laminación en Frío —I Fase de la IV Planta— entrarán en servicio en 1976. Por último, la crisis económica de los setenta, que afectó

vel de dependencia exterior, al que se añadió la propensión intermitente entre los sucesivos dirigentes a exagerar las posibilidades reales de la producción local, contribuyó a que la ciudadanía percibiera un indudable aumento en la inseguridad vital<sup>23</sup>. En ese contexto, las estrategias que podían desarrollarse desde *fábrica* se enfrentaban a ciertas restricciones de partida que imponía la idiosincrasia productiva y social de que ya disponía el Puerto. La naturaleza socio-técnica y organizativa del proceso siderúrgico local —flujo continuo y siderurgia integral— requería un contingente relativamente importante de trabajo cualificado<sup>24</sup>, y significaba, al mismo tiempo, albergar en unas mismas instalaciones a la mayoría de la población ocupada<sup>25</sup>, la cual podía infligir elevadas pérdidas si llegaba

tará con particular virulencia a la siderurgia, traerá consigo desde la segunda mitad de esta década un proceso de integración de AHM al INI que concluirá en 1979. Véase Girona y Vila, 1991: 33-51; AHM, 1980:8-15; Argente, Gallego y Jerez, 1986: 30-42.

<sup>23</sup> La mayor dependencia externa de *fábrica* tras la desaparición de De la Sota se observa en la insuficiente renovación de inversiones en unas instalaciones que eran obsoletas en un grado significativo, tanto por parte, primero, de AHV como, después, de AHM. La participación mayoritaria de Ensidesa en el Tren de Laminación en Frío (TLF) actualmente existente es otro buen ejemplo. El Proyecto de la IV Planta Siderúrgica Integral para Sagunt parece constituir una excepción, pero el gigantismo faraónico que lo presidía en virtud de unas expectativas desmedidas respecto a la evolución de la demanda —presentes también con De la Sota— contribuyó a que sólo se materializara la primera fase (TLF), lo que, *a posteriori*, sirvió incluso para consolidar la dominación exterior. La manifestación más crítica de la peligrosa combinación que formaron casi siempre la dependencia exterior y el excesivo optimismo fue, sin duda, el cierre definitivo en 1984. Junto a la caída evidente de la demanda, la mayor capacidad de presión económica y política de los intereses vascos y asturianos, la mayor vulnerabilidad de estas regiones a la evolución de la industria siderúrgica y —según algunos actores y analistas— las propias presiones de la CEE sobre el gobierno español en el contexto de las negociaciones para la adhesión de España, explican también la decisión.

<sup>24</sup> A título indicativo, la plantilla de 5 362 trabajadores fijos de que disponía la siderúrgica saguntina en 1965 se descomponía del siguiente modo: personal técnico, 773; personal subalterno, 403; personal administrativo, 376; personal obrero, 3 810. El personal obrero se distribuía, a su vez, en 1 060 profesionales de oficio, 90 profesionales siderúrgicos, 2 234 especialistas y 426 peones (Consejo Económico Sindical Provincial, 1966: 15). Por consiguiente, aunque es cierto que el número de trabajadores en plantilla que carecía de cualificación, básicamente especialistas y peones, era realmente importante, no lo es menos que los requerimientos de la empresa de trabajadores de oficio y de técnicos y cuadros intermedios eran muy significativos.

<sup>25</sup> Las condiciones que debían hacer posible el bienestar de los trabajadores difícilmente podían confiarse a otros modos de producción dependientes —pequeña producción mercantil, autoconsumo, etc.—, sobre todo si se tiene en cuenta que

a organizar paros y/o huelgas generales. Los anteriores y nuevos residentes —que cubrieron las sucesivas ampliaciones de personal— estaban en condiciones de comportarse *reflexiva* y reivindicativamente sobre su modo local de vida, no sólo por su condición de emigrantes, sino sobre todo porque, dadas las características del *contexto* contextual de su vida cotidiana, los costes de información, negociación y acción colectiva necesarios para defender sus objetivos de manera puntual o permanente eran bastante bajos<sup>26</sup>.

La opción elegida por *fábrica* vino a consistir aparentemente en una extensión paternalista y totalizante sobre el modo local de vida con el objetivo hipotético de minimizar los riesgos objetivos que las restricciones contextuales y específicas de la idiosincrasia social local significaban *a priori*. Durante esta nueva fase, los trabajadores mostraron una gran capacidad reivindicativa sobre aspectos salariales y no salariales, lo que, sin duda, coadyuvó a incentivar progresivamente el interés de los dirigentes tanto en la mejora del nivel y la regularidad de los ingresos —salario directo— como en la intervención adicional sobre mecanismos configuradores de la reproducción laboral en el exterior de la propia empresa. Así, la siderurgia actuó en el ámbito educativo formando a su propia plantilla y ofreciendo educación básica a la sociedad local<sup>27</sup>. Creó un complejo de

la mayor parte de la población estaba formada por inmigrantes que, a diferencia de lo que ocurre en el resto de los espacios comarcales, carecían de los ingresos de una explotación agrícola.

<sup>26</sup> La frecuentación permanente de unos pocos lugares de encuentro en una economía local hiper-especializada y con escasa división social del trabajo rebaja los costes de intercambio informacional, dificulta la dispersión ideológica y minimiza también las oportunidades de los *free-riders* o *gorrones* para pasar desapercibidos sin sanción (véanse North, 1992; Olson, 1965; Urry, 1990). Al tiempo que se re-velaba el interés de todos en una organización permanentemente reivindicativa, la influencia omnipresente y *compresora* de *fábrica* y las débiles relaciones existentes con otros espacios comarcales contribuyeron a cohesionar ideológicamente —en términos de la concepción valorada de la realidad— a una parte significativa de la población porteña. Se trata de un caso acorde con otras investigaciones. Así por ejemplo, véase el trabajo pionero de M. M. Webber, citado por Urry: «[...] *the ecology of the factory town and of employer paternalism powerfully retarded the growth of individual personality, calculation and class segregation*» (Webber, en Urry, 1990: 46).

<sup>27</sup> Éste es, sin duda, un aspecto capital del proceso. La falta de tradición productiva comarcal y regional forzaba la participación de *fábrica* en la propia formación, ya que la especificidad productiva exigía trabajadores con cierta cualificación y cuadros intermedios. En el contexto del proceso de investigación en paralelo del que ya se han anticipado algunas referencias, se ha podido obtener el siguiente testimonio al respecto. Según el investigador saguntino Fausto Llopis Caruana —antiguo director de la Escuela de Begoña, centro de educación general—, esta activi-

servicios sociales, recreativos y urbanos compuesto por un economato de productos básicos, un centro religioso, casino y parques con la clara intención complementaria de constituirse en hito central de referencia urbana. Y también generó ciudad en sentido estricto al encargarse de la provisión de viviendas para los empleados y sus familias<sup>28</sup>. En resumen, el patrón de gastos, urbano-arquitectónico y de tiempo libre fue objeto de intervenciones cuya connotación remitía directamente a la presencia inmanente del tótem local.

Este paternalismo totalizante de *fábrica* puede ser interpretado *ex post* como una estrategia análoga y, en cierto modo, sustitutiva de los mecanismos contemporáneos "regulacionistas" que operaban en los países democráticos, en especial por lo que se refiere a la formación de las rentas salariales<sup>29</sup>. Mientras en el Estado español la lógica fordista a este respecto sólo comenzará a adoptar tal forma —al menos desde una perspectiva global o macroeconómica— en la segunda mitad de los años sesenta (Toharia, 1986), la emergencia de un mecanismo semejante acontece en el Puerto de Sagunto con una significativa antelación. Pero, como venimos insistiendo, la especificidad y excepcionalidad del caso del Puerto no reside tanto en la orientación de las reivindicaciones de los trabajadores hacia los

dad queda *institucionalizada* en 1944 con la creación de la Escuela de Aprendices por AHV —integrada con los centros de educación general también propiedad de *fábrica*. El complejo educativo pareció desempeñar la habitual función dual en favor de la eficiencia funcional y la lealtad política. En primer lugar, permitía solventar una exigencia funcional de carácter formativo. En segundo lugar, situaba a la empresa en una posición clave en el interior del proceso de socialización de las nuevas generaciones de ciudadanos. No sólo instalaba el tótem siderúrgico en la conciencia infantil sino que, en su condición ideológica de *deus ex machina*, el complejo educativo formalizó pautas estables de meritocracia que actuaban a modo de mecanismos de diferenciación social en virtud del cumplimiento de los preceptos. En este sentido, las palabras del propio Fausto Llopis: «Los alumnos de la Escuela de Begoña que obtenían las mejores calificaciones en el último curso recibían como premio el ingreso directo en la Escuela de Aprendices. Los años que pasaban en este centro les han sido computados a efectos de jubilación en AHM... Es más, algunos directores de *fábrica*, tales como D. Jerónimo Roure, visitaban cada año la Escuela al finalizar el curso, formulaban alguna pregunta a los muchachos y felicitaban a los alumnos más destacados».

<sup>28</sup> La información de que disponemos apunta a la construcción de aproximadamente 2 000 viviendas a lo largo de todo el proceso. La proporción de trabajadores que, en este caso, como ciudadanos vivía cotidiana y domésticamente la presencia de *fábrica* era, sin duda, muy relevante.

<sup>29</sup> Véanse Aglietta, 1976; Boyer, 1986; Coriat, 1982; Harvey, 1979, 1985, 1993 y Lipietz, 1979.

aspectos salariales en un contexto no democrático<sup>30</sup>, como en la propia capacidad de organización y movilización local de los empleados siderúrgicos.

En efecto, los trabajadores y, por tanto, la sociedad local obtuvieron un nivel salarial considerablemente elevado —respecto tanto del entorno inmediato de la propia empresa como de la industria tradicional valenciana—<sup>31</sup>, unos puestos de trabajo relativamente estables y, consecuentemente, una regularidad en la percepción de los ingresos. La previsibilidad en los ingresos junto con las contribuciones de *fábrica* en salario indirecto tuvieron dos efectos perfectamente reconocibles. Por una parte, las actuaciones sobre la ciudad, sobre los costes de reproducción laboral y sobre el ocio y la simbología surtieron a los residentes con nuevos lugares de encuentro con lo que el pretendido efecto *compresor* se vio compensado con una nueva disminución en los costes de las actuaciones reivindicativas<sup>32</sup>. Por otra parte, se estabilizó el horizonte del nivel de

<sup>30</sup> Como es sabido, una de las características fundamentales que los regulacionistas parisinos atribuyen al pacto capital-trabajo de posguerra es, precisamente, la participación de los trabajadores en las mejoras en la productividad del sistema a cambio de ceder a la dirección de la empresa las prerrogativas para introducir los métodos taylorianos de organización del trabajo como instrumento para la consecución de estas mejoras en la productividad. El gran descontento y conflictividad que suscitó entre los trabajadores locales la introducción en 1958 del sistema *Bédoux* como método de control del trabajo (Picó, 1977: 105) se inscribe en la lógica que acabamos de sintetizar. En este mismo sentido, en 1961 se firmó un Convenio Colectivo —el primero en España siguiendo la Ley de Convenios Colectivos de 1958— que vinculaba explícitamente los aumentos de salarios y las mejoras en la productividad supuestamente factibles a través de un «plan de racionalización de la producción y de mejoras en la productividad del trabajo».

<sup>31</sup> Especialmente desde la firma del citado Convenio Colectivo de 1961, que comportó un súbito aumento de los salarios de los trabajadores de la siderúrgica saguntina.

<sup>32</sup> También la simbología auspiciada desde *fábrica* parece tratar de instituir fronteras ideológicas que contribuyeran a contener las aspiraciones emocionales en el interior de un escenario controlable. El carácter multiforme y desarraigado de la cultura local puede ser rastreado en unos hábitos y costumbres privados relativamente disímiles, así como en la práctica ausencia de genealogía urbanística y arquitectónica y de centros, edificios y lugares representativos ajenos al tótem (Martín, 1991:150). Frente a esta carencia de referentes plásticos e hitos urbanos que ofrecía la población, el *factotum* —CMSM, AHM y AHV— señalaba las viviendas que ofrecía con cuños gráficos. La propensión relacional en el tiempo libre fue, a su vez, influida por el fomento desde la empresa de prácticas deportivas de amplio calado popular —C.D. Acero. Así, la presencia del tótem podía llegar a ser total en el caso de los trabajadores que residían en viviendas de *fábrica*: tiempo ocupacional en el puesto de trabajo y una buena parte del tiempo libre en público y del tiempo li-



vida para un período suficientemente amplio<sup>33</sup>. La progresiva satisfacción en el objetivo prioritario de seguridad con que la nueva sociedad local procuraba radicarse animó en las décadas de los sesenta y setenta tanto el gasto en equipamiento doméstico —una mejora en la infraestructura de la vida privada— como el consumo comercial y de tiempo libre —una mejora en la infraestructura convivencial. Sin duda, se trató de una extensión de los trabajadores hacia su modo local de vida a través de la ocupación de los intersticios ambivalentes del proyecto territorial de *fábrica* que, además, contribuyó tanto a diversificar la economía del asentamiento como a redefinir la imagen urbana y la percepción del territorio con mayor pluralidad. De este modo, los retornos individuales y familiares del Puerto alcanzaron el nivel crítico a partir del cual crecía la lealtad y redundaba adicionalmente en una mayor voluntad y capacidad reivindicativa<sup>34</sup>.

La excepcionalidad de la capacidad organizativa local se explica, por tanto, a partir de las progresivas ventajas de urdimbre comunicacional que resultan del encuentro conflictivo del paternalismo empresarial y la voluntad reflexiva de la nueva población. En esta reflexividad también han intervenido, no obstante, las características del más inmediato entorno. La economía y la sociedad comarcal mantuvieron matizadamente su impronta agraria durante buena parte del proceso y, en especial, la zona costera consiguió una sustancial mejora en su nivel de vida gracias al auge citrícola de los

bre doméstico. Un detalle sintomático al respecto de la voluntad *compresora* de la empresa lo constituye la traslación de elementos dispersos de la cultura vasca a una localidad en la que el contingente vasco siempre fue muy minoritario. En este sentido, destaca el mimetismo arquitectónico del principal centro religioso local, copiado de la basílica bilbaína de Nuestra Señora de Begoña junto a la propia instalación siderúrgica (Martín, 1991: 171-180).

<sup>33</sup> Máxime si tenemos en cuenta que la empresa ha discriminado históricamente en favor de los hijos y familiares de los trabajadores de la misma en lo relativo al acceso al trabajo y la formación. Los propios convenios colectivos de aplicación a la empresa institucionalizan este tratamiento.

<sup>34</sup> A pesar del impacto estructurante que tuvo el paternalismo sobre el proceso, también ciertas personalidades locales fueron especialmente relevantes en el desarrollo de la actuación grupal. Diferentes trabajadores de *fábrica* actuaron como líderes carismáticos que supieron aprovechar también las ventajas contextuales que suponía la disposición de tan numerosos escenarios compartidos para el intercambio de información y el efecto compresor de *fábrica* sobre la dispersión ideológica de la sociedad local. Su prestigio confería credibilidad a sus opiniones. En cierto modo, actuaron como creadores de opinión pública y agentes catalizadores de las reivindicaciones.

años cincuenta y buena parte de los sesenta<sup>35</sup>. Aunque el núcleo histórico de Sagunt y el Puerto han acabado compartiendo la condición de ciudades centrales de la comarca y existen flujos laborales en ambas direcciones en el ámbito del sector terciario (Gallego y Tomás Carpi, 1990: 163-168), el trabajo agrícola o industrial ha sido observado por sectores de ambas sociedades como un objetivo laboral de segundo orden<sup>36</sup>. Las ganancias en términos de nivel de vida y estatus comarcal e, incluso, regional de los empleados siderúrgicos actuaron contra su propensión a la salida<sup>37</sup> y dificultaron

<sup>35</sup> Las diferencias interesaciales que se han mantenido a lo largo del siglo se reflejan en las distintas evoluciones demográficas de los subespacios comarcales. La riqueza agrícola de la costa (Les Valls, Canet d'En Berenguer) permite un ligero crecimiento de la población a lo largo del siglo, mientras que la zona más interior evidencia la incapacidad de la débil industria y de una agricultura de menor rentabilidad y posibilidades varietales para detener la pérdida de población. Por el contrario, la dinámica de la cabecera comarcal está marcada por la coyuntura siderúrgica y el crecimiento terciario.

<sup>36</sup> En los años cincuenta coincidieron la última expansión importante en el empleo siderúrgico y un contexto de fuerte precariedad y proletarización del trabajo agrícola en el núcleo histórico. En este momento puede detectarse cierta desaprobación social en Sagunt hacia quienes elegían la siderurgia antes que la agricultura, tal y como destacan algunos testigos con la doble condición de empleados siderúrgicos y saguntinos: «Muchos de nuestros vecinos nos miraban con recelo. Ellos se ganaban la vida trabajando como jornaleros y, los más afortunados, tenían también un trozo de tierra. Cuando llovía perdían su jornal. Cuando caía pedrisco se perdían los jornales y las cosechas. Nosotros teníamos un trabajo fijo y, desde las últimas décadas, también un buen sueldo». Esta situación pudo contribuir a que se mantuviera el menor peso relativo del contingente saguntino sobre la plantilla que existía desde las primeras décadas de siglo, pero existen probablemente otros factores. Las diferencias en la naturaleza de la relación salarial entre la siderurgia y la agricultura no eran en esta época tan marcadas como lo serían desde los años sesenta. El mecanismo discriminatorio en favor de los familiares de los trabajadores reducía también las menores posibilidades de acceso posterior. Finalmente, la siderurgia siempre provocó una especie de modo de *miedo escénico* en muchos saguntinos como consecuencia no sólo de los numerosos accidentes mortales que se produjeron en los primeros tiempos de la puesta en marcha, sino también del efecto compresor que ejercía el gigantismo y carácter cerrado de las instalaciones sobre muchos saguntinos. Por otra parte, las mujeres del Puerto, que en esos años cincuenta trabajaban en el sector agrocomercial del núcleo histórico abandonaron sus puestos en las décadas siguientes, no sólo debido a que decayó la actividad sino porque crecieron los ingresos y el estatus de los trabajadores de *fábrica*.

<sup>37</sup> La conflictividad potencial que podía esperarse de los trabajadores locales pudo inhibir la industrialización del municipio sobre una base ampliada. La desconexión entre la siderurgia y la industria del resto de la comarca tuvo un efecto similar, así como la propia política de la empresa que se tradujo en el hecho de que

una comunicación transparente entre los habitantes del Puerto y el resto de la comarca. En sentido contrario, se sucedieron distintos intentos de conexasionar ambos fragmentos de *ciudad* con proyectos urbanísticos de *ciudad lineal*<sup>38</sup>, pero también su inoperancia final contribuyó a perfilar fronteras tanto funcionales como simbólicas desde el exterior inmediato al Puerto, obstaculizando la imbricación económica y la comunicación cultural entre unos y otros habitantes.

### 2.3. *Del proceso de reestructuración siderúrgica al cambio de modelo de desarrollo industrial*

En 1983, el gobierno central socialista decretó la orden de cierre de *fábrica*, como se sabe finalmente consumada. La decisión implicaba la mayor amenaza externa conocida por la sociedad local —quizás definitiva—, para la cual AHM significaba no sólo la clave esencial de los ingresos familiares sino también un tótem referencial con el que la mayoría de los habitantes mantenía una relación emotiva ambivalente pero esencial para la identidad territorial colectiva. El ataque a la supervivencia del Puerto desató nuevamente una energía social

---

la mayor parte de las iniciativas industriales de cierta importancia acometidas en el Puerto de Sagunto en los años cincuenta y sesenta procediesen de la propia siderurgia. En este sentido, Pérez Puchal (1968: 64-66) se refiere a la empresa como «la poderosa Sociedad que controla la totalidad de la gran industria del Puerto de Sagunto».

<sup>38</sup> Durante el período 1924-1929, aparecieron los primeros intentos serios de perfeccionar la conexión viaria y facilitar la consolidación de una franja continua residencial, de alguna manera relacionados con los primeros problemas segregacionistas ya mencionados. Tras las décadas críticas de los treinta, cuarenta y cincuenta, durante los años sesenta se repite tanto la amenaza segregacionista como la voluntad de urdir la conexión, en este caso a través de la instalación de equipamientos comunes para todo el municipio (Martín, 1991: 113-127). La misma filosofía opera en el Plan General de Ordenación Urbana de 1971, fuertemente impregnado por otra parte de las exorbitadas expectativas de desarrollo económico para Sagunto que suscita el proyecto de la IV Planta. Aunque durante los últimos años la localización de equipamientos públicos y comerciales podrían hacer pensar en una cierta continuidad en el proyecto unificador, lo cierto es que éste se encuentra casi definitivamente descartado. Así lo evidencian los Planes Generales de urbanismo más recientes. Y ello a pesar de que los movimientos «segregacionistas» aparecen intermitentemente y han sido asumidos y estimulados por un partido político de ámbito local.

cuya exteriorización en movilizaciones masivas lideradas por los sindicatos adquirió dimensiones espectaculares y llegó a afectar las decisiones del propio gobierno central<sup>39</sup>.

La presión ejercida sobre las instituciones públicas tuvo como fruto la aplicación de instrumentos políticos que, en su momento, resultaban bastante excepcionales en el contexto de la política industrial del Estado central, y depararon resultados de nuevo relativamente ventajosos para los trabajadores locales afectados por la reestructuración siderúrgica. Por una parte, se creó un Fondo de Promoción de Empleo (FPE) para dar cobertura a los excedentes laborales —en espera de recolocación o de alcanzar la edad de jubilación. Las condiciones garantizadas durante la permanencia en el Fondo y/o durante los tres primeros años de trabajo en una nueva empresa fueron sustancialmente superiores en términos de niveles salariales y de estabilidad en el empleo a las de los anteriores decretos de reconversión<sup>40</sup>. Por otra parte, se declaró un área delimitada alrededor de Sagunto como Zona de Preferente Localización Industrial y Agroalimentaria (ZPLI)<sup>41</sup>. Supuso la concesión de incentivos —subvenciones, bonificaciones fiscales, etc.— a la inversión y al empleo para las empresas/proyectos instalados en la zona, así como la creación de la Comisión para la Promoción Económica de Sagunto (CPES). La CPES gestionó el proceso de promoción y captación de inversiones —con un papel muy destacado de la Generalidad Valenciana. No resulta arriesgado afirmar que la incorporación de una impronta territorial en la política de reconversión-reindustrialización del gobierno central—plasmada en el decreto de las Zonas de Urgente Reindustrialización (ZUR)— es un

---

<sup>39</sup> Una vez confirmada definitivamente la decisión del cierre, la administración autonómica apostó con decisión por la diversificación la estructura industrial con actuaciones en diversos ámbitos —subvenciones, infraestructuras, instrumentos de carácter institucional, etc. No obstante, la Generalitat Valenciana no mostró frente a la orden de cierre la beligerancia que los sindicatos y otras fuerzas sociales hubiesen deseado.

<sup>40</sup> Compárese las condiciones que describen Desdentado y García Perrote (1983) para los trabajadores excedentes de sectores declarados en reconversión con anterioridad al siderúrgico, con las que rigen en este último para Sagunto (Argente y Gallego, 1989).

<sup>41</sup> Para ello, se hizo uso de la legislación perteneciente a la época desarrollista (Argente, Gallego y Jerez, 1986), lo que evidencia, por otra parte, que la presión ejercida para condicionar el cierre de la cabecera coincidió con un momento en el que la vertiente reindustrializadora de la política industrial del gobierno central gozaba de escasa atención relativa.

resultado de la experimentación llevada a cabo de forma pionera en Sagunt<sup>42</sup>.

Los resultados y el impacto espacial del proceso de reindustrialización instituido siguieron una pauta en la que se distingue con claridad un primer período que comprende el sexenio 1984-1989, durante el que la dinámica industrial respondió, sobre todo, a los incentivos de las Administraciones públicas y reprodujo en gran medida algunas de las características definitorias del modelo anterior<sup>43</sup>. La tradicional debilidad de la base industrial de la comarca, el carácter de enclave de su proceso más importante, y la prioridad concedida al problema de la recolocación de los excedentes, condujeron a finales de 1988<sup>44</sup> a una situación en la que la totalidad de los proyectos de inversión industrial acogidos a la ZPLI en el Camp de Morvedre se localizaban en Sagunt y las iniciativas locales —a excepción de las empresas ya implantadas en la zona, por lo general de origen externo— eran casi inexistentes. Además, mientras que la práctica totalidad de los trabajadores excedentes con contrato fijo en la cabecera habían sido recolocados en la propia siderúrgica o en las dos mayores empresas subvencionadas que se instalan en la zona —el TLF (Tren de Laminación en Frío), ENFERSA y SIVESA—<sup>45</sup>, los trabajadores eventuales, fijos, discontinuos, etc., soportaron condiciones más inestables en empresas de menor tamaño (Argente y Gallego, 1989). En virtud de la ZPLI, fueron ejecutados 40 proyectos industriales —con una inversión total de unos 30 000 millones de pesetas—, de los cuales 27 se realizaron en Sagunto (Argente y Gallego, 1989), pero la mayor parte de las empresas subvencionadas

<sup>42</sup> No obstante, también debe reconocerse que Sagunt fue, con bastante probabilidad, el primer caso sobrevenido en España en el que la crisis industrial y el impacto territorial coincidían objetivamente.

<sup>43</sup> En otras palabras, durante esta primera fase la naturaleza del proceso de industrialización de la comarca y las fronteras funcionales intracomarcales actuaron como límites del potencial transformador inmediato del proceso de reindustrialización. Véase Gallego, 1991.

<sup>44</sup> Cuando la recolocación de los excedentes siderúrgicos puede considerarse concluida (Argente y Gallego, 1989).

<sup>45</sup> En el primer caso, se trata de una inversión de la Administración central en el sector de fertilizantes, y en el segundo del resultado de la beligerancia mostrada por la Administración autonómica para captar este proyecto del sector auxiliar del automóvil frente al desentendimiento con que actuaba el gobierno central, a pesar de que, hasta ese momento, los proyectos creados resultaban insuficientes para absorber el problema.

que se crearon *ex novo* en Sagunto acabaron por cerrar sus puertas a lo largo del período 1985-1995<sup>46</sup>.

Ahora bien, un análisis retrospectivo a la luz de los cambios acaecidos en los últimos cinco años permite redefinir la virtualidad potencial del proceso sobre la base de una sintomatología reciente que apunta, sin duda, a un cambio emergente en los rasgos específicos territoriales. En primer lugar, se descubre que la consolidación local de ciertas empresas ha contribuido notablemente a alterar la imagen laboral conflictiva del Puerto de Sagunto proyectada al exterior. Junto a las mejoras infraestructurales y a las propias ventajas de localización de la zona, podría explicarse así que, en los últimos siete años —esto es, con posterioridad al período de vigencia de los incentivos de la ZPLI— se hayan instalado en la zona un significativo número de pequeñas y medianas empresas, con el resultado nada desdeñable de una mayor diversificación industrial. En segundo lugar, se ha operado recientemente un cambio muy importante en la estrategia y objetivos de las fuerzas sindicales de las instalaciones siderúrgicas que siguen en pie, plasmado en la firma a principios de los años noventa de un acuerdo entre los sindicatos y la dirección de la empresa. Este cambio implica una profunda transformación de las relaciones laborales, al superar el tradicional taylorismo imperante en la época de *fábrica* en favor de una actitud más comprometida de los trabajadores en formación, en la mejora de los procesos de producción y en la calidad del producto, y al establecer unos mecanismos de formación de los salarios y de ascenso en la empresa estrechamente vinculados con la formación poseída (Tomás Carpi, 1994). Por último, se ha podido detectar también la rápida aparición de un sector de servicios a las empresas y la constitución en forma de red empresarial de un sector de mantenimiento y reparaciones industriales, fenómenos de naturaleza fundamentalmente endógena y muy relevantes en una hipotética reordenación del sistema empresarial territorial.

Este breve repaso a los acontecimientos más recientes manifiesta, en nuestra opinión, la activación de mecanismos productivos e institucionales con mayor eficacia adaptativa a los procesos propios de la crisis que han acabado por afectar al territorio que estudiamos tras un período difícil de desconcierto inicial. Como bien han seña-

<sup>46</sup> Así se infiere de las entrevistas mantenidas con las empresas industriales del Polígono SEPES de Sagunto en el marco del proyecto de investigación en paralelo ya citado, un avance del cual puede encontrarse en Tomás Carpi (1994).

lado Harvey (1993) y Lash y Urry (1994), cuando una sociedad local dispone de una urdimbre institucional de comunicación intersubjetiva como la constituida en el Puerto de Sagunto cuenta con una ventaja sustancial para adaptarse al cambio preservando en buena medida la cohesión social frente al exterior y la lealtad individual al lugar de radicación.

### 3. Conclusión

Sobre la base de una investigación que profundiza en las raíces y evolución históricas del Puerto de Sagunto, se han podido detectar numerosas pruebas a favor de la consecución de un estatuto territorial para la sociedad local, conformada *ex novo* a partir de la imposición a principios de siglo de la actividad minerosiderúrgica en una comarca cuya tradición y posterior evolución ha mantenido una impronta agraria. El modo local de vida que se ha ido configurando en el Puerto de Sagunto puede ser interpretado como subproducto no intencionado que emerge evolutivamente de la confluencia, sobre todo, de las estrategias, inicialmente conflictivas, desarrolladas por la dirección de la siderurgia y por la propia población trabajadora, así como también, en menor medida, a resultas de la presencia constante de actuaciones intencionadas de las Administraciones públicas —más o menos reconocibles— en los momentos de máxima tensión social.

La urdimbre de una densa red de comunicaciones a lo largo de la historia local permite obtener elevados niveles de cohesión social y lealtad individual que perduran una vez que, más recientemente, la sociedad local se abre de manera forzosa al exterior y, a pesar de los elevados costes psicológicos e ideológicos implicados, acaba por mostrar síntomas inequívocos de capacidad de aprendizaje y adaptación tras una breve fase de incertidumbre sobre el propio futuro como territorio. En definitiva, el caso estudiado se convierte en una prueba ejemplar acerca de la hipótesis según la cual la naturaleza de un territorio —tal y como aquí ha sido definido— se manifiesta en la energía que permite acumular la institucionalización de tramas comunicacionales, las cuales muestran un inequívoco valor como vehículos para la difusión de innovaciones comportamentales cuando el modo local de vida ha de adaptarse a los cambios actua-

les. De hecho, la reflexividad de que hace gala el Puerto de Sagunto comienza a posibilitar, incluso, la incisión sobre los acontecimientos externos desde el interior de sus propias fronteras.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aglietta, M. (1976), *Régulation et crises du capitalisme. L'expérience des Etats-Unis*, París, Calmann-Lévy [Regulación y crisis del capitalismo: la experiencia de los EE UU, Madrid, Siglo XXI, 1979].
- Aguilar, B., y Pérez, V. (1993), «Sagunto (1874-1925): Un análisis económico a partir de la Matricula Industrial inscrita en el municipio», *Braçal. Revista del Centre d'Estudis del Camp de Morvedre*, 7, pp. 55-74.
- AHM (1980), *Historia de la industria siderúrgica en Sagunto*, Sagunto, mimeo.
- Argente, C., y Gallego, J. R. (1989), *La economía del Camp de Morvedre: Un análisis presente-futuro*, Sagunto, Caja de Ahorros de Sagunto, mimeo.
- , y Jerez, A. M. (1986), *La reindustrialización del Camp de Morvedre. Sagunto tres años después*, Valencia, Facultad de CC EE y EE, mimeo.
- Bertolín, J., y Mollà, D. (1982), «Estructura y dinámica de la población en El Camp de Morvedre», cap. 1 en VV AA, *Estructura social de la comarca El Camp de Morvedre*, Sagunto, Caja de Ahorros de Sagunto, pp. 1-126.
- Boyer, R. (1986), *La théorie de la régulation: une analyse critique*, París, La Découverte.
- Consejo Económico Sindical Provincial (1966), *Estudio sobre instalación de complejo siderúrgico en la zona Levante-Sur*, Valencia.
- Desdentado, A., y García Perrote, I. (1983), «Las medidas laborales de la Reconversión Industrial», *Economía Industrial*, 232, pp. 51-63.
- Diputación Provincial de Valencia (1981), *El conflicto siderúrgico a Sagunto (1933) segons la premsa*, Valencia.
- Elias, N., y Dunning, E. (1992), «El ocio en el espectro del tiempo libre», en N. Elias y E. Dunning (1992), *Deporte y ocio en el proceso de la civilización*, México, FCE.
- Gallego, J. R. (1991), «Un model interpretatiu per a un desenvolupament peculiar: El Camp de Morvedre», *Braçal. Revista del Centre d'Estudis del Camp de Morvedre*, 4, pp. 27-66.
- , y Nácher, J. (1994), «Arqueología industrial, modo de vida y atractivo territorial: El caso del Puerto de Sagunto», comunicación presentada al *Segón Congrés d'Arqueologia Industrial del País Valencià*, Sagunto, Diputación Provincial de Valencia (en prensa).
- , y Perales, A. (1993), «Calidad de vida y turismo: Perspectivas en

- El Camp de Morvedre», comunicación presentada al I<sup>er</sup> Congrés d'Estudis sobre El Camp de Morvedre, Sagunto, 18-20 de noviembre, Braçal (en prensa).
- , y Tomás Carpi, J. A. (1990), *Estudios básicos para la ordenación del territorio de la Comunidad Valenciana. El Camp de Morvedre*, Universitat de València.
- Gardner, J. S. (comp.) (1992), *The Company Town. Architecture and Society in the Early Industrial Age*, Nueva York, Oxford University Press.
- Girona, M. (1989a), *Minería y siderurgia en Sagunto*, Valencia, Alfons El Magnànim.
- (1989b), «Ramón de la Sota y el Port de Sagunt», *Braçal. Revista del Centre d'Estudis del Camp de Morvedre*, 1, pp. 79-91.
- , y Vila, J. (1991), *Arqueología industrial en Sagunto*, Valencia, Alfons El Magnànim.
- Gregory, D., y Urry, J. (1990), *Social Relations and Spatial Structures*, Londres, Macmillan.
- Harvey, D. (1979), *Urbanismo y desigualdad social*, Madrid, Siglo XXI.
- (1985), *The Urbanization of Capital*, Oxford, Johns Hopkins University Press, Basil Blackwell.
- (1993), *The Condition of Postmodernity*, Cambridge, Blackwell Pub.
- Hirschman, A. O. (1977a), *Salida, voz y lealtad*, México, FCE.
- Hoggett, P. (1992), «A Place for Experience: A Psychoanalytic Perspective on Boundary, Identity and Culture», *Environment and Planning D: Society and Space*, vol. 10, pp. 345-356.
- Lash, S., y Urry, J. (1994), *Economies of Signs and Space*, Londres, Sage Publications.
- Lipietz, A. (1979), *Crise et inflation: pourquoi?*, París, Maspero.
- Martín, J. (1991), *Urbanismo y arquitectura industrial en Puerto de Sagunto*, Sagunto, Caja de Ahorros de Sagunto.
- Martínez, J.-D. y Ortiz, A. (1994), «Los primeros nacidos en Puerto de Sagunto (1907-1913). Un estudio de demografía histórica», *Braçal. Revista del Centre d'Estudis del Camp de Morvedre*, 9, pp. 53-93.
- Newell, D. (1985), «Arqueología industrial y ciencias humanas», *Debats*, 13, pp. 38-41.
- North, D. C. (1992), «Institutions, Ideology and Economic Performance», *Cato Journal*, vol. 11, 3, pp. 477-488.
- Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action*, Cambridge, Harvard University Press.
- Pérez Puchal, P. (1966), «Estudios demográficos del Bajo Palancia», *Estudios Geográficos*, 102, pp. 5-51.
- (1968), *La industria del Campo de Sagunto*, Sagunto, Caja de Ahorros de Sagunto.
- Picó, J. (1977), *El moviment obrer al País Valencià sota el franquisme*, Valencia, Tres i Quatre.

- Sack, R. D. (1986), *Human Territoriality*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Sayer, A. (1990), «The Difference that Space Makes», cap. 4 en D. Gregory y J. Urry (comps.), *Social Relations and Spatial Structures*, Londres, Macmillan, pp. 49-66.
- Toharia, L. (1986), «Un fordismo inacabado. Entre la transición política y la crisis económica», cap. 6 en R. Boyer (comp.), *La flexibilidad del trabajo en Europa*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pp. 161-184.
- Tomás Carpi, J. A. (1985), *La lógica del desarrollo: el caso valenciano*, Valencia, Caja de Ahorros de Valencia.
- (1994), «Reconversión siderúrgica y reindustrialización en Sagunto: un enfoque evolucionista», *Cursos de Verano de San Sebastián*, 1-3 de septiembre.
- ; Nácher, J. y Bono, E. (1993), «Calidad de vida y política pública en España» en L. Gamir y D. Such (comps.), *Política económica de España*, Madrid, Alianza, pp. 459-499.
- Urry, J. (1990), «Social Relations, Space and Time», cap. 3 en D. Gregory y J. Urry (comps.), *Social Relations and Spatial Structures*, Londres, Macmillan, pp. 20-48.

**Resumen.** «Territorialización de base industrial: el caso ejemplar del Puerto de Sagunto»

Este artículo repasa la evolución del modo local de vida en el Puerto de Sagunto, núcleo industrial nacido a principios del presente siglo con la instalación *ex novo* de actividades minerosiderúrgicas a partir de una iniciativa exógena y extraña a la base socioeconómica local y regional. Se propone una explicación histórica a los excepcionales niveles de lealtad individual y cohesión social de la localidad, claramente evidenciados cuando, en 1983, se decreta el cierre de la cabecera siderúrgica y se inicia una etapa de mayor diversificación industrial. El proceso de territorialización del Puerto responde al encuentro en un solo escenario de factores que concitan un elevado nivel de riesgo consciente para empleadores y empleados, y, por tanto, una voluntad compartida de generar instituciones que mitiguen un nivel de conflictividad explícito. Las raíces del conflicto local se hallan en la hegemonía productiva de la siderurgia, en las escasas opciones de salida existentes para los trabajadores locales y en la previa experimentación de la emigración.

**Abstract.** «The territorialization process of the industrial structure: the case of Puerto de Sagunto»

This article traces the evolution of the local way of life in Puerto de Sagunto, an industrial centre which emerged at the beginning of the century when, on the initiative of entrepreneurs with no roots in the socio-economic structure of the locality or region, mining and iron and steel industries were established there for the first time. The authors present an historical explanation for the exceptionally high levels of individual loyalty and social cohesion in Puerto de Sagunto that were clearly revealed when the closure of the iron and steel factory was announced in 1983 and a new phase of greater industrial diversification began. The territorialization process of Puerto de Sagunto reflects the presence in a single scenario of factors that stimulated a high awareness of risks among both employers and employees, and, in consequence, their common commitment to constructing institutions that might serve to limit explicit conflicts. The roots of local conflict lie in the productive hegemony of iron and steel, the scarce exit opportunities for local employers, and earlier experiences of migration.

# Medio ambiente y sostenibilidad: un nuevo marco para la reestructuración societal

Juan Manuel Iranzo \*

## 1. Introducción

El conflicto entre el trabajo y el capital ha centrado la atención de los sociólogos que en el último siglo y medio han investigado la organización social de la producción y la distribución de bienes en las sociedades contemporáneas. Por contraste, la tercera mercancía ideal de la economía política —la tierra— ha carecido casi de voz en los discursos sociales, tanto legos como académicos. Ese silencio comporta una relevante insuficiencia a la hora de comprender los procesos de producción y reproducción social, pues a causa del daño ambiental, «lo que se está perdiendo no es sólo el patrimonio natural, sino los recursos de los cuales depende la futura productividad económica» (French, 1992: 79), la capacidad planetaria para sostener indefinidamente sociedades complejas capaces de ofrecer condiciones de libertad, justicia y bienestar generales (Daly, 1980).

La sociología del capital se denomina simple y perversamente Economía. La Sociología del Trabajo, más honesta en la transparencia de su nombre, es una disciplina madura y fértil (Castillo, 1994). No existe, en cambio, una sociología de la Tierra, que sería una Sociología de la Naturaleza<sup>1</sup>. De hecho, habría que partir de la

\* Profesor de Sociología. Departamento de Sociología I (Cambio Social), Facultad de Ciencias Políticas y Sociología (UCM). Campus de Somosaguas. 28223 Madrid.

<sup>1</sup> La Naturaleza se convierte en un bien cuando su utilidad humana ha sido construida mediante una inversión de capital y/o trabajo —por ejemplo, con su roturación y mantenimiento en explotación sostenible o bien mediante los costes de

existencia de diferentes "naturalezas" susceptibles de análisis social (MacNaghten y Urry, 1995). Puede abordarse una sociología de los conocimientos ambientales (Iranzo, 1993; Wynne, 1994); pueden analizarse las distintas lecturas sociales de la naturaleza —en especial, el proceso por el que la Tierra ha pasado de Madre a Capital (Everden, 1992; Iranzo, 1993/1994; Simmons, 1993); la sociología del deterioro ambiental, de origen eminentemente antropogénico es un campo en eclosión<sup>2</sup>; y, finalmente, existe un terreno abierto para un examen más general de las relaciones entre sociedad y medio ambiente (Redclift y Benton, 1994). La Naturaleza puede entrar en el análisis sociológico como un nuevo "actor social" hasta hace poco comúnmente excluido de los procesos sociales: tanto la naturaleza humana interna como las variaciones del marco ambiental afectan de modo determinante la acción social y deben ser tenidas en cuenta en el análisis social.

La sociología puede aportar tanto como aprender del análisis de la crisis ambiental. El discurso ambiental por sí solo es un recurso necesario pero no suficiente para definir en qué consiste una sociedad sostenible. El diseño de ésta implica elecciones políticas (sobre libertades y distribución de poder y responsabilidad), económicas (sobre asignación y uso de recursos) y sociales (sobre valores y creencias) que, precisamente porque constituyen el sustrato del pensamiento ambiental, no pueden ser resueltas previamente por él (Martell, 1994). En lo que sigue repasaremos el proceso de construcción de la crisis ambiental desde diferentes ámbitos teóricos-

---

oportunidad de su preservación como recreo o paisaje— y cuando un grupo administra para sí esa utilidad. En cambio, la Naturaleza deviene la *mercancía* Tierra sólo cuando se la convierte en un bien *escaso* mediante el principio de *exclusión*, mediante su definición como *propiedad privada* de un actor, individual o colectivo, públicamente legitimado para exigir a otros una remuneración por el disfrute de dicha utilidad en las condiciones y circunstancias que convengan las partes. En este marco, el imperativo de mercado de maximización de beneficios llevará inevitablemente a descuidar la reproducción de su capacidad de (auto)regeneración: «La Naturaleza se vería reducida a sus elementos, el entorno natural y los paisajes serían saqueados, los ríos polucionados... el poder de producir alimentos y materias primas destruido» (Polanyi, 1944, citado en Prieto, 1996).

<sup>2</sup> Sin embargo, la mayor parte de la información en este sentido la proporcionan divulgadores científicos —sin demérito de su excelencia educativa y de denuncia— sin una propia perspectiva sociológica (cf. Araujo, 1990; Tapia y Toharia, 1995; Hernández, 1987). El libro de Al Gore (1992) ofrece una perspectiva más sensible a los factores sociales de la crisis ambiental. Por fin, Enrique Leff (1994) propone una integración total de la racionalidad ambiental teórica en la perspectiva sociológica.

ciales y las implicaciones que tales modos de construcción tienen para el diseño de una sociedad sostenible.

## 2. Degradación ambiental y malestar de civilización

El conflicto central de la sociedad industrial es la disputa por el excedente de los procesos productivos. La cuestión sobre la distribución de las externalidades de dichos procesos y sobre la perdurabilidad del excedente mismo ha permanecido largo tiempo en último plano de la preocupación pública. De hecho, si bien la protesta organizada contra los efectos nocivos de la industrialización sobre la salud, el paisaje y el bienestar material nace a fines del siglo XIX, es sólo en los años sesenta que el crecimiento económico proporciona, a través de sus efectos destructivos sobre el entorno, la evidencia de una crisis ambiental (Yearley, 1991). Al tiempo, el relativo equilibrio y la institucionalización del conflicto social de clases abrió el nicho de atención —y de esfuerzo social en resolución de conflictos— para que en él se ubicase la controversia ambiental (Ward y Dubos, 1972).

Las crisis petroleras catalizaron la conciencia ambiental emergente (Delibes, 1979; Scorer, 1977). Ellas pusieron de manifiesto no sólo la vulnerabilidad política sino también los límites físicos insuperables (Cook, 1976) del modelo de industrialización actual, basado en el monocultivo de fuentes oligopolizadas de combustibles fósiles (además del peligroso combustible nuclear). Si la saturación de los sumideros de polución podía presentarse, defenderse y considerarse como un precio necesario de la modernización económica, los límites de las fuentes de suministro ponían en cuestión las propias bases materiales del sistema. A esto se añade que comenzaba a apuntarse la idea de que el modelo industrial dominante en el Norte es imposible de generalizar a todos los países del planeta e inviable a largo plazo y que, por tanto, era preciso reconsiderarlo. Durante los años ochenta los síntomas de la insostenibilidad se extienden<sup>3</sup> y con ellos la conciencia de la irreversibilidad de nume-

---

<sup>3</sup> «Los síntomas ecológicos de la insostenibilidad son, entre otros, la disminución de la superficie de los bosques, la reducción del espesor de los suelos, la reducción de los acuíferos, el agotamiento de los bancos de pesca, la ampliación de

rosos procesos de deterioro y la voluntad de denunciarlos y oponerse a ellos (Dobson, 1991; McKibben, 1990). Sin embargo, la crisis ambiental solamente puede entrar a formar parte del mundo socialmente definido como real cuando los actores consideran reales sus efectos<sup>4</sup>, algo que sólo ocurre cuando los actores adquieren un lenguaje natural de observación, cargado de teoría, en cuyo marco esos efectos resultan evidentes (Feyerabend, 1970).

Parte de esa convicción surge de considerar hasta qué punto la historia humana descansa en el modo de operación de los ecosistemas (Ponting, 1991; Seymour y Giradet, 1986; Simmons, 1989). La Historia de la Humanidad es, de algún modo, la historia de cómo se han vencido las limitaciones del entorno y de las consecuencias que éste ha sufrido por ello. Las técnicas y procesos productivos cada vez más complejos y el empleo de cada vez más recursos pueden verse como *progreso*, pero desde una perspectiva ecológica el proceso aparece más bien como una serie de métodos cada vez más sofisticados y más dañinos ambientalmente para satisfacer las mismas necesidades básicas.

En el marco de la teoría crítica del momento se establece un paralelismo entre la explotación del trabajo humano por el capital y la explotación del "trabajo" de suministro y disposición que realiza el ambiente; por mor de mantener el nivel de plusvalía esta explotación habría sobrepasado la capacidad de autorreproducción del medio<sup>5</sup>. No obstante, la definición de la crisis ambiental no se construyó sobre la base del conflicto tradicional de clases (anatematizando un culpable, el capitalismo). No ocurrió así por tres motivos: primero, la proyección de los primeros datos dibujó un futuro apocalíptico a medio plazo *para toda la humanidad, sin distinciones de clase*; segundo, las clases sin capital fueron redefinidas como *cómplices* de la crisis a través de su participación en la cultura del consumo y el Estado de bienestar; tercero, el problema se definió localmente como una «emergencia nacional» que precisaba la abolición de las consideraciones de clase —como en el caso de una guerra—<sup>6</sup>, del mismo modo que se estaban definiendo las estrategias económicas públicas para salir de la crisis económica.

Como parte de un proceso avanzado de mundialización (Vidal, 1994), que algunos han bautizado como «el nacimiento de la era planetaria» (Morin y Kern, 1993), el aumento de la actividad económica global, así como de la información sobre la existencia de fenómenos dramáticos de daño ambiental (derrames de petróleo, agujero de ozono, calentamiento global —con efectos perniciosos sobre el clima y el nivel del mar—, masiva deforestación de los trópicos, toxicidad creciente de los biocidas, desbordamiento de la producción de residuos tóxicos, peligrosos e incluso domésticos) han llevado a la conclusión de que, con independencia de la causa directa o indirecta del deterioro, todo el planeta se halla, en mayor o menor medida, amenazado por sus efectos. La cuestión se diagnosticó finalmente, en términos importados de la ecología de poblaciones, como rebasamiento de la capacidad de carga planetaria (Meadows *et al.*, 1972). La importancia de la interpretación social del conocimiento científico obliga a examinar en detalle el papel de las ciencias en la definición de la problemática ambiental.

los desiertos y la elevación de las temperaturas globales. Entre los síntomas económicos figuran el declive económico, la disminución de las rentas, el aumento del desempleo, la inestabilidad de los precios y la pérdida de la confianza de los inversores. Entre los síntomas políticos y sociales figuran el hambre, la malnutrición y, en casos extremos, la hambruna masiva; los refugiados por motivos ambientales y económicos, los conflictos sociales según pautas étnicas, tribales y religiosas; y los disturbios y las insurrecciones» (Brown, 1995: 41).

<sup>4</sup> Dicho de otro modo, la existencia social se basa en la susceptibilidad de que puedan atribuirse ciertos efectos a algo; la causalidad es el requisito epistémico básico de todo análisis social (Blanco, 1994).

<sup>5</sup> En palabras de Schumacher: «Uno de los más ominosos errores de nuestra era es la creencia de que el problema de la producción está resuelto. Esta ilusión... se debe principalmente a nuestra incapacidad para reconocer que el moderno sistema industrial, con toda su complejidad intelectual, consume la propia base sobre la que se eleva. Por emplear el lenguaje de los economistas, vive de un capital irremplazable al que trata alegremente como si fuera una renta. He especificado tres categorías de dicho capital: los combustibles fósiles, los márgenes de tolerancia de la naturaleza y la dignidad humana» (1991: 33).

<sup>6</sup> La metáfora de la guerra recurre con frecuencia en las controversias ambientales. Es un tropo favorito de autores progresistas "integrados", como Barry Commoner (1990), uno de los pioneros de la conciencia ambiental, usado para obviar no tanto la muy diferente situación de distintos grupos sociales frente a la crisis ambiental, que se reconoce, sino las potencialidades de conflicto radical que pueden derivarse de ello.



### 3. La construcción de la crisis ambiental como parte de la distribución social de conocimiento científico

El deterioro ambiental es una construcción del sistema de ciencia y tecnología. Eso no significa que no sea auténtico, sino que el principal recurso para su concepción *como una realidad social problemática* es el conocimiento científico-técnico (Yearley, 1991). Conviene, pues, distinguir entre la construcción de la crisis ambiental como un fenómeno natural y su interpretación como un problema social; la primera tarea está asignada a los científicos naturales, la segunda a los científicos y otros agentes sociales.

La relatividad e indeterminación últimas del conocimiento científico son tesis generalmente admitidas en la epistemología actual<sup>7</sup>. (Woolgar, 1988; Iranzo *et al.*, 1995). Esos rasgos hacen de él un aliado incierto en la controversia social, pues ésta demanda asertos invulnerables a la deconstrucción por parte del adversario (Yearley, 1992). A pesar de ello, las ciencias han devenido aliados indispensables para gozar de credibilidad en tales polémicas. Y es que más allá del realismo *naïf* que atribuye omnipotencia al producto material o simbólico de los sistemas tecnológicos —obviando las bases sociales necesarias de su existencia y funcionamiento—, la cuestionabilidad del conocimiento tecnocientífico se cierra dentro del propio sistema, en sus *culturas epistémicas*, conforme a criterios específicos (Knorr-Cetina, 1991).

Knorr se plantea cómo cierran diversas ciencias los problemas de Circularidad y Contingencia<sup>8</sup> habida cuenta de que su racionalidad «no tiene por qué limitarse, como ocurre a menudo en la teoría económica, a la especificación mental y computacional del cálculo y la optimización racionales constreñidos por los requisitos de

<sup>7</sup> Excepción hecha del limbo de la filosofía analítica.

<sup>8</sup> La paradoja de la circularidad radica en la definición recíproca de la competencia profesional o metodológica y la obtención de resultados correctos (Collins, 1985). Así, por ejemplo, los modelos de calentamiento climático no pueden verificarse sin datos precisos de la evolución de la temperatura global, que no puede determinarse con alta precisión a su vez en ausencia de modelos de cálculo apropiados. La paradoja de la contingencia reside en la necesidad de equilibrar la utilidad de procedimientos contradictorios para la obtención de hallazgos —por ejemplo, la creciente complejidad de los modelos de evolución de la atmósfera mejora su precisión pero alarga su tiempo de cálculo y reduce su inteligibilidad.

modelos formales» (1991: 105) Una cultura *sistemática* —como la de los físicos teóricos— resuelve la cuestión dividiendo los problemas en unidades mínimas e interpretando los resultados sucesivos paso a paso en el marco de los datos y análisis realizados previamente por equipos prestigiados. Esta misma cultura está presente en las comunidades de biólogos-ecólogos y de físicos y químicos de la atmósfera. Por contra, una cultura epistémica basada en una racionalidad *biográfica* integra la circularidad al autorizar la gestión del posible error científico apoyando la personalidad del científico como narrador y como un experto (persona con experiencia) que sabe interpretar los datos singulares porque comprende su conjunto.

Los poderes corporativos de las sociedades avanzadas prefieren fundar su autoridad en la formación de criterios de juicio a partir de la información proporcionada por «cuerpos socio-cognitivos» o «sistemas expertos» (Giddens, 1990) antes que sobre la controvertible experiencia particular de «expertos». En este último caso, el carácter inconcluyente del conocimiento científico lo hace insuficiente puesto que resulta posible discutir todo el proceso de análisis, desde la recogida y elaboración de datos, pasando por la construcción de modelos hasta la lectura sociopolítica de los resultados. (Esto ocurre especialmente cuando se trata de conocimiento de vanguardia usado en contextos donde hay intereses en conflicto, intereses que pueden apelar a conocimiento experto alternativo o señalar las incertidumbres derivadas de las extensiones inductivas tentativas de la práctica científica establecida a los nuevos casos de estudio [Yearley, 1993/1994].) Por efecto de este imponderable, la tendencia política más frecuente consiste en valorar los datos como indicadores provisionales discutibles y negociar en torno a estimaciones medias las medidas paliativas políticamente viables a corto plazo, esto es, aceptables para la opinión pública y el Ministerio de Hacienda.

Son, por tanto, las comunidades de expertos en conjunto las que construyen públicamente su autoridad (Ziman, 1968, 1978) al negociar reiteradamente su credibilidad en sucesivos ciclos de producción y discusión de nueva información (Latour y Woolgar, 1979). Tal vez sea, pues, conveniente situar a las *comunidades epistémicas*<sup>9</sup> junto a los Estados como actores fundamentales del con-

<sup>9</sup> Las comunidades epistémicas son redes de profesionales que comparten, primero, un conjunto de normas y creencias en principios fundados en valores compartidos que dan razón para la acción colectiva de la comunidad; segundo, creen-

cierto internacional (Haas, 1992) donde se está formando una red difusa de gobierno mundial (French, 1995). Los químicos de la atmósfera, los ecólogos de zonas húmedas y los demógrafos, por ejemplo, constituyen influyentes comunidades epistémicas de este orden. Más allá de los enfoques neomodernizadores o basados en la teoría de la dependencia, que trabajan con actores maquiavélicos (Estados ambiciosos y multinacionales avariciosas) y toman como dado el estado de la técnica (jurídica, comunicativa, militar y de producción) como principal indicador de su capacidad de acción; más allá de los enfoques posestructuralistas que se centran en un universo de discursos y lenguajes, significados y palabras sin actores aparentes, un enfoque de comunidades epistémicas puede iluminar los procesos de difusión de información y aprendizaje entre los actores sociales a diferentes niveles. No en vano los lenguajes y prácticas científico-técnicas son un idiolecto básico que comparten en las negociaciones sobre cuestiones ambientales tanto las nuevas instancias públicas encargadas de responder a las demandas "verdes" como los grupos "civiles" ecologistas que las vocalizan.

Las comunidades científicas respaldan su autoridad ante las elites con una retórica sistemática —es el método quien produce su conocimiento<sup>10</sup>— pero ante el público en general y, de hecho, ante

cias causales que fundan prácticas competentes para la identificación de problemas relevantes y soluciones practicables para esa comunidad; tercero, un conjunto de nociones compartidas de cómo validar el conocimiento en el área donde son expertos; y, finalmente, una empresa política común, es decir, un conjunto de prácticas de asesoría y persuasión asociadas con el conjunto de problemas a los que dirigen su competencia profesional.

Cada vez con mayor frecuencia, comunidades de científicos asisten a las autoridades públicas como recurso para reducir las incertidumbres no tanto de la conducta de otros actores como para describir la situación en términos objetivos y definir tanto los problemas presentes como los intereses específicos de los Estados. Las comunidades epistémicas aparecen como un factor complementario a otros factores —como las capacidades de acción de los agentes y el estado del sistema de competencia/cooperación que éstos constituyen. Las comunidades epistémicas pueden constituir un elemento de cooperación internacional cuando persuaden a los Estados para perseguir intereses coincidentes con los de otros, de tal modo que aparecen sinergias de cooperación cuyo origen no es el estado del sistema ni sus mismas unidades. Las comunidades epistémicas incrementan la capacidad de los Estados y, aún más importante, la capacidad de aprendizaje de nuevos patrones de razonamiento e interpretación con los que identificar sus intereses y los medios de alcanzarlos.

<sup>10</sup> Para los argumentos iniciales que pusieron en cuestión la identificación de rigor procedimental y racionalización de las prácticas establecidas con un "método" abstracto y positivo, véase Medina, 1989.

los líderes que se guían básicamente por la popularidad de los argumentos que deben sustentar o combatir en público, la presentación de la razón científica sigue el patrón *biográfico*, de "personalidad fuerte". La divulgación de la tesis de una crisis ecológica global, en concreto, se ha basado en gran medida en el papel de autores de gran difusión como Barry Commoner, Hermann Daly, Paul Ehrlich o Donella y Denis Meadows<sup>11</sup>. Estos últimos constituyen quizá el caso paradigmático de este enfoque de *biográfico* capaz de dar una interpretación coherente a un todo sistemático. El modo como lo hacen es interesante.

Los Meadows plantean el problema de la evolución de la actividad humana en su conjunto como análogo a la cuestión de los modos de acercamiento de una población al límite de la capacidad de sustentación de su ecosistema. Hay cuatro posibilidades. Si los límites físicos están lejanos o crecen exponencialmente puede permitirse un crecimiento continuo de la población, de momento. Una segunda posibilidad es que las señales de los límites físicos hacia la economía en crecimiento sean instantáneas, precisas y se responda a ellas de inmediato (como debería ocurrir, en teoría, en la situación ideal de mercado perfecto). También ocurre así cuando la población o la economía se limitan a sí mismas sin necesitar señales de los límites externos. En estos casos se produce un crecimiento sigmoidal, una estabilización paulatina por debajo del límite. De otro lado, se da el sobrepasamiento y una oscilación subsiguiente si las señales o las respuestas se retrasan y los límites no son erosionables o son capaces de recuperarse rápidamente de la erosión. Por fin, hay sobrepasamiento y colapso si se retrasan las señales o las respuestas y los límites son erosionables, esto es, se degradan de forma irreversible cuando se los excede. Los Meadows plantean que la situación puede representarse por un punto del tramo ascendente de una

<sup>11</sup> La razón por la que la enorme difusión de sus argumentos no ha cambiado el mundo constituye un problema digno de atención referente a la persuasión de la ciencia y de la comunicación experta en nuestra sociedad. Es de extraordinaria relevancia determinar cuál o cuáles sean los factores limitantes, bien el contraste entre la presunta neutralidad de la ciencia y el compromiso social del científico, o bien la paradoja entre las incertidumbres del conocimiento universal de la ciencia y la necesidad de acciones precisas situadas localmente, o bien el hecho de apelar a las elites dirigentes en lugar de al humanismo cívico de la población en general —y en especial a sus movimientos articulados—, o bien el hecho de aceptar de antemano que los intereses dominantes no podrán superar la contradicción de sus conveniencias a corto y largo plazo, etc. (VV AA, 1994).

curva por encima de los límites. Puesto que no existen dudas sobre la erosionabilidad de los recursos, el dilema se reduce a saber cuánto tiempo tardaremos en situarnos por debajo de él y si será suficiente para evitar una catástrofe malthusiana de dimensiones planetarias y para asegurar una sociedad sostenible en el futuro.

El modelo de ordenador en que se basa *Los límites del crecimiento* ha sido criticado por ser demasiado simple: la selección de las variables y los procedimientos de ponderación y aproximación numérica a sus efectos pueden condicionar los resultados, en especial cuando, como es el caso, el programa es iterativo (los resultados de una ejecución son los datos de la siguiente ronda). Además, incluso si los resultados son correctos, el período de tiempo para el que estiman puede darse el colapso no estaría tan cercano como lo estiman (mediados del próximo siglo). Los Meadows reconocen que el modelo es impreciso respecto a su escala temporal y también que tiene baja resolución cuando se trata de analizar procesos concretos que afectarían a ámbitos geográficos o a redes de prácticas y actividades específicas. No obstante, insisten en que su trabajo no produce tanto predicciones como avisos; que, si no ocurren cambios profundos en los estilos de vida de todo el mundo, el crecimiento exponencial de la actividad económica acabará por rebasar los límites de disponibilidad, autorreproducción y depuración de residuos del entorno, y eso afectará negativa y acumulativamente a los rendimientos del sistema. Además, la interrelación de las variables usadas (población, recursos, contaminación, producción industrial de bienes de consumo y servicios y producción de alimentos) hace que la aparición de soluciones técnicas únicamente permite esperar un colapso más tardío y en condiciones más penosas. El punto principal para subrayar su importancia reside en que después de veinte años de su formulación original, el modelo sigue sin haber sido falsado y los datos más recientes se ajustan a las previsiones originales (Meadows *et al.*, 1992).

La historia recuerda a los líderes, pero son a menudo los contables quienes mantienen el orden y la logística de los grupos en lucha. La potencia argumental de estos autores no existiría sin el respaldo del sistema de ciencia y tecnología. La demanda constante de información ambiental, alimentada por la inquietud extendida por los divulgadores, ha permitido el crecimiento, diversificación, especialización, profesionalización, institucionalización, integración y coordinación del trabajo de investigación sobre el medio ambiente a escala nacional, regional y mundial. Los programas de desarrollo tecnológico se han orientado a estandarizar los procedimientos de

medición y control de las variaciones ambientales y a reestructurar productos y procesos de producción que se han identificado como dañinos para el medio. Los trabajos científicos, por su parte, se han orientado más hacia la detección y caracterización y el estudio de perspectiva de problemas ambientales.

Quizá el caso más notable entre las instituciones que acopian y evalúan la investigación ambiental global sea el Worldwatch Institute. La continuidad de sus trabajos y su calidad permiten ver cómo ha cambiado la situación en la última década. Al comparar dos informes anuales sobre la situación y perspectivas del medio ambiente de su publicación principal, *El estado del mundo*, separados por diez años (Brown *et al.*, 1987, 1995), se aprecian coincidencias y discrepancias significativas. Las coincidencias se centran en la preocupación por el deterioro acelerado de sistemas biológicos de mantenimiento de la vida humana —pesquerías, bosques, suelos y reservas hídricas—, por la evolución de la población, el reciclaje, el aumento de la eficiencia energética y el desarrollo de fuentes alternativas de energía. También la cuestión del liderazgo político reincide, aunque ha evolucionado de denunciar la falta de sensibilidad ambiental en los gobiernos nacionales a lamentar su incapacidad o falta de voluntad para convertir sus compromisos en acción efectiva a escala global en la era posRío.

La primera gran diferencia aparece en el capítulo de objetivos. El informe de 1985 se plantea como objetivo de la política económica, ambiental y demográfica *mejorar la condición humana sin disminuir la capacidad de mantenimiento de los sistemas biológicos*. En 1995 el objetivo prioritario es evitar que el estancamiento y recesión de los bancos pesqueros, el deterioro de la explotabilidad del ciclo hidrológico, el estancamiento del aumento de la productividad y el empleo de fertilizantes supongan un grave retroceso de la producción de alimentos per cápita y un incremento dramático de los precios. Esto podría suponer el factor (malthusiano) limitador del crecimiento demográfico de la peor forma posible<sup>12</sup>.

Estos cambios comportan que desarrollo y ambiente han llegado a estar tan interrelacionados que resulta inconcebible su viabilidad

<sup>12</sup> Si en 1985 se temía que la primera gran crisis ambiental fuese una escasez de agua y alimentos en África, la experiencia ha mostrado "sólo" pérdidas limitadas de población a causa de sequías, hambrunas, matanzas y sida en África Oriental. Hoy la perspectiva de una "primera gran crisis regional-global" apunta a la perturbación de los mercados de alimentos a causa del incremento de la demanda china en los próximos veinte años.

por separado. Los breviaros estadísticos anuales del instituto —publicados bajo el título de *Signos vitales*— incluyen y contrastan, por ejemplo, datos sobre crecimiento demográfico, flujos financieros, tasa de intercambio grano/petróleo, producción de alimentos, disponibilidad de agua, producción energética (y sus fuentes), alfabetización, refugiados, producción de clorofluorocarbonos (CFC), de coches y bicicletas y docenas de otros indicadores. La tendencia de los últimos años señala hacia un tímido optimismo en las cuestiones demográficas y una creciente preocupación por la posibilidad de desarrollo en los países más desfavorecidos. La mayor disputa en este punto consiste en decidir la disciplina económica óptima para alcanzar esos objetivos<sup>13</sup>. Las políticas de ajuste impuestas al Sur por organismos internacionales de supervisión económica (FMI, Banco Mundial) prometen estabilidad económica a corto plazo y prosperidad al cabo de un tiempo: ésa es la vía de los dragones asiáticos y, en alguna medida, del Cono Sur. La experiencia de estos países apoya esas tesis pero su éxito a escala planetaria es incierto. Además, el Norte desconfía de los efectos de un aumento de la competitividad del Sur —fuera de los sectores de aquellas importaciones que ayudan a mantener moderados ciertos precios, en especial el de la fuerza laboral<sup>14</sup>.

<sup>13</sup> En los últimos años grandes esfuerzos han ido a remediar catástrofes ambientales mayores en áreas política o militarmente sensibles, pero también a fijar reglas internacionales que impidan usar el medio ambiente como excusa para obstruir la liberalización comercial —importa menos regular el comercio para garantizar que beneficie al medio (French, 1992). No cabe duda de que no puede negarse a los países en vías de desarrollo el transcurso por la misma vía que recorrieron los hoy desarrollados sin ayudarles financiera, técnica y políticamente para evitar el coste —la destrucción de su parte de entorno común— en que incurrió el Norte desarrollado. Es preciso un cambio de prioridades: primero el campo, después la ciudad, primero los pobres, después los ricos; primero las mujeres, después los varones. En una palabra, los deseos de los varones urbanos acomodados tienen que ceder paso a las necesidades de las mujeres pobres rurales (Elliot, 1994). La prioridad global es la erradicación de la pobreza —el mayor factor de daño ambiental en el Sur— creando nuevas oportunidades de prosperidad y aumentando la educación.

<sup>14</sup> Así, los acuerdos de la última ronda del GATT fijan que las limitaciones a las importaciones textiles del Sur al Norte según el acuerdo multifibras se mantendrán otros diez años antes de comenzar a reducirse. Asimismo, se han establecido normas anti-dumping financiero, pero no social —pues las peores condiciones retributivas y laborales en el Sur suponen una ventaja competitiva para éste que favorece indirectamente su contención en el Norte. La dominación del mercado mundial se impone, en todo caso, a través del modelo tecnológico: la derrota europea en el intento de mantener su modelo agrario llevará a la agricultura mundial a competir

En suma, muchas ciencias son hoy el único actor cognitivo legítimo en sus respectivos dominios. La dificultad de su integración en discursos de poder reside en que las ciencias son actores más plurales e inciertos y menos unitarios de lo que serviría a los propósitos de quienes desean opciones políticas precisas e incontestables. Éste es el caso en la investigación ambiental. Aún más, es posible contraponer las aportaciones de distintas ciencias —típicamente, las expectativas de la economía frente a los ominosos avisos de la biología— para sustentar interpretaciones diversas de la situación. El balance de esta disputa se encarna en un concepto ya omnipresente en los discursos públicos: el desarrollo sostenible.

#### 4. Visiones económicas del cambio ambiental: la cuestión del desarrollo sostenible

La crisis ecológica es un fenómeno económico en tanto que la mayor parte del daño ambiental procede de procesos productivos y de consumo masivos y en cuanto que los recursos para paliarla deben provenir mayoritariamente de esos mismos procesos. De otro lado, la principal inquietud que la crisis ecológica ha suscitado en el ámbito económico<sup>15</sup> resulta de su potencial capacidad para frenar el desenvolvimiento económico en el futuro. Este desafío ha recibido profusa contestación por parte de la ciencia económica.

La respuesta intelectual al problema se ha dividido en dos corrientes: economía ambiental y economía ecológica (Estevan, 1995; Naredo, 1995). La mayoritaria *economía ambiental*, lejos de impugnar el modelo de desarrollo, trata de reconducirlo sobre ba-

en términos del modelo estadounidense (intensivo en capital, con mínimo insumo de mano de obra, energéticamente ineficiente y agresivo con el medio) (Barco, 1994). Es así, por ejemplo, que determinadas especialidades textiles sólo podrán evitar su emigración al Sur mediante una masiva y constante inversión en maquinaria más productiva (Douthwhite, 1992).

<sup>15</sup> Dejo de lado la creciente expansión de un "consumo verde" de productos que deterioran en menor medida el entorno. Señal del éxito de este mercado es la advocación en la publicidad de las primeras marcas mundiales de su compromiso en la defensa, real o pretendida, del entorno natural. Por otro lado, la solidez ambiental ha probado ser más rentable en numerosos procesos —abarata la producción, reduce los riesgos, aumenta la productividad de los trabajadores, dinamiza la gestión, atrae y da confianza a la demanda, eleva su nivel de exigencia, etc. (cf. Davis, 1991; Schmidheiny, 1992; Silverstein, 1993).

ses sostenibles; entiende el ambiente como un *medio* que debe explotarse con la mayor eficiencia para maximizar la renta actual sostenible para el *consumo* de la población; confía su logro principalmente al mercado "regulado" como institución idónea de gestión, para lo cual trata de subsumir bajo las prácticas corrientes de valoración monetaria los intercambios privados de bienes que comportan externalidades (desutilidades) públicas. A todos los efectos, el procedimiento adscribe la propiedad del bien ambiental que se deteriora a una persona (el Estado o las empresas) que administran un "chantaje" al consumidor para que pague en el precio del producto la conservación de los bienes naturales perjudicados. (De hecho, *dada la multifuncionalidad de los bienes naturales*, su reproducción parcial y tendencialmente decreciente en forma de sustitutos imperfectos —como trocar bosques por parques— o sólo a costa de una onerosa infraestructura de gestión —caso de los recursos hídricos.)

La crisis ambiental se traduce, desde esta óptica, en un problema económico en términos de máxima reducción de las externalidades compatible con la máxima productividad económica. En otras palabras, se trataría de incluir en el precio de mercado de un bien su coste ambiental —esto es, la medida en que los consumidores del bien están dispuestos, *además*, a pagar la contención de la externalidad que produce. La literatura sobre técnicas de evaluación del patrimonio ambiental es muy amplia<sup>16</sup>. Estas técnicas, sin embargo, incorporan una serie de supuestos —incluso en el caso de que presupongan el mantenimiento constante de la productividad de las fuentes de recursos y de los sumideros de polución— que las hacen discutibles. Un primer supuesto se refiere a la tasa de descuento que se aplica a la utilidad de los bienes naturales conservados, que se reduce a la tasa media de crecimiento de la economía nacional en las décadas de prosperidad de la posguerra —cuando la tasa histórica *global* y la esperable en una sociedad que se aproxime al óptimo técnico es prácticamente cero (Daly, 1992). El empleo de una tasa elevada de descuento infravalora el entorno con respecto a los bienes de consumo actualmente disponibles. Otro supuesto pernicioso es el empleo de "consumidores ideales" que producen valores medios, una preferencia "ideológica" característica de la reducción estadística de preferencias humanas a rentas

<sup>16</sup> Véase, por ejemplo, Pearce, Markandya y Barbier, 1989; Pearce y Turner, 1990; Pearce, 1993; Turner, Pearce y Bateman, 1993.

disponibles que efectúan los mercados y que ignora el valor, acaso crucial, de los casos extremos (Douthwaite, 1992). ¿Es aceptable una transacción de medio ambiente por renta per cápita que perjudica a los más desfavorecidos aunque aumente el nivel de vida medio del conjunto? ¿Cuál es el valor de un árbol por el que está dispuesta a morir una mujer del movimiento Chipko? (Premios Nobel Alternativos, 1992).

Una vez valorado, el coste ha de ser "internalizado", es decir, debe ser convertido en dinero (que en último término sufragará los servicios de recuperación ambiental) a través de la venta de cuotas de agotamiento de recursos, licencias de polución o impuestos que gravan las actividades contaminantes. En suma, que «quien contamina pague» (Daly 1989). «Quien contamina» es, en último término, desde esta óptica, el *consumidor* que compra los productos cuya elaboración, uso y disposición poluciona. La idea básica es que el comprador elija hasta qué punto está dispuesto a pagar por el bien que compra *más* la ausencia de daño ambiental (es decir, enviar señales tangibles al empresario que le proporciona el bien para que adopte medios técnicos que permitan reducir ese nuevo "coste" de producción si quiere sobrevivir en el mercado). El problema con este planteamiento es que ese "bien extra" de un entorno apto y sostenible que el consumidor paga en el producto genuinamente "ecológico" es, con frecuencia, un bien que no va a disfrutar de modo inmediato —como la preservación de la Amazonia, la restauración de la capa de ozono o la recuperación de las poblaciones de ballenas. Incidiendo en un tema más antropocéntrico, la adopción de prácticas de consumo de combustibles menos propiciadoras del caldeamiento global equivalen a la suscripción de un seguro de vida cuyos beneficiarios serán las generaciones futuras<sup>17</sup>.

Pero no se trata sólo de la dificultad, en este marco, de movilizar la voluntad de adquirir un bien o evitar un mal que no se va a disfrutar. Cualesquiera que sean los mecanismos públicos de compensación del deterioro ambiental (básicamente impuestos, cuotas, sub-

<sup>17</sup> Y todo el mundo es consciente de que la dificultad de vender seguros de vida ha llevado a este sector a ofrecer su producto en combinación con otros servicios financieros como las tarjetas de crédito, los fondos de pensiones o las hipotecas. Un ejemplo de la verdadera angustia social que levanta este tema son las grandes resistencias que encuentra en Estados Unidos y Europa la implantación de una ecotasa sobre los combustibles fósiles, a pesar de que se ha probado que, en combinación con una reestructuración de los impuestos indirectos, no tendría ningún efecto negativo sobre el funcionamiento económico (Scheer, 1993).

venciones e incluso gestión estatal) éstos repercuten en último término —igual que el IVA— sobre el consumidor final y, a escala global, sobre el patrimonio natural —en especial el de los países del Sur, cuyo entorno es el más explotado y con menores garantías de sostenibilidad. Otro tanto puede decirse de que la discusión asuma sin regateo económico ni negociación social la producción de un onerosísimo “bien público” que no cotiza en ningún mercado (pese a ser el mecanismo básico de incentivación de la producción), sino que (curiosamente) se le considera un hecho eminentemente social y sin ninguna relación con lo económico —la estructura social, en particular, la estructura de clases. Además, tristemente, hay que añadir a lo dicho una «paradoja sangrienta» (Estevan, 1995): la contención del consumo, el aumento de la eficiencia productiva y la internalización de los costes de protección y recuperación ambiental en el Norte reduce la demanda y deteriora los precios de exportación de productos primarios del Sur y encarece sus importaciones del Norte perjudicando su balance de pagos —y aunque esto debería favorecer la transformación y uso local de esos bienes para sustituir dichas importaciones, es una cuestión empírica en qué medida esa sustituibilidad es posible; y, sobre todo, queda abierto el problema de la disponibilidad de capital para ejecutar ese desarrollo y de tecnología para hacerlo de la manera menos agresiva posible con el medio y más conservadora de recursos. Por otra parte, el mantenimiento del crecimiento en el Norte no resolverá sino que agravará los problemas del Sur al minar su base de recursos, disminuir su autosuficiencia y desequilibrar aún más su relación de intercambio (Goodland y Daly, 1992).

Frente al planteamiento previo, la corriente minoritaria, la *economía ecológica* (Bermejo, 1994), denuncia las ficciones jurídicas y científicas que se utilizan para legitimar y hacer operativa esta apropiación privada de la biosfera y su administración discriminatoria; ésta considera que el “medio” es el fin y que éste debe ser explotado con la óptima eficiencia para maximizar la renta sostenible suficiente para, sobre esa base, optimizar el *desarrollo humano*, que no es una magnitud métrica ni se rige por idénticos parámetros en todo el globo. Por tanto, no puede planearse sino sólo facilitarse aumentando los recursos disponibles para su realización (y esto mejorando la capacidad productiva neta del medio) y apoyando la autonomía de los actores y la formación de consensos públicos sobre derechos y obligaciones compartidos.

El paso de una economía ambiental a otra ecológica cuenta con

una nutrida literatura<sup>18</sup>. En general, de ésta puede decirse que intenta desarrollar una alternativa a la dinámica de acumulación dependiente del crecimiento del actual sistema económico. Este planteamiento reconoce que está basado en valores: se orienta a aumentar la satisfacción humana combinada con su crecimiento intelectual y moral. Sobre todo, se preocupa de los efectos que los procesos “macro” tienen sobre “el último individuo” de la sociedad —es la noción gandiana de *sarvodaya*, “el bienestar de todos” (Douthwaite, 1992). Esta perspectiva considera que un sistema cuyo fin último es su propia expansión —mediante la maximización de la tasa de beneficios en cada momento— se dirige, en un sistema físico finito como es el planeta Tierra, directo hacia su autodestrucción por consunción de sus bases biológicas y químicas. Pero incluso si la actual configuración económica pudiera ser sostenida resulta inverosímil que pudiera ser compartida por una población mundial creciente y crecientemente desigual (Ehrlich y Ehrlich, 1991). La cuestión es, pues, cuál es el límite para la generalizabilidad del sistema; es una cuestión de justicia social.

Hasta donde se considera hoy día que puede proyectarse la evolución de la tecnología actual, resulta utópico confiar en una solución tecnológica a los problemas ambientales. La respuesta requiere, además de desarrollos tecnológicos importantes y su globalización acelerada, cambios en los estilos de vida y de producción, que pueden demandar ingentes recursos en educación, formación y transferencia de información y conocimientos. Para que los recursos se orientasen en esta dirección, sería precisa no sólo la acción decidida de los gobiernos sino también que el mecanismo regulador fundamental de la economía contemporánea, el mercado, actuase en ese sentido. ¿Es capaz el mercado por sí mismo, y en un plazo razonable, de forzar a los agentes económicos a reconvertirse hacia fórmulas sostenibles de producción y consumo?

Hasta el momento, la respuesta parece negativa —por las mismas razones que ha sido incapaz de prevenir esa evolución o de satisfacer las demandas sociales de reparto equilibrado de rentas o de plena ocupación de los recursos humanos—, pero la cuestión no está cerrada (Riechmann, 1995). El mercado capitalista parece tender a destruir las bases de reproducción de los bienes libres que convierte —vía apropiación privada— en mercancías: la fuerza de

<sup>18</sup> Cf., por ejemplo, Aguilera y Alcántara, 1994; Costanza, 1991; Daly y Cobb, 1989; Naredo y Parra, 1993.

trabajo en el siglo XIX —que precisó de la creación del Estado de Bienestar para protegerla— y los recursos naturales en el siglo XX —que, no sin resistencias, está engendrando una cierta administración ambiental. Este mercado, al no reconocer necesidades humanas, sino sólo demandas solventes, tiende a generar acumulativamente desigualdad, deterioro acumulativo de la calidad —sobre todo en los estratos bajos de la escala de consumo—, bolsas de pobreza y deterioro ambiental (Bermejo, 1995). Pero puede que no se trate sólo de estos factores, sino que también mine las bases de la propia reproducción del capital y que solamente sobreviva gracias a la expansión absoluta de su capacidad bruta de procesamiento de energía —en detrimento de la masa viva del planeta (Debeir *et al.*, 1991)— y a la mejora de la eficiencia relativa de sus procesos de producción y distribución —que tienen límites físicos insalvables— (Cook, 1989; Georgescu-Roegen, 1989).

El mercado ha sido desde antiguo un mecanismo útil para agilizar y racionalizar los intercambios movidos por las especializaciones y productividades diferenciales de distintos actores económicos; el mercado será sin duda, pues, un recurso útil para la aproximación a una sociedad sostenible (Brown, 1981; Milbrath, 1989). Sin embargo, resultará ineficaz sin voluntad política o si su trayectoria resulta alterada por una potencial crisis global de gobernabilidad. De hecho, el carácter preocupante de la situación —tanto material como cognitiva y decisional—, así como la tendencia de los actores públicos a sacrificar lo importante en el altar de lo urgente, han propiciado una importante movilización social dirigida a determinar firmemente el conocimiento público de la situación y modificar esa actitud tímida de los responsables y representantes de intereses colectivos. Hemos pues de hacer un excursus para tratar de la dimensión política de la crisis ambiental.

### 5. Movilización social e instituciones políticas en torno a la crisis ambiental

La movilización social en defensa del entorno se constituye como un movimiento social de nuevo cuño: temático, diversificado ideológicamente, organizado mediante pequeños grupos que operan sobre la base de técnicas de guerrilla partisana (ocupación pasiva del territorio, acción puntual espectacular), pero no-violenta —en lu-

### Medio ambiente y sostenibilidad

gar de la acción de masas eventualmente violenta—, orientado hacia valores más que hacia fines y enfocado en su activismo principalmente con respecto a problemas y actividades localizados, pero de incidencia agregada global<sup>19</sup>. El espacio discursivo y el capital humano (el liderazgo) para la génesis del movimiento ambiental proceden de la progresiva crisis de la izquierda radical (culminada en la caída del Muro de Berlín) y la focalización de la izquierda moderada en los problemas de viabilidad *inmediata* del sistema de economía mixta globalizada y del Estado asistencial (frente a la mayor preocupación por el medio y largo plazo en el movimiento ecologista) (Melucci, 1989).

De acuerdo con Martell (1994), pueden señalarse cinco factores explicativos del surgimiento del movimiento Verde. En primer lugar, el grado de apertura o cierre de las instituciones políticas —la medida en que la gestión política ocurre a través de negociaciones en las que participan exclusivamente actores corporativos (Estado, empresas y sindicatos), existen vías abiertas en el *lobbying* o los tribunales, se dispone de un procedimiento de auditoría pública o existe una tradición de consejos o comisiones especializadas. El sistema electoral (mayoritario o proporcional, segmentado o de grandes partidos) también influye en la posible repercusión política del movimiento Verde. Cuanto más cerrado es el sistema, más activista es el movimiento. No obstante, esto no explica cómo surge la preocupación pública. Ésta puede explicarse por un segundo factor, las instituciones generadoras de opinión pública —directamente los medios de comunicación y, a través de la divulgación que éstos realizan, también la ciencia—, que han contribuido a extender la preocupación ambiental entre la población. Ahora bien, es preciso añadir la existencia previa en esa población —como tercer factor— de valores favorecedores relacionados con sus experiencias inmediatas (mayores recursos excedentes y un gusto mayor por el consumo

<sup>19</sup> Sin embargo, hay que observar que muchos de los “viejos” movimientos sociales comenzaron también como una efervescencia en la sociedad civil de grupos apenas articulados y que fueron luego formalizándose e institucionalizándose. Es posible que estemos ante una segunda oleada “normal” de movimientos sociales que inician su ciclo de movilización y rutinización. Si esto es así, si están aquí para quedarse y para, finalmente, oscilar en torno a un nivel medio de logro, la incidencia del movimiento ambientalista en el ámbito político acabará por tener gran importancia, pero en los tiempos de generalizada “privatización de lo público” que vivimos, su efectividad será limitada si no logra influir también y principalmente en el ámbito (del conflicto) económico.

de bienes intangibles; un mayor capital cultural que favorece una mayor movilización en favor de causas comunes; una ética posmaterialista, en suma). La existencia de una clase media capaz de entender y sensibilizarse con esta problemática, si bien no puede explicar por qué surge esta inquietud sí proporciona el núcleo de su militancia —en ausencia de otras cuestiones que demanden solidaridad más urgente. Por fin, la vivencia de fenómenos atribuibles a la crisis ambiental (sequías, reducciones o agotamientos de fuentes de recursos, pérdida de biodiversidad, etc.) explica en parte la preocupación por el fenómeno.

El logro de repercusión pública universal de fenómenos locales de carácter espectacular —derrames de petróleo, explosiones nucleares, matanzas de crías de animales— a través de una inteligente utilización de los medios de comunicación de masas —ávidos siempre de suscribir causas “nobles” y de publicar noticias “dramáticas”— como instrumento de presión sobre gobiernos y empresas, el nulo recurso a la violencia que no sea simbólica y el distanciamiento de las vías políticas formales han incrementado el prestigio y la confianza del público hacia los representantes del movimiento. La impresión general es que los Verdes (incluso si son idealistas o apocalípticos) “cuidan de los olvidados”. Ahora bien, pese a haber obtenido algunos sonoros éxitos y de haber generado una dinámica global de preocupación por el cambio ambiental, el movimiento ecologista apenas se ha institucionalizado bajo la fórmula tradicional en el Estado moderno de una organización con aspiraciones de ocupar el gobierno. Donde lo han hecho, su concurrencia se ha situado a la altura de los grupos de izquierda radical (y típicamente en países donde ese punto del arco político estaba vacante o menguado, como la RFA, el Reino Unido o España). El movimiento ambiental ha obtenido mejores resultados mediante la explotación de controversias locales y procesos de negociación puntuales que entrando en la dinámica de competencia y alianza de la política institucional —sin despreciar los logros alcanzados también por esta vía en algunos países.

Quizá un rasgo de éste y otros nuevos movimientos sociales es haber aprendido que la adquisición de poder institucional conlleva acuerdos y compromisos que pueden llegar a desvirtuar e incluso a obligar a renunciar a las metas iniciales. En este caso, una parte del movimiento —la ecología profunda o radical— estima la causa como demasiado importante para correr ese riesgo, pues no se trata de construir un Paraíso en la Tierra —no se promete construir una

Tierra sin Mal ni Conflicto, sin necesidad ni frustración, sin autoridad ni constricción; lo que está en juego es la capacidad del planeta para sostener indefinidamente *sociedades complejas* —aún más, *sociedades diversas*— donde puedan darse condiciones de libertad, justicia y bienestar generales<sup>20</sup>. Otra parte del movimiento, sin embargo, ha evolucionado hacia un “realismo” y una “racionalización” que en algunos aspectos ha entrado en contradicción con la inicial identidad “espontaneísta” del movimiento. Esta evolución, sin embargo, le ha permitido una mayor conciencia de su carácter problemático (“los problemas de sus soluciones”) y una mejor gestión de sus recursos (“no agotarse en cada campaña”). En última instancia, ello permite un avance acaso menos espectacular pero más continuado y seguro de sus reivindicaciones. En especial, ha permitido trabar cooperación ocasional con actores políticos individuales y colectivos más integrados. Éstos siguen apoyándose en la racionalidad jurídica, económica y científica como panaceas del mundo moderno, pero reconocen ya su insuficiencia y están dispuestos a discutir sobre la cuestión central de la racionalidad en la modernidad tardía: los estilos de vida (Offe, 1988), la política de la vida (Giddens, 1991), la antropopolítica (Morin y Kern, 1993).

Gracias a él la crisis ecológica se ha convertido en fuente de demandas políticas referidas a la calidad de vida —respecto al entorno y a los bienes de consumo— y también en una demanda relativamente extendida de solidaridad transfronteriza y transgeneracional. Sin duda, hay sectores ciudadanos que están dispuestos a invertir en la producción de bienes públicos de carácter político al reclamo de iniciativas basadas en valores. En cambio, las organizaciones formales suelen mostrarse indiferentes a las demandas de grupos con baja capacidad de represalia en términos de votos o renta monetaria hasta que éstos logran presentarse públicamente como representantes generales mediante la producción e interpretación de evidencia científica de validez universal y, especialmente, hasta que son capaces de organizar campañas de desprestigio de personas e instituciones o de boicot a productos cuando sus prácticas no son ecológicamente aceptables.

<sup>20</sup> De hecho, el propio movimiento Verde forma en el nivel global una red compleja y diversa, fragmentada y difusa, flexible pero interconectada y capaz de actuar de manera sonora en cualquier punto del planeta. Los grupos adscritos al movimiento hacen amplio uso de las nuevas posibilidades abiertas por los adelantos en comunicación multimedia y forman una red de préstamo y difusión de todo tipo de recursos e información estratégica de dimensión global.



Las secciones de estrategia y planificación de las Administraciones públicas y de las grandes empresas, como organizaciones expertas que son, no pueden negar o ignorar información igualmente experta que pueda resultar relevante para su gestión y su evolución futura. Renuentes, sin embargo, al incremento de demandas materiales que suele comportar la propuesta de nuevos valores (formulados a menudo como derechos), han logrado dominar la dinámica general del debate político sobre la crisis ecológica y trasladar la agenda a las grandes organizaciones burocráticas mundiales instituidas tras la segunda guerra mundial principalmente para garantizar la gobernabilidad mundial (King y Schneider, 1991). La gobernabilidad tiene dos caras: el orden y el conflicto. La construcción de un nuevo orden internacional procura establecer reglas que impidan usar el ambiente como instrumento para lograr ventajas, políticas o económicas, actuando como un *free rider*<sup>21</sup> (Sands, 1993). Del lado de la prevención del conflicto, se trata de evitar que el desenvolvimiento global estalle localmente por causas ecológicas y provoque conflictos armados, migraciones masivas u otras tragedias irreparables (Vaquero, 1994). Recientemente un gran esfuerzo ha ido a remediar catástrofes ambientales en áreas política o militarmente sensibles<sup>22</sup>.

La evaluación de la situación global y la cooperación internacional viene dificultada porque la mayor causa de daño ambiental difiere de los países industrializados (alta densidad de población opulenta y procesos industriales cada vez más elaborados y peligrosos para mantener la productividad) a los menos avanzados (creciente masa de población pobre y escasa protección técnica y legal frente a

<sup>21</sup> Ése es el espíritu de la inclusión de apartados específicos referidos al medio en la última ronda del GATT: fijar reglas internacionales que impidan usar el medio ambiente como excusa para obstruir la liberalización comercial. Menor importancia parece darse a cuidar de que el aumento del comercio mundial contribuya a la conservación ambiental en lugar de menoscabarla.

<sup>22</sup> Puede hacerse una lectura ecológica de las crisis somalí, ruandesa y haitiana: el proceso de transformación de sus agriculturas de la subsistencia a la comercialización en el marco de una explosión demográfica, una estructura social que alberga grandes desigualdades y una generalizada ausencia de infraestructuras y capital humano capaces de guiar y canalizar eficazmente esa transición ha tenido por efecto el rbasamiento y el colapso de la capacidad de carga de los recursos locales, el derrumbamiento de sus economías y la crisis de sus instituciones públicas. Estos casos pueden ser un modelo parcial a escala de futuros escenarios, si no globales —específicamente—, sí de algunos puntos del Indostán, el Golfo de Guinea, Extremo Oriente o en el norte de África.

agresiones ambientales a entornos frágiles). Los países desarrollados concibieron la promoción del debate ambiental como una vía para fomentar la cooperación internacional al margen de los conflictos de la guerra fría. Sin embargo, el tema pronto se combinó con cuestiones controvertidas relacionadas con el desarrollo y la desigualdad globales y la responsabilidad relativa de la demografía y la producción en la crisis<sup>23</sup>.

Los intereses del Norte industrializado han prevalecido en el debate subsiguiente: la pobreza (entendida como oportunidad de inversión provechosa) ha sido definida como la primera causa de daño ambiental. La tecnología destructiva, el gasto y las operaciones militares, la acción depredadora de las grandes empresas —especialmente, las de carácter transnacional— la presión de las instituciones financieras para que los países deudores aumenten la eficiencia (reduzcan costes) en el sector exportador sin garantizar recursos específicos suficientes para la seguridad ambiental y sostenibilidad de las actividades han quedado en segundo plano —si han sido mencionadas en absoluto (Chatterjee y Finger, 1994). Sin duda, la prioridad global es la erradicación de la pobreza —y no sólo por su incidencia en el daño ambiental en el Sur— creando nuevas oportunidades de prosperidad y aumentando la educación, pero no puede negarse al Sur el transcurso por la vía acostumbrada sin ayudarle financiera, técnica y políticamente para evitar el coste —la destrucción del entorno— en que incurrió el Norte.

El movimiento ecologista tiene una marcada inclinación por la perspectiva del Sur. Su advocación de las demandas de desarrollo sostenible, equilibrado, equitativo y respetuoso con las formas tradi-

<sup>23</sup> El debate entre población y opulencia como palanca del cambio hacia la sostenibilidad ha remitido: hoy existe consenso sobre la necesidad de estabilizar la población mundial por debajo de los nueve mil millones de habitantes hacia el año 2050 (Brown, 1995). La pobreza se consolida como el primer enemigo. No obstante, la mayoría de los pobres necesitan pocas lecciones sobre cómo conservar su entorno: son expertos en supervivencia. Lo que necesitan es no vivir bajo una presión que les obligue a forzar el medio. Mejorar el nivel de vida de los pobres y asegurar la estabilidad de sus ingresos permite exigir a cambio formas sostenibles de gestión. No es la pobreza en sí misma la causa de la degradación ambiental sino la distribución desigual de los ingresos (Conroy y Litvinoff, 1988), la demente espiral de ricos y pobres por dejar atrás a los pares y alcanzar a los que se hallan por encima en capacidad de consumo, por triunfar como mercancías o servicios de capital cuando han fracasado como seres humanos, es decir, cuando no han logrado encontrar satisfacción vital «dentro de una red de amistad, familia y trabajo con sentido» (Starkes, 1992: 12).

cionales de vida de grupos étnicos del Sur les permite movilizar fuentes de descontento y solidaridad en el Norte y les atrae la simpatía de la opinión del Sur (White, 1993). Sin embargo, a pesar de su relación privilegiada con la ciencia, sus llamadas operativas a la solidaridad internacional y su capacidad para ofrecer alternativas ocasionales al sistema capitalista, la capacidad del movimiento ambiental para representar los intereses del Sur es problemática (Yearley, 1994), si bien, de otra parte, la conciencia ambiental y el desarrollo local están cada vez más imbricados en la práctica y la lección que se extrae de ello es unánime: el desarrollo sostenible no puede dejarse en manos de las grandes organizaciones sino que tiene que ser construido e interpretado localmente por las comunidades involucradas en él (Adams, 1990; Booth, 1994; Colomer, 1993; Seitz, 1988; Shrage, 1993).

Son los grupos sociales movilizados —al amparo de instancias públicas que impidan que las diferencias de poder repercutan en aumentos de la explotación y la desigualdad— quienes tienen que generar y gobernar instituciones de acción colectiva para definir y administrar patrimonios comunes (Alguacil, 1995; Ostrom, 1990). Sólo los avances en esa dirección pueden compensar las limitaciones de un movimiento ambiental que en ocasiones tiene que obviar —y tácitamente sancionar— las diferencias de clase y poder entre los actores sociales y políticos involucrados en el debate ambiental para obtener concesiones ocasionales en favor del entorno natural sin perder la simpatía y el apoyo de sus clientelas en el mundo industrializado (Douglas, 1992). Por ejemplo, su lema principal no es «comunidades sostenibles», sino «desarrollo sostenible» entendido a menudo como más crecimiento económico con mejores tecnologías y más gestión ambiental internacional (Chatterjee y Finger, 1994). Y es, finalmente, en torno a la articulación de este concepto que gira todo el debate ambiental contemporáneo.

## 6. Desarrollo sostenible, ¿un concepto socialmente sostenible?

El concepto de desarrollo sostenible vertebró todos los discursos sobre medio ambiente desde que el Informe Brundtland lo definió como «El desarrollo que satisface las necesidades de la generación presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras»

para satisfacer sus propias necesidades. Encierra en sí dos conceptos fundamentales: el concepto de “necesidades”, en particular las necesidades esenciales de los pobres, a las que se debería otorgar prioridad preponderante; la idea de limitaciones impuestas por el estado de la tecnología y la organización social entre la capacidad del medio ambiente para satisfacer las necesidades presentes y futuras» (CNUMAD, 1987:67). Sin embargo, algunas voces han tachado esta definición de parcial e insuficiente.

Richard Norgaard le reprocha ser economicista e inoperativa, pues «los problemas ambientales son problemas de organización social» (1994: 15). La definición permite una lectura desarrollista según la cual todos los sistemas biofísicos de la Tierra deberían ser puestos a producir al máximo rendimiento sostenible con el fin de que todo el mundo consumiera cuanto fuese posible. Incluso si no hubiéramos sobrepasado ese umbral, incluso si la realización de tal utopía no implicase un máximo desde el cual la base existencial sólo podría menguar (por la segunda ley de la termodinámica), este planteamiento conllevaría la cuestión de las prioridades. No sólo el consumo individual, sino también la diversidad, la productividad y la resistencia biológicas, la satisfacción de las necesidades básicas, la diversidad cultural, la equidad y la justicia social, la participación y la estabilidad institucional se han propuesto como metas y criterios de maximización en el marco del desarrollo sostenible.

No obstante, Norgaard recuerda que «por desgracia es imposible maximizar más de una cosa a la vez. Un agregado de cosas sólo puede maximizarse si existe algún modo de ponderarlas y sumarlas, un criterio de valoración, de modo que, en la práctica, sean una sola cosa» (1994: 18). No poseemos ese instrumento excepto, claro, el dinero, que es parte del problema, pues ha sido en gran medida el empleo de la maximización del numerario como indicador ciego de éxito individual y excelencia colectiva la causa primera de la insostenibilidad del sistema económico. Pero incluso si tal medio de cálculo existiera la sostenibilidad no sería operativa porque comporta trazar exhaustivamente el camino de insumos y exsumos, calcular su circulación como consumo o su acumulación como capital, la durabilidad de la actividad, la relación entre la degradación y la inversión ambiental que ocasiona, el gasto de seguros frente a imprevistos de mayor escala geográfica, la estabilidad cultural local y global de quienes participan en ella, etcétera.

En la misma línea, Thijs de la Court (1990) critica que la definición ignore que la destrucción del medio no obedece a una mí-

tica ley natural sino a un conflicto, una forma concreta de dominación de unos seres humanos por otros; aprecia que subraya la pobreza como factor clave del daño ambiental, pero critica que no identifique sus causas con los efectos directos e indirectos de la explotación global de poblaciones por el sistema industrial y el mercado mundial<sup>24</sup>. Para De la Court, un sistema sostenible maximizaría los acervos, no los flujos, y sería, en esencia, si no en la práctica, contrario a un sistema de mercado abierto. Una definición completa de un desarrollo humano sostenible se basaría en los principios de integridad social y cultural (respondería a demandas locales), ecología (daría empleo sostenible de los recursos), solidaridad (proveería y aseguraría la cobertura equitativa de necesidades básicas para todo el mundo y evitaría el intercambio desigual), emancipación (promovería la autonomía, el control local de los recursos y la participación popular), no violencia (física ni estructural) y "alesividad" (precaución de que los errores no dañen la base de recursos y los ecosistemas). En suma, el desarrollo sostenible se basaría en la autorrestricción, no en el crecimiento.

Sin embargo, la dinámica que ha seguido al Informe Brundtland ha sido muy distinta. En los países de la OCDE la búsqueda de fuentes renovables de recursos, el diseño de procesos y de productos que hagan del sistema económico un ciclo cerrado (simplificación productiva, reciclaje) y la definición de estilos de vida generalizables nuclea las reflexiones económicas, sociales y políticas sobre un nuevo modelo de sociedad a escala planetaria. En los países menos desarrollados, en cambio, las prioridades consisten en garantizar la supervivencia de la mayor parte de la población y la satisfacción de sus necesidades básicas. Ésa es la condición necesaria de su estabilidad política, que lo es de los flujos de materias primas y mercancías esenciales para la prosperidad del Norte.

Esto implica que la idea de un crecimiento menor o nulo es inaceptable tanto para el Sur, que busca salir de la trampa de la pobreza, como para el Norte, que no desea perder su hegemonía. El remedio que se sigue advocando para esa situación de conflicto si-

<sup>24</sup> Nuestro sistema económico sigue un modelo de dinámica de ecosistemas "colonizador", típico de los fenómenos de colonización de un nicho previamente vacío o arrasado, que maximiza la producción, la competición y las especies individuales. (Un sistema "mantenedor" maximiza la diversidad, la cooperación, la integración y es menos vulnerable a factores externos; siendo tan dinámico o más que un sistema colonizador, es más estable.)

gue siendo un crecimiento indefinido (Barthelemus, 1994). En ambos casos el deterioro ambiental es el producto del volumen de población, su nivel y estilo de vida (consumo) y el deterioro causado por la tecnología empleada para producirlo. El Sur está firmemente comprometido en el control demográfico; pero necesita apoyo técnico y financiero para no repetir los trágicos errores ambientales del Norte en su persecución de la prosperidad. En cambio el Norte no está optando con claridad por un cambio sustantivo en sus estilos de vida.

Casi diez años tras la formulación oficial del concepto y cuatro después de su consagración internacional en Río-92, que institucionalizó la cooperación ambiental a nivel global, puede constatar una profunda falta de voluntad política para promover con rapidez el desarrollo sostenible<sup>25</sup>. Pese a la adopción en la Cumbre de la Tierra de la Agenda-21 (Sitarz, 1993), convención que guía el establecimiento de Estrategias y Comisiones Nacionales para el desarrollo sostenible, los avances en ese sentido son limitados (French, 1995). El "Reino de la Libertad" se busca principalmente en la opulencia material. La idea de desarrollo sostenible concita generalmente la idea de una evolución demográfica y tecnológica que permita a la mayoría de la población vivir como la clase media estadounidense —o, al menos, como la europea. Los principios del mercado seguirían operando y se producirían negociaciones político-comerciales en torno al uso "más sostenible" de un recurso. No obstante, la discusión no está cerrada.

<sup>25</sup> Esto se manifiesta en hechos como el fracaso de la Cumbre de Copenhague sobre Desarrollo Social (1995), la renuencia a alcanzar la cifra del 0,7% del PNB para ayuda al Tercer Mundo en casi todos los países, la escasa transferencia técnica desinteresada al Sur, el escaso grado de participación oficial de las organizaciones de defensa del medio en las instituciones globales, así como de las personas directamente involucradas y afectadas en la planificación de los proyectos de desarrollo presuntamente sostenible y, como consecuencia directa de ello, la dedicación de menos del 20% de la ayuda a prioridades humanas (frente a seguridad nacional y grandes obras hidráulicas y ligadas a la producción de energía o infraestructuras de comunicaciones y transportes destinadas a apoyar la inserción del Sur en los mercados internacionales de exportación).

## 7. Reflexiones finales

Las ciencias, los *media* y las burocracias públicas y corporativas —en suma, los sistemas expertos— han construido una crisis ecológica global “técnica” ante la que la sociedad ha reaccionado. El movimiento “Verde” ha establecido la inviabilidad a medio plazo del sistema socioeconómico de los países de la OCDE y su imposible generalización a las naciones menos desarrolladas. El futuro aún está abierto, pero quizá no por mucho tiempo. La crisis global es una nueva fuente de desigualdad, de riesgos y de oportunidades en el marco de un cambio social de dimensiones planetarias.

El concepto de desarrollo sostenible será un importante principio regulador de la acción social y centrará el debate ambiental en el futuro. Éste no es un principio técnico sino eticonormativo, esencialmente discutible<sup>26</sup> (Riechmann, 1995). En la práctica no habrá consenso sobre prioridades entre usos “igualmente” sostenibles ni sobre el grado de conservación que implica la sostenibilidad. Hay ya, sí, acuerdo sobre que la humanidad debe vivir de la “renta” extraíble de los sistemas biológicos y no del “patrimonio” biológico y mineral. Sin embargo, cada consumo parece necesario a quien incurre en él, principalmente como forma de expresión de clase (Durning, 1992). Las clases sociales son el objeto más oneroso que hay sobre la tierra, una necesidad tan perentoria que la élite mundial parece lista a afrontar una hecatombe global antes que plantear su limitación o su desaparición<sup>27</sup>.

<sup>26</sup> En realidad, no existen conceptos técnicos o ético normativos, sino que la definición de un concepto como eticonormativo o técnico depende de si hay o no controversia respecto a su significado operativo (Collins, 1981).

<sup>27</sup> Los discursos más osados hablan de reducir las diferencias de ingresos entre los distintos países y dentro de éstos, pero siempre aumentando las rentas de las clases inferiores sin disminuir las de los más ricos. Y en esta dirección se está fracasando doblemente: no sólo el coste de la empresa está detrayendo recursos de la necesaria inversión en sostenibilidad, sino que tampoco está alcanzando su objetivo: la brecha entre países ricos y pobres aumenta. A grandes rasgos, la relación entre antagonismos de clase y deterioro ambiental es simple, pero sobre el terreno la complejidad se multiplica. Por ejemplo, Baneth (1994) ha analizado cómo diferentes condiciones de oferta agraria y de condiciones en el suministro de factores de producción inciden en la propuesta por parte de los campesinos de modificaciones en el concepto de propiedad (de absoluta individual a patrimonial colectiva). En una línea similar, Whitby (1994) ha señalado que la definición de derechos de propiedad y los costes de transacción de la explotación condicionan diferentes efectos sobre la conservación ambiental en relación con el desarrollo agrario.

No obstante, por el momento, la ambigüedad del concepto de desarrollo sostenible conviene a todos los grupos de interés implicados, en la medida en que cada uno proyecta como su primer sentido aquel que encarna sus propias *preferencias* y, en la práctica, la negociación se centra en el gasto público redirigido a un nuevo sector de servicios de mantenimiento ambiental (otra oleada tras los de publicidad, contabilidad y auditoría, seguridad, servicios sanitarios, etcétera)<sup>28</sup>. Ello permite que prosigan muchas iniciativas, algunas con éxito, dirigidas a conferir sostenibilidad a la actividad humana. Sin embargo, en el próximo futuro deberá precisarse su contenido más minuciosamente, pues es materialmente imposible cumplir todas las promesas a la vez —ni tan siquiera una a una. Con objeto de contener al máximo el deterioro ambiental, es importante moderar, detener e invertir el crecimiento demográfico; es importante diseñar tecnologías, productos y procesos menos agresivos con el medio y menos detractores de recursos<sup>29</sup>; pero es absolutamente esencial redefinir qué significa “necesidad” a escala global, pues es la *satisfacción de necesidades* lo que la humanidad en su conjunto (gorrones, suicidas y desaprensivos aparte) ha definido que debe ser indefinidamente sostenido<sup>30</sup>.

La cuestión podría no ser técnica; podría ser que el punto crucial no fuese si el mercado u otro sistema de toma de decisiones y organización económica debe guiar el camino, sino más bien que «entretanto acaso no sería malo establecer una especie de derecho

<sup>28</sup> Los ricos leen una promesa de abaratamiento, mayor duración y más variedad global de los bienes de consumo, la clase media una promesa de estabilidad en su nivel de vida y mayor autonomía en el disfrute del ocio y mayor calidad de éste y los pobres una garantía de supervivencia y de acceso a bienes de consumo masivo como ropa, electrodomésticos y transporte.

<sup>29</sup> No se trata sólo de una cuestión técnica, de que «quien en el siglo XXI domine las ecotecnologías, dominará el mundo en otros muchos aspectos» (Tames, 1993:146), sino de que quien carezca de tecnologías apropiadas no podrá mantener su autonomía como actor social o económico en el mejor de los casos, y en el peor no sobrevivirá.

<sup>30</sup> J. Elliot (1994) ha señalado que «Los desafíos y oportunidades del DS se centran en proporcionar seguridad a los individuos sobre la cobertura de sus necesidades básicas; sólo entonces serán capaces de adoptar una perspectiva a largo plazo sobre el desarrollo y el medio ambiente». De otro lado, apunta Durning, «La felicidad que la gente deriva del consumo se basa en si consume más que el vecino y más de lo que lo hizo en el pasado [...]. La sociedad de consumo fracasa en entregar su promesa de satisfacción a través de confort material porque los deseos humanos son insaciables, las necesidades humanas están definidas socialmente y las fuentes reales de felicidad personal se encuentran en otra parte» (1992: 29, 35).

“natural” (absoluto) del ecosistema, de respetos incondicionales [...]. Se trataría de fijar una especie de “tabúes” ecológicos de tal modo que no cupiesen consideraciones de ningún orden que pudiesen justificar su violación» (Ovejero, 1994: 123). Acaso, pues, no estaría de más plantear como un dogma que presida todas las conversaciones pertinentes, que discutir el tema en términos de *preferencias* es dar el juego por ganado a quien, por disponer de discrecionalidad sobre mayores recursos de riqueza, técnica o fuerza, puede imponer las suyas y que, por tanto, habríase más bien de discutir en términos de *principios*. En este sentido, los principios de sostenibilidad física y universalizabilidad social —que ninguna necesidad de orden accesorio (incluso actual) resulte satisfecha si con ello se sustraen recursos a la satisfacción de una necesidad superior, básica (incluso en el futuro)— pueden ser un comienzo. Su operacionalización acaso es difícil, pero un principio cauteloso afirma que la incertidumbre sobre los datos no debe inhibir una acción preventiva cuya ausencia podría suponer un riesgo y unos costes futuros catastróficos (Riechmann, 1995).

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adams, W. (1990), *Green Development. Environment and Sustainability in the Third World*, Londres y Nueva York, Routledge.
- Aguilera, F. y Alcántara, V. (comps.) (1994), *De la economía ambiental a la economía ecológica*, Barcelona y Madrid, Icaria-FUHEM.
- Alguacil, J. (1995), *Identidad, medio ambiente y desarrollo en espacios urbanos segregados: un enfoque de la complejidad desde el localismo*, Comunicación al V Congreso Español de Sociología, Granada.
- Araujo, J. (1990), *La muerte silenciosa. España hacia el desastre ecológico*, Madrid, Ediciones Temas de Hoy.
- Baneth, M.-H. (1994), «Medio ambiente y agricultura: ¿una cuestión de derechos de propiedad?», *Revista de Estudios Agro-sociales*, 168, pp. 69-90.
- Barco, E. (1994), «El GATT: La Ronda Uruguay», en C. Vaquero (comp.), *Desarrollo, pobreza y medio ambiente, FMI, Banco Mundial, GATT, al final del siglo*, Madrid, Talasa.
- Barthelemy, P. (1994), *Environment, Growth and Development. The Concepts and Strategies of Sustainability*, Londres y Nueva York, Routledge.

- Bermejo, R. (1994), *Manual para una economía ecológica*, Bilbao y Madrid, Bakeaz y Los libros de la Catarata.
- (1995), «Ecología versus mercado capitalista», en vv AA, *De la economía a la ecología*, Madrid, Trotta-Fundación 1º de Mayo, pp. 43-65.
- Blanco, J. R. (1994), «Una aproximación a las relaciones entre ciencia y sociedad: el programa fuerte en la sociología del conocimiento científico», Madrid, UCM, tesis doctoral.
- Booth, D. (comp.) (1994), *Rethinking Social Development. Theory, Research and Practice*, Harlow, Longman.
- Brown, L. R. (1981), *Building a Sustainable Society*, Nueva York y Londres, W. W. Norton and Company.
- (1987 [1985]), «De vuelta al buen camino», R. L. Brown et al. (1995), *El estado del mundo, II*, México, FCE, pp. 443-488.
- (1995), «Los límites de la naturaleza», en L. R. Brown et al. (1995), *La situación del mundo, 1995. Informe anual del Worldwatch Institute sobre el medio ambiente y el desarrollo*, Barcelona y Madrid, Emecé y CIP/FUHEM, pp. 23-50.
- Castillo, J. J. (1994), *El trabajo del sociólogo*, Madrid, Complutense.
- Chatterjee, P. y Finger, M. (1994), *The Earth Brokers. Power, Politics and World Development*, Londres y Nueva York, Routledge.
- Collins, H. M. (1981), «What is TRASP?: The Radical Programme as a Methodological Imperative», *Philosophy of the Social Sciences*, 11, pp. 215-224.
- (1985), *Changing Order*, Londres, Sage.
- Colomer, A. (coord.) (1993), *Sociedad solidaria y desarrollo alternativo*, México, FCE.
- Comisión de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente y el Desarrollo (1989 [1987]), *Nuestro futuro común*, Madrid, Alianza.
- Commoner, B. (1992 [1990]), *En paz con el planeta*, Barcelona, Crítica.
- Conroy, C. y Litvinoff, M. (1988), *The Greening of Aid*, Londres, Earthscan, 1988, pp. xi-xiv, recogido bajo la rúbrica *Sustainable Development*, en A. Dobson (comp.), *The Green Reader. Essays toward a sustainable society*, San Francisco, Mercury House, 1991, pp. 133-138.
- Cook, E. (1989 [1976]), «Límites de la explotación de los recursos no renovables», en H. E. Daly (comp.), *Economía, ecología y ética. Ensayos hacia una economía en estado estacionario*, México, FCE, pp. 93-110.
- Costanza, R. (comp.) (1991), *Ecological Economics. The Science and Management of Sustainability*, Nueva York, Columbia University Press.
- Daly, H. E. (1989 [1980]), «Algunos malentendidos comunes y otros problemas relacionados con una economía en estado estacionario», en H. E. Daly (comp.), *Economía, ecología y ética. Ensayos hacia una economía en estado estacionario*, México, FCE, pp. 368-382.
- (1992), *Steady-state Economics* (2.ª ed. ampliada), Londres, Earthscan.
- y Cobb, J. B. (1989), *For the Common Good. Redirecting the Economy to-*

- wards Community, the Environment and a Sustainable Future, Londres, Green Print.
- Davis, J. (1991), *Greening Business. Managing for Sustainable Development*, Oxford (GB) y Cambridge (EE UU), Blackwell.
- De la Court, T. (1990), *Beyond Brundtland. Green Development in the 1990's*, Nueva York y Londres, New Horizon Press y Zed Books Ltd.
- Debeir, J.-C.; Deléage, J.-P., y Hémerly, D. (1991 [1986]), *In the Servitude of Power. Energy and Civilization through the Ages*, Londres, Zed Books.
- Delibes, M. (1979), *Un mundo que agoniza*, Barcelona, Plaza y Janés.
- Dobson, A. (comp.) (1991), *The Green Reader. Essays toward a Sustainable Society*, San Francisco, Mercury House.
- Douglas, M. (1992), «El nuevo ascetismo: cultura y medio ambiente», *Revista de Occidente*, 137, pp. 29-54.
- Douthwhite, R. (1992), *The Growth Illusion*, Tulsa, Council Oak Books.
- Durning, A.T. (1992), *¿Cuánto es bastante? La sociedad de consumo y el futuro de la tierra* (prólogo de L. Starkes), Madrid, Apóstrofe, 1994.
- Ehrlich, P. y Ehrlich, A. (1991), *The Population Explosion*, Nueva York, Simon and Schuster [*La explosión demográfica*, Barcelona, Salvat, 1994].
- Elliot, J. A. (1994), *An Introduction to Sustainable Development*, Londres, Routledge.
- Estevan, A. (1995), «Monetarización del medio ambiente y ecologismo de mercado», en vv AA, *De la economía a la ecología*, Madrid, Trotta-Fundación 1.º de Mayo, pp. 67-68.
- Everden, N. (1992), *The Social Creation of Nature*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- Feyerabend, P. K. (1981 [1970]), *Contra el método*, Barcelona, Ariel.
- French, H. F. (1992), *Después de la Conferencia de Río. El futuro del control medioambiental*, Madrid y Bilbao, Los Libros de la Catarata-Bakeaz.
- (1995), «La construcción de una nueva sociedad global», en R. L. Brown et al., *La situación del mundo, 1995*, Barcelona y Madrid, Emecé y CIP/FUHEM, pp. 281-308.
- Georgescu-Roegen, N. (1989 [1980]), «La ley de la entropía y el problema económico», en H. E. Daly (comp.), *Economía, ecología y ética. Ensayos hacia una economía en estado estacionario*, México, FCE, 1989, pp. 61-72.
- Giddens, A. (1993 [1990]), *Consecuencias de la modernidad*, Madrid, Alianza.
- (1995 [1991]), *Modernidad e identidad del yo. El yo y la sociedad en la época contemporánea*, Barcelona, Península.
- Goodland, R. y Daly, H. (1992), «The Reasons Why Northern Income Growth is not the Solution to Southern Poverty», en R. Goodland, H. Daly y S. El Serafy, *Population, Technology and Lifestyle*, Washington D.C. y Covelo (California), Island Press.
- Gore, A. (1993 [1992]), *La Tierra en juego. Ecología y conciencia*, Barcelona, Emecé.

- Haas, P. (1992), «Epistemic Communities and International Policy Coordination», *International Organization*, 46, pp. 1-36.
- Hernández, M. J. (1987), *Temas ecológicos de incidencia social*, Madrid, Narcea-Universidad de Alcalá de Henares.
- Iranzo, J. M. (1993), «La construcción social del agujero de ozono», *Revista Internacional de Sociología*, 4, pp. 123-151.
- (1993-1994), «Inquietudes humanas, problemas científicos y soluciones tecnológicas: ciencia, tecnología y política en [la inexistencia de] la crisis ecológica global», *Política y Sociedad*, 14/15, pp. 99-114.
- et al. (coor.) (1995), *Sociología de la ciencia y la tecnología*, Madrid, CSIC.
- King, A. y Schneider, B. (1991), *La primera revolución mundial. Informe del Consejo al Club de Roma*, Barcelona, Plaza y Janés.
- Knorr-Cetina, K. C. (1991), «Epistemic Cultures: Forms of Reason in Science», *History of Political Economy*, 23, pp. 105-122.
- Latour, B. y Woolgar, S. (1995 [1979]), *La vida de laboratorio. La construcción de hechos científicos*, Madrid, Alianza.
- Leff, E. (1994), «Sociología y ambiente: Formación socioeconómica, racionalidad ambiental y transformaciones sociales», en E. Leff (comp.), *Ciencias sociales y formación ambiental*, Barcelona, Gedisa, pp. 17-84.
- MacNaghten, P. y Urry, J. (1995), «Towards a Sociology of Nature», *Sociology*, 29, pp. 203-220.
- Martell, L. (1994), *Ecology and Society. An Introduction*, Cambridge y Oxford, Polity Press.
- McKibben, B. (1990), *The End of Nature*, Londres, Penguin.
- Meadows, D. H. et al. (1972), *Los límites del crecimiento. Informe al Club de Roma sobre el Predicamento de la Humanidad*, México, FCE.
- ; Meadows, D. L., y Randers, J. (1992 [1991]), *Más allá de los límites del crecimiento*, Madrid, El País-Aguilar.
- Medina, E. (1989), *Conocimiento y sociología de la ciencia*, Madrid, CIS.
- Melucci, A. (1989), *Nomads of the Present. Social Movements and Individual Needs in Contemporary Society*, Londres, Radius.
- Milbrath, L. W. (1989), *Envisioning a sustainable society. Learning our way out*, Nueva York, State University of New York Presses.
- Morin, E. y Kern, A.-M. (1993), *Tierra-Patria*, Barcelona, Kairós.
- Naredo, J. M. (1995), «Repensar la economía desde el medio ambiente», en vv AA, *De la economía a la ecología*, Madrid, Trotta-Fundación 1.º de Mayo, pp. 37-42.
- y Parra, F. (comps.) (1993), *Hacia una ciencia de los recursos naturales*, Madrid, Siglo XXI.
- Norgaard, R. B. (1994), *Development Betrayed. The End of Progress and a Coevolutionary Revisioning of the Future*, Londres y Nueva York, Routledge.
- Offe, C. (1992 [1988]), «Entre Movimiento y Partido. ¿Los Verdes en la "crisis de adolescencia" política?», en *Partidos políticos y nuevos movimientos sociales*, Madrid, Sistema.

- Ostrom, E. (1994 [1990]), *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Ovejero, F. (1994), *Mercado, Ética y Economía*, Madrid y Barcelona, FUHEM-Icaria.
- Pearce, D. (1993), *Economic Values and the Natural World*, Cambridge, The MIT Press.
- ; Markandya, A., y Barbier, E. B. (1989), *Blueprint for a Green Economy*, Londres, Earthscan.
- y Turner, R. (1995 [1990]), *Economía de los recursos naturales y del medio ambiente*, Madrid, Colegio de Economistas de Madrid-Celeste Ediciones.
- Polanyi, K. (1989 [1944]), *La Gran Transformación*, Madrid, La Piqueta.
- Ponting, G. (1991), *A Green History of the World*, Londres, Penguin [*Historia verde del mundo*, Barcelona, Paidós, 1992].
- Premios Nobel Alternativos (1992), *Vivir ligeramente sobre la Tierra*, Barcelona, Integral.
- Prieto, C. (1996), «Karl Polanyi: crítica del mercado, crítica de la economía», *Política y Sociedad*, 21 (en prensa).
- Redclift, M. y Benton, T. (comps.) (1994), *Social Theory and the Global Environment*, Londres y Nueva York, Routledge.
- Riechmann, J. (1995), «Desarrollo sostenible: la lucha por la interpretación», en vv AA, *De la economía a la ecología*, Madrid, Trotta-Fundación 1.º de Mayo, pp. 11-35.
- Sands, P. (comp.) (1993), *Greening International Law*, Londres, Earthscan.
- Scheer, H. (1993), *Estrategia solar. Para el acuerdo pacífico con la Naturaleza*, Barcelona, Círculo de Lectores.
- Schmidheiny, S. con el Consejo Empresarial para el Desarrollo Sostenible (1992), *Cambiando el rumbo. Una perspectiva global del empresariado para el desarrollo y el medio ambiente*, México, FCE.
- Schumacher, E. F. (1991 [1974]), «The Problem of Production» (sección de *Small is Beautiful*), en A. Dobson (comp.), *The Green Reader. Essays toward a Sustainable Society*, San Francisco, Mercury House, pp. 29-33.
- Scorer, R. S. (1980 [1977]), *El idiota espabilado. Lo verdadero y lo falso en la catástrofe ecológica*, Barcelona, Blume.
- Seitz, J. (1988), *The Politics of Development*, Oxford y Nueva York, Basil Blackwell.
- Seymour, J. y Giradet, H. (1990 [1986]), *Far from Paradise. The Story of Human Impact on the Environment*, Londres, Green Print.
- Shragge, E. (1993), *Community Economic Development. In Search of Empowerment*, Montreal, Nueva York y Londres, Black Rose Books.
- Silverstein, M. (1993), *The Environmental Economic Revolution. How Business Will Thrive and the Earth Survive in Years to Come*, Nueva York, St. Martin's Press.
- Simmons, I. G. (1991 [1989]), *Changing the Face of the Earth. Culture, Environment, History*, Oxford (GB) y Cambridge (EEUU), Blackwell.

- (1993), *Interpreting Nature. Cultural Constructions of the Environment*, Londres y Nueva York, Routledge.
- Sitarz, D. (comp.) (1993), *Agenda 21. The Earth Summit Strategy to Save Our Planet*, Boulder, Earthpress.
- Tamames, R. (1993), *La reconquista del paraíso. Más allá de la utopía*, Madrid, Temas de Hoy.
- Tapia, F. y Toharia, M. (1995), *Medio ambiente: ¿alerta verde?*, Madrid, Acento.
- Turner, R.; Pearce, D., y Bateman, I. (1993), *Environmental Economics. An elementary introduction*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- Vaquero, C. (comp.) (1994), *Desarrollo, pobreza y medio ambiente. FMI, Banco Mundial, GATT, al final del siglo*, Madrid, Talasa.
- Vidal, J. M.ª (1994), «Mundialización de la economía vs. estado centralista», en C. Berzosa (coord.), *La economía mundial en los 90. Tendencias y desafíos*, Barcelona y Madrid, Icaria-FUHEM.
- vv AA (1994), *Social Epistemology*, 8. *Special Issue on the Social Epistemology of Public Indifference to Eco-crises*.
- Ward, B. y Dubos, R. (1972), *Una sola Tierra*, México, FCE.
- Whitby, M. (1994), «Costes de transacción y derechos de propiedad: las variables críticas del análisis de la política ambiental», *Revista de Estudios Agro-sociales*, 168, pp. 49-68.
- White, R. (1993), *North, South, and the Environmental Crisis*, Toronto, University of Toronto Press.
- Woolgar, S. (1991 [1988]), *Ciencia: Abriendo la Caja Negra*, Barcelona, Anthropos.
- Wynne, B. (1994), «Scientific Knowledge and the Global Environment», en M. Redcliffe y T. Benton (comps.), *Social Theory and the Global Environment*, Londres y Nueva York, Routledge, pp. 169-189.
- Yearley, S. (1991), *The Green Case. A Sociology of Environmental Issues, Arguments, and Policies*, Londres y Nueva York, Routledge.
- (1992), «Green Ambivalence About Science: Legal-rational Authority and the Scientific Legitimation of a Social Movement», *British Journal of Sociology*, 43, pp. 511-532.
- (1993-1994), «La autoridad social de la ciencia en la edad postmoderna», *Política y Sociedad*, 14/15, pp. 59-66.
- (1994), «Social Movements and Environmental Change», en M. Redcliffe y T. Benton (comps.), *Social Theory and the Global Environment*, Londres y Nueva York, Routledge, pp. 150-168.
- Ziman, J. (1972 [1968]), *El conocimiento público*, México, FCE.
- (1981 [1978]), *La credibilidad de la ciencia*, Madrid, Alianza.

**Resumen.** «Medio ambiente y sostenibilidad: un nuevo marco para la reestructuración societal»

La sociología puede beneficiarse de realizar un análisis de la Naturaleza como marco y agente en los procesos sociales. En las últimas décadas, la organización social de las ciencias ha contribuido a establecer y difundir una conciencia ambiental que problematiza numerosos usos económicos y sociales. Comunidades epistémicas dotadas de culturas epistémicas propicias a la intervención social cuestionan la sostenibilidad de muchos rasgos organizativos de nuestra sociedad. El discurso económico establecido ha traducido el problema en términos de desutilidades y eficiencia económica; otros actores cualificados —encuadrados en el movimiento «Verde»— lo han hecho como un tema político de justicia transfronteriza y transgeneracional. La discusión se ha centrado recientemente en torno a la lectura economicista o humanista de la noción de Desarrollo Sostenible. La cuestión no puede resolverse si primero no se establece un consenso sobre cuáles son los principios *morales* que rigen el uso social de la naturaleza.

**Abstract.** «*The environment and sustainable development: a new framework for societal restructuring*»

Sociology can benefit from a social analysis of Nature that considers it not only as framework, of but also as an agent in, social processes. Recently, the social organization of the sciences has helped to establish and extend an environmental consciousness which problematizes several economic and social practices. Epistemic communities based on epistemic cultures prone to social intervention have questioned the sustainability of several organizative features of our present society. The standard economic discourse has translated this problem in terms of disutilities and economic efficiency; other qualified actors —within the “green” movement— have translated it as a political issue about cross-border and cross-generational justice. The debate has been lately centred on the appropriateness of economicist or humanistic readings of the concept of Sustainable Development. The issue cannot be resolved before an agreement is reached on the moral principles of the social use of Nature.

# Una propuesta metodológica para el análisis de los conflictos obreros en el franquismo

Rafael Morales Ruiz \*

## 1. La naturaleza del conflicto obrero en el franquismo

A la hora de analizar la naturaleza de los conflictos obreros durante la época franquista es absolutamente necesario comprender la naturaleza represiva del régimen político imperante entonces y las diversas formas de adaptación, no necesariamente pasivas, que los obreros en general y las organizaciones de clase en particular fueron estableciendo para defender mejor sus intereses económicos, políticos e ideológicos en una situación de clandestinidad y represión. La anterior afirmación, que en principio parecería básica, no siempre es comprendida suficientemente dentro del campo de las ciencias sociales cuando se trata de analizar la acción o las opiniones de la clase obrera. Un ejemplo de esto es, en algunos casos, la utilización de encuestas *durante el franquismo* midiendo la opinión y actitudes de los trabajadores o de la población en general; procedimiento técnico que, si bien ha sido cuestionado en situaciones de normalidad democrática, resulta absolutamente insuficiente para la época franquista ya que se supone que es un medio para expresar la *libre* opi-

Este trabajo tiene su origen en mi tesis doctoral, «La huelga de la construcción de Córdoba en 1976. El movimiento obrero en la Transición: estudio de un caso», Universidad de Córdoba, febrero de 1994. Muchos de los ejemplos ofrecidos y de los gráficos que se expondrán tienen que ver con aquella investigación.

\* Profesor en el ISEC. Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos y de M. Apartado de Correos 3048. 14080 Córdoba.



nión, precisamente en un contexto de falta de libertades<sup>1</sup>; en cuanto al mundo del trabajo no se debe olvidar, en este sentido, que los trabajadores eran entrevistados en una situación de represión política y sindical, lo que podría hacer sospechosa para aquéllos la labor de determinados profesionales de las ciencias sociales, posiblemente más como respuesta a la *no inclusión* de aquéllos dentro del mundo de «nosotros los trabajadores»<sup>2</sup> que a una aversión a su labor profesional. En resumen, y éste es uno de los planteamientos básicos de esta comunicación, a la hora de analizar los conflictos obreros en el franquismo, sea en el campo de la historia, de la sociología histórica o de la antropología, debemos tener presente, ante todo, la naturaleza dictatorial del régimen, es decir, su *naturaleza histórica*, lo cual tendrá, o debería tener, consecuencias notables a la hora de elegir la metodología y las técnicas de investigación con las que acercarnos al objeto de estudio.

### 1.1. El conflicto económico y el conflicto político en el franquismo

La complejidad del estudio en un contexto de falta de libertades se nos presenta con claridad en relación a elementos clave tales como la naturaleza política y/o económica de los conflictos obreros durante el franquismo, como, asimismo, en torno a la discusión sobre el nivel de radicalidad y conciencia de los trabajadores. A continuación pergeñaremos someramente las cuestiones antes apuntadas.

<sup>1</sup> Así por ejemplo, en una conocida obra se plantea que «La figura de Franco, eje de un sistema personal de gobierno que en los años cincuenta Duverger calificara de "autoritarismo-paternalista", había concitado la animadversión de algunos sectores del país, pero para una gran parte de la población aparecía como un *gobernante venerable* que había regido el país durante casi cuarenta años. Algo de esto transparente una encuesta de 1969. Pero cuando tal actitud es más clara es con motivo del fallecimiento: —La muerte de Franco ha supuesto dolor, pena... 53%; —Pérdida irreparable... 29%; —Preocupación por el futuro... 5%; —Indiferencia... 7%; —Otras respuestas... 6%». Cf. Rafael López Pintor, *La opinión pública española del franquismo a la democracia* (Madrid, CIS, 1982), p. 103. En cuanto a que "algo transparente" la encuesta de 1969 en relación a la aceptación popular de Franco, sería bueno recordar el Estado de excepción de aquel año. Los porcentajes de los que sienten "dolor", "pena", "pérdida irreparable", nos parecen muy discutibles. Confronte el lector que vivió aquellos años con su propia experiencia. Las cursivas son mías.

<sup>2</sup> En cuanto al concepto de "nosotros", véase Juan Martínez Alier, *La estabilidad del latifundismo*, París, Ruedo Ibérico, 1968.

Al analizar las huelgas, un estudio centrado en las motivaciones "epidérmicas", "visibles" de las mismas (p.e. las plataformas reivindicativas o «*motivos hacia el exterior*»), podría detectar una notable proliferación de conflictos "económicos" en el período y, a partir de ahí, inferir rápidamente la naturaleza básicamente apolítica y economicista del conflicto obrero en el franquismo. Sin embargo, éste sería, posiblemente, un falso camino, ya que la situación de represión inhibía en muchos casos la abierta proclamación o desarrollo de conflictos políticos. En las décadas de los sesenta y setenta, muchas de las huelgas iniciadas por motivos económicos se deslizaban hacia reivindicaciones de tipo político al encontrarse, casi invariablemente, en todas las reivindicaciones y procesos de lucha, con una serie de obstáculos ligados en su mayoría a la *naturaleza política del Estado franquista* (policía, CNS, leyes de corte represivo...). De esta forma, los problemas de cualquier negociación laboral eran no solamente achacados a las posturas de la empresa, sino a lo que muchos trabajadores entendían como "complicidad" del régimen con aquélla, y puede que, en este sentido, el conflicto de clase y la coerción política se condensasen simbólicamente y en gran medida en un solo enemigo: el franquismo.

Asimismo, las movilizaciones antirrepresivas o de solidaridad acababan teniendo un fuerte componente político: si se despedía a un enlace sindical<sup>3</sup> u obrero "combativo" y éste era conocido como miembro de las Comisiones Obreras, "comunista" o persona de izquierdas, la defensa del represaliado podía suponer, casi por "deslizamiento", la defensa de la organización en la que aquél estaba encuadrado.

Así, la distinción entre las reivindicaciones y las acciones de tipo económico y las de tipo político en condiciones de dictadura resulta bastante compleja de analizar, pues a la situación material vivida por los trabajadores se le unía el rechazo de una parte importante de la población contra el régimen. De esta forma, muchos conflictos posiblemente se agudizasen por la sensación de impotencia que se tenía ante la dominación política existente; ya que ésta significaba la ilegalidad de la huelga, la legitimidad de los despidos a causa de ella, la prohibición de las organizaciones de la clase obrera y la desposesión de los cargos sindicales que se movían demasiado a juicio del régi-

<sup>3</sup> Antiguo delegado sindical en la época franquista encuadrado en la CNS (Central Nacional Sindicalista).

men<sup>4</sup>. En definitiva, las condiciones políticas del franquismo promovían una relación estrecha entre lucha política y lucha económica, sin que esto pudiese ser explicitado abiertamente, ya que el miedo a la represión, junto al recuerdo de la guerra civil y posguerra, inhibía, al menos parcialmente, la proclamación abierta de los conflictos de tipo político<sup>5</sup>, salvo en momentos puntuales, y a causa de cuestiones como la amnistía o la movilización antirrepresiva<sup>6</sup>.

De ahí la dificultad de establecer con claridad y en la actualidad qué conflictos eran políticos y cuáles económicos; en cuáles de ellos la impotencia o el descontento de la población obrera favorecían el estallido de un conflicto nominalmente económico; y, en un sentido opuesto, cuántos de los conflictos que finalmente acababan politizándose o politizando a zonas o empresas cercanas, no eran en el fondo sino conflictos económicos, politizados casi involuntariamente por la acción político-represiva de las autoridades franquistas.

En definitiva, teniendo en cuenta la memoria histórica de los trabajadores en relación a lo que significaba el franquismo y el marco legal y político donde se enmarcaba su práctica, hemos propuesto una tipología no exclusiva, en base a los siguientes criterios, considerando siempre que algunos de ellos pueden aparecer entremezclados y no de una forma "pura" en diferentes conflictos:

### 1.1.1. Acciones de "dignidad de clase"

Entrarían dentro de este grupo acciones tales como respuesta a sentimientos heridos (despidos como respuestas "de hombría" a insultos

<sup>4</sup> Joe Foweraker calcula que entre 1966 y 1975 fueron desposeídos de sus cargos entre 30 000 y 50 000 enlaces y jurados. Cf. Joe Foweraker, *La democracia española (los verdaderos artífices de la democracia española)*, Madrid, Arias Montano, 1990, p. 134.

<sup>5</sup> En relación a los mineros asturianos, el estudio de Miguélez señala: «Por supuesto que los mineros asturianos jamás dirán a un extraño ni casi a sí mismos que, en el fondo, los motivos de la huelga son también políticos [...]. A menudo, los mineros, al ser preguntados si en el fondo los motivos de la huelga son también políticos, responden: "No nos interesa la política, pero nosotros sabemos que somos explotados", y, a renglón seguido, vinculan al gobierno con los patronos como factores de explicación [...]». Cf. Faustino Miguélez, *La lucha de los mineros asturianos bajo el franquismo*, Barcelona, Laia, 1976, p. 70.

<sup>6</sup> Según José María Maravall, a partir de 1967 aumenta la politización de los conflictos, alcanzando las reivindicaciones de solidaridad el 45,5% del total de los mismos. Cf. José María Maravall, *Dictadura y disenso político. Obreros y estudiantes bajo el franquismo*, Madrid, Alfaguara, 1978, pp. 66-68.

tos de los jefes, disolución violenta de manifestaciones donde hubiesen mujeres o niños); menosprecio patronal a lo que se estima como elementos fundamentales de autoconsideración (servicios higiénicos en condiciones, comedores, etc.); huelgas o acciones como consecuencia de inseguridad o accidentes en el trabajo<sup>7</sup>... Hemos planteado todas estas acciones como pertenecientes a la categoría de políticas, en cuanto que creemos que muchas veces los trabajadores entendían que tales hechos sucedían como consecuencia de su sometimiento político, en forma de ausencia de libertades y, asimismo, al establecerse (al menos en ciertos sectores) una identificación entre los empresarios y el régimen político dominante, lo que para muchos trabajadores era el elemento que permitía a las empresas "no gastarse un duro" en seguridad en el trabajo, por ejemplo, puesto que nadie iba a sancionar a las mismas por los accidentes que sucedieran<sup>8</sup>. Considerar que los trabajadores eran meros factores de producción, y que la "dignidad", la "ética" o la "moral" no son elementos importantes en la explicación del conflicto social o de las acciones de la clase obrera es, en el fondo, optar por una explicación que reduce los seres humanos a meros aceptantes pasivos de una lógica instrumental calvinista que ignora la dimensión subjetiva de la acción humana. Lo subjetivo, "lo que pasa en la cabeza", "las ideas", se convierten a veces en desencadenantes y guías de reales procesos objetivos. La interrelación entre lo objetivo y lo subjetivo, difícil de analizar pero ciertamente presente, es tremendamente necesaria a la hora de explicar el desencadenamiento de los conflictos. Pensar que este tipo de acciones no alcanzan la categoría de políticas, puede llegar a suponer que sólo las organizaciones políticas o sindicales en el marco del Estado o en áreas grandes pueden convocar o dirigir acciones políticas, mientras que en la empresa o grupo de empresas de una zona reducida, lugar más frecuente de este tipo de actos, apenas existe la acción política.

<sup>7</sup> Una de las acciones más importantes de la construcción cordobesa antes de la huelga de 1976, tuvo como origen un accidente mortal en la empresa La Asturiana en 1973.

<sup>8</sup> En el mundo de la construcción cordobesa, cuando ocurría un accidente no era raro oír una frase en el sentido de que, «¿pa qué se van a preocupar?... obreros hay muchos». Desde mi punto de vista, este tipo de frases expresaba con claridad la visión que determinados sectores de los trabajadores tenían de la valoración que sobre ellos hacían ciertos empresarios. Que esto fuese o no cierto, analizando de una manera individual a cada uno de éstos, no invalida la existencia de esta visión por, al menos, un sector de los trabajadores. Expresiones entresacadas de las entrevistas realizadas por el autor en relación a su tesis doctoral.

El hecho de que la mayor parte de los trabajadores no sean capaces, por razones obvias, de escribir un preciso tratado sobre ética y moral, no implica necesariamente que no posean éstas; creer lo contrario puede ser única y simplemente un prejuicio. Esto no quiere decir que todos los trabajadores tengan una ética y una moral guiadas por lo que desde el marxismo ha sido definido como "conciencia de clase"; en esto como en casi todo lo relacionado con el mundo del trabajo hay grados y capas, pero cuando este tipo de conflictos se producen, y no hay duda de que se produjeron<sup>9</sup>, quiere decir que, al menos en parte, existen como tales.

### 1.1.2. Acciones antirrepresivas

Como hemos comentado anteriormente, las acciones antirrepresivas como desencadenantes de movilizaciones son de sobra conocidas en los últimos años del franquismo. Sin embargo, y desde nuestro punto de vista, es necesario en este sentido diferenciar al menos cuatro formas de acción antirrepresiva que están presentes en las acciones de los trabajadores:

a. Las acciones contra represalias a dirigentes políticos juzgados o encarcelados (Juicio de Burgos, Proceso 1 001, Amnistía...). Este tipo de acciones es generalizado y, al mismo tiempo, difuso, aunque en el caso del Juicio de Burgos, las acciones cobran una considerable fuerza en el País Vasco.

b. Las acciones emprendidas como consecuencia de muertes de etarras en enfrentamientos con las FOP, o en circunstancias no del todo aclaradas. Este tipo de acciones se circunscriben fundamentalmente al País Vasco.

c. Las huelgas o acciones emprendidas o radicalizadas como consecuencia del despido o la sanción de algún dirigente obrero de (generalmente) dentro de la fábrica. Este tipo de acciones radicaliza por lo general los conflictos y tiende a desplazarlos del ámbito económico al antirrepresivo<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> Así, la huelga de la construcción de Córdoba de 1976, tuvo mucho que ver en sus inicios con la defensa de la "dignidad", ya que tuvo su origen más inmediato en la violenta disolución por parte de la policía de una manifestación de parados en la que iban mujeres y niños. Cf. Rafael Morales Ruiz, «La huelga...», cit. *passim*.

<sup>10</sup> Quizás uno de los trabajos más significativos en este sentido sea el elaborado

d. Las huelgas como consecuencia de actos donde intervienen las FOP (Fuerzas de Orden Público), sea en forma de muerte violenta de obreros, disolución de manifestaciones con heridos o sentimiento general de haber sido objeto de una gran violencia<sup>11</sup>.

### 1.1.3. Acciones de solidaridad nominalmente económicas

En ocasiones se dan acciones económicas motivadas por el deseo de solidarizarse con una acción emprendida por otra empresa, con el convencimiento de que, en la medida en que la acción conjunta fuese mayor, las posibilidades de éxito de la empresa objeto de solidaridad aumentarían y, al mismo tiempo, las probabilidades de solucionar, en la medida de lo posible, los problemas propios planteando las reivindicaciones específicas serían mayores<sup>12</sup>. En el movimiento obrero en general, se tenía la idea de que la mejor forma de solidarizarse con algunas empresas en concreto era plantear las propias reivindicaciones para, mediante la presión conjunta, obtener un mejor resultado.

### 1.1.4. Acciones de refuerzo de "nosotros"

Este tipo de acción está íntimamente relacionado con el anterior. Muchas veces en una zona industrial determinada, y cuando las con-

por los trabajadores de Laminación de Bandas de Echevarri, *Nuestra huelga*, Bériz, Trabajadores de Laminación de Bandas, 1968.

<sup>11</sup> Pueden señalarse, en este sentido, las acciones emprendidas a consecuencia de los sucesos de las movilizaciones de la construcción de Granada (1970), 3 muertos; la muerte de Pedro Patiño obrero de la construcción de Madrid (1971), la ocupación de la Seat en Barcelona (1971), 1 muerto; la huelga de El Ferrol (1972), 2 muertos; la huelga de la Térmica de San Adrián del Besós (1973), 1 muerto; el proceso huelguístico de Vitoria (1976), 5 muertos; Elda en solidaridad con Vitoria, (1976), 1 muerto, así como y en el mismo año, Tarragona, 1 muerto, y Basauri, 1 muerto. En cuanto a las manifestaciones disueltas violentamente, puede citarse la huelga de la construcción cordobesa objeto de la tesis del autor y el inicio de la huelga de Sabadell en 1976, aunque en ambas movilizaciones jugaron un papel importante los sentimientos de "dignidad" antes mencionados, pues la disolución se hizo en ambas estando presentes mujeres y niños.

<sup>12</sup> Éste podría ser el caso, entre otros, de la solidaridad efectuada por los metalúrgicos de Mieres con la huelga minera de 1963: «[...] la metalurgia de Mieres para durante un mes y medio, en solidaridad con los mineros, aunque ciertamente agrega sus propias reivindicaciones, como asimismo, paros se registran en la Duro-Felguera». Cf. Faustino Miguélez, *La lucha...* ob. cit., p. 119.

diciones lo permitían, una acción espontánea desencadenaba un rosario de huelgas. Las reivindicaciones económicas no son las más importantes en el origen del conflicto, sino la sensación de "unión", de "fuerza", que se observa y que en un momento determinado mueve a la acción. En un segundo momento, y una vez desencadenado el conflicto, se opta o bien por volver al trabajo, o por continuar la acción planteando y negociando las reivindicaciones presentes<sup>13</sup>.

En líneas generales, una práctica de solidaridad con otras empresas podía desencadenar en ocasiones un rosario de reivindicaciones en otros centros; una convocatoria de solidaridad podía transformarse en movilización propia, bien porque las condiciones del momento empujasen en esa dirección, bien porque el movimiento obrero de la fábrica *utilizase* las propias reivindicaciones para forzar la solidaridad: esto podía empujar a las autoridades a presionar en favor de la resolución de los conflictos.

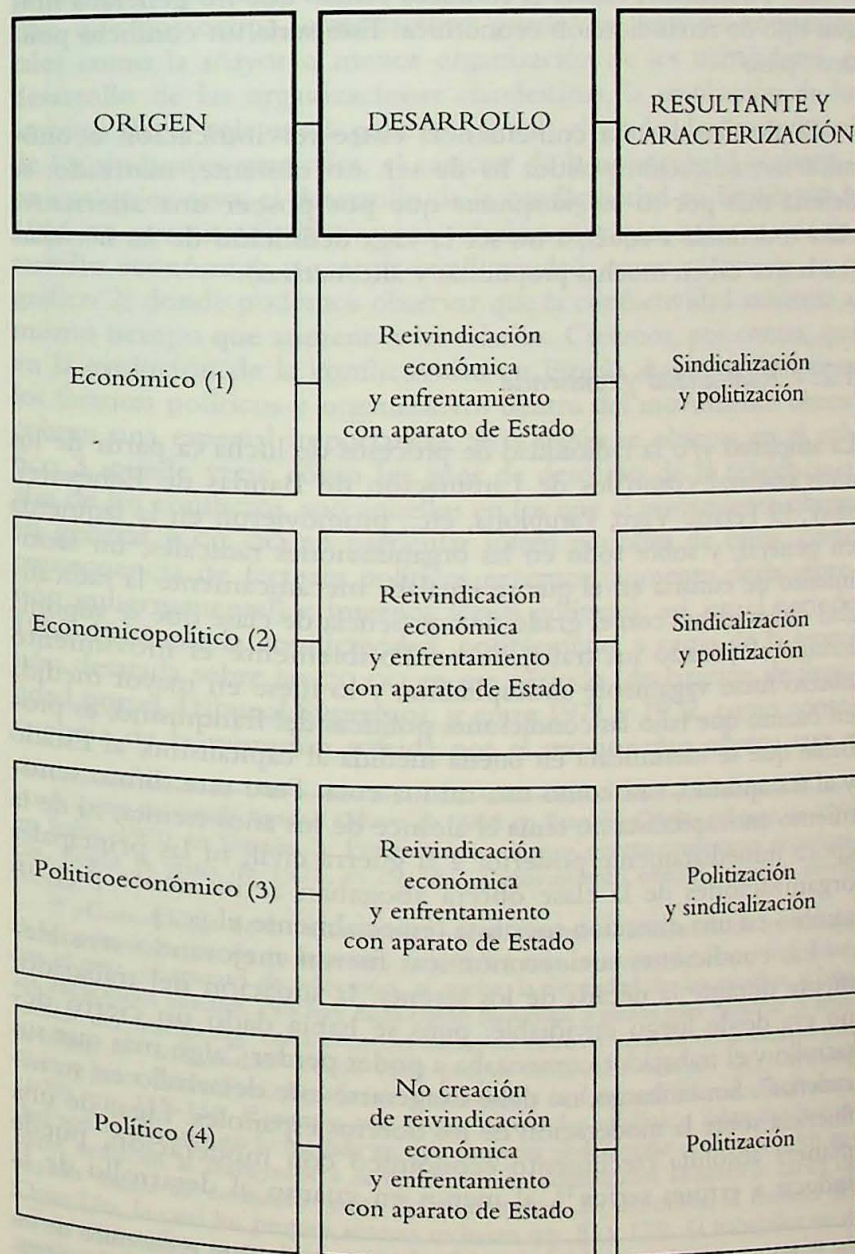
En definitiva, y en nuestro esquema teórico, plantearíamos un resumen de lo anterior en cuanto a las características políticas y económicas de los conflictos obreros, donde ambos componentes estuviesen presentes<sup>14</sup>, basada en los elementos que se observan en el gráfico 1:

1. En los conflictos de *origen económico*, hemos querido señalar a aquellos que, partiendo exclusivamente de una reivindicación salarial, se politizaban al enfrentarse con las instituciones del Estado.
2. Los conflictos *economicopolíticos* serían aquéllos que, siendo nominalmente económicos, encerraban *reivindicaciones o actitudes* claramente políticas.
3. Hemos querido definir el conflicto *politicoeconómico*, como aquel en el que una acción política daba paso a una reivindicación

<sup>13</sup> Los obreros de la construcción de Córdoba hicieron *primero* una huelga antirrepresiva, llegando a negociar sus líderes una *asamblea permitida* con el propio gobernador civil; lo que sucedió después fue que al "calor" de la misma se decidió *seguir* en huelga elaborándose *después* las reivindicaciones (cosa que no agradó mucho al Gobernador y a otras autoridades). Los hechos no dejan de tener interés en el sentido de que la huelga se desencadena a finales de enero de 1976 cuando el convenio colectivo se iba a discutir, como efectivamente sucedió, en julio del mismo año. En realidad, los albañiles cordobeses negociaron *dos* convenios en aquel año. Cf. Rafael Morales Ruiz, «La huelga...», cit.

<sup>14</sup> Por supuesto que también existían situaciones donde o bien no estallaba el conflicto (por ejemplo, en determinados convenios) o donde aquél no pasaba de una mera reivindicación económica satisfecha o abandonada rápidamente sin que estallasen tensiones significativas.

GRÁFICO 1. Esquema de análisis de la interrelación de los factores económicos y políticos en los conflictos



económica. El caso de la huelga de la construcción de Córdoba entraría dentro de esta categoría.

4. Finalmente, estaría el conflicto *político* que no generaba ningún tipo de reivindicación económica. Éste sería un conflicto político "puro".

El alcance de esta coincidencia entre reivindicación económica/reivindicación política ha de ser, no obstante, matizado: se definía más por su *antifranquismo* que por poseer una alternativa clara o definida a aquél, a no ser la vaga definición de *las libertades* (en la que caben muchas propuestas y alternativas).

### 1.2. Radicalidad y conciencia

La amplitud y/o la radicalidad de procesos de lucha (a partir de los años sesenta) como los de Laminación de Bandas de Echevarri, SEAT, El Ferrol, Vigo, Pamplona, etc., promovieron en la izquierda en general, y sobre todo en las organizaciones radicales, un sentimiento de euforia en el que se igualaba mecánicamente la radicalidad de las luchas con el grado de conciencia de clase que se suponía habían alcanzado los trabajadores. Posiblemente el movimiento obrero fuese vagamente anticapitalista, y lo fuese en mayor medida en cuanto que bajo las condiciones políticas del franquismo, es probable que se identificara en buena medida al capitalismo, al Estado y al franquismo, casi como una misma cosa. Pero este difuso sentimiento anticapitalista no tenía el alcance de los años treinta, ni de la época inmediatamente posterior a la guerra civil, ni las principales organizaciones de la clase obrera abogaban activamente por un cambio en una dirección socialista (especialmente el PCE).

Las condiciones socioeconómicas fueron mejorando sensiblemente durante la década de los sesenta, la situación del trabajador no era desde luego envidiable, pero se había dado un cierto desarrollo y el trabajador comenzaba a poder perder "algo más que sus cadenas". Sin embargo, no debe exagerarse este desarrollo en su influencia sobre la moderación de los obreros españoles. Ligar de una manera absoluta crecimiento económico con moderación, puede inducir a errores serios<sup>15</sup>, al menos en cuanto al desarrollo de la

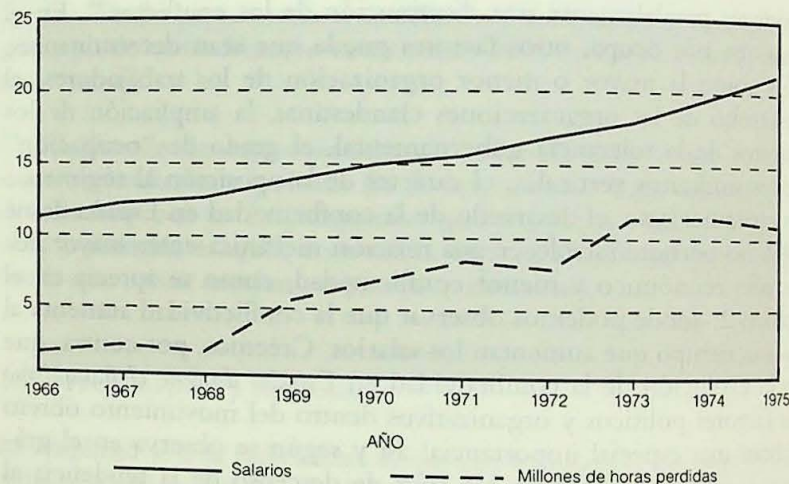
<sup>15</sup> Ha sido precisamente en los mejores años del crecimiento económico de los sesenta y primeros setenta cuando el movimiento obrero europeo alcanzó sus ma-

conflictividad. No está probado que un alza determinada de los salarios, un aumento del consumo, o un alza en la renta per cápita, produzca paralelamente una disminución de los conflictos<sup>16</sup>. En el caso que nos ocupa, otros factores pueden ser determinantes, tales como la mayor o menor organización de los trabajadores, el desarrollo de las organizaciones clandestinas, la ampliación de los ámbitos de la tolerancia gubernamental, el grado de "ocupación" de los sindicatos verticales, el carácter de la oposición al régimen... en cualquier caso, el desarrollo de la conflictividad en España desde 1966 no permite establecer una relación mecánica entre mayor desarrollo económico y menor conflictividad, como se aprecia en el gráfico 2; donde podemos observar que la conflictividad aumenta al mismo tiempo que aumentan los salarios. Creemos, por contra, que en la evolución de la conflictividad en España durante el franquismo los factores políticos y organizativos dentro del movimiento obrero cobran una especial importancia; así y según se observa en el gráfico 3, puede verse cómo los años de descenso de la tendencia al alza de los conflictos, son aquellos en los que el movimiento obrero en general y CC OO en particular sufren períodos de crisis, como consecuencia de factores políticos externos (aumento de la represión gubernamental) e internos (crisis políticas); así, en el período 1967-1968 cae la conflictividad, posiblemente a causa de la represión desatada sobre las CC OO en ese período (declaración de ilegalidad por el Tribunal Supremo), y entre 1971 y 1972, como consecuencia de la represión sufrida por el movimiento obrero tras el

yores cotas de conflictividad (Mayo de 1968 en Francia, Otoño caliente de 1969 en Italia, 1970 en España...). Precisamente en unas peores situaciones económicas, desde la crisis de 1973, es cuando el movimiento obrero europeo pierde fuerza.

<sup>16</sup> «Con el auge de los años sesenta —cosa natural—, la mayoría de los trabajadores pensaban menos en la acción colectiva y más en sus satisfacciones individuales: el piso, el aparato de televisión, el coche, la necesidad de dar estudios al hijo, las vacaciones anuales. No hay nada como las ventas a plazos para debilitar la resolución del huelguista; nada como el bienestar relativo después de la escasez para debilitar la "solidaridad" como valor propio de la clase obrera». Cf. Raymond Carr y Juan Pablo Fusi, *España, de la dictadura a la democracia* (Barcelona, Planeta, 1979), pp. 115-116. Creemos que, aparte de que las estadísticas sobre conflictividad son crecientes en la medida en que aumenta el desarrollo económico, los autores reducen al trabajador a la condición de consumidor ahistórico: tanto de sueldo=tanto de consumo=tanto de moderación. En definitiva, la fórmula del Opus Dei, la cual los propios autores rechazan (pp. 83 y 122). El trabajador no es sólo consumidor, es también sujeto histórico, individual y colectivo, y, como tal, producto de la historia, con su mentalidad, su ideología y su identidad.

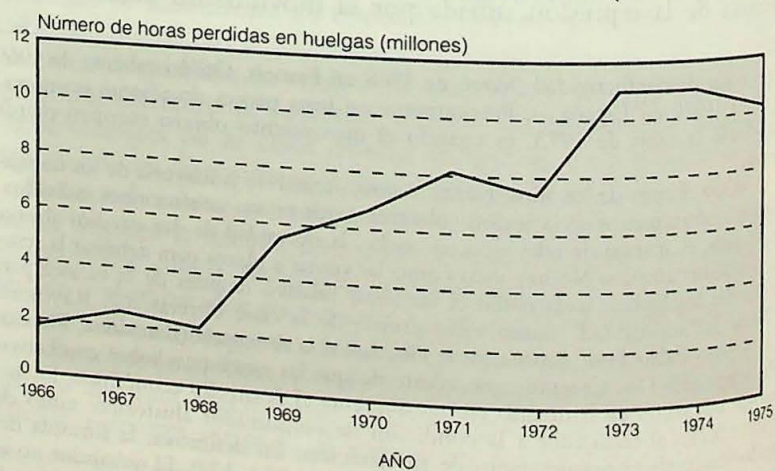
GRÁFICO 2. Evolución salarios-conflictos (1966-1975)



\* Base 1964 = 10

FUENTE: Salvador Aguilar (dir.), *Sindicalisme i canvi social a Espanya*, 1991, y elaboración propia.

GRÁFICO 3. Evolución de la conflictividad (1966-1975)

FUENTE: Salvador Aguilar (dir.), *Sindicalisme i canvi social a Espanya*, 1990.

Proceso de Burgos<sup>17</sup>; en ambos casos se produjeron crisis políticas dentro de CC OO, en 1967 acerca de la conveniencia o no de mantener la acción abierta en las fábricas, en 1971 sobre la actitud a adoptar en relación a las elecciones sindicales.

Por otra parte, quizás sea un error pensar que la radicalidad de las luchas expresaba casi exclusivamente una radicalidad económica; esto sería caer en un error simétrico al que tuvo una parte de la izquierda al confundir radicalidad con conciencia de clase. Así, la amplitud de las huelgas de solidaridad y las más directamente políticas (Burgos, por la amnistía...) nos hace pensar que la clase trabajadora española tenía un cierto grado de conciencia de clase<sup>18</sup>. El problema principal que se presenta al tratar de analizar el grado de esta conciencia estriba en que tal desarrollo no debe ser aislado del propio proceso histórico en el que se incardina y, en este sentido, resulta difícil imaginarse que la clase obrera española pudiese derribar al franquismo de una manera aislada a partir de cada fábrica. Las huelgas empezaron a generalizarse y a extenderse cada vez más (huelgas generales locales), ya en el final del franquismo, y cuando las condiciones políticas (en la transición) parecían más favorables para generalizar los conflictos y politizarlos, los estados mayores de muchas de las organizaciones que contaban con una gran confianza de los trabajadores decidieron establecer una política de acuerdos "por arriba" con los reformistas del franquismo que contemplaba la necesidad de frenar la extensión y el radicalismo de las movilizaciones obreras, en lo que se entendía como un proceso necesario para salvaguardar la democracia.

Es importante, por otra parte, señalar que la operatividad histó-

<sup>17</sup> En el caso de Andalucía esta represión tuvo especial incidencia en Sevilla y en el Marco de Jerez. Cf. en este sentido a Rafael Morales Ruiz y Antonio Miguel Bernal, «Del marco de Jerez al Congreso de Sevilla. Aproximación a la Historia de las Comisiones Obreras de Andalucía» en David Ruiz (comp.), *Historia de Comisiones Obreras 1958-1988*, Madrid, Siglo XXI, 1993.

<sup>18</sup> La definición de "apatía" sostenida por Carr y Fusi no parece coincidir con la cantidad y el carácter de los conflictos, sobre todo a partir de la segunda mitad de los sesenta. En su insistencia por demostrar la "apatía" del pueblo español, parece como si éste llegase a estar permanentemente condenado a ser "apático", en un primer momento por "privación" y en un segundo por "satisfacción": «Después de los sufrimientos de los años cuarenta, el relativo bienestar de los sesenta fue tan bien recibido que eran pocos los que deseaban oponerse a un régimen que se atribuía el mérito de ese bienestar. La apatía de la satisfacción pasó a sustituir a la apatía de la privación». Cf. Raymond Carr y Juan Pablo Fusi, *España, de la dictadura...* ob. cit., p. 122.

rica del grado de conciencia de clase en torno a la transformación de la realidad, ha de ser medida de forma diferente en función del momento histórico; así por ejemplo, no tiene la misma importancia la actitud de las empresas más organizadas y combativas, en un proceso de negociación y movilización descentralizada (con un efecto de *emulación* sobre los demás colectivos obreros) como es el caso español en el franquismo, que en la política de acuerdos-marco de la democracia. La izquierda (desde el PCE a la radical) basaba sus fuerzas y sus esperanzas en la importancia estratégica que en un contexto de dictadura representaban las grandes fábricas o zonas industriales en cuanto que podían movilizar y dirigir una protesta general que pusiese al franquismo en una mala situación. Estas "fortalezas obreras" tenían que ser las que encabezaran la movilización y la lucha en un posible proceso rupturista del régimen; y ahí sí que tenía importancia el grado de conciencia de clase de estos sectores; pero en la medida en que la democracia se asienta, en que el voto sindical vale casi por igual en la gran fábrica (generalmente más organizada, más "poseedora" de conciencia de clase) que en la mediana y pequeña, de cara a medir la representatividad de las centrales que van a negociar *por todos* buena parte de las condiciones de trabajo y salarios, en la medida en que los mecanismos del voto democrático adquieren más peso político, más capacidad de determinación de la realidad, la importancia estratégica de las grandes fábricas se difumina y, finalmente, su grado de conciencia de clase puede incluso reacomodarse en la evolución general, "media", del país.

En definitiva, podemos ver cómo la complejidad de los temas estudiados tiene que ver, en buena medida, con la propia naturaleza histórica del franquismo. Ante esta situación parece conveniente, como desarrollaremos a continuación, el que se sitúen una teoría, metodología y técnicas de investigación coherentes con la naturaleza del objeto de estudio situado.

## 2. Teoría y metodología

### 2.1. La historia social como historia política

En nuestra propuesta teórica consideramos que no puede haber una historia social que se plantee al margen de las relaciones de poder

existentes entre las clases sociales<sup>19</sup>. Estas relaciones de poder político no sólo se establecen en las grandes confrontaciones en el marco del Estado, sino que también pueden seguirse en fenómenos más localizados, como una huelga o conflictos de alcance similar. En este sentido, partimos de la definición de historia de "abajo-arriba", pero al mismo tiempo y en la medida en que las clases no pueden ser referenciadas sino en relación a otras clases y al poder político del Estado, creemos que es necesario construir la historia de "arriba-abajo". Sería ingenuo pensar que la "historia desde abajo", en sí misma y sin referencia a las relaciones entre las clases, desarrolladas o reflejadas en nuestra realidad histórica por partidos o regímenes políticos articulados en el Estado, bastaría para explicar por sí misma la complejidad de las relaciones sociales y políticas que se dan en la lucha del movimiento obrero español durante el franquismo.

### 2.2. "Clase en sí y clase para sí": El análisis sociológico y el análisis político y cultural

La utilización del concepto de "clase en sí", puede ser muy útil para establecer la situación objetiva de las clases sociales en el proceso de producción, aunque esto no signifique, por otra parte, el caer en un absoluto determinismo de las realidades socioeconómicas sobre el proceso histórico; al contrario, parece que sobre tales realidades tienen un importante peso los factores culturales, ideológicos, de mentalidades, etc., como, asimismo, el propio resultado de la lucha política<sup>20</sup>.

De esta manera, en el proceso de lucha de clases que se dio en España en el franquismo y en los años álgidos de la transición, así como en los procesos históricos generales, éstos no están determinados absolutamente por las realidades económicas, sino, asimismo, por las situaciones políticas concretas. De esta forma, la transición democrática no puede entenderse únicamente como un proceso en el cual la modernización y liberalización del aparato productivo

<sup>19</sup> Cf. en este sentido, a Elisabeth Fox y Eugène Genovèse, «La crisis política de la historia social. (La lucha de clases como objeto y como sujeto)», *Historia Social*, 1, primavera-verano de 1988.

<sup>20</sup> Cf. E. P. Thompson, «Folklore, antropología e historia social», en *Historia Social*, 3, invierno de 1989.

tendría un automático correlato en la creación de una superestructura politicojurídica de corte liberal y europeo. Este correlato no se produjo sin tensiones y luchas y del resultado de esas luchas dependió la configuración real del proceso de cambio. Es significativo a este respecto que los últimos gobiernos franquistas no se atreviesen a implementar políticas de ajuste duro ante la crisis, debido a la posible radicalización de un movimiento popular en gran parte contrario a la dominación política franquista. Esto lo haría posteriormente con mucho más éxito el PSOE.

En cuanto al controvertido término de conciencia de clase, creemos que debe superarse la acepción restrictiva del concepto. No creemos que "conciencia de clase" haya de ser equiparada siempre al derrocamiento violento del Estado, la economía y la clase capitalista, y si no se da esto o algo aproximado, plantear que no existe. Las clases sociales se plantean normalmente objetivos políticos alcanzables: si en el marco nacional de la lucha de clases, el derrocamiento de un sistema politicoeconómico no es planteado por parte de una clase en particular, difícilmente sectores o miembros específicos de esa clase se lo plantearán más allá de sus meros deseos o aspiraciones. Las clases en su conjunto, y en el marco de su acción política, sólo se proponen conseguir objetivos políticamente probables. Es por esto por lo que creemos que no se puede "medir" la conciencia de clase escogiendo entre el todo o la nada. Determinados colectivos obreros pueden alcanzar una fuerte conciencia de clase sin que ello implique que en el orden del día de sus acciones se encuentre el derrocamiento inmediato del sistema capitalista. En cuanto al trabajo que nos ocupa, creemos que podemos estimar el grado de conciencia de clase de los trabajadores durante el franquismo y la transición, en cuanto a las respuestas concretas que iban dando a situaciones específicas, en torno a los programas y objetivos que situaban, y en cuanto a lo que supuso su acción en relación al proceso histórico de lucha de clases que se vivía en España.

En definitiva, lo que se plantea es que el análisis social y económico no sólo no es contradictorio con un análisis de tipo político y cultural, sino que es muy conveniente el conjugar todos ellos. De todo lo anterior es fácil deducir que la propuesta metodológica que defendemos es básicamente interdisciplinaria en el sentido de que, para comprender los conflictos obreros en el franquismo, hemos de tener presentes no sólo las realidades socioeconómicas (organización del trabajo, salarios, categorías...) sino asimismo las políticas (organi-

zaciones presentes, programas, ideologías...) y las culturales (mentalidades, niveles de instrucción...) poniendo un especial énfasis en la cultura o culturas del trabajo específicas<sup>21</sup>. Como desarrollaremos más adelante, es muy conveniente para ayudar a realizar efectivamente esta metodología multidisciplinaria el escuchar a los protagonistas de la acción.

### 3. El marco político de la historia del movimiento obrero tras la transición democrática

El movimiento obrero español surgido en el franquismo tuvo quizás una de sus últimas manifestaciones en la enorme conflictividad del año 1979. Sin embargo y a partir de esta fecha se pondría en marcha toda una serie de mecanismos economicosociales, políticos y legislativos que irían conformando una nueva caracterización de este movimiento. En este sentido, cabe destacar la firma del Estatuto de los Trabajadores y del AMI<sup>22</sup>, apoyados ambos por la UGT y el PSOE con las reticencias o franca oposición del binomio PCE-CC OO. Una nueva etapa del movimiento obrero español estaba comenzando, tendencia que hallaría su plena plasmación en el triunfo en las elecciones sindicales de la UGT y en las generales por el PSOE, ambos en el año 1982. La importancia de este cambio de hegemonía politicosindical, comenzada en el caso del PSOE en 1977 y en el de la UGT en 1982, sería extraordinaria: dado que ambas organizaciones apenas habían tenido presencia en la lucha antifranquista de los años sesenta y buena parte de los setenta, y puesto que ambas estaban en el poder o en sus aledaños, pareció por un momento que toda la rica experiencia del movimiento obrero de aquellas fechas quedaba desdibujada. En el peor de los casos, se trataba de igualar, desde el éxito en la democracia y desde la órbita socialista, la importancia en la oposición "sindical"<sup>23</sup> y política que representaba el

<sup>21</sup> Véase en este sentido a Isidoro Moreno, «Cultura del trabajo e ideología: el campesino andaluz», en Eduardo Sevilla-Guzmán y Manuel González de Molina, *Ecología, campesinado e historia*, Madrid, La Piqueta, 1993.

<sup>22</sup> El AMI (Acuerdo Marco Interconfederal) se firmó entre la CEOE y la UGT en 1980. Una de sus más importantes consecuencias a corto plazo fue que propició un enorme descenso de la conflictividad en relación al año anterior.

<sup>23</sup> Una buena prueba de ello es el empleo, incorrecto, del término —actual— "oposición sindical" para todo el movimiento obrero, ya que la organización con



PCE-CC OO con la UGT-PSOE<sup>24</sup>. Esta tendencia era paralela a una minusvaloración de la importancia del movimiento obrero en la erosión del franquismo y en el proceso de transición. Sin embargo, esta dinámica parece haber encontrado una respuesta en una cierta proliferación de trabajos sobre el período citado<sup>25</sup>. Por tanto, urge una cierta recuperación de la memoria histórica en el sentido de situar claramente qué períodos podrían establecerse en la reciente historia del movimiento obrero español, definiendo con rigor qué organización y qué contenidos dominaron en cada uno de ellos. «Al César lo que es del César», pues si bien es cierto que, por ejemplo, en el plano sindical la UGT se recompone con un éxito extraordinario desde aproximadamente 1975, no es menos cierto que antes de esa fecha y desde principios de los sesenta, apenas tiene influencia, es más, dentro del movimiento obrero los competidores más fuertes al espacio PCE-CC OO se hallaban entre la fenecida extrema izquierda española y los movimientos cristianos; pero, dado que los primeros desaparecieron y los segundos perdieron peso en relación al período anterior, parece como si su importancia hubiera disminuido. La historia es siempre presente y en este sentido, el período vivido en nuestro país desde 1982 ha pesado decisivamente en el campo de las ciencias sociales.

Por otra parte, eludiendo la fácil tentación de «dar la palabra a los oprimidos», extremo que por lo general no es totalmente cierto,

---

más peso dentro del mismo en los años sesenta y setenta, es decir, Comisiones Obreras, no decidió hasta algún tiempo después de la Asamblea de Barcelona (1976) su paso a sindicato, definiéndose hasta entonces como “movimiento sociopolítico”.

<sup>24</sup> En este sentido merece destacarse la crítica de Joe Foweraker a Jose María Maravall en el sentido de que este último sobrevalora intencionadamente el papel de la UGT y el PSOE en relación a CC OO y el PCE en su trabajo *Dictadura y disenso político*. Cf. Joe Foweraker, *La democracia española (Los verdaderos artífices de la democracia en España)*, Madrid, Arias Montano Editores, 1990, pp. 131 *passim*.

<sup>25</sup> Afortunadamente en los últimos años está apareciendo una serie de trabajos que tratan de analizar la historia del movimiento obrero español en la oposición al franquismo, sobre todo a partir de los sesenta, centrándose en ámbitos locales o zonales. Entre otros, podrían citarse Pedro Ibarra Güell, *El Movimiento Obrero en Vizcaya: 1967-1977*, Bilbao, Universidad del País Vasco, 1987; José Antonio Abásolo, *Vitoria 3 de Marzo. Metamorfosis de una ciudad*, Vitoria, Diputación de Álava, 1987; Pere Gabriel et al., *Comissions Obreres de Catalunya. 1964-1989*, Barcelona, Editorial Empuries, 1989; Joe Foweraker, *La Democracia española...*, ob. cit. Estos trabajos complementarían otros más clásicos como: Faustino Miguélez, *La lucha de los mineros asturianos...*, ob. cit., e Ignasi Riera y José Botella, *El Baix Llobregat (15 años de luchas obreras)*, Barcelona, Blume, 1976. Más recientemente, David Ruiz (comp.), *Historia de Comisiones...*, ob. cit.

ya que, al final, es el investigador quien finalmente decide<sup>26</sup>, parece muy pertinente el *escuchar* la palabra de los obreros presentes en los procesos objeto de estudio, por lo general obviados o reducidos a silencio por una transición política basada fundamentalmente en un pacto “por arriba” de una serie de élites políticas que finalmente lograron negociar, aunque normalmente con la aquiescencia de buena parte del movimiento obrero, el paso de una dictadura a una democracia. Muchas de esas élites no tenían demasiado contacto con los movimientos sociales que, con su lucha y paradójicamente, habían hecho posiblemente necesario e ineludible el cambio político que dichas élites negociaron<sup>27</sup>. El resultado de este proceso fue que gran parte del rico acervo histórico de la oposición popular al franquismo cayó en un cierto olvido. Por tanto, la necesidad de ampliar la voz a los “de abajo” parece históricamente pertinente. Unas técnicas muy adecuadas para lograr tal fin pueden ser, como veremos a continuación, la utilización de la entrevista en profundidad y el grupo de discusión.

#### 4. La entrevista en profundidad y el grupo de discusión en el estudio de los conflictos obreros en el franquismo y la transición

Como anteriormente habíamos tenido ocasión de comprobar, el análisis de cuestiones clave en el estudio del movimiento y los conflictos obreros en el franquismo y la transición, tales como la lucha política y económica, la conciencia de clase y otros, no es precisamente simple, sino que si cualquier estudio sobre el movimiento obrero es, en sí, complejo, esta complejidad aumenta enormemente en las condiciones del franquismo y la primera transición. En este sentido, *junto a* técnicas de estudio tradicionales como consultas a

---

<sup>26</sup> No obstante, parece conveniente que el texto sea entregado a las diversas personas entrevistadas de cara a que contribuyan con sus críticas o sugerencias a la mejora de aquél. Esto no quita “soberanía” al investigador pero puede ayudarle mucho; además, “democratiza el oficio” y crea humildad contribuyendo al control de, al menos, una parte de la sociedad sobre el “experto” y, colateralmente, puede ayudar a que la gente se interese por las ciencias sociales.

<sup>27</sup> El elitismo del proceso llegó a tales extremos que hubo ocasiones en las que el Comité Ejecutivo del PCE tenía escaso o ningún conocimiento de las decisiones que tomaba su secretario general.

hemerotecas<sup>28</sup> y archivos, parece que puede resultar muy conveniente el utilizar la entrevista en profundidad y el grupo de discusión para aclarar el contenido y la marcha de los conflictos, como, asimismo, la dinámica general del movimiento obrero.

La técnica de la entrevista en profundidad definida en el contexto anteriormente descrito es ante todo una *construcción común* que se efectúa entre las dos personas presentes en la entrevista en aras de aclarar o construir una historia. El entrevistador y el entrevistado reflexionan juntos frente a un problema, por tanto, el informante deja de ser estrictamente un sujeto más o menos pasivo para adquirir, aun tímidamente, una cierta dimensión de "constructor de historias". Para este cometido no deja de tener importancia el soporte utilizado en la entrevista; así, si se graba la conversación, la voz del informante, aunque compartida, tiene más posibilidades de pervivencia y no es totalmente mediatizada por las notas del entrevistador; no obstante, esta forma de proceder ha sido cuestionada en el sentido de que introduce una especie de efecto "Heisenberg" en la entrevista dado que la presencia del aparato modifica la propia entrevista y las respuestas del entrevistado<sup>29</sup>, sobre todo, porque al grabar su discurso se añade un nuevo elemento al binomio entrevistador-entrevistado: el "público ideal". Este último, definido por lo que el entrevistado crea que son sus opiniones «política o socialmente correctas»<sup>30</sup> en relación a los grupos sociales o elementos ideológico/sentimentales con los cuales se identifique, hace, por tanto, que la presencia del magnetófono pueda modificar, por sí misma, parte del contenido del discurso. Esto es relativamente cierto y se ha de contar con ello, pero, a pesar de esta dificultad, parece que las ventajas son superiores. Así, también existe probablemente el deseo de que la verdad se cuente, sobre todo si los entrevistados han sido marginados de la historia "oficial" o pueden decir algo importante de sus vidas; además, se debe creer en la personalidad de los entrevistados a la hora de contradecirnos o sencillamente

<sup>28</sup> En el caso de los periódicos durante el franquismo resulta clara su dificultad de utilización como fuente dado el control del régimen sobre la prensa; así, dicho control deforma la información en dos sentidos: *por lo que se oculta y por lo que se deforma*.

<sup>29</sup> Cf. David King Dunaway, «La grabación de campo en historia oral», *Historia y Fuente Oral*, 4, p. 74.

<sup>30</sup> Puesto que se le graba se le puede reproducir, puesto que se le puede reproducir su nombre está abierto a la ventana del público: ya no está en la asamblea de la obra, ahora está en una letra impresa, leible por todo el mundo.

no tener que inventarse cosas para agradarnos, y, aunque cada uno de ellos pueda tener *su verdad*, esto no parece especialmente grave, sobre todo si tenemos en cuenta que también las instituciones, el gobierno, partidos y asociaciones varias, todos ellos produciendo grandes cantidades de materiales impresos, lo hacen, asimismo, *contando también su verdad*. En uno y otro caso, el historiador tendrá que construir su historia buscando entre todas las informaciones existentes. A partir de nuestra experiencia, varias razones prácticas aconsejan el uso de magnetófono: por un lado, recoge tal cual la palabra del informante<sup>31</sup>, por otro, permite al entrevistador centrarse más directamente en la "narración conversacional" que si tuviese que tomar notas al mismo tiempo que el informante habla y, finalmente, permite la construcción de archivos históricos sonoros. Otro debate importante acerca de la entrevista en profundidad se refiere al uso de cuestionarios; algunos autores opinan que tal uso impide en buena medida la expresión libre y fluida del informante<sup>32</sup>, y puede que en cierta medida esto sea posible, pero, al mismo tiempo, también su no uso puede provocar una importante dispersión temática en la entrevista quitándole efectividad a la misma. Puede ensayarse una línea intermedia: realizar entrevistas sin cuestionario cuando la realidad sobre la que se desea obtener información sea nueva o desconocida y, en un segundo momento, una vez dominado el tema o habiendo tenido previamente información sobre el mismo, ceñirse a un cuestionario que, en cualquier caso, nunca debe ser rígido permitiendo un amplio espacio para el cambio de dirección en la entrevista<sup>33</sup>.

Junto a estos problemas en torno a la realización práctica de la entrevista, existen otros en torno a la *relación* entre el entrevistador y el informante; uno de los principales se establece alrededor de la

<sup>31</sup> Esto no quiere decir que el lenguaje oral tenga que ser trasladado mecánicamente al lenguaje escrito: si tal cosa se hiciera, probablemente los entrevistados no se reconocerían en el texto impreso. Hay que tratar de adecuar un lenguaje a otro respetando siempre el *contenido* de lo que se ha producido en la entrevista.

<sup>32</sup> Cf. en este sentido a Ronald Fraser, «La formación de un entrevistador», en *Historia y Fuente Oral*, 3, p. 137.

<sup>33</sup> El autor de estas líneas ha podido constatar personalmente cómo en situaciones de conocimiento del investigador sobre el objeto de estudio es mucho más útil el cuestionario, como tuvo ocasión de comprobar en su tesis doctoral sobre la huelga de la construcción de Córdoba en 1976; por contra, en otros trabajos donde el objeto de estudio presentaba un mayor desconocimiento, los cuestionarios, al menos en una primera fase, eran más o menos innecesarios. No obstante, esto depende de la "artesanía intelectual" de cada investigador en concreto.

doble estructura del discurso de ambos sujetos; así, el entrevistador busca, por lo general, la ordenación de un discurso histórico desde un prisma racional y con una secuencia temporal más o menos lineal pero en cualquier caso coherente, mientras que, por su parte, el entrevistado suele tener una línea argumental diferente en la que se van explicitando, no necesariamente en una secuencia cronológica, las preocupaciones de su vida ordenadas a veces en forma de producción de mitos, paradigmas vitales, recuerdos que se superponen los unos a los otros, etc.; de tal forma que a veces resulta un tanto difícil establecer, por ejemplo, las diferencias entre diversos procesos de huelgas, ya que el informante suele reducir en un solo modelo lo esencial de tal conjunto, mezclando sus elementos principales<sup>34</sup>. Junto a esta dificultad en el plano del discurso y en su relación con la memoria, se encuentra la posible dificultad política que puede establecerse si el informante y el entrevistador no comparten una misma ideología o una misma visión de los hechos o dinámicas que se pretenden establecer. La solución a este problema suele darse en torno a un compromiso mutuo entre valores o actitudes normalmente aceptados por la sociedad presente *en el momento de la entrevista*, pero esto es una especie de "pacto" y no exactamente un reflejo de los hechos o situaciones que se pretenden recomponer; no obstante lo anterior, teniendo en cuenta este peligro, el inconveniente puede salvarse si queda claro que no se trata de opinar sobre el pasado sino de investigar sobre el pasado mismo<sup>35</sup>.

En general, la técnica de la entrevista en profundidad ha resultado especialmente útil a la hora de entrevistar a los militantes más significativos de los conflictos o de los procesos generales, ya que

<sup>34</sup> Véase en este sentido a Alessandro Portelli, «Historia y memoria: la muerte de Luigi Trastulli», en *Historia y Fuente Oral*, 1, pp. 6-29. Asimismo, en el estudio del autor sobre la huelga de la construcción de Córdoba en 1976, en algunas ocasiones se mezclaba ésta con otra huelga en el mismo sector acaecida en el año 1981.

<sup>35</sup> Gobernador civil, obreros revolucionarios, empresarios militantes, policías de la extinta Brigada Político Social, Delegado de Trabajo... Todos casi sin excepción tenían como marco de referencia los valores democráticos de la sociedad española de los noventa cuando nos referíamos a los hechos de 1976. El autor siempre tuvo que hacer un cierto esfuerzo en recordar que no se trataba de valorar desde el presente lo que se pensaba en el pasado, sino bien al contrario recordar cómo era ese pasado mismo: qué se pensaba entonces. Pese a la dificultad inicial, esto se pudo conseguir en buena medida, pero no sin establecer los "filtros" pertinentes.

éstos están casi siempre bien informados de la dinámica profunda de los acontecimientos, como, asimismo, de la intencionalidad de las distintas organizaciones en los mismos. Tiene también la nada despreciable virtud de aclarar *quién estaba presente y quién dirigía políticamente*. Es particularmente conveniente, en línea con lo expresado anteriormente, utilizar la historia "abajo-arriba" o viceversa, el ampliar el proceso de entrevistas a las autoridades del momento, funcionarios o técnicos especializados y empresarios. Se gana mucho en la visión de conjunto<sup>36</sup>. No obstante, existe el riesgo de que cada uno de los elementos entrevistados, independientemente de la organización o clase social a la que se pertenezca, pueda introducir elementos de subjetividad en la producción del texto a utilizar<sup>37</sup>, que el investigador tendrá que desbrozar en su momento. En líneas generales, parece que la técnica anteriormente descrita puede situarnos como una especie de puntos de información que van generando un *mapa* en el espacio de la realidad construido en base a hechos, ideologías, mentalidades, actitudes, etc.; y no solamente eso, a veces tiende a complementar o aclarar decisivamente informaciones encontradas en documentos escritos<sup>38</sup>.

El grupo de discusión se ha revelado como una técnica de investigación, particularmente eficaz a la hora de establecer discursos, medios, dominantes, de clase o grupo<sup>39</sup>. Normalmente utilizada en los estudios de mercado, ha resultado de gran utilidad aplicada a los estudios históricos, a la sociología histórica o a la tenue y nada

<sup>36</sup> Éste fue el proceso empleado, con resultados notables, en la tesis del autor.

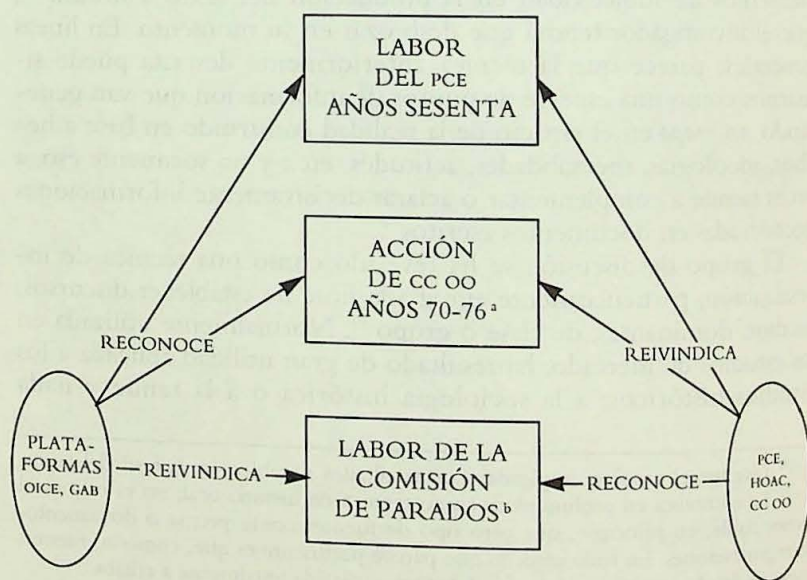
<sup>37</sup> La entrevista en profundidad, como técnica de historia oral, no es ni más ni menos fiable, en principio, que otro tipo de fuentes como prensa o documentos de organizaciones. En todo caso, lo que parece pertinente es que, como las fuentes tradicionales, la entrevista en profundidad sea sometida igualmente a crítica.

<sup>38</sup> En una reciente investigación el autor tuvo la oportunidad de leer los informes sobre un Congreso de la Federación del Campo de CC OO; este primer nivel de información pudo ser complementado en una segunda fase con la escucha de ese congreso (grabada en cinta magnetofónica); finalmente, la información se complementó con entrevistas personales a miembros que participaron en tal congreso, lo que significó el aclarar elementos importantes encontrados en los dos niveles de información anteriores.

<sup>39</sup> Quiero agradecer en este punto la inestimable ayuda de Luis Enrique Alonso (en sus clases prácticas) y Alfonso Ortí; de este último sobre todo su trabajo «La apertura y el enfoque cualitativo o estructural: la entrevista abierta semidirectiva y la discusión de grupo», en Manuel García Ferrando, Jesús Ibáñez y Francisco Aldrid (comps.), *El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación*, Madrid, Alianza, 1986. A ambos gracias por sus excelentes sugerencias, muy útiles en la realización de mi tesis doctoral.

preocupante frontera entre ambas disciplinas. El grupo de discusión establece, por lo general, aquellos elementos del discurso en el que el conjunto de los *diferentes* actores u organizaciones de una misma clase social o sector político *están básicamente de acuerdo* aunque también explícita ciertas diferencias<sup>40</sup>, como puede verse en el gráfico 4, en relación a la percepción del papel de las diferentes organizaciones obreras presentes en la huelga de la construcción de

GRÁFICO 4. Consenso histórico parcial en el discurso obrero



<sup>a</sup> y <sup>b</sup> Críticas subyacentes: mayor o menor papel.

<sup>40</sup> Jesús Ibáñez ha planteado que el «[...] grupo de discusión es fábrica (un dispositivo para fabricar consensos) y escena (una fabulación de que el consenso es posible)». Cf. Jesús Ibáñez, «Perspectivas de la investigación social: El diseño en la perspectiva estructural», en Manuel García Ferrando, Jesús Ibáñez y Francisco Alvirra (comps.), *El análisis...*, ob. cit., p. 46. En este sentido, creemos que si bien el grupo de discusión fabrica consensos, en un grupo de discusión con diferentes grupos obreros o con militantes de una sola organización también presenta un cierto disenso.

Córdoba de 1976<sup>41</sup>. Esto es particularmente útil cuando en un mismo conflicto se hallan diferentes organizaciones políticas o cuando en una determinada clase, como por ejemplo los empresarios, hay diferentes estratos o intereses. El grupo de discusión tiene, además, la virtud de establecer la sensación de hegemonía o sometimiento político de las diferentes clases en procesos históricos específicos, como puede apreciarse en el gráfico 5 en relación a los empresarios de la construcción de Córdoba en torno al período que gira alrededor de la huelga acaecida en aquella ciudad en 1976<sup>42</sup>. El grupo de discusión, empleado normalmente con militantes obreros o empresarios militantes, puede utilizarse, no obstante, con grupos homogéneos no necesariamente comprometidos con sus respectivos grupos sociales de origen. Lo esencial del grupo de discusión es que nos da una idea de los elementos centrales del discurso o la acción que son asumidos por una clase o un sector bien definido de ella (como por ejemplo, las organizaciones obreras en el franquismo), por tanto, obtendríamos a través de esta técnica los elementos centrales asumidos bien por la generalidad de un colectivo social o por un sector determinado de tal colectivo<sup>43</sup>.

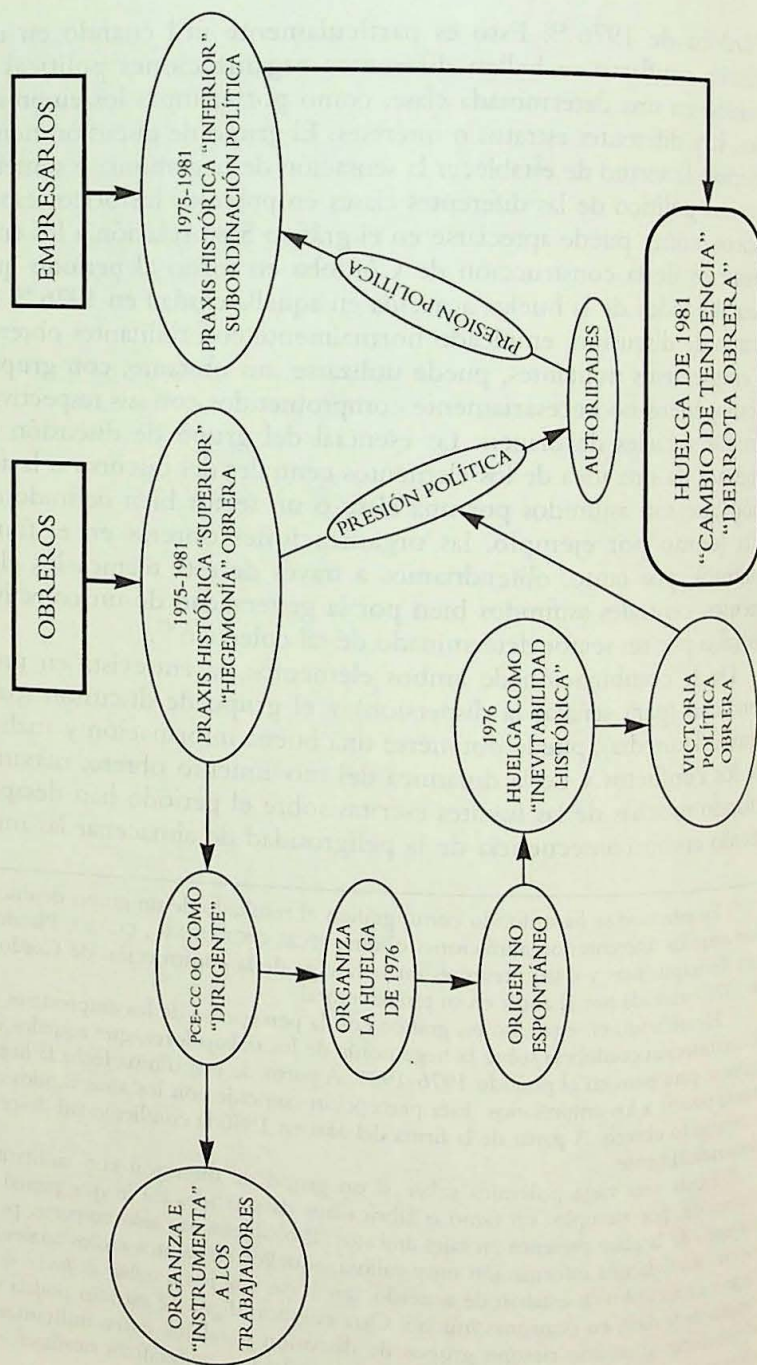
De la combinación de ambos elementos, la entrevista en profundidad (para señalar la dispersión) y el grupo de discusión (para señalar la media), puede obtenerse una buena información y análisis de los conflictos y de la dinámica del movimiento obrero, máxime cuando muchas de las fuentes escritas sobre el período han desaparecido como consecuencia de la peligrosidad de almacenar las mis-

<sup>41</sup> En este caso se ha utilizado como gráfico el resultado de un grupo de discusión entre las diferentes organizaciones obreras (PCE, OICE, HOAC, CC OO, Plataformas Anticapitalistas y GAB) presentes en la huelga de la construcción de Córdoba de 1976 estudiada por el autor en su tesis doctoral.

<sup>42</sup> He utilizado en este caso un gráfico con la percepción de los empresarios de la construcción cordobesa sobre la hegemonía de los trabajadores, que aquellos establecen para éstos en el período 1976-1981. A partir de esta última fecha la hegemonía pasaría a los empresarios. Esta percepción coincide con los años álgidos del movimiento obrero. A partir de la firma del AMI en 1980 la conflictividad descendería radicalmente.

<sup>43</sup> Existe una vieja polémica sobre si un grupo de discusión con militantes obreros de, por ejemplo, un ramo o fábrica nos da una idea de lo que piensa el conjunto de la clase presente en tales ámbitos. Probablemente sólo en parte, pero esto no invalida una información muy valiosa: aquellos elementos en los cuales las organizaciones obreras estaban de acuerdo, con lo que esto podía influir de hecho en el conjunto de la clase, en ocasiones mucho. Otra cuestión digna de estudio podría ser el establecer al mismo tiempo grupos de discusión paralelos entre militantes y obreros no comprometidos de ámbitos ocupacionales y/o geográficos similares.

GRÁFICO 5. Discurso empresarial de la "experiencia histórica"



mas o de la misma función de documentos, hojas y panfletos: nacían para ser destruidos una vez cumplido su cometido<sup>44</sup>. Por otra parte, es necesario señalar que, aunque a lo largo del presente artículo nos hemos referido fundamentalmente al movimiento obrero, estas técnicas pueden ser igualmente útiles en el estudio de otro tipo de movimientos sociales en el franquismo como los de los obreros agrícolas, campesinos, movimientos vecinales y otros.

## 5. Conclusiones

Finalmente, y después de lo expuesto anteriormente, el autor de estas líneas considera que, dada la compleja naturaleza del conflicto obrero en el franquismo, parece pertinente utilizar un enfoque metodológico básicamente interdisciplinario y ligado a elementos teóricos que enfatizen la dimensión política de la historia social, siendo muy necesario en esta tarea el enfoque de la historia "abajo-arriba", como, asimismo, la de "arriba-abajo". En el caso concreto de los conflictos obreros en el franquismo, las técnicas de la entrevista en profundidad y el grupo de discusión parecen particularmente útiles para este cometido, entre otras razones porque muchos de sus protagonistas siguen vivos y es hora de recoger su testimonio.

<sup>44</sup> No obstante lo anterior, hay que resaltar la labor de recogida de documentos e información llevada adelante por instituciones como la Fundación Primero de Mayo, la Universidad Sindical de la USO o la Fundación Largo Caballero.

**Resumen.** «Una propuesta metodológica para el análisis de los conflictos obreros en el franquismo»

El artículo pretende relacionar la naturaleza del conflicto obrero en el franquismo con una metodología y técnicas de investigación que respondan adecuadamente a tal naturaleza. Así, cobran una especial importancia la dimensión politicoeconómica de las huelgas y el grado de conciencia de clase de los trabajadores. Se propone una metodología interdisciplinaria para analizar los elementos anteriores y una concepción de la historia social también como historia política. Finalmente, se hace hincapié en técnicas cualitativas de investigación como la entrevista en profundidad y el grupo de discusión para obtener información de los protagonistas de los conflictos. Elementos clave: conflicto obrero en el franquismo, radicalidad y conciencia, metodología interdisciplinaria, historia social como historia política y técnicas cualitativas.

**Abstract.** «A methodology for the analysis of labour conflict under Franco»

This article proposes a methodological approach and research techniques for the analysis of labour disputes under Franco which accord with the nature of conflict during this period. Particular emphasis is given to the political-economic dimension of strikes and to the level of workers' class consciousness. The author suggests that these elements should be analyzed through the application of an inter-disciplinary methodology and a conception of social history as political history too. Finally, he emphasizes the potential of qualitative research techniques such as in-depth interviews and discussion groups for obtaining information from participants in these conflicts. The central concerns of this article, therefore, are labour conflict during Francoism, rationality and consciousness, interdisciplinary methodology, social history as political history, and qualitative techniques.

## Libros recibidos en la Redacción

- Alberdi, I.** (dir.) (1995), *Informe sobre la situación de la familia en España*, Madrid, Ministerio de Asuntos Sociales.
- Blasco Pellicer, Á.** (1995), *La individualización de las relaciones laborales*, Madrid, Consejo Económico y Social.
- Cahiers du Mage**, revista sobre «Marché du travail et genre», Mage/Iresco (CNRS), 59/61, rue Pochet, 75017 París.
- Camps, E.** (1995), *La formación del mercado de trabajo industrial en la Cataluña del siglo XIX*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- CES** (1995), *Economía, trabajo y sociedad. Memoria sobre la situación socioeconómica y laboral*, Madrid, Consejo Económico y Social.
- Dreyfus, M. y Gibaud, B.** (dirs.), *Mutualités de tous les pays. Un passé riche d'avenir*, París, Mutualité Française.
- Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y de Trabajo**, *Famille, marché du travail et rôle du genre*.
- Gaceta Laboral**, Centro de Investigaciones y Estudios Laborales y de Disciplinas Afines. Universidad del Zulia, Maracaibo (Venezuela).
- Hartley, J. F. y Stephenson, G. M.** (comps.) (1995), *Relaciones laborales. La psicología de la influencia y del control en el trabajo*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Laguna, A. y López, A.** (comps.) (1992), *Dos-cents anys de premsa valenciana*, Valencia, Generalitat.
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social** (1995), *La política de empleo en España. Informe de base sobre instituciones, procedimientos y medidas de política de empleo*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Ruysseveldt (van), J. y Huiskamp y Hoof (van), J.** (comps.), *Comparative industrial and employment relations*, Londres, Sage Publications.

**Santos Ortega, J. A.** (1995), *Sociología del trabajo*, Valencia, Tirant lo Blanch.

**Soto Carmona, A.** (dir.) (1995), *Clase obrera, conflicto laboral y representación sindical. Evolución socio-laboral de Madrid: 1939-1991*, Madrid, Ediciones eps-Madrid, Unión Sindical de Madrid-Región de cc oo.

**Tullen, P.** (1995), *Técnicas actuariales de la seguridad social*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

**Torre, J. de la** (1995), *Navarra siglo xix*, Pamplona, Instituto Gerónimo de Uztariz.

**Tripier, P.** (1995), *Del trabajo al empleo. Ensayo de sociología de la sociología del trabajo*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

**Villalón, J. C.** (coord.) (1995), *Los protagonistas de las relaciones laborales tras la reforma del mercado de trabajo*, Madrid, Consejo Económico y Social.

**Watson, T.** (1995), *Trabajo y sociedad. Manual introductorio a la sociología del trabajo, industrial y de la empresa*, Barcelona, Hacer.

Los libros para esta sección y para comentario en notas críticas y reseñas, deben enviarse a: Santiago Castillo, Revista *Sociología del Trabajo*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, Campus de Somosaguas, 28223 Madrid.

# Piercing Social Analysis

Some behaviors scream. But what do people hear? How do they judge?

What's real?

In other words, how do stereotypes and language skills affect perceptions of intelligence, social class and behavior?

We make snap judgements all the time.

But, if you're looking for penetrating insights about everyday life, individuals and societies large and small around the globe, there are two places to start.

**Sociological Abstracts (SA) and Social Planning/ Policy & Development Abstracts (SOPODA).**

Our data are drawn from more than 2,000 serials from 35 countries, along with books, conference papers, book and other media reviews and dissertations.

You'll find the piercing social analysis that gets beneath the fashion and under the skin.



**sociological abstracts**

P.O. Box 22206 San Diego, CA 92192-0206

619/695-8803 Fax: 695-0416

Internet [socio@cerfnet.com](mailto:socio@cerfnet.com)

User Assistance: 800/752-3945

The SAI family of services: *Sociological Abstracts (SA)* • *Social Planning/Policy & Development Abstracts (SOPODA)* • *sociofile (SA and SOPODA on CD-ROM)* • Products are available in print; online from Knight Ridder, DIMDI, OCLC, and Ovid; on CD-ROM from SilverPlatter, EBSCO and Ovid; on magnetic tape via SAI direct. Document delivery available via *SOCIOLOGY\*Express*: 800/313-9966; 415/259-5013; Fax 415/259-5058; email: [socabs@ebscodoc.com](mailto:socabs@ebscodoc.com)



# BASES DE DATOS

Consejo Superior de Investigaciones Científicas

• **CIRBIC:** Catálogo colectivo de Libros y Revistas existentes en las bibliotecas del CSIC. Su temática es multidisciplinar.

Volumen Libros: 500.000

Volumen Revistas: 40.000 Referencias

• **ISOC:** Base de datos referencial que recoge y analiza más de 1.600 revistas españolas relativas a Humanidades y Ciencias Sociales. Se subdivide, según las distintas áreas temáticas en:

- ECOSOC (Economía-Sociología-Política)
- ISOC-ARTE (Bellas Artes)
- ISOC-DC (Documentación Científica)
- HISTORIA (Historia-Ciencias Auxiliares)
- JURIDOC (Ciencias Jurídicas)
- LIN-LIT (Lingüística y Literatura)
- PSEDISOC (Psicología-CC. Educación)
- URBISOC (Urbanismo-Geografía)

Volumen: 244.000 Referencias

Crecimiento Anual: 35.000 Referencias

• **IME:** Base de datos referencial que recoge y analiza más de 330 revistas médicas españolas.

Volumen: 166.000 Referencias

Crecimiento Anual: 10.500 Referencias

• **ICYT:** Base de datos referencial que recoge y analiza más de 600 publicaciones periódicas españolas, dentro de los campos de la Ciencia y la Tecnología.

Volumen: 93.000 Referencias

Crecimiento Anual: 8.000 Referencias

• **AMÉRICA LATINA**

Volumen: 20.000 Referencias

Crecimiento Anual: 1.500 Referencias

• Datos enero 1996

Para información y suscripciones: CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN CIENTÍFICA (CINDOC) SERVICIO DE DISTRIBUCIÓN DE BASES DE DATOS

Joaquín Costa, 22  
28002 MADRID

Teléfono: (91) 563 54 82 / 87 / 88

Fax: (91) 564 26 44

Correo Electr. SDI @ CTI.CSIC.ES

# CIS

Centro de  
Investigaciones  
Sociológicas

# Reis

Revista Española  
de Investigaciones  
Sociológicas

## 69

Enero-Marzo 1995

Director  
Joaquín Arango

Secretaria  
Mercedes Contreras Porta

Consejo Editorial  
Inés Alberdi, José Jiménez Blanco, Emilio Lamo de Espinosa, José María Maravall, Juan Díez Nicolás, Jesús M. de Miguel, Ludolfo Paramio, Alfonso Pérez-Agote, José F. Tezanos, Angeles Valero

Redacción y suscripciones  
Centro de Investigaciones Sociológicas  
Montalbán, 8. 28014 Madrid (España)  
Tels. 580 76 07 / 580 76 14  
Fax: 580 76 19

Distribución  
Siglo XXI de España Editores, S. A.  
Plaza, 5. 28043 Madrid  
Apdo. Postal 48023  
Tel. 759 48 09. Fax 759 45 57

Precios de suscripción  
Anual (4 números): 4.000 ptas. (45 \$ USA)  
Número suelto: 1.200 ptas.  
(12 \$ USA)

**Mariano Torcal y Pradeep Chhiber**  
Elites, cleavages y sistema de partidos en una democracia consolidada: España (1986-1992)

**Lorenzo Cachón Rodríguez**  
Marco institucional de la discriminación y tipos de inmigrantes en el mercado de trabajo en España

**Juan J. García de la Cruz Herrero**  
La defensa de intereses ante las autoridades públicas.  
¿Acción colectiva o acción individual?

**Juan Antonio Gaitán y M.ª Dolores Cáceres**  
La mujer en el discurso político  
**Rafael Feito Alonso**  
Mujeres y análisis de clases

**M.ª Ros y Shalom H. Schwartz**  
Jerarquía de valores en países de la Europa Occidental: una comparación transcultural

**Torcuato Pérez de Guzmán**  
La sociedad reflejada

**José Antonio Garmendia**  
Modelos organizativos. Tres casos empíricos de empresas

**Amparo Lasén Díaz**  
Nota de introducción al texto de Maurice Halbwachs

**Maurice Halbwachs**  
Memoria colectiva y memoria histórica

**Critica de libros**



REVISTA INTERNACIONAL DE

# SOCIOLOGIA

INSTITUTO DE ESTUDIOS SOCIALES AVANZADOS

TERCERA EPOCA - N.º 12 - SEPTIEMBRE-DICIEMBRE, 1995

EDITOR: Salvador Giner  
 DIRECTOR: Manuel Pérez Yruela  
 SECRETARIO: Eduardo Moyano  
 IESA - ANDALUCIA  
 Edificio Universitario Servicios Múltiples  
 Avda. Menéndez Pidal s/n. - 14004-CORDOBA  
 Telf. 957 - 21 81 39 - Fax 957 - 21 81 40  
 E. mail: ea2ies@lucano.uco.es

CONSEJO DE REDACCION:	CONSEJO ASESOR:	
M. Beltrán	M. Alcántara	Angela López
J. Carabaña	M. Castells	E. Luque
F. Laporta	M. A. Durán	F. Llera
J. J. Castillo	J. A. Fdez. Cordón	J. M.ª Mardones
J. R. Montero	V. Fdez. Vargas	V. Navarro
L. Moreno	M. García Ferrando	A. Ori
L. Sanz	Soledad García	L. Paramio
	L. Garrido	V. Pérez Díaz
	T. González de la Fé	R. Ramos
	O. Homs	F. Reinarés
	J. Iglesias	G. Rodríguez Cabrero
	E. Lamo de Espinosa	T. Rodríguez Villasante
	L. Lemkow	J. J. Toharia

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN 1996

Para España	Para el extranjero
Anual (3 números)..... 4.600 ptas.	Anual (3 números)..... 7.150 ptas.
Número suelto..... 1.725 ptas.	Número suelto..... 2.860 ptas.

CSIC. Servicio de Publicaciones  
 Vitruvio, 8  
 28006 Madrid (España)



Consejo Superior de Investigaciones Científicas

ESTUDIOS

DE "EL SOLDADO AMERICANO" A LA TEORÍA DE LOS JUEGOS DE ESTRATEGIA:  
 UN MINIEPSODIO EN LA RELACIÓN INVESTIGACIÓN TEORÍA  
 ÁNGEL LIZÓN

CICLO VITAL Y ACCIÓN COLECTIVA  
 MARÍA JESÚS FUNES RIVAS

INCONGRUENCIAS IDEOLÓGICAS EN LA AMÉRICA DE LOS 80  
 MIQUEL BELTRÁN y ALBERT SAONER

NOTAS

SOCIEDADES Y SOCIOLOGOS ÁRABES:  
 LA CUESTIÓN DE LA "IDENTIDAD" EN EL SABER SOCIOLOGICO  
 GEMA MARTÍN MUÑOZ

EL MEDITERRÁNEO. EXPECTATIVAS DE MIGRACIONES  
 GRACIELA SARRIBLE

LA INMIGRACIÓN MARROQUI EN ESPAÑA  
 DATOS, OPINIONES Y PREVISIONES  
 JOSÉ CAZORLA

LA PERCEPCIÓN DE LA RELACIÓN DE INTERCAMBIO ENTRE  
 CONTRIBUYENTES Y GOBIERNO, Y SU INCIDENCIA EN LA EVASIÓN FISCAL  
 M.ª JOSÉ PRIETO JANO

EL PAPEL DE LAS CIENCIAS SOCIALES EN LOS PROCESOS  
 DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA  
 TERESA ROJO

PERSONALIA

EL HOGAR. UN ESTILO DE VIDA  
 JOSÉ CASTILLO CASTILLO

RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS

## SOCIOLOGIE DU TRAVAIL

nº 4/95 : Contre le chômage, la formation ?

**Odile Benoit-Guilbot** : Introduction.

**Jean Bourdon** : La formation contre le chômage, une vision économique réévaluée de l'investissement éducatif ?

**Catherine Béduwé et Jean-Michel Espinasse**: France : Politique éducative, amélioration des compétences et absorption des diplômés par l'économie.

**Carlos Prieto et Oriol Homs** : Formation, emploi et compétitivité en Espagne.

**Friedrich Buttler et Manfred Tessaring** : Le capital humain, facteur de l'implantation industrielle en Allemagne : une discussion du point de vue du marché du travail.

**Colin Crouch** : La société des savoirs ? un objectif encore lointain. Les implications des changements dans le commerce international 1976-1989 sur les compétences professionnelles.

**Peter Auer** : Adaptation aux changements structurels et formation continue des travailleurs en Europe.

**Marino Regini** : Demande en ressources humaines et institutions de formation dans quelques régions européennes.

**Markus Scheuer** : La formation professionnelle est-elle une solution au chômage actuel ou au chômage qui menace ?

**Philippe Garraud** : La mise en oeuvre des politiques de lutte contre le chômage par la formation : les contraintes du service public de l'emploi en France.

**Annette Jobert** : Un paradoxe italien : le chômage des jeunes diplômés.

**Lucie Tanguy** : Construction de la catégorie formation dans un contexte de chômage en Grande-Bretagne.

**Mireille Cléménçon et Laurence Coutrot** : La relation formation-chômage. France : quelques résultats d'analyses secondaires et bilan bibliographique.

*Ce numéro spécial a été réalisé avec le concours financier du Programme Travail et Emploi du CNRS et de l'ANPE, Direction des études et de la statistique.*

Sociologie du Travail • 1 an • 4 numéros

	1995 • vol. 37		1996 • Vol. 38
France	Institutions 430 F	Particuliers 330 F	Institutions 450 F
Export	590 F	480 F	Particuliers 345 F
		<b>Prix au numéro</b>	620 F
		<b>120 F</b>	505 F
		<b>150 F</b>	



Adressez vous à votre libraire spécialisé ou à la SPES - BP 22  
 F-41354 Vineuil Cedex • Tél. (33) 54 50 46 12 • Fax. (33) 54 50 46 11  
**Renseignements : Dunod Périodiques (33-1) 40 46 62 22**  
 Net service : <http://www.gauthier-villars.fr>

## BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

Deseo suscribirme a *Sociología del Trabajo* a partir del N.º .....

SUSCRIPCIÓN ANUAL: ESPAÑA 4.000 ptas.  
Europa 4.500 ptas.  
Resto del mundo 40 \$

Ejemplar: 1.400 ptas.  
1.750 ptas.

Siglo XXI de España Editores, S. A.  
Calle Plaza, 5. 28043 Madrid  
Telefs.: 759 48 09 - 759 49 18  
Fax: 759 45 57

Nombre y apellidos

Profesión

Calle

Cód. Postal

Población

Provincia

TALÓN BANCARIO

CONTRA REEMBOLSO  
(Gastos.-300 ptas.)

CARGO EN CUENTA  
(Gastos.-350 ptas.)

Tarjeta VISA n.º

Fecha caducidad

Banco/Caja

Agencia

N.º de Cuenta/Libreta

Titular

Señores, agradeceré que, con cargo a mi cuenta, atiendan el recibo que presentará SOCIOLOGÍA DEL TRABAJO, por la suscripción de la revista.

Fecha

Firma

## CALL FOR PAPERS

*Sociología del Trabajo* quiere publicar en los próximos números artículos especialmente dedicados a:

**La emergencia de nuevos modelos productivos**

**Significado del trabajo y reestructuración social**

**Cambios en la regulación pública de la relación salarial**

**Estrategias, actores e identidades profesionales**

**Trabajo y relaciones de trabajo en el sector público**

**Conflictividad laboral**

**Mercado, economía y política**

Las contribuciones sobre estos temas deberán tener el formato que se indica en p. 2, «A los colaboradores», y serán evaluadas en los mismos términos que los artículos habitualmente recibidos. La Dirección de la revista informará oportunamente sobre su eventual publicación, pero lamenta no poder mantener correspondencia sobre los artículos recibidos.