

No resulta senzill realitzar una presentació, necessàriament breu, que pugui abraçar l'amplitud del títol d'aquest segon número monogràfic d'ARXIUS, dedicat als canvis en el treball i l'ocupació. Actualment, la discussió al voltant d'aquests temes s'ha embolicat extraordinàriament i s'han obert noves dimensions i debats. La influència de recents processos globals, com poden ser la mundialització o la nova fisonomia de les empreses transnacionals i la seua acció econòmica, obliguen a revisar el lloc del treball en totes aquestes discussions.

És innegable que els efectes combinats d'una economia de predomini financer i especulatiu; de l'auge de les inversions estrangeres directes; d'una producció cada cop més deslocalitzada; de transformacions profundes dels sectors d'activitat o de l'aplicació sistemàtica de nous estils tecnològics en l'organització de les empreses estan influïnt, determinantment, en la configuració de noves formes d'organització del treball, de la producció i de les condicions en les quals s'ofereix l'ocupació. Aquests canvis han impulsat alguns especialistes a parlar de nous models productius, de l'aparició d'una societat sense treball, una nova era postmercat, un naixent paradigma que comporta la superació de les formes tradicionals de divisió tècnica i social del treball: el llampanat paradigma informacional que, basat en l'aprofitament de les tecnologies de la informació i en la nova organització reticular de les empreses a escala mundial, deixa, aparentment, obsolets altres debats fins ara vigents.

Amb la potència d'un eslògan convincent, molts d'aquests processos estan generant explicacions massa condescendents amb una realitat cada cop més marcada per la precarietat dins i fora de les nostres fronteres. En contrast amb la creativitat tecnològica del «Silicon Valley», el «I+D», les oficines virtuals, els «medis d'innovació» o els nuclis estratègics de producció, trobem la sistemàtica explotació d'una mà d'obra barata; l'enduriment de les condicions de treball; la desqualificació de segments importants de treballadors; el creixement dels accidents de treball i, per descomptat, el desenvolupament d'un atur massiu i el qüestionament de l'ocupació estable.

Les zones franques d'exportació a l'Amèrica Central o a d'altres paratges

llunyans de l'explotació són un exemple palès d'aquestes disparitats en el món del treball. Centenars de milers de treballadors, en la seua majoria dones i xiquets, produeixen béns de consum per als mercats occidentals. No es tracta d'aqueixos ocupats qualificats i participatius que les transnacionals anuncien en les seues instal·lacions centrals. Els obrers de les zones franques treballen 9 -10 hores per 2 dòlars diaris i, de vegades, són tancats a la fàbrica. Els abusos i les amenaces són freqüents i les condicions de treball inenarrables. Els tallers són construïts en estructures de xapa, fàcils de desmontar i transportar quan els propietaris opten per cercar llocs més permissius. Del xip a la xapa, el làser i els horaris a la carta són sols per a gaudi i delectança d'un xicotet nombre de treballadors en l'era de la mundialització. Les zones franques han estat descrites pels sindicalistes com els «nous camps de concentració», tot just en aquests dies, quan s'ha divulgat a la premsa la relació d'algunes companyies multinacionals, com Ford o Volkswagen, amb l'Alemanya nazi i l'ocupació a les seues fàbriques de mà d'obra provinent dels camps de concentració.

Altrament, en els països occidentals, es perfila un model que avança indeturable des de fa vint anys. L'ocupació estable i plena i la tendència a un major igualitarisme en la distribució de la riquesa són, ara per ara, l'ombra d'un passat molt recent. Esborrades de la memòria com per art de màgia, criticades i menyspreades, aquestes idees han estat substituïdes per altres que s'imposen sense prèvia discussió i amb aire d'obligat acompliment: la competitivitat, la globalització, la liberalització, la privatització.

Darrere de la lluentor i les promeses de bonança d'aquest bloc compacte de mesures, només es troba un procés de rejuveniment del capitalisme a escala global. Amb posterioritat a la crisi del sistema capitalista als seixantes, les èlits econòmiques posaren en marxa una sèrie d'estratègies dirigides al guariment del procés d'acumulació de capital, dit d'una altra manera, adreçades a recuperar una taxa de beneficis alta, a acaparar poder per decidir sobre les finalitats sòcio-econòmiques i a assolir una millor posició en el conflicte capital/treball. L'atur, la precarietat en l'ocupació, l'enduriment de les condicions de treball, l'augment i la diversificació de la pobresa o l'anihilació (del llatí *annichilare*: reduir al no res) de les mentalitats i pràctiques obreres són conseqüències directes d'aquesta dinàmica.

Els beneficis del creixement i la competitivitat no poden separar-se dels costos que suposa l'irrefrenable augment de la desocupació i la seua instal·lació com a mal crònic en la majoria de les economies industrialitzades. No és gens ni mica menyspreable l'amenaça de què en les dècades vinents, i ensem a la persistència d'aquests fets, es propague una precarietat, que creixerà en moments de recessió i que tot just s'alleujarà en conjuntures de

rellançament econòmic. L'onada de temporalitat en l'ocupació no només és un simple mecanisme d'ajust de la mà d'obra, sinó una estratègia vasta i profunda de desregulació del mercat de treball. Un símptoma: els redactors de l'Acord Multilateral sobre Inversions (AMI), el darrer esclat de l'ultraliberalisme, impel·lit per l'OCDE i que té com a finalitat protegir els inversors en el context de la globalització, inclou en un dels seus articles la prohibició, per part dels governs, d'exigir als inversors desviar part del seu capital cap a la contractació de mà d'obra local o de certs col·lectius, posem per cas, minusvàlids. Novaments, el capital marca les regles del joc.

Entorn d'uns 19 milions d'aturats «oficials» volten per Europa, 3.300.000 es troben a l'Estat Espanyol. Tot i que, cal afegir els 3.200.000 contractats temporers, darrere dels quals hi ha, certament, una miscel·lània de situacions, malgrat que en totes elles predomina la inestabilitat. Podríem, a més a més, afegir un dispers grup de col·lectius, difícilment mesurable, que es troben exclosos de l'ocupació i/o a càrrec de subsidis i pensions d'ajut. Totes elles i tots ells tenen moltes coses en comú: comparteixen una mateixa situació, l'origen de la qual l'hem esmicolat poc abans i, front a la qual, a tranques i barranques, s'està començant a articular una crítica i una acció política.

Durant els darrers mesos, els aturats i precaris francesos han mantingut en escac al seu progressista govern. Les originals formes de lluita que han emprat —ocupació de la borsa, de les seus de la Patronal, de les oficines d'ocupació, de les empreses de treball temporer (llocs emblemàtics del treball precari)—, han aconseguit apropar a l'opinió pública les seues reivindicacions fonamentals: millores econòmiques i jurídiques en els subsidis d'atur i en l'ajut social i reducció del temps de treball. Al rerafons d'aquestes peticions concretes, roman una idea de base: la crisi que vivim no és tan sols un desajust entre oferta i demanda d'ocupació, sinó una crisi del sistema salarial, de la forma mercantil amb què s'ha modelat l'ocupació en el capitalisme. Aquesta crisi es caracteritza avui per la precarietat generalitzada del treball.

Els propis manifestos del moviment d'aturats i precaris, que s'ha estès a Alemanya, Itàlia i, més discretament, a l'Estat Espanyol, reflecteixen aquesta realitat. El període de plena ocupació s'ha exhaurit. Els grans plans de reestructuració industrial han avançat la fi d'una economia fonamentada en una forta necessitat de mà d'obra. Moltes treballadores i treballadors han conegut la desocupació de masses, els més joves, la inevitable precarietat i una intensificació de l'esforç laboral, a més d'un deteriorament en els nivells de salut. La nova realitat del treball és, per a un major nombre de persones, la d'alternar períodes d'ocupació i desocupació: la inseguretat social regna.

Les reivindicacions sobre el temps de treball capten actualment l'atenció d'aquests moviments i de nombrosos experts, atès que és cada cop més forta

la certesa de què ens trobem davant a una de les vies indefugibles amb les quals caldrà contar per a la resolució de la desocupació i d'altres desigualtats associades a la mateixa. En el moment actual, el repartiment de l'ocupació és l'escenari on s'enfronten interessos socials oposats. D'una banda, els seguidors de la via de la flexibilització global i excloent, que consideren il·lusòries i antieconòmiques aquest tipus de propostes i, de l'altra, els partidaris i partidàries de trobar eixides equitatives a la segmentació que s'observa en el mercat de treball. És temps de fer un balanç crític d'aquestes idees i processos que han deixat pas a un present que ens dóna uniformitat i que té uns costos socials molt elevats.

Aquest número d'ARXIUS ha volgut dedicar un espai a aquestes qüestions. Els textos que integren l'apartat d'estudis aborden directament les relacions de la reducció del temps de treball des de tres grans temes estretament lligats a l'esfera el treball: primerament, els canvis en les relacions sexe-gènere —aquest és el cas de l'article d'Arantxa Rodríguez—; en segon lloc, el debat sobre l'ecologia i sobre el treball sostenible, tasca que aborda amb profunditat Jorge Riechmann ; i, en darrer lloc, els problemes ja esmentats de crisi i precarietat en l'ocupació —amb les aportacions de María Poveda i Antonio Santos, Andrés Bilbao o Mikel de la Fuente i Garikoitz Otazua—.

La secció notes d'investigació continua el propòsit d'aquest número: tractar de forma monogràfica els problemes del treball i aprofundir en els creuaments temàtics més significatius que s'han plantejat en investigacions recents. La qüestió mediambiental i les actituds dels treballadors, els canvis en els hàbits de consum i les transformacions en l'organització del treball i l'ús de la mà d'obra són tractats, respectivament, per Mara Cabrejas i Manolo Rodríguez; Pura Duart; Miguel Angel García Calavia i Ernest Cano.

En la secció llibres, s'han seleccionat i ressenyat alguns texts de particular interès en els debats actuals sobre el treball i l'ocupació. Les relacions indústria/medi ambient, la mundialització de l'economia, els accidents de treball, la crisi de la societat salarial o la contribució a la sociologia crítica de l'inoblidable Jesús Ibáñez. Aquests són els temes que completen i tanquen aquest número monogràfic dedicat als canvis en el treball i en l'ocupació.

A. SANTOS, M. A. GARCÍA I E. GARCÍA

No resulta sencillo realizar una presentación, necesariamente breve, que pueda abarcar la amplitud del título de este segundo número monográfico de *ARXIUS*, dedicado a los cambios en el trabajo y el empleo. En la actualidad, la discusión acerca de estos temas se ha enmarañado extraordinariamente y se han abierto nuevas dimensiones y debates. La influencia de recientes procesos globales, como pueden ser la mundialización, la expansión de las tecnologías de la información y la comunicación o la nueva fisonomía de las empresas transnacionales y su acción económica, obligan a revisar el lugar del trabajo en todas estas discusiones.

Es innegable que los efectos combinados de una economía de predominio financiero y especulativo; del auge de las inversiones extranjeras directas; de una producción cada vez más deslocalizada; de transformaciones profundas de los sectores de actividad o de la aplicación sistemática de nuevos estilos tecnológicos en la organización de las empresas están influyendo, determinantemente, en la configuración de nuevas formas de organización del trabajo, de la producción y de las condiciones en que se presta el empleo. Semejantes cambios han impulsado a algunos especialistas a hablar de nuevos modelos productivos, de la aparición de una sociedad sin trabajo, una nueva era postmercado, un naciente paradigma que trae consigo la superación de las formas tradicionales de división técnica y social del trabajo: el flamante paradigma informacional que, basado en el aprovechamiento de las tecnologías de la información y en la nueva organización reticular de las empresas a escala mundial, deja, aparentemente, obsoletos otros debates hasta ahora vigentes.

Con la potencia de un eslogan convincente, muchos de estos procesos están generando explicaciones demasiado condescendientes con una realidad cada vez más marcada por la precariedad dentro y fuera de nuestras fronteras. En contraste con la creatividad tecnológica del Silicon Valley, el I+D, las oficinas virtuales, los “medios de innovación” o los núcleos estratégicos de producción, encontramos la sistemática explotación de una mano de obra barata; el endurecimiento de las condiciones de trabajo; la descualificación de segmentos importantes de trabajadores; el crecimiento de los accidentes de trabajo y, cómo no, el desarrollo de un paro masivo y el cuestionamiento del empleo estable.

Las zonas francas de exportación en América Central o en otros parajes remotos de la explotación son un ejemplo patente de estos contrastes en el mundo del trabajo. Cientos de miles de trabajadores, en su mayoría mujeres y niños, producen bienes de consumo para los mercados occidentales. No se trata de esos empleados cualificados y participativos que las transnacionales anuncian en sus instalaciones centrales. Los obreros de las zonas francas trabajan 9-10 horas por 2 dólares diarios, a veces, son encerrados en la fábrica. Los abusos y las amenazas son frecuentes y las condiciones de trabajo inenarrables. Los talleres son construidos en estructuras de chapa, fáciles de desmontar y transportar cuando los propietarios optan por buscar lugares más permisivos. Del chip a la chapa, el láser y los horarios a la carta son sólo para disfrute de un número pequeño de trabajadores en la era de la mundialización. Las zonas francas han sido descritas por los sindicalistas como los «nuevos campos de concentración», justo en estos días, cuando se ha divulgado en la prensa la relación de algunas compañías multinacionales, como Ford o Volkswagen, con la Alemania nazi y el empleo en sus fábricas de mano de obra procedente de los campos de concentración.

Por otra parte, en los países occidentales, se perfila un modelo que avanza imparable desde hace veinte años. El empleo estable y pleno y la tendencia a un mayor igualitarismo en la distribución de la riqueza son, hoy en día, la sombra de un pasado muy reciente. Borradas de la memoria como por obra de magia, criticadas y despreciadas, estas ideas han sido sustituidas por otras que se imponen sin previa discusión y con aire de obligado cumplimiento: la competitividad, la globalización, la liberalización, la privatización.

Tras el resplandor y las promesas de prosperidad de este bloque compacto de medidas no se halla sino un proceso de rejuvenecimiento del capitalismo a escala global. Con posterioridad a la crisis del sistema capitalista en los setenta, las elites económicas pusieron en marcha una serie de estrategias dirigidas al restablecimiento del proceso de acumulación del capital, en otras palabras, dirigidas a recuperar una tasa de beneficios alta, a acaparar poder para decidir sobre las finalidades socioeconómicas y a conseguir una mejor posición en el conflicto capital/trabajo. El paro, la precariedad en el empleo, el endurecimiento de las condiciones de trabajo, el aumento y la diversificación de la pobreza o la aniquilación (del lat. *annichilare*: reducir a la nada) de las mentalidades y prácticas obreras son consecuencias directas de esta dinámica.

Los beneficios del crecimiento y de la competitividad no pueden separarse de los costes que supone el irrefrenable ascenso del desempleo y su instalación como mal crónico en la mayoría de las economías industrializadas. No es despreciable la amenaza de que en las próximas décadas, y junto a la persistencia de estos hechos, se propague una precariedad, que crecerá en momentos de

recesión y que apenas se aliviará en coyunturas de relanzamiento económico. La oleada de temporalidad en el empleo no es un mero mecanismo de ajuste de la mano de obra sino una estrategia vasta y profunda de desregulación del mercado de trabajo. Un síntoma: Los redactores del Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI), el último grito del ultraliberalismo, impulsado por la OCDE y que tiene como finalidad proteger a los inversores en el contexto de la globalización, incluye en uno de sus artículos la prohibición, por parte de los gobiernos, de exigir a los inversores desviar parte de su capital hacia contratación de mano de obra local o de ciertos colectivos como, por ejemplo, minusválidos. El capital marca las reglas del juego.

Cerca de 19 millones de parados “oficiales” deambulan por Europa, 3.300.000 se encuentran en España. A esto habría que agregar los 3.200.000 contratados temporales, tras los que se encuentran, es cierto, una variada gama de situaciones, pero en las que predomina la inestabilidad. Podríamos, asimismo, añadir un difuso grupo de colectivos, de difícil cuantificación, que se hayan excluidos del empleo y/o a expensas de subsidios y pensiones asistenciales. Todos ellos tienen muchas cosas en común: comparten una misma situación cuyo origen acabamos de detallar y contra la que, a trompicones, se está comenzando a articular una crítica y una acción política.

Durante los últimos meses, los parados y precarios franceses han mantenido en jaque a su progresista gobierno. Las originales formas de lucha que han empleado -ocupación de la bolsa, de las sedes de la Patronal, de las oficinas de empleo, de las empresas de trabajo temporal, lugares emblemáticos del trabajo precario-, han conseguido acercar a la opinión pública sus reivindicaciones principales: mejoras económicas y jurídicas en los subsidios de paro y en la ayuda social y reducción del tiempo de trabajo. Detrás de estas peticiones concretas, se haya una idea de fondo: la crisis que vivimos no es meramente un desajuste entre oferta y demanda de empleo, sino una crisis del sistema salarial, de la forma mercantil con que se ha modelado el empleo en el modo de producción capitalista. Esta crisis se caracteriza hoy por la precarización generalizada del trabajo.

Los propios manifiestos del movimiento de parados y precarios, que se han extendido a Alemania, Italia y más discretamente en España, dan cuenta de esta realidad: El periodo de pleno empleo se ha acabado. Los grandes planes de reestructuración industrial han adelantado el final de una economía basada en una fuerte necesidad de mano de obra. Muchos trabajadores han conocido el desempleo masivo, los más jóvenes, la inevitable precariedad y una intensificación del esfuerzo laboral y un deterioro en los niveles de salud. La nueva realidad del trabajo es, para un mayor número de personas, la de alternar periodos de empleo y de desempleo, la inseguridad social reina.

Las reivindicaciones sobre el tiempo de trabajo captan actualmente la atención de estos movimientos y de numerosos expertos, pues es cada vez más fuerte la certeza de que nos hallamos frente a una de las vías ineludibles con las que habrá que contar para la resolución del desempleo y de otras desigualdades asociadas a este. En el momento actual, el reparto del empleo es el escenario en el que se están enfrentando intereses sociales opuestos. De un lado, los seguidores de la vía de la flexibilidad global y excluyente, que consideran ilusorias y antieconómicas este tipo de propuestas y, del otro, los partidarios de encontrar salidas equitativas a la segmentación que se observa en el mercado de trabajo. Es hora de hacer un balance crítico de estas ideas y procesos que han dejado paso a un presente que nos uniformiza y que tiene unos costes sociales muy elevados.

El presente número de *ARXIUS* ha querido dedicar un espacio a estas cuestiones. Los textos que integran el apartado de *estudis* abordan directamente las relaciones de la reducción del tiempo de trabajo con tres grandes temas estrechamente ligados a la esfera del trabajo: en primer lugar, los cambios en las relaciones sexo-género, -este es el caso del artículo de Arantxa Rodríguez-; en segundo lugar, el debate sobre la ecología y sobre el empleo sostenible, tarea que aborda con profundidad Jorge Riechmann y, en tercer lugar, los problemas ya aludidos de crisis y precariedad del empleo -con las aportaciones de María Poveda y Antonio Santos, Andrés Bilbao o Mikel de la Fuente y Garikoitz Otazua-.

La sección de *notes d'investigació* continúa el propósito de este número: tratar de forma monográfica los problemas del trabajo y abordar los cruces temáticos más significativos que se han planteado en investigaciones recientes. La cuestión medioambiental y las actitudes de los trabajadores, los cambios en los hábitos de consumo y las transformaciones en la organización del trabajo y en el uso de la mano de obra son tratados, respectivamente, por Mara Cabrejas y Manolo Rodríguez; Pura Duart; Miguel Angel García Calavia y Ernest Cano.

En la sección *Llibres*, se han seleccionado y reseñado algunos textos de particular interés en los debates actuales sobre el trabajo y el empleo. Las relaciones industria-medio ambiente, la mundialización de la economía, los accidentes de trabajo, la crisis de la sociedad salarial o la contribución a la sociología crítica y a la investigación social del inolvidable Jesus Ibañez. Estos son los temas que completan y cierran este número monográfico dedicado a los cambios en el trabajo y en el empleo.

A. SANTOS, M.A.GARCÍA Y E. GARCÍA

EL MERCADO DE TRABAJO DEVASTADO

PROCESOS DE FLEXIBILIDAD A LA ESPAÑOLA¹

MARÍA POVEDA ROSA Y ANTONIO SANTOS ORTEGA
DPTO. SOCIOLOGÍA. UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

R E S U M E N

EL PRESENTE ARTÍCULO REFLEJA LA SITUACIÓN DE LAS FRANJAS MÁS DÉBILES DEL MERCADO DE TRABAJO EN ESPAÑA. UN MERCADO DE TRABAJO PROGRESIVAMENTE SEGMENTADO Y PRECARIZADO DEBIDO A LOS PROCESOS DE REAJUSTE QUE SE HAN PRODUCIDO EN LA ECONOMÍA. LA ACCIÓN CONJUNTA DE LIBERALIZACIÓN, DESREGULACIÓN, PRIVATIZACIÓN Y DEBILITAMIENTO DEL ESTADO DE BIENESTAR ESTÁN CONDUCIENDO A UN DESFALLECIMIENTO DE LA SOCIEDAD ESPAÑOLA. LA EVIDENCIA MÁS NOTORIA DE ESTA DINÁMICA ES LA APARICIÓN DE COLECTIVOS CADA VEZ MÁS VULNERABLES Y FRÁGILES EN EL MERCADO DE TRABAJO, AFECTADOS POR EL ACELERADO ASCENSO DE LA TEMPORALIDAD EN EL EMPLEO Y POR LA PROLONGACIÓN DE LOS PERIODOS DE DESEMPLEO. SE RELATAN EN EL TEXTO ESTOS DESARROLLOS Y SUS VÍNCULOS CON LOS PROCESOS EXCLUSIÓN SOCIAL.

Introducción: Pobreza en el seno de la abundancia

El pasado año, la muy reverenciada OCDE publicó un informe sobre la economía de los Estados Unidos donde se analizaba la distribución de la renta de uno de los países modelo en cuanto a su funcionamiento económico. En este estudio se confirmaba cómo la desigualdad de los ingresos se había incrementado en el periodo 1971-1993. Para las familias situadas en la última decila, es decir para el 10% más pobre de la población, los ingresos habían disminuido un 21%, mientras que para

el 10% de los más ricos habían aumentado un 22%. La desigualdad es algo más que un indicio en Estados Unidos: el 1% de los americanos más ricos atesora el 48% de la riqueza del país.

Pobreza en el seno de la abundancia ¿Es este el ejemplo que hay que seguir?. El discurso de la globalización de la economía parece confirmarlo. Quizá no resulte suficientemente sorprendente, pero la suma de la cifra de negocios de 1995 de Toshiba, Philip Morris y Chrysler superaba el PNB de Chile, uno de los países mejor situados en el contexto sudamericano. Si seguimos con este tipo de comparaciones

aplicadas al caso español podríamos comprobar que una hipotética fusión de cinco de las más importantes marcas del sector del automóvil (General Motors, Ford, Toyota, Daimler-Benz y Nissan), daría como resultado una transnacional que igualaría nuestro PNB de 1996, según *The Economist* el décimo en el ranking mundial con 547.500 millones de dolares.

Ocultas tras la avalancha de datos que cualquier anuario socioeconómico del estado del mundo contiene, se revelan insospechadas comparaciones como las citadas, que a muchos podrían parecer pasatiempos nada rigurosos o alarmismos innecesarios que no responden a la realidad de las aparentemente mesocráticas sociedades occidentales. Tal vez sea así, pero su estremecedora contundencia nos hace olvidar el minucioso rigor científico en el que muchos especialistas se ocultan para tranquilizar las conciencias de sus clientelas y la suya propia.

Cualquier análisis que pretenda abordar los procesos de exclusión profesional y social que hoy afectan a franjas cada vez más importantes de la población en los países industrializados ha de partir de las anteriores consideraciones. La mundialización de la economía y el peso progresivo de esta en las decisiones y en las finalidades sociales son, hoy en día, elementos ineludibles en la explicación de los procesos de desigualdad.

1. El discurso de la mundialización o la legitimación de la precariedad

La popularidad que han adquirido en estos últimos años los términos mundialización o globalización resulta, seguramente, exagerada e inexacta si atendemos a los estudios historiográficos sobre la evolución del capitalismo a lo largo de los tres últimos siglos. Es cierto que algunas modificaciones en los mercados financieros y en el papel que están jugando las tecnologías de la comunicación hacen que parezca justificado subrayar algunos rasgos específicos del actual periodo del capitalismo. Sin embargo, y por encima de estos factores objetivos, la mundialización está cumpliendo una finalidad ideológica que queda a veces empañada por las ya redundantes referencias a las transformaciones financieras, tecnológicas, productivas o laborales. Esta finalidad ideológica consiste en servir de coartada al despliegue de un conjunto de estrategias dirigidas a recomponer el proceso de acumulación capitalista puesto en cuestión tras la crisis socioeconómica de mediados de los setenta.

El discurso sobre la mundialización no sería otra cosa que un modo de legitimar el diagnóstico que las organizaciones empresariales han venido manteniendo en estas dos últimas décadas: la competitividad es prioritaria en el orden mundial. La causa principal de los malos resultados económicos radica en los altos costes de la mano de obra, es imperativo tener control sobre estos, a través de cualquier procedi-

miento, para ocupar un lugar destacado en el contexto económico mundial. La economía ha de situarse en el puesto de mando. Una economía liberada del lastre de lo social que causa crisis y regresión.

La historia de estos últimos veinte años es la historia del ascenso y asentamiento de esta idea y de la prácticas que la han sustentado. Algunos autores (Petrella 1995a; Ramonet 1995; Chesnais, 1994; Alonso y Conde 1996) han descrito este proceso de depredación de lo social por lo económico y han señalado las graves implicaciones sociales que conlleva el arsenal del mercado, particularmente el financiero, la competitividad, el librecambio, la mundialización de la producción y de los flujos financieros, la división internacional del trabajo, la moneda fuerte, la desregulación, la privatización y un estado cada vez más raquítrico. Estos dogmas irrefutables del neoliberalismo han tenido consecuencias inmediatas sobre las condiciones de vida de la gente.

En los siguientes epígrafes nos detendremos en alguna de estas implicaciones. Fundamentalmente, en los rasgos del modelo socioeconómico que se ha venido configurando en estos últimos años y en sus repercusiones sobre la crisis del empleo y sobre los procesos de empobrecimiento económico y cultural. Tras un breve planteamiento general de la cuestión, nos centraremos en el caso español.

2. *Del contrato social fordista a una sociedad jobless growth*

Las tres décadas comprendidas entre el final de la II Guerra Mundial y la primera crisis del petróleo en 1973 coinciden con una serie de transformaciones que definen un periodo muy concreto de la evolución del sistema capitalista. Las características del modelo socioprodutivo que se desarrolla en los países industrializados durante esos años son hoy ampliamente conocidas. Descrito a grandes rasgos, este modelo se fundaba en la expansión de la producción industrial; en el consumo masivo de las mercancías producidas; en el papel regulador del Estado que, además de mediar en el tradicional conflicto capital-trabajo, proporcionaba bienes de consumo público y se ocupaba de los fallos del mercado, habilitando políticas sociales que garantizaran la dinámica del modelo en su conjunto. Los resultados de estas evoluciones: sociedades bien integradas, basadas en el pleno empleo, en la institucionalización de los conflictos y con una redistribución de la riqueza satisfactoria para la mayoría. La sociedad abierta, de clases medias, el aburguesamiento de la clase obrera, la sociedad del bienestar, de la seguridad, de las expectativas crecientes. Estos han sido algunos de los semblantes con que las ciencias sociales han identificado a las sociedades occidentales en este periodo.

Por continuar, brevemente, con la secuencia cronológica, la crisis de mediados de los setenta invirtió las pautas

que habían sustentado la evolución de las tres décadas anteriores. Los cambios que se han sucedido a partir de ese momento han perfilado un modelo socioproductivo drásticamente diferente. En pocos años, los pilares claves del modelo fordista se han desmoronado o bien se han alterado considerablemente. Transformaciones en el papel del Estado, en las formas de organización del trabajo y de las empresas, en los estilos de gestión de la mano de obra, en las ideologías políticas y económicas. El efecto combinado de estos procesos reactivos de modernización ha tenido repercusiones trascendentales en el ámbito del mercado de trabajo y en la integración social.

Se ha escrito mucho acerca de esta crisis y de sus resultados. Sociólogos y economistas han hablado de fragmentación, de precarización, de vulnerabilidad, de dualización social, intentando encontrar un término que reflejase la situación de los sectores más afectados por esta dinámica de ajuste económico y social, que se ha traducido en altos niveles de paro y en la creación de una fractura social que ha llevado a algunos autores a hablar del desempleo actual como la «nueva cuestión social».

Una de las características principales del modelo socioeconómico que hoy se despliega, y que estaría en el origen de la elevación de los niveles de desempleo, es que las economías de los países occidentales se han precipitado hacia una carrera para alcanzar la máxima competitividad, despreocupándose más que nunca de los costes sociales

que pudiera llevar asociada esta conducta. En una loca carrera por el beneficio, las empresas, primero las más poderosas y tras ellas todas las demás, han renovado las tácticas para conseguir sus objetivos. En las pasarelas de la moda ideológica triunfan propuestas como las de la «destrucción creativa», modelo insinuado desde la OCDE, y basado en una combinación de tecnología-productividad-empleo en la que este último lleva la peor parte. Pero, por desgracia, y según esta organización, la única solución al problema del paro radica en incrementar la productividad e introducir para ello nuevas tecnologías, aunque esto conduzca a eliminar puestos de trabajo: el paro de hoy es el empleo del mañana.

Los dilemas de la economía contemporánea se resuelven del lado de los beneficios empresariales. El «*reengineering*», el empleo «*just-in-time*», el «*downsizing*», el «*killer capitalism*» o sus versiones en Europa: el «*management panique*» son modalidades de la misma hechura que la anterior: Optimizar los procesos de producción para eliminar la mano de obra inútil en la empresa. Como ha puesto de manifiesto Jeremy Rifkin en Estados Unidos «aunque la economía en 1992 aportase un importante crecimiento del 2,6%, más de 500.000 puestos de trabajo administrativos y técnicos simplemente desaparecieron» (Rifkin, 1996). Los imperativos de lo «económicamente correcto» sitúan a las empresas más poderosas capitaneando el nuevo modelo que se propaga durante los últimos años y que

se asienta en dos pilares complementarios: en primer lugar, el ataque a las prerrogativas sociolaborales que habían caracterizado las décadas de crecimiento fordista, primordialmente el pleno empleo y, en segundo, un ajuste económico estructural, destinado a facilitar la recuperación del proceso de acumulación capitalista. Este ajuste se basa en lo que Ricardo Petrella ha denominado el evangelio de la competitividad: Privatización-Desregulación-Liberalización (Petrella, 1995b).

Resquebrajada la pauta de desarrollo fordista, una nueva etapa se abre con la flamante sociedad del *jobless growth*, mientras que la riqueza nacional crece a un ritmo aceptable², el poder adquisitivo y la protección social disminuyen. La ampliación del paro y de la precariedad coexisten con el anuncio de continuas alzas de los beneficios empresariales, del patrimonio y de las fortunas de unos pocos. Los analistas de las principales bolsas internacionales observan cómo las firmas que mejor cotización consiguen son aquellas que no sólo reparten buenos dividendos, sino que reducen sus plantillas de acuerdo con el ritmo de los tiempos, de acuerdo, por tanto, con la consigna del *jobless growth*: Empresas esbeltas que se desprenden de la mano de obra que pueda lastrar su competitividad. El modelo descrito es por ahora viable, pero presenta graves problemas de equidad y su sostenibilidad social no está garantizada a medio plazo.

3. *Ajuste y modernización económica: el caso español*

Las afirmaciones anteriores se ajustan con notable exactitud al caso español. Al margen del lugar que España pueda ocupar en el contexto del capitalismo mundial y de la evolución histórica que ha seguido para ocupar dicha posición³, a lo largo de los últimos quince años se han podido verificar en nuestro país la mayor parte de los procesos que se han señalado en las páginas anteriores y en alguno de ellos se podría incluso encabezar el ranking mundial -este podría ser el caso de los niveles de desempleo y de contratación temporal alcanzados, que se abordarán más adelante-. Por el momento, nos centraremos en ilustrar, a través de una serie de datos, como se han concretado los dos procesos señalados arriba: la agonía del modelo de pleno empleo y el ajuste económico que lo ha acompañado mediante los movimientos de Privatización-Desregulación-Liberalización.

3.1. *La rentabilidad del capital y el acoso a los salarios*

El primer asalto del combate se abrió con la axiomática necesidad de reducir los salarios como medida primera y principal para superar la recesión. Conforme crecía el poder y la reputación de las explicaciones neoliberales a la crisis, los costes laborales unitarios se presentaron como el indicador econó-

mico esencial. Durante toda la década de los ochenta, los salarios reales crecen por debajo de la media de la Europa Comunitaria, acumulándose significativas pérdidas de poder adquisitivo y un continuo retroceso en la participación de los salarios en la renta. «Si en 1980 en la Unión Europea (UE) representaban el 76,2% del PIB al coste de los factores, en 1995 el porcentaje había caído al 69,3%. Esta evolución representa que el crecimiento real del salario por ocupado ha sido inferior al de la productividad. El rendimiento creciente del trabajo se ha distribuido en mayor proporción para los beneficios que para los salarios. La evolución media en la Unión Europea oculta, además, que en algunos países el repliegue de los salarios ha sido considerablemente más intenso. Entre ellos destaca el caso de la economía española, donde el porcentaje ha caído desde el 77,1% al 65,3%» (Montes, 1996: 60-61). La cita está completamente justificada ya que, entre 1979 y 1991, España es el país de la UE donde más ha crecido la productividad, poniéndose de manifiesto cómo la relación salario-productividad ha tenido un comportamiento altamente competitivo. Así, en 1992, el coste laboral unitario real en España representaba el 84,5% de los de 1980, esto significa, nuevamente, el descenso más relevante entre todos los países comunitarios⁴. Pese a esto, los empresarios no cesan de quejarse de las exigencias salariales de los trabajadores.

Como puede deducirse de lo anterior, la rentabilidad del capital ha alcan-

zado un grado tal que puede considerarse a España, a partir de 1975, como el país que ha proporcionado una tasa de rendimiento del capital más alta, y ya no sólo en Europa, sino también entre el grupo de los siete grandes. Todos estos comentarios comienzan a revelar el modo en que se ha producido el reparto de la renta en esta etapa, un modo muy alejado de lo que sería la reducción de las desigualdades socioeconómicas. La «economía de laboratorio», obsesionada con las operaciones financieras especulativas, se ha regido por unas finalidades bastante alejadas de la mejora de las condiciones de vida de gran parte de la población. Según datos del CIS⁵, en 1995, sólo un 4,9% de los españoles afirma que los ingresos de su hogar han subido más que los precios, un 26,2% que se han mantenido como éstos y un 64% que han subido menos. La percepción que tienen los ciudadanos de la relación entre sus ingresos y los precios es reveladora. Cada vez es más intensa la contradicción entre la economía y la ciudadanía y que algunos dirigentes políticos han expresado con llaneza y claridad: la economía va muy bien, pero no se nota en los hogares.

3.2.- *Hacia un Welfare State «clínicamente muerto»*

Un segundo rasgo que caracteriza el proceso de ajuste es el cuestionamiento ideológico y la parálisis institucional del Estado del Bienestar. En España, podrían

distinguirse dos fases en la reestructuración de los sistemas de protección social. La primera, que comprendería el periodo de 1979 a 1992, es de acoso. La segunda, a partir del 93, es de derribo. Durante el primer periodo, España se ajusta a la evolución creciente seguida por todos los países del Sur de Europa. El porcentaje del gasto público sobre el PIB pasa del 32% en 1980, al 45% en 1992. Sin embargo, este acercamiento a los niveles de la Unión Europea no debe llevar a confusiones, pues a la vez que crecía el gasto, se propagaban las bases ideológicas de su cuestionamiento: el Estado perturba al mercado, lo privado es mejor que lo público, los valores individuales valen más que lo colectivo, el asistencialismo es un lastre para el progreso. Los años comprendidos en el primer periodo son precisamente los que presencian un progresivo declive de los movimientos sociales, una creciente fragmentación en la estructura social y ocupacional y un avance constante del mercado en la provisión de bienes públicos. El incremento del gasto es un indicador por sí sólo insuficiente para valorar un proceso político de mayor profundidad, en el cual el Estado ha pasado de ser «espacio de protección universal basado en el desarrollo de los derechos sociales de ciudadanía», a mero productor de servicios públicos dirigidos al consumidor. (Cf. Rodríguez Cabrero, 1995)

La segunda fase profundiza las tendencias de la anterior. La situación contradictoria, adelantada en el párrafo precedente, en la que, al mismo tiempo

que crecía el gasto público, aparecían formas parciales de privatización, disminuía la calidad de la protección social y se producía un fulgurante ascenso de ideologías del adelgazamiento social, se va definiendo del lado del mercado. La reducción del gasto, y sobre todo del apartado de gastos sociales, se ha convertido en un indicador de progreso, algo provechoso para el funcionamiento de los mercados globales. En la primera fase resultaba complicado justificar recortes en determinados apartados del gasto, como por ejemplo sanidad, educación o pensiones, debido a que los cambios socioculturales y demográficos reclamaban esas inversiones y a que se interpretaron como derechos sociales indiscutibles por parte de los beneficiarios. En esta segunda fase, la persecución de algunos objetivos económicos no se detiene ante nada. La competitividad está ganando la partida a los derechos sociales.

También en España, el cumplimiento de los requisitos del Tratado de Maastricht ha provocado un desenfreno economicista que parece justificar cualquier medida. El nuevo gobierno conservador -en el poder desde 1996- ha recortado en 800.000 millones de pesetas el gasto público en los presupuestos de 1997, ha suprimido numerosos programas sociales y ha congelado el salario de los funcionarios, demostrando que no hay ningún derecho intocable. En el reciente Plan de Estabilidad (Programa Convergencia 1997-2000) presentado por el Partido Popular, los recortes previstos en el gasto

serán en ese periodo de casi un 2%. El porcentaje actual -43,7% del PIB- quedará reducido al 41,9% en el año 2000. La reducción del gasto público se está convirtiendo en un axioma incuestionable.

3.3. *El imperio del mercado y la fiebre privatizadora*

Un tercer elemento del ajuste, que enlaza con lo dicho hasta ahora, es lo que podría llamarse la fiebre privatizadora. En los últimos diez años el sector público ha sido progresivamente vaciado y numerosas empresas estatales han pasados a manos del capital privado. Estos procesos tienen su propia lógica y no son obligatoriamente necesarios para contener el déficit público, como los economistas más ortodoxos han mantenido. Responden a un movimiento combinado de desaparición de lo público y de apoteosis de la rentabilidad privada. Muchas de las empresas privatizadas funcionaban eficazmente y producían beneficios, pero en esta fase tardía del capitalismo, el mercado parece querer desembarazarse del Estado tras varias décadas de convivencia apacible.

1996 ha sido un año *record* en privatizaciones en España, que se ha colocado, tras Alemania e Italia, en el pelotón de cabeza europeo. El gobierno del Partido Popular ha cedido empresas altamente rentables y de futuro, como sería el caso de Telefónica y ha recaudado 1,2 billones de pesetas, lo

que supone una cifra equivalente al 1,6% del PIB. Si tenemos en cuenta que el déficit público es de 3,24 billones, podemos valorar la dimensión y el ritmo frenético que está alcanzado su reducción. La incógnita que surge es quiénes son los mayores beneficiarios de este tipo de políticas y cuál es el futuro de un Estado progresivamente debilitado y vaciado de funciones: un Estado disecado.

3.4. *La adecuación de la regulación laboral a la reestructuración del aparato productivo: del pseudofordismo franquista al liberalismo de la democracia*

El último proceso que queda por señalar es el de la desregulación de las relaciones laborales. A través de sucesivas reformas en el marco de las relaciones laborales se ha profundizado en la utilización del trabajo como una mercancía más, subordinada a las necesidades empresariales de control del proceso productivo, de disponibilidad absoluta de la mano de obra y de realización de beneficios.

En España, el paso de la regulación fordista de las relaciones laborales a la organización liberal del mercado de trabajo coincide con la transición del franquismo a la democracia. En ese sentido, conviene tener en cuenta las peculiaridades del fordismo español que, en los setenta, presentaba una relación salarial capitalista y una norma de consumo profusamente desarrolladas, un marco normativo represivo que prohi-

bía la sindicación obrera y no reconocía el derecho a la huelga, una mano de obra excedentaria y barata, una política proteccionista frente a la competencia exterior y, más que un estado del bienestar, un estado autoritario paternalista. Eso sí, normas, tradición y costumbres presuponían el carácter indefinido de las relaciones laborales.

El primer paso hacia la liberalización se da con la firma de los Acuerdos de la Moncloa (1977), de carácter político-social y firmados por los partidos políticos, estos acuerdos «se sitúan en la encrucijada de la transición tanto del franquismo como desde el capitalismo de los años sesenta. La resolución de esta encrucijada, la monarquía constitucional y la regulación liberal del ciclo económico, constituyen la historia de los años siguientes.» (Bilbao, 1993:55). Así pues, cambios políticos y respuestas a la crisis económica coinciden en la España de los setenta.

La estrategia empresarial frente a la crisis de los setenta, se orientó hacia la disminución de costes laborales a través de procesos de descentralización de la producción (subcontratación y formas de economía sumergida) y a la reducción de plantillas a través de reconversiones, expedientes y despidos que permitiesen - a veces al margen de la legalidad- la utilización de una mano de obra más barata: eventuales y sumergidos. La economía sumergida alcanzará un auge desconocido en otros países del entorno europeo.

La respuesta administrativa será ir introduciendo medidas políticas y legis-

lativas que progresivamente permitirán crear un empleo cada vez más flexible y precario. Reconversión industrial, moderación salarial, formas de contratación flexibles, trasvase de costes salariales al Estado. En definitiva, la lógica de la racionalidad económica pisando la lógica social.

Coincidiendo con la entrada del sistema democrático y hasta la recuperación económica de 1985, se produce el ataque más intenso a la estabilidad del empleo. Tres son los mecanismos básicos que se utilizarán: la vía judicial, los expedientes de crisis y la reconversión industrial sancionada por ley en 1979. El primer mecanismo, pensado para resolver conflictos de carácter individual, acabará convirtiéndose en la vía más utilizada y menos conflictiva para regulación de plantillas (bajas incentivadas, resolución de contratos con indemnización). Los expedientes de crisis permitirán la reducción de puestos de trabajo con fondos públicos; se utilizarán para descentralizar la producción y desestabilizar a los trabajadores que esperarán volver a ser contratados, aunque, en condiciones más precarias. La reconversión industrial fue el último mecanismo de desestabilización utilizado que, por presentar el conflicto con carácter colectivo e ir dirigida a los trabajadores más organizados, provocó más respuesta política, a pesar de que el número de los afectados fue menor y la solidaridad de los otros trabajadores ya estaba rota. La destrucción de empleo fue tal

que, en el periodo 1980-82, el desempleo creció en 700.000 personas.

De acuerdo con el momento de crisis, se modificó la cobertura del desempleo en sentido restrictivo. Resultado de lo anterior fue la estratificación interna de los propios parados en función de la edad (desde jóvenes sin ninguna prestación a mayores de 50 años con prestaciones de duración indefinida), de la capacidad negociadora del sector de procedencia, de la localización geográfica, etc.. De esta forma, parte del conflicto creado por el tratamiento dado a la crisis del empleo, se trasladó al interior de los propios desempleados. Sospechas de fraude, recelos hacia la «aristocracia» del paro, división interna e imposibilidad de llevar a cabo demandas de carácter colectivo, constituyen el telón de fondo que, en parte, explica el mantenimiento del orden político.

En 1982, la llegada al Gobierno del Partido Socialista (PSOE) vino acompañada, en un principio, de ciertas medidas restrictivas para la contratación temporal y de modificaciones en materia de fomento del empleo. Sin embargo, algunas de esas limitaciones a la contratación temporal desaparecerán en la primera reforma del Estatuto de los Trabajadores de 1984 (a pesar de coincidir dicha reforma con el inicio una fase expansiva del ciclo económico). Las mayores facilidades para la contratación temporal, junto con el intenso proceso de creación de empleo, dieron lugar a una utilización abusiva de los contratos de duración determinada.

Al contrario que en el resto de Europa, el ciclo expansivo no se utilizó para crear empleo estable, sino que, el empleo temporal creció exponencialmente en el periodo de 1985-1990. En 1987, los trabajadores con contrato temporal eran el 17%, en 1990 habían subido al 33%. Tampoco se utilizó la buena marcha de la economía para reorganizar el tejido productivo. La especulación inmobiliaria y financiera caracterizaron esta fase expansiva que duró hasta 1990-91. Banqueros enriquecidos, yuppies, socialdemócratas «neoliberales» y «postmodernos» de todo tipo, se convirtieron en los grandes héroes del momento.

Más tarde, situados en un nuevo periodo de crisis, el abuso de la temporalidad se dejó notar. El desempleo subió a máximos históricos (resultaba fácil y barato despedir) y las partidas presupuestarias dedicadas a prestaciones y subsidios también. En 1988, los gastos en desempleo de la cuenta de la Tesorería de la Seguridad Social con el INEM, ascendían a 892.127 millones de pesetas. Tres años más tarde, en 1992, la cuantía era de 1.798.064 millones de pesetas. Una vez más, las ventajas de la utilización flexible de la mano de obra iban a las empresas y los costes se trasladaban a las arcas públicas y a los propios trabajadores que volvían a quedar en paro. Como consecuencia del incremento de estos gastos, los derechos para percibir las prestaciones económicas por desempleo se han ido endureciendo, incrementándose el número de meses cotizados necesarios para acceder a ellas.

En diciembre de 1993, con más de tres millones y medio de parados, entra en vigor el Real-Decreto-Ley de Medidas Urgentes de Fomento de la Ocupación. A pesar de haberse llegado a uno de los sistemas de contratación más flexibles de Europa (catorce modalidades distintas de contratos), seguían aduciéndose razones de rigidez en la regulación del mercado laboral. La reforma suponía un intento desregulador y flexibilizador desesperado. Iba dirigida a facilitar, aún más, mecanismos de entrada y salida en el empleo. Para ello, se pusieron en marcha nuevas figuras de contratación que situaban a la fuerza de trabajo juvenil bajo unas relaciones laborales cuasifeudales: los contratos de aprendizaje y de prácticas (también conocidos como «contratos basura») daban vía libre a la contratación temporal indiscriminada, con salarios por debajo del salario mínimo interprofesional, reducción del tiempo dedicado a la enseñanza, sin protección por desempleo y abaratamiento de cuotas empresariales a la Seguridad Social. Con la reforma, también se eliminaban algunos mínimos legales respecto las condiciones de trabajo, vacaciones, jornada, etc., dejándolos disponibles para la negociación colectiva. Se legalizaban las «agencias privadas de colocación sin ánimo de lucro» y las empresas de «trabajo temporal». Tales medidas, en una situación general de crisis, tras la intensa destrucción de empleo de 1992-93, con unas tasas de temporalidad y precarización elevadísimas, reforzaban, aún más, el poder negociador de los empresarios.

En general, la interpretación del sentido de las reformas legislativas de las últimas décadas no presenta dudas: han flexibilizado el empleo, el mercado de trabajo y las relaciones laborales dando facilidades para contratar y despedir y recortando los derechos y garantías a los trabajadores. Los efectos sobre ambas partes también son evidentes. Más disciplinamiento, segmentación y precarización para los trabajadores. Mayor abaratamiento, disponibilidad y control sobre la mano de obra para las empresas. Ese desequilibrio de poder se ha visto reforzado, además, por las dificultades o la imposibilidad de respuesta sindical en un contexto de división, individualización, inseguridad y rotación en el empleo de la clase trabajadora.

En esta primavera de 1997, la patronal y las centrales sindicales mayoritarias han firmado «El acuerdo interconfederal para la estabilidad en el empleo». La inestabilidad en el empleo es tal que se reconoce la necesidad de potenciar «un marco adecuado de relaciones laborales que posibilite una mayor flexibilidad, al tiempo que una mayor permanencia en el empleo de los trabajadores y trabajadoras, contribuyendo así a mejorar la competitividad y el buen funcionamiento de las empresas», aunque como puede observarse, flexibilidad y competitividad van por delante. Con carácter transitorio se propone la articulación de una modalidad para el fomento de la contratación indefinida, dirigida a colectivos específicos» (jóvenes de 18 a 29 años, parados de larga duración, mayores de 45 años

y minusválidos) con abaratamiento del despido. El precio del despido era la última tecla que quedaba por tocar. Los Acuerdos han sido calificados y publicitados en todos los medios de comunicación como de históricos. La imagen de las centrales sindicales y la del propio Gobierno han salido reforzadas.

La estrategia empresarial flexibilizadora ha ido acompañada de una ideología flexibilizadora que presenta como necesidad técnica lo que no es sino opción política, conflicto de intereses entre trabajo y capital y porque además, acompañada por un incondicional apoyo administrativo. La legitimación ideológica entre los propios afectados se ha conseguido introduciendo una nueva mentalidad meritocrática, «empresarialista», disciplinada por el miedo y la inseguridad.

4. Los nuevos perfiles de la desigualdad

Es pronto para ofrecer una respuesta definitiva a estos interrogantes y a su impacto sobre el crecimiento de las desigualdades. Sin embargo, se pueden avanzar algunos datos preocupantes que están perfilando cambios significativos en las formas de expresión de la desigualdad social en este final de siglo. La vinculación entre las tendencias reseñadas en el apartado anterior y los procesos de precarización y fragmentación social que se están consolidando son cada vez más evidentes. Los procesos actuales de modernización social y

económica, los nuevos modos de reestructuración del empleo, de los procesos de trabajo y la lucha ciega por la competitividad están gestando lo que para algunos es ya una «nueva cuestión social» (Castel, 1995).

La clasificación que el propio Robert Castel establece puede servir como clave de lectura de los procesos de vulnerabilidad social que están causando las nuevas exigencias tecno-económicas de la dinámica actual del capitalismo. Estos procesos estarían articulados en torno a un triple eje. En primer lugar, se estaría produciendo una *desestabilización de los estables*, que consistiría en un empeoramiento de las condiciones de estabilidad de la clase obrera integrada y de importantes grupos de las clases medias. Las formas que adopta este movimiento son la paralización del ascenso social que comienzan a sufrir estos grupos y el desplome progresivo de la idea de seguridad y estabilidad que estos habían acumulado durante los treinta años anteriores.

En segundo lugar, estaríamos asistiendo a una *normalización de la precariedad*, que viene expresada por el auge de la temporalidad en el empleo y por la eclosión de franjas intermedias, en situaciones altamente aleatorias en las que se confunde trabajo, empleo, formación, donde las figuras del meritorio, de los trabajos insignificantes, del cursillista o del trabajador voluntario delinean un panorama de trayectorias vitales discontinuas o provisionales que se prolongan aceleradamente. Vivir al día es, nuevamente, uno de los rasgos

de lo que Castel ha llamado, con razón, el *neopauperismo*.

En tercer lugar, nos encontraríamos con la aparición y ampliación de grupos de población excedentarios. Los *surnuméraires*, así denominados por Castel, se ajustarían más a lógicas de exclusión social y profesional. Trabajadores envejecidos que han perdido su sitio en el proceso productivo; parados de larga duración, errantes, recurrentes en busca de un empleo que nunca llega, mujeres solas, con cargas familiares, dependientes de las menguantes ayudas públicas o de pequeños empleos irregulares que apenas cubren los niveles de subsistencia. Todos ellos «ocupan en la estructura social actual una posición homóloga a la del cuarto mundo en el apogeo de la sociedad industrial: desligados de los circuitos de intercambio productivo, han perdido el tren de la modernización quedando en el andén casi sin equipaje.» (Castel, 1995: p. 412).

La distinción entre estos tres niveles nos anuncia una gran complejidad y diversidad en lo que habitualmente llamamos franjas débiles, estas son más numerosas y heterogéneas de lo que algunas visiones triunfalistas y poco críticas con los procesos de modernización en curso han querido ver. Una prevención se hace precisa: no nos encontramos, únicamente, ante un grupo de excluidos cuyas condiciones de vida pueden ser mejoradas a través de la acción social. Los nuevos escenarios de nuestras sociedades fragmentadas, segregadas, fronterizas están poniendo de

relieve auténticas rupturas entre las clases sociales cuyas consecuencias -individualismo, parálisis social, populismo, racismo social y económico, entre otras,- son de gran trascendencia.

A continuación, y sirviéndonos de la tríada propuesta por Castel, nos centraremos en ilustrar los procesos señalados mediante algunos indicadores, intentaremos así avanzar en el análisis sobre la fragmentación social en España.

4.1. Empleo a migajas: desestabilización de los estables y temporalidad en el empleo

Las opciones y prioridades en las decisiones políticas de las dos últimas décadas quedan claras. El sentido de los cambios es inequívoco. En 1977, coincidían una tasa altísima de inflación (llegó al 42% aquel año) con un bajo nivel de paro (7%), disminución de los beneficios empresariales y del crecimiento económico. En 1997, la tasa anual de inflación es del 2,5% y, según la EPA, la tasa de paro es del 22%.

En las magnitudes macroeconómicas somos casi europeos, a punto de alcanzar los criterios de convergencia de Maastricht. En el número de parados doblamos la media europea. Este último dato aún es más sobrecogedor si consideramos que la tasa de actividad laboral es de las más bajas de Europa. Un 40% de los jóvenes menores de 25 años laboralmente activos está en paro. El 30 % de las mujeres (cuya creciente

tasa de incorporación es todavía de las más bajas de la Unión Europea) no consigue esa actividad laboral que desea. La tasa de desempleo de la población mayor de 45 años sigue una tendencia creciente. La proporción de varones mayores de 54 años, laboralmente inactivos, ha aumentado de forma espectacular las últimas décadas.

A finales de 1996, la EPA recoge una cifra de parados de casi tres millones y medio. Aunque las justificaciones oficiales hablan de cambios sectoriales en el empleo (pérdida empleo agrícola y, posteriormente, de empleo industrial), del incremento de población activa femenina, de la entrada de amplias generaciones de jóvenes procedentes de la alta natalidad de los sesenta, etc., lo que parece indiscutible es la incapacidad de la economía española para crear empleo. En 1995 la cifra de ocupados era de 12 millones, 600.000 menos que en 1970.

Destrucción de empleo fijo y sustitución de este por empleo temporal constituyen la característica del periodo considerado. Menos empleos, menores garantías e inestabilidad en los puestos de trabajo existentes. Como ya se ha señalado, a partir de la crisis de los setenta se inicia un ataque sistemático a la estabilidad en el empleo. Dicho ataque alcanza su máximo esplendor en el periodo 1977-84, con una caída del empleo privado asalariado del 21 %. Bajas incentivadas, despidos indemnizados, expedientes de crisis y, al final, reconversiones industriales, van atacando progresivamente la estabilidad de los

distintos núcleos de trabajadores, desde los más periféricos a los más organizados. En la década de los ochenta, se han producido más de tres millones de despidos.

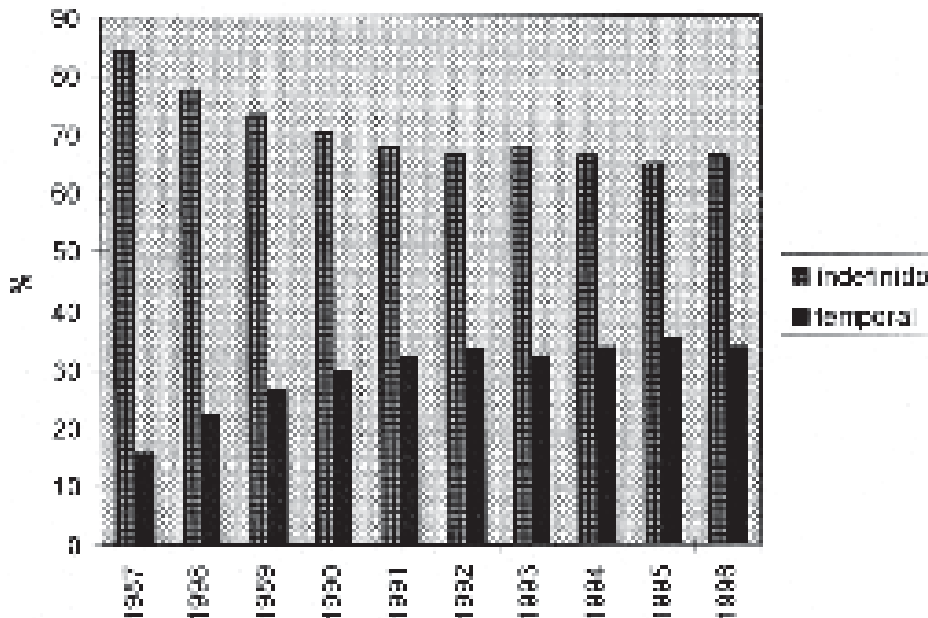
Aunque la idea de repartir el empleo existente no se ha llegado a plantear con seriedad, puede decirse, no obstante, que se ha producido un «cierto reparto» de «cierto tipo de empleos» y entre «determinados grupos de trabajadores» que, como alternativa al paro, sólo encuentran trabajos eventuales o de jornada parcial. Conviene recordar que, además, estos últimos cada vez son más numerosos.

En 1987, los trabajadores temporales de ambos sexos sumaban 1.225.829, la cifra en 1996 era de 3.100.789. Entre 1987 y 1995, aumenta 1.110.337 el número de varones con contrato temporal. Entre las mujeres (con un total de contrataciones inferior) el incremento es de 804.843. En 1996 quedan 6.26 millones de asalariados fijos, 3,17 eventuales (el 34% de los ocupados) con alta rotación. De los 8,6 millones de contrataciones realizadas en 1996, sólo 204.235 fueron de carácter indefinido ordinario que, junto a, las indefinidas de fomento al empleo dan un total del 4 por cien de contratos fijos.

Los cambios introducidos en la regulación de la contratación, permiten a los empresarios una utilización totalmente flexible de distintos colectivos de trabajadores. Contratos «en prácticas» y de «aprendizaje» para los más jóvenes. Contratos para realizar una «obra» o un «servicio» que se extinguen automática-

Gráfico 1

Evolución de los ocupados por tipo de contrato. Ambos sexos (1987-1996)



Fuente: INE Encuesta de Población activa

mente (el 29 % de la contratación del 96). Para los momentos más altos de actividad, los empresarios pueden realizar contratos «por necesidad de la producción»; estos últimos muy frecuentes en la industria y, sobretudo, en hostelería y comercio, han supuesto el 32% del total de la contratación ese mismo año.

La escasísima contratación indefinida no se ha distribuido equitativamente en todos los grupos de edad. Los jóvenes son los que han registrado un menor número de contratos indefinidos ordinarios (0,3 % los menores de 20 años y 1,4% los menores de 25 años). Entre los menores de 25 años, tres de cada cuatro ocupados no tiene trabajo fijo.

Además, se trata de contratos de corta duración, el 73% de los contratos entre los jóvenes entre 26-20 años, el 67,6% en el grupo de 20-24 años y el 55% de los realizados al grupo de 30-34 años, son para menos de un año. En 1996, hay 1.078.300 jóvenes menores de 29 años con contratos de duración inferior al año. La incidencia social e individual de tan alto grado de inseguridad y precariedad se manifiesta en multitud de aspectos, desde el consumo, hasta los proyectos de independencia familiar, la nupcialidad, la caída de la tasa de natalidad, el comportamiento político, etc. En palabras de J. Estefanía (1996:100) «La generación perdi-

da no produce estallido sino implosión al modo desconcertante que ilustró hace años la mayoría silenciosa...»La coyuntura económica gobierna la tendencia pero en su interior se ha gestado una cultura. Una suave cultura del desastre».

Las mujeres, en su mayoría incorporadas después de la Reforma de 1984, entran ya en un mercado de trabajo marcado, definitivamente, por el fin de la estabilidad en el empleo. En 1984, la tasa de actividad femenina era del 27,7% y la masculina había descendido al 69,26%. En 1996, la tasa de actividad femenina se sitúa en el 37,2% y la masculina en el 63,2%. En ese mismo año, pese a la menor participación femenina, la tasa de paro de las mujeres casi duplica la de los varones: 29,1% frente al 17 %. Entre las menores de 25 años, una de cada dos es activa en paro. El gran logro de la modernización del país: la incorporación laboral de las mujeres, se ha traducido en realidad en una incorporación al paro. Y entre las que han conseguido empleo, es temporal en un 36,7 % (siendo para los varones un 31.9%). El 66% de las mujeres contratadas lo está por menos de seis meses, concentradas en las ramas de «comercio», «restauración y hostelería,» y «otras industrias manufactureras».

La menor duración de los contratos junto con los recortes en las prestaciones de desempleo, repercuten ampliamente en las condiciones de vida de los segmentos más débiles del mercado, entre los cuales son mayoría las mujeres. Así, por ejemplo, estas últimas

tienen una tasa de cobertura por desempleo menor que la de los varones. Según cifras de 1994, dichas tasas son del 35% entre las paradas y del 65% entre los parados. Con un agravante: entre las mujeres son más frecuente las prestaciones de tipo asistencial, en forma de subsidios, que suele ser del 75% del salario mínimo interprofesional. Difícilmente podrán mantenerse ellas mismas y, en menor medida aún, podrán mantener a hijos u otros familiares dependientes.

Observando la procedencia de los trabajadores temporales, parece que son en mayor medida reincorporaciones al empleo de quienes lo habían perdido (hijos desestabilizados y parados recurrentes) que buscadores de primer empleo. Entre los que proceden de la «inactividad» son mayoritarios los menores de 30 años y las mujeres mayores de 45 años.

Para entender la situación a la que se ha abocado al empleo, no basta con hacer referencia a su escasez (paro, temporalidad, jornada parcial..), sino que, se deben considerar problemas relativos a su calidad. En España, puede afirmarse que los contratos temporales y los de jornada parcial van asociados, generalmente, a problemas de inestabilidad, bajas retribuciones, malos horarios, puestos considerados de escasa cualificación y, en consecuencia, una vez más reservados a los grupos más débiles del mercado de trabajo.

El trabajo a tiempo parcial está creciendo en nuestro país, pero sigue a unos niveles muy bajos en comparación con otros países del entorno europeo.

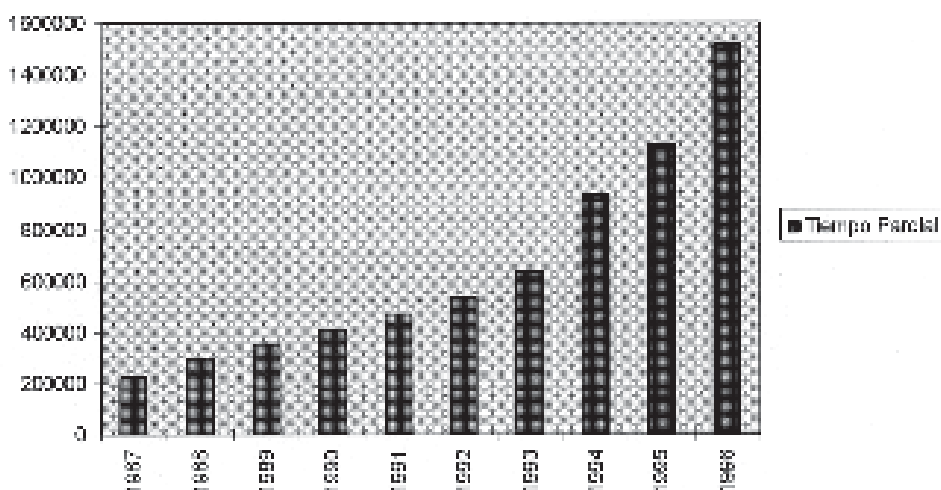
Según un reciente informe del Consejo Económico y Social (CES) hay en España un 20% de mujeres y un 2% de varones trabajando a tiempo parcial.

El modelo de trabajo a tiempo parcial en España no responde, como parece ser la tendencia en otros países, a un deseo voluntario de trabajar menos horas. Nos encontramos frente a un modelo de trabajo parcial "forzado": jóvenes y mujeres «cónyuges» que no encuentran otro tipo de ocupación. Podríamos decir que, en los años sesenta el trabajo a tiempo parcial supuso una forma de incorporar a las mujeres, en los setenta una forma de compatibilizar trabajo y familia, en los ochenta una forma más de flexibilización y, finalmente, en los noventa está muy ligado a la situación de elevado desempleo, que obliga a aceptar cualquier tra-

bajo, y a la enésima práctica flexibilizadora por parte de los empresarios.

Los datos de que disponemos permiten poner en tela de juicio muchas de las afirmaciones a favor de este tipo de contratos. Por ejemplo, no es, como se ha pretendido demostrar, una forma de compatibilizar el trabajo y la maternidad. El perfil de la trabajadora a tiempo parcial es el de una mujer, mayor de 30 años, casada, con hijos mayores de 6 años, bajo nivel de estudios y que trabaja en servicio doméstico, comercio y hostelería. Sectores que por sus horarios, precisamente, permiten poca compatibilidad con las tareas reproductivas familiares. En España, más que una alternativa a la organización de las biografías laborales femeninas, el trabajo a tiempo parcial es una forma de reincorporación al empleo de mujeres con ni-

Gráfico 2
 Contratos temporales a tiempo parcial



Fuente: INE Encuesta de Población activa

veles de estudio bajos que está ampliando las diferencias salariales y agudizando la discriminación sexual. Tampoco se cumple el estereotipo de este tipo de trabajos como simple ayuda a los ingresos familiares, al menos para las 70.000 mujeres cuyo trabajo a tiempo parcial constituye la única renta del hogar.

Además, la relación entre contratos de jornada parcial y rotación en el empleo es muy elevada. En 1996, el 50% de los estos contratados no estaba en el mismo puesto quince meses más tarde. La posibilidad de pasar al paro o a la inactividad es mayor entre los trabajadores a tiempo parcial. Asimismo, existen desventajas en cuanto a las garantías de protección social que estos contratos ofrecen. Considerando todo lo

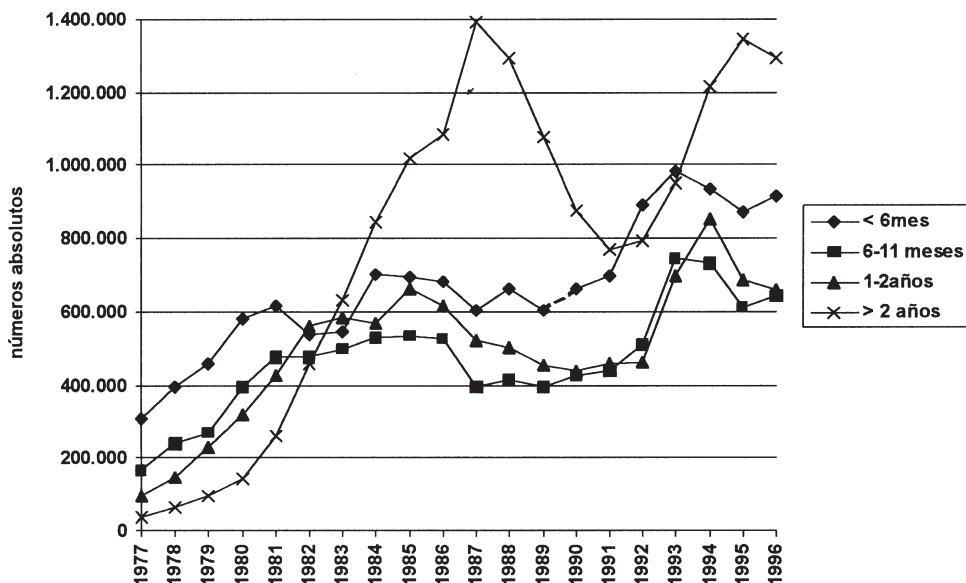
que acabamos de decir, parece apropiada la interpretación de que se trata de una forma más de flexibilizar, de adecuar la mano de obra a la coyuntura y de abaratar costes laborales

4.2. La institucionalización de la precariedad: el auge del desempleo y de las franjas intermedias

La extensión de las diversas formas de contratación temporal es uno de los rasgos más característicos del mercado de trabajo en España. Sin embargo, la cuestión que vamos a considerar en este epígrafe no es menos importante: se trata del irrefrenable ascenso del desempleo y, más concretamente, del de lar-

Gráfico 3

Evolución del desempleo en España por tiempo de búsqueda (1977-1996)



Fuente : INE Encuesta de Población activa

ga duración. Nos detendremos en este último.

La prolongación de los periodos de paro es uno de los indicadores más esclarecedores de la dinámica que ha presentado la exclusión profesional en nuestro país. De alguna forma esta prolongación es el rasgo definitorio del desempleo contemporáneo en toda Europa. El gráfico 3 nos ofrece un primer avance de la magnitud de este problema. En 1977, los desempleados eran, en España, predominantemente de corta duración, casi la mitad permanecía menos de seis meses en el paro y sólo un 24% se convertía en parado de larga duración. En 1996, la situación se ha invertido por completo: el 61,8% de los parados permanece más de un año en esta situación. Si tenemos en cuenta el elevado número absoluto de parados en España, la dimensión del problema se evidencia más aún, en la actualidad casi dos millones de personas están afectadas por esta situación de desempleo prolongado.

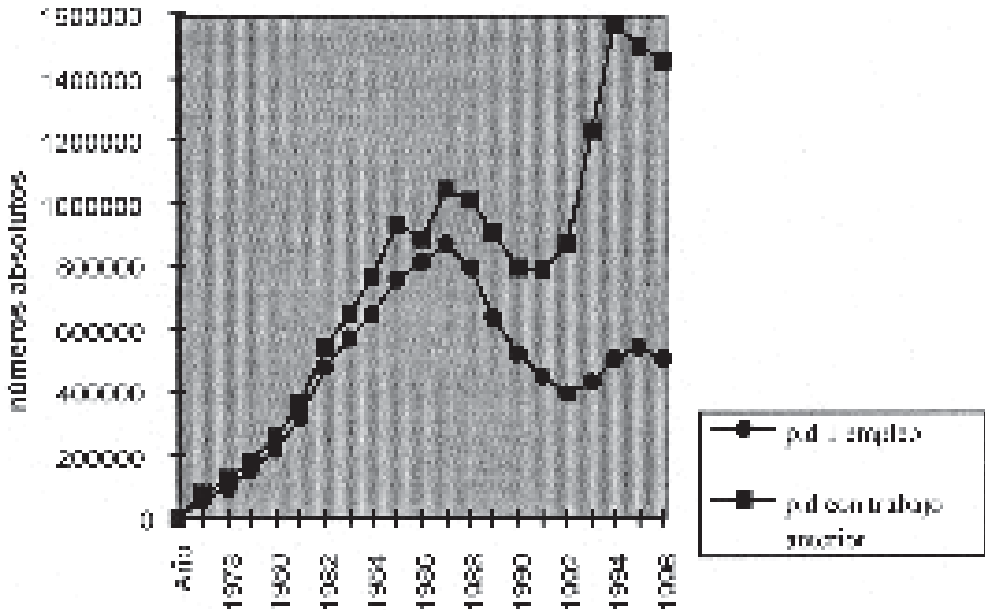
Esta elevación de la duración del paro se agrava si detallamos cómo está, a su vez, compuesto el desempleo de larga duración. A este respecto, el fulgurante crecimiento de los parados de más de dos años es determinante para interpretar el perfil del desempleo actual. Para el 42,4% de los parados, lo que representa 1.291.763 personas, el desempleo se prolonga más allá de los dos años. En 1977, esto ocurría sólo al 7% de los parados, que en números absolutos suponía 34627. Como se puede deducir, la seriedad de esta situación es

incuestionable, hoy hay 34 veces más parados de muy larga duración que en 1977. La reinserción se complica para los incluidos en este grupo excedentario, sus condiciones de vida, su formación, su situación financiera se hacen progresivamente más vulnerables. El nexo entre exclusión profesional y exclusión social, entre prolongación del desempleo y pobreza, parece suficientemente probado. Un 34% de los hogares cuyo sustentador principal era un desempleado se encontraba, en 1991, bajo el umbral de pobreza, lo que supone, aproximadamente, 200.000 unidades familiares. Los datos de la Encuesta de Presupuestos Familiares revelan que la condición de parado es la que conlleva más riesgos potenciales de pobreza⁶.

Además de esta relación con la pobreza, el paro de larga duración está vinculado con otras dinámicas profundas de nuestro mercado de trabajo y es síntoma de algunos conflictos irresueltos de nuestra estructura social: la recurrencia en el desempleo como consecuencia de las altas tasas de contratación temporal, las dificultades de inserción de los jóvenes y las mujeres o los costes sociales y humanos que los procesos de reestructuración industrial han tenido son cuestiones muy relacionadas con la continua prolongación de los periodos de desempleo que se ha vivido en España.

Respecto a los efectos del paro recurrente -proliferación de secuencias empleo/paro debido a los contratos temporales- se observa cómo la proporción

Gráfico 4
 Evolución del desempleo de larga duración
 según se haya trabajado anteriormente (1977-1996)

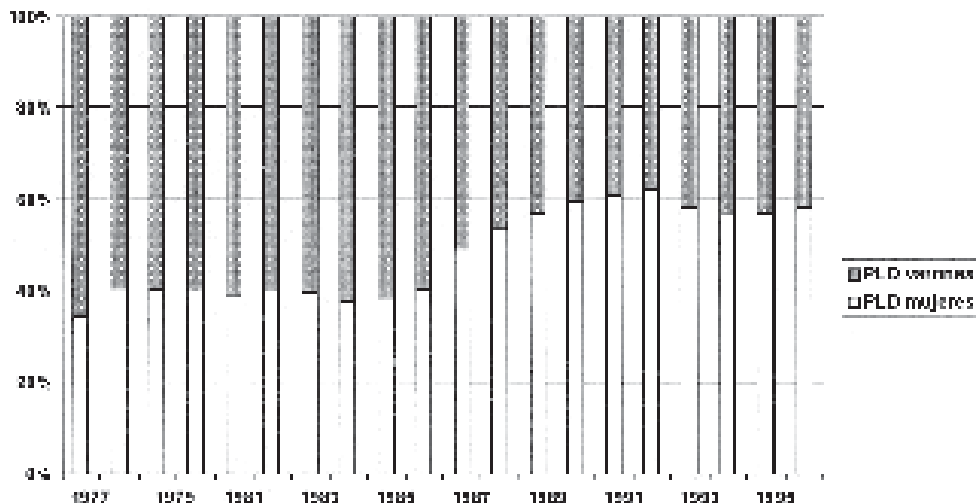


de parados de larga duración que han tenido una experiencia laboral va creciendo conforme se asienta y crece la pauta de empleo temporal. Hasta los años finales de la década de los ochenta, el peso de los buscadores de primer empleo y de los que ya habían trabajado anteriormente es similar. Sin embargo, en la actualidad, tres de cada cuatro parados han trabajado anteriormente. El colectivo de parados jóvenes que ya han tenido una experiencia laboral, generalmente muy breve y de baja cualificación, es el grupo cuantitativamente más importante en el conjunto del paro de larga duración. Según esto, los contratos temporales no están sirviendo como una primera experiencia laboral,

como un primer escalón para conseguir un empleo más estable. Al contrario, parece que el tópico habitual acerca de la experiencia laboral anterior como modo de combatir el paro está sirviendo de coartada para que los jóvenes acepten las duras condiciones y los costes que imponen los contratos temporales: no siempre la experiencia laboral facilita el retorno al empleo de los parados.

El análisis del desempleo prolongado por sexo y por edad delata nuevas desigualdades que exponemos brevemente. El peso de las paradas sobre el conjunto ha ido ascendiendo en el transcurso de los veinte años que estamos analizando. El gráfico 5 da cuenta de esta evolución, en 1977 sólo el

Gráfico 5
 Evolución del desempleo de larga duración por sexo (1977-1996)



Fuente: INE. EPA.

33,6% de los parados de larga duración eran mujeres, en 1996, la cantidad había ascendido al 57,1%. No es exagerado hablar pues de una considerable feminización de este tipo de paro. En 1966, la cifra de paradas de larga duración ascendía a 1.115.462 de las que un 69% -766.515- eran paradas de muy larga duración, estas cifras dan, por sí solas, una idea de la dimensión problema.

Si incorporamos la variable edad a las explicaciones anteriores, podremos identificar otro de los colectivos más afectados por el desempleo prolongado: se trata de las mujeres entre 25-35 años, con o sin empleo anterior y sin elevada cualificación, que han intentado acceder al mercado de trabajo aprovechando el movimiento de incorporación

de las mujeres a la actividad asalariada durante el periodo considerado. En 1996, se contabilizaron 404.657 paradas en estos grupos de edad, lo que significaba un 21% del total del paro de larga duración. Buena parte de estas mujeres sufren las tasas más bajas de incorporación al empleo y experimentan recorridos caracterizados por una muy prolongada permanencia en el paro tras la cual se convierten en paradas desanimadas, retornan a la inactividad o desarrollan actividades con altos grados de irregularidad laboral.

Si bien los grupos de edad joven siguen aportando cantidades elevadas al paro de larga duración -el 55% del total-, pueden observarse algunas segmentaciones entre los diferentes grupos. El grupo entre 16-19 años ha experimen-

tado reducciones importantes debido a la prolongación de la escolaridad y al consiguiente retraso en la incorporación a la población activa. El grupo entre 20-24 mantiene unas cantidades elevadas, pero no alcanza los muy preocupantes niveles a los que se llegó a mitad de la década de los ochenta. Este grupo de edad se ha visto beneficiado por ser la población-diana a la cual se han dirigido las políticas de empleo y las nuevas modalidades contractuales puestas en marcha en la segunda mitad de la pasada década. Por contra, el grupo comprendido entre los 25-29 años ha sufrido un empeoramiento significativo ya que arrastra inestables recorridos de inserción. No se han beneficiado de los efectos de las políticas de empleo orientadas prioritariamente a la cohorte anterior y su situación desvela una compleja gama de problemas, debido al periodo crucial que supone esta edad en el recorrido de inserción social y laboral. No existen muchas investigaciones al respecto, pero se ha observado un incremento de las personas en estas edades entre los perceptores de diferentes pensiones asistenciales. Las dificultades de este grupo de edad se amplían a la cohorte inmediatamente superior, 30-34 años, estos «adultos jóvenes» con problemas confirman el carácter estructural de la crisis de inserción ante la que nos hallamos.

Un último dato nos confirma la magnitud de calamidad social del paro de larga duración. Vinculado a las transformaciones industriales y a los procesos de modernización económica, el

desempleo de los mayores de 45 años se ha constituido en uno de los símbolos del cambio de modelo industrial y en una amenaza para multitud de trabajadores, cuyo empleo es impugnado por el cambio tecnológico y la innovación formativa.

Si consideramos el problema limitado a los varones adultos, «sustentadores principales» de la unidad familiar, el número de parados de larga duración se eleva a algo más de 200.000 personas en 1996. No es, cuantitativamente, el grupo más voluminoso -representa un 10% del paro de larga duración en España-, pero hay que reconocer su gravedad, sobre todo si tenemos en cuenta que en 1977, antes del comienzo de los procesos de reconversión industrial, su número era sólo de 30.000 personas. Por otra parte, las repercusiones sociales y las dificultades de reinserción de este colectivo convierten a los parados mayores de 45 años en un grupo de alta vulnerabilidad.

4.3. Desigualdad, pobreza y exclusión. Algunas conclusiones

Los datos de los dos anteriores epígrafes ilustran diferentes dinámicas de precariedad laboral que se han desarrollado en España en este último tercio de siglo. Un último elemento, que se deriva de los anteriores y que cimienta el diagnóstico poco positivo que hasta ahora se ha expuesto, es la aparición de lo que, en palabras de Robert Castel, se podría llamar un *neopauperismo*. Nue-

vos grupos excedentarios han venido a ocupar el escenario actual de la pobreza y la desigualdad y es apremiante el análisis de las nuevas lógicas que les han conducido a esas situaciones. Inmigrantes, cursillistas, mujeres solas con cargas familiares, parados, fundamentalmente de larga duración con la cobertura asistencial agotada, mayores de 45 años, inempleables con bajo nivel de estudios y un número no despreciable de trabajadores marginales o con contratos temporales que sólo proporcionan salarios miserables. Estos son algunos de los colectivos sobre los cuáles conviene centrar la atención si queremos avanzar en la comprensión de los nuevos procesos de pauperización. En los múltiples informes sobre la pobreza que se han realizado en estos años, se advina la huella de estos grupos, aunque aún no se ha llevado adelante un intento global de caracterizar con mayor profundidad su condición.

Probablemente sea necesario reelaborar los procedimientos de medición de la pobreza para captar estas nuevas realidades. La impresión que se obtiene tras consultar diferentes estudios y estadísticas es bastante insatisfactoria. Los datos difieren entre sí dependiendo del criterio de definición utilizado y nos encontramos con resultados muy diversos según sea que consideremos los ingresos o los gastos declarados, el gasto medio equivalente o el gasto medio por unidad de consumo. Cada institución acaba empleando el criterio que más favorezca sus intereses. Si damos validez a los datos oficiales más optimistas -que

provienen de la EPF (Encuesta de Presupuestos Familiares)-, la pobreza en España presentaría una ligera tendencia a la disminución, sea cual sea el indicador y el sistema de cálculo. Para esta fuente el porcentaje de hogares por debajo de la renta media es del 19% en 1991, mientras que diez años antes representaba el 20,6%. Otros informes no participan de este optimismo y aportan cifras más elevadas. La cosa se complica definitivamente si tenemos en cuenta los resultados de otros estudios, donde el número, en este caso no de hogares sino de personas afectadas oscila entre los 6.622.000 y los 8.200.000⁷.

Ante estos inconvenientes, cabe resaltar algunos datos sobre los que coinciden muchos de los estudios consultados⁸. El paro, combinado con la desesperanza y el pesimismo, es uno de los aspectos que más eleva los índices de malestar elaborados por algunos analistas. El vínculo entre paro y pobreza se ha fortalecido en la última década, un 34,2% de los hogares cuyo sustentador principal estaba en paro se hallan bajo el umbral de la pobreza, lo que supone más de 200.000 hogares. Un segundo dato importante es la evolución por edad de los afectados. Más de dos tercios de los más pobres entre los pobres es menor de 29 años y la incidencia de la pobreza en los hogares cuya sustentadora es una mujer menor de 30 años se ha incrementado cerca de un 30%. Este vuelco en la edad de los pobres es uno de los más inquietantes rasgos que presenta la desigualdad contemporánea en la distribu-

ción de las oportunidades. En una reciente investigación internacional sobre la desigualdad de rentas⁹, España se ha convertido en uno de los países industrializados más desiguales. Sea comparando la primera o la última decila en porcentaje de la mediana, o el coeficiente de Gini -0,32 en la actualidad, sólo Estados Unidos presenta niveles mayores de desigualdad.

Parece suficientemente probado que la pobreza está ligada a la una mayor desigualdad en el reparto de la renta. Si hacemos caso a los datos presentados y a la mayor parte de los estudios consultados, este es el camino que parece estar siguiendo España. En muchos medios de comunicación y en los discursos de los políticos convencionales los argumentos se exponen de otra manera y parece que vivimos en el mejor de los mundos posibles. La desigualdad, dentro y fuera de las fronteras de la fortaleza oc-

cidental, ha alcanzado unos extremos que hacen inexplicable la mansedumbre y el sosiego que preside la vida de la mayoría de los habitantes de las zonas ricas. Es cierto que mucha gente parece hipnotizada y los medios empleados para ello son muy eficaces: imponentes *mass media* que transmiten un discurso homogéneo y contundente, basado en la persuasión a través de la sencillez y rotundidad de determinadas ideas económicas triunfantes. Cuando este consenso mediático empieza a circular con éxito consigue paralizar y pulverizar la mayor parte de las iniciativas que puedan resultar perjudiciales para su funcionamiento. La oposición y el antagonismo están casi desarticulados, es necesario revitalizarlos, pues su capacidad de convicción y de acción se reduce conforme avanza la poderosa inercia de la nueva religión económica.

Notas

¹ Este artículo ha sido publicado en *International Review of Sociology-Revue Internationale de Sociologie* nº 1 1998. En este número de Arxius se ofrece la versión en castellano.

² En España, la media de crecimiento del PIB fue del 3,5% en el periodo 1984-1992. (OCDE. *Perspectivas del empleo 1995*, Ministerio de trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1995).

³ Para una descripción detallada de la posición española en la economía mundial y de los periodos de su proceso de modernización económica, social, política y laboral pueden consultarse los siguientes textos: ORTI, A. «Transición postfranquista a la monarquía parlamentaria y relaciones de clase: del desencanto programado a la tecnocracia transnacional», en *Política y Sociedad*, nº 2, 1988; BILBAO, A. *Obremos y ciudadanos. La desestructuración de la clase obrera*, Ed. Trotta, Madrid, 1993; MONTES, P. *Golpe de Estado al bienestar*, Ed. Icaria, Barcelona, 1996.

⁴ Los datos provienen de los informes de perspectiva económica y de contabilidad nacional de la OCDE. Asimismo, puede también consultarse: AGÜERA, J.M. «Es el capital, no los trabajadores, el que produce poco y gana demasiado.», en *Cuatro Semanas* nº 12, Enero 1994.

⁵ Centro de Investigaciones sociológicas. Se trata del principal organismo estatal de investigación social.

⁶ La Encuesta de Presupuestos Familiares, elaborada por el Instituto Nacional de Estadística, es una de las fuentes más optimistas acerca de la reducción de la pobreza en nuestro país. La mejoría de las pensiones y de otros programas sociales ha conducido a reducir el riesgo de pobreza para los colectivos que tradicionalmente la engrosaban. Sin embargo, uno de los grupos en el que no se aprecian mejoría, al contrario, aumenta su riesgo potencial de pobreza es el de los parados. Puede ampliarse la información a este respecto en: ALONSO TORRENS «Reflexiones sobre pobreza y exclusión social en España: Nuevas formas y nuevas respuestas. *Sistema* nº 137, Marzo 1997; INE. Estudio de los hogares menos favorecidos según la Encuesta de Presupuestos Familiares 1990-1, Madrid, 1993 y CONSEJO ECONOMICO Y SOCIAL. La pobreza y la exclusión social en España, Madrid, 1997.

⁷ Ver: FRANCISCO JAVIER ALONSO TORRENS «Reflexiones sobre...» pag.48

⁸ VICTOR RENES. «Pobreza: exclusión y desintegración social», en VV.AA. *Pobreza, necesidad y discriminación*, Fundación Argentaria-Visor, Madrid, 1996.

⁹ A.B. ATKINSON. «La distribución de las rentas en Europa y Estados Unidos», *Boletín de información sociolaboral internacional*, nº25, Enero 1997, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.

Bibliografía

- ALONSO, L.E., CONDE, F. (1996) «Las paradojas de la globalización: la crisis del estado del bienestar nacional y las regiones vulnerables». *Revista de estudios regionales*, nº 44.
- BILBAO, A. (1993) *Obreros y ciudadanos*. ed. Trotta, Madrid.
- CASTEL, R. (1995) *Les métamorphoses de la question sociale*, Fayard, Paris.
- CES. (1996) *El trabajo a tiempo parcial*. Servicio de Publicaciones del CES, Madrid.
- CHESNAIS, F. (1994) *La mondialisation du capital*, Syros, Paris.
- ESTEFANÍA, J. (1996) *La nueva economía. La globalización*, Ed. Debate, Madrid.
- PETRELLA, R. (1995a) «Le retour des conquérants», *Le Monde diplomatique*, Mayo 1995.
- PETRELLA, R. (1995b) «Critique de la compétitivité» *Futuribles*, Mayo 1995.
- RAMONET, I. (1995) «La pensée unique», *Le Monde diplomatique*, Enero 1995.
- RIFKIN, J. (1996) *El fin del trabajo*. Paidós, Barcelona.
- RODRIGUEZ CABRERO, G. (1994) «La protección social en España: 1980-1992», en Juárez, M. (dir) *V Informe sociológico sobre la situación social en España*, Fundación FOESSA, Madrid.

EL TRABAJADOR PRECARIO

NOTAS SOBRE SU PERFIL Y COMPOSICIÓN

ANDRÉS BILBAO
DEPARTAMENTO DE CAMBIO SOCIAL
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

R E S U M E N

EL CAMBIO DEL ESTATUTO DEL EMPLEO HA SUPUESTO LA PRECARIZACIÓN COMO NORMA. EN SU CONSTITUCIÓN HAN CONFLUIDO DIFERENTES HECHOS: LA LEGISLACIÓN DESARROLLADA DESDE FINALES DE LOS SETENTA, LAS PRÁCTICAS SOCIALES QUE HAN CONTRIBUIDO A LA PRECARIZACIÓN DE LA NORMA -LAS E.T.T., POR EJEMPLO-, LA INEXISTENCIA DE FORMAS COLECTIVAS DE NEGOCIACIÓN Y LA CONFORMACIÓN DE UNA CONCIENCIA INDIVIDUALISTA ENTRE LOS SUJETOS AFECTADOS POR LA PRECARIZACIÓN. EN RELACIÓN CON ESTE ÚLTIMO HECHO, EL AUTOR HA DESARROLLADO UNA INVESTIGACIÓN CON EL FIN DE MOSTRAR EL PERFIL DE LOS MISMOS. PARA ELLO, HA ESTUDIADO INICIALMENTE TRES ASPECTOS: SU PERCEPCIÓN DE LA SITUACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO, LA IMPORTANCIA QUE CONCEDEN A LA OCUPACIÓN DE UN PUESTO DE TRABAJO Y SU RELACIÓN CON LA GERENCIA. LA EXTRAPOLACIÓN DE LAS CONSIDERACIONES QUE HAN REALIZADO TRABAJADORES TEMPORALES EN ALGUNOS GRUPOS DE DISCUSIÓN, LOS CARACTERIZARÍA CADA VEZ MÁS COMO INDIVIDUOS LLENOS DE MIEDO QUE VEN EN LA COMPLETA SUMISIÓN LA ÚNICA POSIBILIDAD DE CONTINUAR EN EL PUESTO DE TRABAJO.

A partir de la década de los ochenta el estatuto del empleo ha experimentado un cambio radical respecto del período anterior. Bajo la égida del modelo posterior a la II Guerra Mundial, el pleno empleo aparecía tanto como una condición para el crecimiento económico como un objetivo político para los Gobiernos. En la década de los ochenta, el pleno empleo aparece bajo una doble luz.

Por una parte, como un objetivo inalcanzable a corto plazo y sujeto a las condiciones del crecimiento económico. Esto supone un desplazamiento respecto del período anterior, en el que era condición para el crecimiento económico. Por otra parte, el crecimiento económico aparece sujeto a una condición: el aumento de la rentabilidad de la inversión que a su vez aparece vinculada tanto a factores que

implican la estabilidad monetaria como a la reducción de costes.

En este contexto, el pleno empleo aparece como una condición no funcional para el crecimiento económico. La secuencia de esta argumentación señala que el pleno empleo refuerza la capacidad de negociación del trabajo, uno de cuyos efectos es la subida de salarios. Esto afecta tanto a la estabilidad monetaria, en la medida en que se desatan tensiones inflacionistas, como a la tendencia a la reducción de costes. En este nuevo contexto se formula, en la década de los setenta, la noción de tasa natural de desempleo, en la que se alude a la existencia de niveles de empleo que ni produzcan inflación ni supongan un crecimiento de los costes.

Esto forma parte del marco analítico en el que se inscribe la actual teoría sobre el crecimiento económico. Todas aquellas medidas encaminadas a la creación de empleo, fuera de los circuitos del mercado, son descartadas como productoras de inflación. Toda vez que elevadas tasas de desempleo, que no se reparten homogéneamente entre todos los sectores de la población, producen efectos inflacionarios¹.

El desempleo se configura como un hecho estructural en las sociedades industriales. Pero a la vez que esto sucede se va transformando el perfil del desempleo. En la década de los sesenta la frontera entre la condición de ocupado y desempleado era nítida. La condición de desempleado significaba la exclusión del mercado de trabajo que a su vez mostraba una

tendencia hacia la regulación en términos de estabilidad en el empleo. Con carácter general, la condición de activo está asociada a la condición de estable.

Las nuevas formas de regulación de las relaciones contractuales han abierto, sobre todo para los sectores de más reciente incorporación al mercado de trabajo, situaciones en las que la ocupación no implica estabilidad, sino precariedad. Estas nuevas formas de contratación laboral permiten una mayor rotación en un mismo puesto de trabajo. Esto tiene como efecto el que la línea entre la condición de desempleado y de ocupado sea más difusa y pueda ser atravesada en un sentido o en otro por un mismo individuo en un corto período de tiempo².

Los cambios en la regulación del mercado de trabajo han aumentado la precariedad, entendida como lo opuesto a la estabilidad. De este modo el desempleo podría, en el futuro reducirse dependiendo de los procedimientos utilizados para su determinación. Las formas flexibles de contratación operan, en este momento como mecanismos de reparto de un mismo puesto de trabajo entre varios individuos.

Llegados a este punto es necesario establecer algunas precisiones para clarificar la cuestión. Estas giran entorno a la distinción entre puesto de trabajo y empleo. La noción de puesto de trabajo tiene en su caracterización dos componentes. Uno de naturaleza subjetiva que hace referencia a lo que se entiende, en términos de tiempo por puesto

de trabajo. Si se considera la convención de que un puesto de trabajo equivale a cuarenta horas semanales, el total de puestos de trabajo será igual al número de horas trabajadas, divididas por cuarenta. El otro es de naturaleza objetiva y alude a la capacidad del sistema económico de generar horas de trabajo, contabilizadas en un mismo momento. En este sentido un sistema que produjera pleno empleo se caracterizaría como aquel que produce tantas horas como demandantes de empleo. Y a la inversa, un sistema que no produce pleno empleo es aquel que produce menos horas que las demandadas en un momento dado.

La otra es la noción de empleo. Esta alude a la ocupación por parte del trabajador de un puesto de trabajo. En una situación de pleno empleo, y dada una determinada convención en cuanto a la extensión temporal de un puesto de trabajo, se daría una completa simetría entre el número de empleos y el número de puestos de trabajo.

En la actualidad, sin embargo, esta simetría está rota. Por una parte, por la menor capacidad para generar puestos de trabajo. Por otra parte, porque la temporalidad del empleo significa romper la norma que identificaba empleo con ocupación estable de un puesto de trabajo. La multiplicación de situaciones a las que da lugar la desregulación provoca que haya una multitud de normas de empleo. La diferencia entre las normas de empleo es lo que determina los distintos segmentos que componen el mercado de trabajo. La tendencia a la

precarización implica el empeoramiento, para el trabajador, de la norma de empleo.

Por otro lado, el empleo no es algo dado exteriormente, sino que depende de una norma políticamente establecida. En la década de los sesenta la norma apuntaba hacia la estabilidad. En la década de los noventa, la tendencia es hacia la precarización.

En esta nueva definición de la norma como precariedad se cruzan varios elementos. En primer lugar no se proyecta homogéneamente, sectores con capacidad de negociación y presión, siguen manteniendo una norma de empleo estable. Es en aquellos sectores con menos capacidad de negociación y de presión donde se acentúa la tendencia hacia la norma de la precariedad. En segundo lugar, como ya se ha señalado anteriormente, la línea entre desempleado y ocupado pierde nitidez a medida que se intensifican las tendencias hacia la precarización de la norma del empleo. Con ello se viene a hacer frente y a resolver un problema importante: el de los desempleados. Esto confronta a los gobiernos con una alternativa. Bien aumentar la protección a los desempleados. Pero esto supone aumentar los gastos del Estado en un momento en el que la ortodoxia económica apunta en otra dirección. Bien no hacerlo, pero la consecuencia es la creación directa de un amplio sector de individuos marginados, con las consecuencias de toda índole que esto trae consigo.

La precarización de la norma permi-

te hacer frente a esta alternativa. Por una parte hace posible que varios trabajadores ocupen un mismo puesto de trabajo. La falta de estabilidad determina que estos trabajadores carezcan de cualquier capacidad de negociación, con lo que se obvian los efectos inflacionistas derivados de una posible negociación. Por otra parte permite reducir los gastos destinados a subsidiar el desempleo, sin que esto implique la creación a corto plazo de amplias zonas marginales.

La constitución de la nueva norma del empleo, incluye varios aspectos. En primer lugar, el análisis de cuales han sido los mecanismos mediante los que se ha producido la precarización del empleo. Esto tiene que ver básicamente, con los cambios legislativos desarrollados desde finales de los años setenta. El análisis de las motivaciones de estos cambios se mueve en un doble plano. En forma inmediata su objetivo es la consecución del pleno empleo. Pero a la vez, se vincula la consecución de este objetivo a un cambio de modelo que pone en primer plano el relanzamiento de la oferta y la regulación autónoma del mercado. Esto entraña una paradoja, pues el modelo neoclásico no es compatible con el pleno empleo. Tras esta paradoja se encierra la puesta en marcha de un proceso de legitimación de la nueva ortodoxia económica. Esta se legitima en base precisamente a aquello que no puede cumplir, el pleno empleo. En este punto, la investigación deberá abordar una doble tarea. Por una parte, desentrañar, teniendo en cuenta las peculiaridades de cada uno

de los países, la estructura del argumento que trata de legitimar la nueva ortodoxia. Por otra parte, mostrar empíricamente como estos cambios legislativos no se han traducido en un aumento de los puestos de trabajo, sino en una efectiva precarización de la norma que ha permitido la rotación de los trabajadores.

En segundo lugar, junto a los cambios legislativos se han desarrollado un conjunto de prácticas sociales que han contribuido a la precarización de la norma. En este sentido se pueden señalar varios fenómenos. Uno, es la acción de las Empresas de Trabajo Temporal (E.T.T.). Estas han venido a sustituir a los sistemas nacionales de empleo y lo han hecho con el argumento de su mayor eficacia para colocar a los demandantes de empleo. Sin embargo, la lógica empresarial de las E.T.T. los orienta no tanto a la estabilidad del mercado de trabajo, sino hacia una acentuada rotación entre puestos de trabajo. La investigación deberá analizar estas prácticas así como determinar cuales son sus consecuencias. Otro fenómeno tiene que ver con la constitución de áreas del mercado de trabajo en las que ha aumentado la falta de legalidad. En este sentido, puede hablarse de una línea de segmentación entre aquellos sectores que aun conservan capacidad de negociación y de presión y aquellos que carecen de ella. Mientras en los primeros está vigente la legalidad, en los segundos no. Esto pone de manifiesto otro aspecto de la desregulación que la hace sinónima de ausencia de normas, de

legalidad. El análisis deberá incidir sobre dos puntos. Los cambios en las prácticas de los cuerpos estatales responsables de inspeccionar el mercado de trabajo, es un punto. El otro, deberá analizar como transcurren y se configuran las relaciones de trabajo en diferentes mercados, en función de su acercamiento o alejamiento respecto de la legalidad vigente.

En tercer lugar, lo que caracteriza a los segmentos precarizados es la práctica desaparición de las formas colectivas de negociación. En estos sectores la negociación es sustituida por una relación cara a cara, empresario trabajador, que solo en apariencia es un proceso de negociación. El análisis de estas prácticas y de como inciden en la precarización de la norma del empleo, es otro aspecto a tener en cuenta.

En cuarto lugar, estos cambios se reflejan en la conciencia de los individuos y lo hacen en varias formas. Por una parte tienden a configurar una conciencia de individualidad, completamente opuesta a referentes colectivos tales como la noción de clase social. Es posible- la investigación deberá determinar- que en estos sectores se encuentren posiciones críticas respecto de los sindicatos. Y ello como consecuencia de dos hechos. Uno, es la incapacidad de los sindicatos de acercarse y proteger a estos colectivos y otro es la asunción por parte de estos trabajadores del actual argumento neoliberal de que los sindicatos son los que dificultan la creación de empleo. En este sentido, no será descartable- y la investiga-

ción deberá comprobarlo- que fueran estos sectores los más permeables al actual discurso tecnocrático sobre las virtudes de la liberalización la desregulación y la competencia. Por otra parte, y este es un fenómeno que se pudo comprobar en los años veinte, no hay relación alguna entre una situación precarizada y un discurso político radical. Fenómenos tales como el racismo se encuentran en estos sectores, en cuanto que se ven obligados a competir con inmigrantes, cuya situación de debilidad, los hace preferibles a la hora de la contratación. La investigación trata de mostrar el perfil de estos colectivos, en los que se entremezclan tendencias de signo diferente.

Inicialmente la investigación se ha centrado sobre tres aspectos: (1) Percepción de la situación del mercado de trabajo; (2) La centralidad del hecho de trabajar; (3) La relación entre el trabajador temporal y la gerencia³

1. Percepción de la situación del mercado de trabajo

Hay una percepción negativa de la situación que una trabajadora resume: «Está fatal» [Pilar-2] a lo que asiente la totalidad del grupo. Las explicaciones del porqué de esta percepción, se ven en dos intervenciones:

- (a) «Yo creo que está así porque lo permiten. Porque no hay un control de esto, no es normal» [José-2];
- (b) «Lo permitimos primero nosotros

porque aceptamos todas las condiciones que ellos te ponen» [Pilar-2]. Son dos respuestas diferentes, que se van a repetir en todos los grupos. Una culpabiliza a la situación exterior, a la permisividad de las autoridades y otra a los propios trabajadores.

En otro grupo se tiene la misma percepción. Un trabajador explica como ve la situación laboral: «Yo opino que la cosa está muy mal. Yo en la última empresa que estuve, era una empresa muy chiquita, de repente empezó a salir mucho trabajo y claro entonces lo que hacen es coger a mucha gente de golpe, pero no tienen solvencia (...) llega un momento que van a la quiebra (...) te pagan a lo mejor con letras a 3, 6 ó 9 meses, no hay solvencia (...) yo pienso que hay que tener un control» [Juan Carlos-4]. En su intervención resalta tres cosas:

- (a) El volumen de trabajo depende de las fluctuaciones del mercado, de la demanda. La empresa no es más que una suerte de intermediario que contrata o despide en función de estas oscilaciones;
- (b) La forma de percibir el salario puede, en ocasiones, diferirse mediante distintos recursos;
- (c) Se pide, ante la situación, un mayor control de lo que sucede y de como se contrata. Esto último refleja que el trabajador ve pocas posibilidades directas de defender su situación.

El diagnóstico de la situación ad-

quiere tintes muy pesimistas cuando es formulado por un trabajador que lleva varios años trabajando sin contrato: «Está claro que la situación está tan mal realmente que se abusa muchísimo. Yo estoy de acuerdo en que nosotros lo permitimos, es que piensas muchas veces es que tengo esto, pero es que si no trago por aquí no voy a tener ni esto» [Javier-2]. En esta descripción se ponen de manifiesto rasgos comunes:

- (a) La situación está mal, en alusión a las dificultades para encontrar empleo;
- (b) La consecuencia es que se abusa de los trabajadores;
- (c) La causa del abuso es que el trabajador lo permite;
- (d) En la última parte de su intervención matiza la anterior afirmación: se abusa porque al trabajador no le queda otra remedio que aceptar lo que hay.

Los dos últimos elementos de la respuesta deben ser considerados con especial cuidado. Por una parte se afirma que el abuso se debe a que el trabajador lo permite. Por otra, que son las condiciones del mercado las que le obligan a ello. Aparece, aquí, la convergencia entre libertad y necesidad. El trabajador es libre para aceptar o rechazar una situación dada. Por otra parte, sus necesidades son las que le obligan, libremente, a aceptar esta situación. Esto compone la figura, que se repite en distintos momentos como se verá, del elector racional, es decir del ser humano libre como sinónimo de la capacidad

para evaluar lo que le es más conveniente.

En el grupo hay acuerdo en que existe trabajo pero que este implica condiciones degradadas. Un trabajador lo expresa así: «Mucha gente dice, si trabajo hay, trabajo sí que hay trabajo, pero es vergonzante, ¿no? Es vergonzoso la verdad, es humillante muchas veces» [Javier-2]. En esta exposición destaca una idea: trabajar es posible siempre y cuando se reduzcan las pretensiones del trabajador.

En otro grupo (Grupo 3) se señala a la incertidumbre: «De entrada no te dicen si vas a estar exactamente una semana o dos o vas a estar cubriendo suplencias» [Toñi-3]. Otra trabajadora relata su experiencia de contratada bajo el régimen de autónoma: «Yo en la última empresa que estuve me ofrecían un contrato mercantil, sin sueldo, ibas a comisión, era una empresa de seguros, y bueno tenías mucha libertad de horario (...) podías llegar a partir de las 10, irte cuando quisieras, y no tenías sueldo. Solamente ibas a comisión» [Maribel-3]. El riesgo corre por cuenta del trabajador. Desplazamientos y estancias en el centro de trabajo no corrían a cargo de la empresa. Su salario dependía única y exclusivamente de los contratos que consiguiera.

La práctica del contrato mercantil, en lugar del contrato laboral, está extendida en el sector de ventas. Esto supone que el trabajador no percibe ni dietas, ni dinero para cubrir los gastos de las gestiones que realiza. Un miembro del grupo lo explicaba así: «ellos no

ponen nada, sino que eres tú encima el que tiene los gastos, ellos se llevan un porcentaje por tus esfuerzos. Los primeros días aunque vendas se lo queda tu jefe de equipo» [Miguel-3]. Aparece un rasgo que se observa en análogos relatos: la normalidad con la que esta situación es asumida. La ausencia de adjetivos pone de manifiesto que esta situación es incorporada como un acontecimiento normal, en cuyo contexto despliega su interés: la obtención de un puesto de trabajo.

La opacidad de las condiciones firmadas en el contrato es otro rasgo de la situación. Un trabajador lo explica así: «Es que no te dan ni esa opción a decir ni eso, no te dan ni un papel firmado, que tampoco es nada (...) pero a lo mejor te da más confianza» [Pedro-4]. La imprecisión y la opacidad puede en ocasiones, como relata un participante, traducirse en una reducción del salario respecto de lo acordado: «realmente tu salario a fin de mes, a destajo siempre te suelen bajar el sueldo» [Miguel-4]. La propia imprecisión del destajo, permite su administración por la gerencia.

Se apunta, también, a las Empresas de Trabajo Temporal como factores que han empeorado la situación: «Yo creo -explica un trabajador- que ahí han levantado la veda, y han dicho ahí a matar a los empleados que trabajan por cuatro duros, porque claro tú si tienes una situación económica que puedes pasar un tiempo vale, pero uno que tiene que ingresar dinero porque tiene familia, alquiler o tal, coge lo que sea a 500 pesetas (...) y además te están

cronometrando (...) y porque luego encima no puedes ni denunciarlo (...) al final el que pierdes eres tú, porque si denuncias ya no vas a trabajar en este puesto» [Pedro-4]. De ello se deducen varias cosas:

- (a) Las Empresas de Trabajo Temporal son percibidas como instituciones que si bien agilizan la rotación de los trabajadores, reducen el salario que perciben;
- (b) La premura de las necesidades obliga a aceptar cualquier trabajo que se le ofrezca;
- (c) Una vez en la empresa hay que someterse a la disciplina que impone la gerencia. En el caso de que esto implique irregularidades, su denuncia conlleva el riesgo de perder el empleo.

En la relación que se establece entre el trabajador y la gerencia ha desaparecido todo rastro de negociación. Un participante relata su experiencia en este sentido: «pero muchas veces, casi siempre, en los contratos nunca se especifica ni el sueldo que vas a cobrar, ni prácticamente nada...» [Juan Carlos-4]. La opacidad de las condiciones y el proceso de individualización de la negociación son las dos características del proceso de firma del contrato. Este mismo trabajador alude a otras experiencias en las que si bien se determina la jornada de trabajo, no se hace alusión al salario a percibir.

Los convenios de sector, de rama o de empresa son irrelevantes a la hora de establecer sus condiciones contractua-

les. El grupo da varias explicaciones del porqué sucede esto:

- (a) Un trabajador reconoce que su problema es la falta de conocimiento del convenio y que ello le produce una situación de desventaja en su relación con la gerencia;
- (b) Otro trabajador da una respuesta diferente. El conocimiento del convenio permite saber cuáles son sus derechos a la hora de firmar un contrato. Pero como él mismo señala: «pero si reclamas te dicen que allí está la puerta» [Miguel-4].

En este clima hay un acuerdo generalizado en señalar que las leyes no se cumplen. Un trabajador señala: «Es que las leyes favorecen a los de siempre» [José Ramón-2]. En ello hay la percepción de un mundo dividido y jerarquizado. Los de «arriba» y los de «siempre» frente a los de «abajo». El campo de la democracia aparece como el de un simple procedimiento en el que en ningún momento se pone en cuestión esa estructura jerárquica.

Otro trabajador percibe la relación jerárquica como responsabilidad, por falta de información, de quienes están «abajo»: «Hay que estar más informado, es decir, el problema es que nosotros no estamos informados. Siempre arriba van a tener las de ganar porque se conocen todos los palos (...) muchas veces, influye el miedo» [Javier-2]. Su exposición presenta una cierta ambigüedad. En la primera parte se asienta con claridad el principio de que la falta de

información es una de las causas de la jerarquización. Sin embargo, al final de la intervención hay una alusión al miedo, en la que parece establecerse una cierta asociación entre la falta de información y el miedo. Este aspecto no está, en modo alguno, claro, pero al hilo de ello se puede establecer la existencia de una doble línea de reflexión sobre esta cuestión. Allí donde la argumentación se centra única y exclusivamente sobre la información, puede decirse que estamos en presencia de una percepción de la jerarquización en términos de culpabilización del propio trabajador. Por el contrario, allí donde el argumento gira exclusivamente sobre el miedo, lo que se percibe es el hilo del poder como lo que constituye la estructura jerárquica.

En torno a la intervención de este trabajador se suceden otras intervenciones. Una de ellas alude a una suerte de manipulación: «Lo que pasa es que yo creo que tampoco les interesa que estemos informados» [José-2]. El de «abajo» aparece sujeto a manipulación. En esta percepción subyace la idea que la condición de ciudadano, en la medida en que implica información, es algo concedido o no a este grupo.

Esta percepción del mercado de trabajo genera una conciencia de inestabilidad, que a su vez choca con la estabilidad que se requiere para afrontar diversas situaciones. Así, por ejemplo, la vivienda es un problema que no puede resolverse, como explica una trabajadora, sin estabilidad en el empleo: «Yo ahora mismo tengo ese problema, yo

me quiero meter en una vivienda y en el Banco no me han exigido una nómina, me han pedido simplemente un papel como que acredite que estoy trabajando, un justificante de ingresos y no me lo hacen» [Cristina-2].

La precariedad comporta inseguridad. Una trabajadora afirma: «Es un descontrol psicológico el no estar fijo» [María Elena-2]. En esta forma percibe otro trabajador la relación entre precariedad e inseguridad: «estar fijo, tú ganas un dinero, sabes que lo vas a seguir ganando, y puedes cubrir, que tienes tranquilidad, es decir, a lo mejor no puedo aspirar a comprarme un palacio o un cochazo, pero sé que mi cochecito y mi casita la voy a tener siempre. Entonces cuando no sabes si vas a tener trabajo, o unos meses ganas 80 y otros meses ganas 120, no te puedes organizar, no puedes meterte en una serie de cosas que sí te podrías meter con un sueldo fijo» [Javier-2]. La precariedad es la inseguridad. Con ella se refieren a la imposibilidad de participar en la estructura del consumo. Este último aspecto es relevante, puesto que pone de manifiesto que la precariedad no es sinónimo de radicalismo ideológico. Hay, en este sentido, una perfecta asunción de los valores establecidos. La queja viene que en su situación carece de seguridad para hacer frente a los gastos que el consumo requiere.

La inestabilidad en el trabajo es simétrica a la incertidumbre en la vida cotidiana. Una trabajadora lo expresaba así: «...no hay estabilidad, no te puedes plantear nada, nada a distancia. Yo

por ejemplo me quiero ir de mi casa, pero si mañana se me acaba el contrato ¿cómo me voy?, me quedo en la calle, o vuelvo ¿o qué? O me quiero comprar algo yo qué sé, es inestable todo, no tienes seguridad para avanzar» [Merche-4]. El tiempo sólo existe como inmediato presente. La falta de estabilidad en el empleo impide cualquier proyecto a largo plazo. Esto refuerza, todavía más, el horizonte ideal de un trabajo estable. La búsqueda de la estabilidad es el centro del interés del trabajador temporal.

2. La importancia del hecho de trabajar

El trabajo, el puesto de trabajo para ser más precisos, se percibe para estos colectivos como la única fuente de subsistencia. Esto lleva a la conciencia que trabajar es prioritario, con la consecuencia, como señala una trabajadora, que «Entonces te agarras a lo que sea» [Marga-1]. Esta presión se acentúa para quien tiene cargas familiares. Como dice la anterior trabajadora: «Tienes que dar de comer a tus hijos» [Marga-1]. La consecuencia la repite otra participante del grupo: «Entonces agarras lo que sea» [Amelia-1]. Trabajar es la frontera que delimita el territorio de quien posee de quien no posee. «Si no trabajas te quedas sin nada» [Manuel-1]. Es, para muchos, la línea de demarcación que los separa de la marginalidad. Esta percepción se acentúa en la medida en que el trabajador tiene cargas familia-

res y carece de una suerte de colchón - la familia, los ahorros, etc...- que le permita estar un tiempo sin trabajar. Esto tiene lugar, además, en un contexto en el que se percibe la escasez del trabajo. Una escasez que estos grupos perciben como consecuencia de una mayor demanda de trabajo que oferta existe. La consecuencia de esta situación es la aceptación de aquello que se le ofrece, sin prestar, como se verá, demasiada atención a su contenido.

Las condiciones del trabajo pasan a un segundo término ante la importancia de trabajar. En el horizonte de la relación entre condiciones de trabajo y trabajar, las respuestas van siempre en la misma línea: la necesidad de trabajo. Una trabajadora lo expresaba del siguiente modo: «Porque está muy mal el trabajo, porque está muy mal te da miedo» [María Elena-2]. Esto es corroborado por otro trabajador: «Es miedo» [Javier-2]. Otra participante hace una interpretación más general: «Pienso que está todo el mundo en general, le da miedo, dice salgo de Málaga y me meto en Malagón. Pues me quedo aquí como sea» [María Elena-2]. La secuencia de su exposición es clara. En primer lugar, el acceso al trabajo aparece como algo difícil. En segundo lugar, el tener o no tener trabajo depende, en buena medida, de la voluntad de la gerencia. En tercer lugar, no tener trabajo es deslizarse hacia lo que más se teme, la marginalidad. La secuencia completa es interiorizada como miedo, miedo a perder la única fuente de subsistencia que se posee.

La primacía de la voluntad de la gerencia -lo que significa que sus condiciones laborales deben ser aceptadas- se pone de manifiesto en otra intervención: «Otro problema que yo creo es que haya un paro, que yo creo que a ellos (La gerencia. A. B.) les interesa porque tiene que haber un paro, entonces ellos pueden siempre elegir y tú no. No sé si me explico, siempre interesa un paro en la sociedad, yo creo, porque evidentemente, si a ti te echan por cualquiera de estos problemas que hemos hablado, pegan una patada y salen 40 que quieren ese puesto, porque somos muchos en el paro» [José Ramón-2]. Aquí aparece una versión de lo que los economistas llaman la tasa natural de paro. Esta consigue un doble efecto: contener los precios y acentuar la competencia entre los trabajadores. El paro deja en manos de la gerencia la decisión de contratar. Frente a ella al trabajador sólo le queda un recurso: aceptar sus requerimientos. Por otra parte, la gerencia no tiene ningún compromiso con el trabajador, pues sabe que si lo despiden encontrará rápidamente otro sustituto.

Lo importante, lo decisivo, para el trabajador es el hecho de tener trabajo. Incluso hacerlo sin contrato no suele parecerle relevante. Una participante relata como ella estuvo trabajando año y medio sin contrato. Sin embargo, y eso era lo importante, percibía el sueldo con regularidad. Este es el relato que hace de su experiencia: «Yo por semanas, yo por días. Bueno, y eso y yo me puedo dar, yo puedo dar gracias porque

estoy a sueldo fijo, pero la mayoría de mis compañeros están por fichas. Pues ficha que mandan a domicilio para que luego el mensajero se encargue de vender (...) ficha que le pagan» [Cristina-2]. La ausencia de contrato transforma la relación laboral en una relación con un fuerte componente personal. Gracias a la buena voluntad de la gerencia, ella percibe regularmente un salario. Esto tiene una contrapartida, y es que la trabajadora no puede moverse de este terreno personal.

La necesidad de trabajo es tal que algunos aceptan incluso firmar el finiquito por adelantado. Una participante del grupo relata la experiencia de su marido: «Mi marido ha empezado a trabajar en una obra y ha firmado el finiquito, de todo ha firmado. Un poco por la necesidad» [Toñi-3]. Aun reconociendo la irregularidad de esta práctica, emerge la necesidad de mantener el puesto de trabajo como una consideración prioritaria.

El abogado -presente en la reunión- explica al grupo el significado de la firma por adelantado del finiquito. Esto supone la renuncia a cualquier reclamación por despido así como la imposibilidad de percibir el subsidio de desempleo, ya que formalmente la renuncia del trabajador es voluntaria.

El grupo no reacciona con agresividad ante esta práctica. Está asumido que, en ocasiones, es un requisito para poder trabajar. Una trabajadora lo expresaba así: «... creo que sí lo firmaré, creo que sí. Porque es que te ves que, yo por ejemplo, en mi situación, que

bueno que si voy a trabajar dos meses, aunque, pues 2 meses que voy a tener, y luego ya buscaré otra cosa o volveré a fregar o lo que sea. Pero tengo 2 meses fijo» [Marga-3]. La alternativa está claramente expresada: el trabajo es prioritario.

A esto, otro trabajador asiente: «Es que la opción es entre cero pesetas o que te hagan la pirula y cobres la mitad» [Víctor-3]. El dilema está aquí expuesto en términos del todo, el trabajo, y la nada. Este es el horizonte en el que estas prácticas se normalizan y son interiorizadas. A partir de esta interiorización aparece caracterizado el interés: el trabajo. Por tanto, el trabajador no percibe, en este contexto, la firma por anticipado del finiquito como algo que va contra sus intereses, sino como condición en la que estos pueden realizarse.

La firma anticipada del finiquito comporta la imposibilidad de percibir el subsidio de desempleo. Esto puede ser visto como un factor que retraiga al trabajador de su firma. Sin embargo, este factor es poco relevante en ciertos segmentos de trabajadores temporales, en los que la duración del contrato excluye la posibilidad de percepción del subsidio de desempleo. De este modo el «dilema» se simplifica para el trabajador. Ya no es la alternativa entre trabajar y perder el subsidio de desempleo, sino entre trabajar y no trabajar. En la medida en que se desarrollen formas contractuales que hagan cada vez más difícil la percepción del subsidio de desempleo, la propuesta de firma anti-

cipada del finiquito será aceptada con más facilidad.

La multiplicación de contratos de corta duración hace difícil el acumular el tiempo mínimo para tener derecho al subsidio de desempleo. Como lo expresa una trabajadora: «Para acumular un año tienes que pasar por cantidad de empresas y cantidad de movidas» [Toñi-3].

En el grupo se producen otras intervenciones respecto de la práctica de firmar el finiquito por adelantado. Todas ellas avalan la conveniencia de aceptar su firma, (a) «... entonces tú dices, voy a estar cobrando 4 meses, en esos 4 meses he encontrado yo, pues eso, para subir al andamio, o lo que sea. Pienso que sí, sí lo haría» [Maribel-3]. Esta misma trabajadora reconoce que esta es una cesión que el trabajador hace, pero que por otra parte no le queda más remedio: «Está mal hecho, pero es que te tienen muy atrapada los empresarios de hoy en día» [Maribel-3]; (b) A esto asiente otro trabajador: «Es que según tus circunstancias, es normal» [Miguel-3].

Incluso en algunos casos el despido puede ser visto como un acto arbitrario, pero la reacción ante ello es esperar y aceptar con la esperanza de volver a ser llamado de nuevo. Una participante lo expresaba así: «Esperar que me llamen de nuevo, como he hecho siempre, es la única solución. Ya sé que si me enemisto (...) con ellos que se conocen todos, es que no vuelvo a entrar allí» [Marga-1]. La relación con la gerencia, la posibilidad de ser contratada de nuevo, es el hilo a cuya continuidad la trabajadora subordina el resto de las consideracio-

nes. La conciencia que enemistarse con la empresa es cerrarse el paso a nuevas posibilidades de trabajo, está arraigada.

La cuestión de la firma del finiquito por anticipado suscita el problema de la legalidad. Las distintas intervenciones que se dan en el grupo (Grupo 3) coinciden en colocar la legalidad en un segundo plano:

(a) Una trabajadora antepone la necesidad de trabajo a los requisitos de la legalidad: «Sí, pero cuando necesitas un dinero, pues, entonces, a lo mejor piensas, voy a perder el tiempo, un dinero que no voy a ganar para poder pedir mis derechos» [Maribel-3]. Aquí hay una clara jerarquización del tiempo. En primer lugar, resulta prioritario ganar dinero, el trabajar. En segundo lugar, el reclamar comporta que el trabajador pierde su empleo. En tercer lugar, se abre el dilema entre la seguridad del presente -ganar dinero- y el riesgo del futuro -el resultado de la reclamación de sus derechos. En esta disposición del tiempo, se contraponen la seguridad del presente al riesgo del futuro.

(b) Otro trabajador apunta hacia la devaluación de la justicia como criterio para no recurrir a ella. Así lo expresa: «... la imagen de la justicia está muy devaluada, porque tú te planteas la posibilidad de denunciar a alguien, entonces tal y como la imagen que hay ahora mismo (...) ves que vas a tardar 4 ó 5 años a lo mejor en un juicio» [Víctor-3]. El tiempo y su aprovechamiento resulta importante para un trabajador empleado temporalmente. El

seguir un juicio es percibido como algo que carga al trabajador con el estigma de conflictivo, lo que perjudica su acceso al mercado de trabajo.

Las posibles irregularidades en el contrato pasan a un segundo término ante el hecho de trabajar. Una trabajadora lo expresaba así: «Tampoco te preocupas, lo das por hecho que tiene que ser así y tampoco nos molestamos, yo pienso que es mucha comodidad por nuestra parte» [Maribel-3]. Es importante en esta respuesta el que se asuma que la irregularidad es la norma, que es la forma en la que suceden las cosas en el mercado de trabajo.

Diversas intervenciones vienen a señalar el mismo orden: las irregularidades existen, pero lo importante es poder trabajar. Esto aboca a la autoculpabilización del trabajador: «Si está claro que en gran parte sí es responsabilidad nuestra, eso es innegable» [Víctor-3]. Esta autoculpabilización revela varios aspectos. En primer lugar, la asunción de la más completa soledad en su relación con los demás. El trabajador se percibe como un individuo aislado que trata de integrarse en el mercado de trabajo. En segundo lugar, no existe el más mínimo espacio ni expectativa en presentar una reclamación. Un trabajador expresa la inutilidad de cualquier reclamación: «La imagen que transmiten desde luego los medios de comunicación (...) es la imagen de que si te mojas llevas las de perder» [Víctor-3]

Este mismo trabajador insiste en lo perjudicial que puede ser reclamar ante

una irregularidad. La discusión continúa por estos derroteros, hasta que uno de los participantes interviene con rotundidad: «No, si yo no quiero poner un juicio, quiero un trabajo» [Miguel-3]. Con ello viene a expresar la prioridad que significa el trabajo y el poder acceder a él, antes que cualquier consideración.

3. Relación entre el trabajador temporal y la gerencia

La buena voluntad de la gerencia es percibida como un factor fundamental para la continuidad del puesto de trabajo. Todo aquello que puede ser perjudicial, o molesto, para la gerencia es evitado por el trabajador. Un ejemplo de esto puede verse cuando en un grupo (Grupo 3) el abogado, presente en la reunión, planteó la posibilidad de que miembros del grupo tuvieran que testificar en favor de un compañero irregularmente despedido. La respuesta de uno de los participantes es rotunda: «Yo probablemente creo que no. Creo que sería tan egoísta y tan cabrón como para no ir. Si fuera un trabajo que me gustara y que quisiera estar ahí varios años, lo que he dicho antes» [Víctor-3]. Cuando el abogado le contesta que lo mismo podría sucederle a él, su respuesta es una revalorización de lo inmediato, de lo que se tiene en ese momento: la permanencia en el puesto de trabajo. En su respuesta hay una clara conciencia de su conducta que califica como de egoísta y como de cabrón. Esto es un síntoma de que percibe su futuro como empleado de la

voluntad de la gerencia. No hay ningún enmascaramiento sobre los móviles de su conducta, lo que pone de manifiesto que percibe esa situación como normal. Extrapolando su propio comentario podría llegar a decirse que hay una clara conciencia que sólo el egoísmo, el mirar única y exclusivamente por sus propios intereses, es la condición de supervivencia en el mercado de trabajo.

A partir de esta intervención el grupo discute acerca de la posibilidad y conveniencia de enfrentarse a la gerencia, que en este caso concreto supondría aceptar testificar en favor de un compañero irregularmente despedido. Una trabajadora señala que las amenazas de la gerencia contra un compañero podrían volverse contra ella misma. Otros miembros del grupo le señalan que estas amenazas no se hacen nunca públicamente, sino solo en privado y que en este caso no hay medio de probarlas⁴. Esta actitud de no enfrentamiento con la gerencia en cuyo horizonte final se daría una completa adaptación a sus requerimientos. Sin duda esto contribuye a reforzar la imagen individualizada e insolidaria del trabajador. Uno de ellos expresaba esta tendencia en forma rotunda: «Lo que sí que es verdad, no solo en el trabajo sino en la vida, hasta que no enseñan los dientes no te respetan, pero casi nunca los enseñan» [Miguel-3]. En esta expresión se encierra una representación del trabajador en la empresa, como una persona incapaz de cualquier acción que suponga enfrentamiento.

Hay una generalizada idea que ex-

plica este comportamiento y es la percepción que la contratación es algo que depende exclusivamente de la voluntad de la gerencia. Esta percepción se hace explícita en la siguiente intervención: «... porque yo ahora me pongo a hacer contrato, pongo la empresa que soy yo, y el trabajador que eres tú por ejemplo, y pongo las cláusulas que me da la gana (...) si yo hago un contrato y tú firmas» [Manolo-1]. En esta forma de explicar la arbitrariedad de la gerencia resulta llamativo que se adopte la posición que uno mismo es empresa. En esto está implicado un rasgo, y es la aceptación del principio de individualización como principio que rige las relaciones. Cuando el trabajador se coloca en el lugar de la gerencia y explica que actuaría según la lógica de su máximo beneficio, está poniendo de manifiesto que no concibe otra forma de actuación.

Esta percepción se anuda con otra y es la extendida opinión que si se trabaja bien y se es cumplidor siempre se estará en condiciones de volver a ser contratado. El ser una persona conflictiva -lo que en este contexto significa protestar por las presuntas irregularidades- es visto como la pérdida de esa posibilidad. Bajo el rótulo de «conflictivo» se incluyen todas aquellas actitudes que pueden ser percibidas negativamente por la gerencia. La omnipotencia que se atribuye a la gerencia hace muy difícil tipificar los límites entre ser y no ser conflictivo. Por ello en ocasiones se utiliza una expresión más general: «caer bien». Aludiendo a ello una trabajadora explica: «Por eso te digo, lo

primero que tienes que evitar es jugar-te el tipo en caer mal, hacer cualquier cosa mal, porque entonces, igual que corre lo bueno, se corre lo malo, y ya te cortas el paso allí para siempre con todos ellos» [Marga-1]. El resultado de no ganarse la buena voluntad de la gerencia es el desempleo.

Podría trazarse un paralelismo entre la angustia del religioso reformado, siempre ajeno al conocimiento de la voluntad de Dios respecto a él, con la situación de estos trabajadores. La extrema lógica de esta tendencia abocaría a la figura de un trabajador lleno de miedo y que ve en la completa sumisión la única posibilidad de continuidad en el puesto de trabajo.

Esta actitud tiene su reflejo en el modo como afrontan las entrevistas previas a la eventual formalización de un contrato. Hay dos posturas. El que no tiene trabajo, no exige nada. Por el contrario quien está trabajando y asiste a una de estas entrevistas, sí considera que tiene margen para plantear algunas exigencias. Así lo explicaba un trabajador: «Que me dicen que no, estoy trabajando. Pero es que estoy trabajando, pero cuánta gente va sin tener trabajo. Yo me he podido permitir el lujo de pedir. Que me lo dan bien, que no me lo dan, pues nada, sigo donde estoy» [Javier-2]. El acudir a una entrevista de trabajo en una u otra condición es determinante de la actitud que se adopta. El tener trabajo es fuente, momentánea, de seguridad e induce a solicitar ciertas condiciones frente a un posible nuevo trabajo. La falta de trabajo es, si se

permite la metáfora, como actuar como un trapezista sin red.

Consecuentemente con la petición de un trabajo, cuando no se dispone de otra alternativa, se pone de manifiesto la disposición a firmar el finiquito por anticipado, aun conscientes de que esto puede perjudicarles. Uno de los trabajadores suscita la prioridad del empleo, como lo que en una ocasión le llevó a firmar una baja voluntaria. Así explica su experiencia: «... Lo que quiero es ¿cómo reacciono yo ante eso? Necesitando trabajar como lo necesitaba» [Javier-2]. A esto, otro miembro del grupo responde con una «boutade» que suscita risas generales: «¿Tú has visto la matanza de Texas?» [José-2]. Es una «boutade» en la que se encierra y resume la impotencia de la situación.

En algunos casos el trabajador acude, a requerimiento de la gerencia, a trabajar sin contrato. Ante esto el trabajador, para el cual esta es la única posibilidad, acepta la situación, aun cuando sabe que está en permanente riesgo de ser despedido. Una trabajadora lo expresaba así: «No, no es que esté bien, tienes inseguridad, pero bueno yo trabajo mis 8 horas y punto, tengo mis pagas extras y todo, pero no tengo contrato, pero, o sea, estoy descontenta en este aspecto, porque no tengo ninguna seguridad. Si mañana me dicen que me vaya me tengo que marchar» [Maite-1]. La seguridad de lo inmediato, el poder trabajar, es la referencia prioritaria. En su situación la única vía de adquirir seguridad es provocar la buena voluntad de la gerencia.

Notas

¹ Las oscilaciones de la Bolsa en los E.E.U.U. reflejan los efectos negativos que tiene para las inversiones la reducción de la tasa de desempleo.

² El siguiente cuadro muestra, desde 1987, esta nueva configuración el mercado de trabajo y cuales son sus tendencias, desde el punto de vista del estatuto de la contratación: (los datos se han dispuesto en porcentaje sobre el total de asalariados. En 1987 estos ascendían a 8.028.900; en 1990 a 9273.400; en 1993 a 8.685.600.)

tipo de contrato	1987	1990	1993
Indefinido	81,7	69,5	67,6
Temporal	18,2	30,4	32,3

³ La investigación se realizó a partir de la formación de cuatro grupos de discusión. Su organización y financiación corrió a cargo del Centro de Asesoría y Estudios Sindicales (C.A.E.S.) de Madrid. La composición de los grupos fue la siguiente:

Grupo 1:

(a) Maricarmen: Casada, 2 niños, 28 años. Trabaja de cocinera. Explica su experiencia anterior: «Pues, igual, todo por contrato. Y contratos de estos que no valen para nada. Estuve 2 meses, me tuve que ir porque no me pagaban y bueno, un contrato que me hicieron sin derecho a paro y sin derecho a nada».

(b) Marga: 33 años. Administrativa. Trabaja sin contrato. «Yo ahora estoy trabajando para un organismo oficial, pero con la característica graciosa de que no me han hecho contrato. Estoy esperando que me lo hagan, siempre mañana, mañana, mañana y no me lo han hecho. Y llevo cuatro meses trabajando». La ausencia de contrato sólo puede resolverse si la parte que contrata tiene voluntad de ello.

(c) Amelia: Vive con pareja. Un niño de 4 años. 28 años. Trabaja en una cafetería. «He estado de ayudante de cocina en varios y yo llevo ya 6 meses pero sin contrato».

(d) Maité: Administrativa. 32 años. Lleva 3 años y medio trabajando en una oficina sin contrato.

(e) Manuel: Teleoperador. 27 años. Así des-

cribe sus condiciones de trabajo: «Gano 69.000 pesetas con las pagas extraordinarias incluidas y bueno, pues, sin extraordinarias, con vacaciones mínimas, 8 horas y media y contrato en precario».

Grupo 2:

(a) Javier: Casado con una niña. Acaba de salir de una empresa para entrar en otra.

(b) Cristina: 25 años. 2 niñas. Trabaja, como autónoma, en una empresa de ventas por teléfono.

(c) Pilar: 33 años. Casada. Una niña de 8 años. Trabaja algunos días.

(d) José: 29 años. Hace siete años que trabaja en una Agencia de Viajes, pero no está contratado. Así explica su situación: «Sí, he tenido contrato de prácticas concretamente casi 4 años, cuando se me acabó el contrato me hicieron un contrato de 6 meses y luego ya me han ido cogiendo, llevo haciendo sustituciones, supuestamente porque trabajo continuamente, pero no tengo contrato. Soy el único de toda la empresa. Y no estoy hablando de una empresa cualquiera, es una empresa muy grande».

(e) José Ramón: 35 años. Soltero. Tiene un contrato temporal de 3 meses.

(f) María Elena: 32 años. 2 niños. Encuadernadora. Trabaja bajo un régimen sucesivo de contratos temporales.

Grupo 3:

(a) Víctor: La descripción de su situación puede considerarse como un tipo ideal de trabajador precario: «En los dos últimos años ha sido de búsqueda continua y no encontrar más que cosas sueltas muy puntuales y muy cutres, la verdad, y bueno, ahora mismo mi situación es que estoy esperando un trabajo un poco más largo, a lo mejor de un año, un año y medio que cuando lo cojo es lo que me dura. Son contratos por obra y bueno, mientras tanto, pican-do donde se puede. He tenido que volver a vivir con mis padres, precisamente por la situación de precariedad laboral, me había ido de casa, estuve un año y medio con unos amigos y nada, he tenido que volver porque es insostenible económicamente la situación». En esta

descripción se pueden ver los distintos elementos que describen la secuencia del trabajador precario:

(a) El trabajo puntual como algo «cutre», algo que debe aceptar dadas las condiciones del mercado de trabajo;

(b) Sus expectativas se cifran en un contrato de duración de un año o año y medio. Tiene perfectamente asumido que una eventual relación estable con el puesto de trabajo es algo en lo que no cabe pensar. La temporalidad es el horizonte en el que se mueve y a lo que aspira es a una mayor duración de los contratos;

(c) Hay un elemento característico y es la familia como colchón al que se puede recurrir.

(b) Miguel: Lleva en el paro desde el año 92. Desde entonces ha tenido trabajos esporádicos. Algunos en el extranjero.

(c) Maribel: Describe una situación muy característica: «Yo soy peluquera, auxiliar de geriatría, me dedico a la ayuda a domicilio, soy así, tanto por horas, lo que me sale, porque mi situación también es bastante complicada. Soy madre de dos niños, entonces yo tengo que echar mano a lo que sea ahora mismo. En cuanto a los estudios, pues, sigo estudiando, en diferentes campos, porque hoy en día está tan mal el mercado laboral que a cuantos más puestos puedas optar de diferentes categorías y de diferentes oficios, mejor, entonces sigo estudiando».

En esta descripción se encadenan distintos elementos:

(a) El tener cargas familiares tiene una inmediata consecuencia: el aceptar cualquier cosa que se le ofrezca;

(b) El origen de su percepción es un diagnóstico muy preciso de la situación: lo mal que está el mercado de trabajo. Esta percepción es incorporada como un dato que determina su comportamiento. Aquí se pone de manifiesto la falacia de la noción de «interés real», como algo derivado de sus «verdaderos intereses», que a la vez guarda relación con su naturaleza. Tal cosa no existe, sino que la naturaleza está cultural y socialmente constituida. El diagnóstico

sobre el mercado configura sus intereses: aceptar lo que se le ofrezca y aumentar sus probabilidades de acceso al mercado de trabajo;

(c) Este último aspecto aparece como una opción libremente elegida, como expresión de sus intereses. Estos le llevan a aprovechar todas las posibilidades de formación, como una forma de aumentar sus opciones de incorporación al mercado de trabajo; (d) Coherentemente con su percepción, acepta su actual situación: un trabajo, sin contrato, de tres horas al día.

(d) Toñi: Casada. Con hijos. La descripción que hace de su situación muestra la gran influencia que tienen las cargas familiares: «... cuando tienes hijos se complica la cosa mucho. Y bueno, estás un poquillo a todo lo que pillas (...) Las cosas se complican mucho sobre todo si tienes hijos.»

Grupo 4:

(a) Juan Carlos: Oficio, pintor. En paro desde hace una semana.

(b) Pedro: 26 años. Lleva un año en paro. En la actualidad estudia diseño gráfico. Empezó a trabajar a los 18 años. Siempre con contratos temporales.

(c) Miguel: Actualmente en paro. Su primer trabajo fue como sepulturero. Actualmente es encofrador. Ha trabajado en la construcción siempre en régimen de subcontratación. Actualmente: «estoy un poco a lo que salga».

(d) Susana: 30 años: «Actualmente soy interina, soy agente forestal y llevo trabajando desde los 17 años. Comencé limpiando casas, o sea trabajos sin contrato».

(e) Merche: 28 años. «... ahora soy auxiliar de clínica, estoy trabajando en una Residencia. (...) Empecé a trabajar a los 17 años y hasta los 21 no me hicieron contrato». Actualmente tiene un contrato que le renuevan cada mes.

⁴ Es posible que en muchas ocasiones esta actitud individualista del trabajador esté tan interiorizada que no sea necesario que se produzca ningún tipo de amenaza. Una siguiente fase de la investigación deberá investigar este punto.

REDUCCIÓN DEL TIEMPO DE TRABAJO Y PARO MASIVO

VIEJAS RESPUESTAS A NUEVOS PROBLEMAS

MIKEL DE LA FUENTE Y GARIKOITZ OTAZUA

PROFESORES DE DERECHO DEL TRABAJO Y DE ECONOMÍA APLICADA
DE LA ESCUELA DE RELACIONES LABORALES DE LA UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO

R E S U M E N

EL ARTÍCULO EXAMINA LA TENDENCIA HISTÓRICA DE REDUCCIÓN DE LA JORNADA DE TRABAJO Y LA DETENCIÓN DE ESTE PROCESO EN LOS AÑOS OCHENTA, FACTOR QUE CONSTITUYE UNA DE LAS CAUSAS FUNDAMENTALES DEL INCREMENTO DEL DESEMPLEO. EN LA PRÁCTICA SE VIENE PRODUCIENDO UN “REPARTO DEL TRABAJO” PERO PROFUNDAMENTE INSOLIDARIA Y ANTIDEMOCRÁTICA: DESEMPLEO Y TIEMPO PARCIAL IMPUESTO PARA UNA PARTE DE LOS TRABAJADORES Y LARGAS JORNADAS, ACOMPAÑADAS DE HORARIO EXTRAORDINARIO, TRABAJO A TURNOS Y DE NOCHE PARA OTRA PARTE. EN RELACIÓN CON LA CUESTIÓN FUNDAMENTAL DE LA REDUCCIÓN DE JORNADA, LOS AUTORES SE PRONUNCIAN TAXATIVAMENTE SOBRE EL MANTENIMIENTO ÍNTEGRO CON LOS SALARIOS, TANTO POR RAZONES DE JUSTICIA —RECUPERAR AL MENOS PARCIALMENTE LAS GANANCIAS DE PRODUCTIVIDAD, DE LAS QUE SE HAN BENEFICIADO EXCLUSIVAMENTE LAS EMPRESAS— COMO DE EFICACIA, YA QUE PARA QUE LOS TRABAJADORES APOYEN ESTA MEDIDA ES NECESARIA TAL CONDICIÓN. FINALMENTE SE EXAMINAN LAS CONDICIONES DE QUE DEBE REQUERIR LA REDUCCIÓN DE JORNADA PARA QUE SURTA PLENAMENTE SUS EFECTOS.

1. *Introducción*

La lucha por la reducción del tiempo de trabajo ha sido uno de los elementos definidores del movimiento obrero internacional. Hasta hace pocos años esa batalla ha ido acompañada de resultados. Cuando la condición sala-

rial, a la que había ido unida la extensión de los derechos sociales y de ciudadanía, entra en quiebra con la extensión masiva del paro, la precariedad y el recorte de los derechos sociales, se frena asimismo el proceso histórico de la reducción generalizada de la jornada de trabajo. Lo que producían 100

personas en España en 1960 en 1995 lo hacen 27 (Montes, 1996, 82) y evidentemente la reducción del tiempo de trabajo no ha seguido, ni de lejos, esa evolución. Decimos generalizada, porque a través del paro masivo y del trabajo a tiempo parcial, se está poniendo en práctica la reducción del tiempo de trabajo... pero de una forma profundamente discriminatoria.

Frente a esta situación y a pesar de la situación de debilidad del movimiento obrero está resurgiendo la convicción de que es necesario reducir la jornada de trabajo de una forma más igualitaria. En este sentido, un hecho revelador lo constituye que uno de los ejes centrales del acuerdo para las elecciones legislativas de mayo de 1997, entre el Partido Socialista francés y el Partido de los Verdes y que les ha permitido una importante victoria electoral, ha sido la implantación de la jornada de 35 horas sin reducción de salarios¹. Aunque con retraso en relación con otros países europeos, también en España se está iniciando el debate social sobre la reducción del tiempo de trabajo (en adelante RTT), aunque lamentablemente en el Acuerdo sobre la Estabilidad en el Empleo suscrito por los sindicatos Comisiones Obreras y UGT y las organizaciones patronales CEOE y CEPYME, la referencia a la reducción de jornada se limita a la conveniencia de... estudiarla (1-6°). En la medida en que frecuentemente se da por supuesto que la reducción de jornada tiene que ir acompañada de reducción de salarios, es lógico que

tales propuestas sean vistas con desconfianza y/o hostilidad por los trabajadores.

El propósito de este artículo es analizar las posibilidades de la reducción del tiempo de trabajo como uno de los medios fundamentales para su erradicación y los requisitos para que sea eficaz. Para ello nos basamos ampliamente en la literatura existente sobre el tema en Francia, donde hay ya una tradición importante de investigación y práctica social.

2. *Desempleo versus crecimiento*

Las expectativas de reducir sustancialmente el desempleo mediante el crecimiento económico son limitadas. Como dato baste indicar que en España, el 103% del crecimiento del PIB que tuvo lugar entre 1970 y 1990, se tradujo en una variación negativa del 0,3% del empleo.

Un estudio de la OFCE (Confais et alii, 1993)² analiza los efectos de diversas medidas frente al desempleo tomadas a escala europea. En primer lugar desestiman las políticas de reducción del coste de trabajo en la medida en que contribuirían a agravar la recesión. Atribuyen un débil efecto a la devaluación común de las monedas europeas en relación con los "nuevos países industrializados" (reducción del 0,2% del desempleo) y algo mayor a la reforma de la financiación de las cotizaciones sociales mediante la afectación de la ecotasa "efecto invernadero" a la disminución de las cotizaciones a la Segu-

ridad Social. Una iniciativa de relanzamiento de tipo keynesiano adoptada de forma "cooperativa" entre todos los países consistente en situar en el cero por ciento el tipo de interés real a corto plazo, devaluar el 10%, disminuir las cotizaciones a la Seguridad Social a los empleadores y los impuestos a los hogares. El efecto de este plan implicaría un incremento del 5,7% del PIB europeo en tres años y sin incremento del déficit público. Economistas "ortodoxos" como Jacques Drèze y Edmond Malinvaud (1993), han propuesto que estas inversiones se dirijan a sectores con necesidades insatisfechas como, entre otros, el alojamiento social, la renovación y el transporte urbano, subvencionando los proyectos conforme a sus contenidos en empleo. Así pues se expresan dos concepciones del relanzamiento. Una, de fuerte impacto ecológico, centrada en las necesidades de infraestructuras que señale la patronal y otra basada en las necesidades sociales que a la vez resulta de débil impacto ecológico.

El problema es que los planes propuestos por la OFCE y por Dreze y Malinvaud, chocan frontalmente con los criterios de Maastricht sobre déficit, deuda y prohibición de los Bancos Centrales de financiar los presupuestos y aunque los efectos sobre el empleo serían significativos, con una reducción del 2,5% serían insuficientes para acabar rápidamente con un desempleo medio del 11% en Europa y menos aún cuando asciende como en España a más del 20%.

3. *¿Reducción colectiva de la jornada de trabajo o trabajo a tiempo parcial?*

En el conjunto de la Unión Europea se ha producido un importante crecimiento del trabajo a tiempo parcial en los últimos años, aunque los puntos de partida y la situación actual son muy diferentes según los países. El aumento en España ha estado previsiblemente motivada por modificaciones normativas de dos tipos. Por una parte, en lo relativo a la Seguridad Social, aunque ya desde la regulación de los contratos a tiempo parcial con el Estatuto de los Trabajadores de 1980, se producía una reducción de las cotizaciones a la Seguridad Social mediante la cotización sobre la base de las horas y días efectivamente trabajados y la consiguiente ausencia de aplicación de las bases mínimas generales, la regulación de la reforma laboral de 1994 permite una nueva reducción de los costes de cotización, al suprimir, tal como veremos, los límites existentes anteriormente para la consideración de los contratos como de tiempo parcial. La exclusión, realizada por el Real Decreto Ley 18/93, de las prestaciones de la Seguridad Social (salvo por contingencias profesionales, maternidad y asistencia sanitaria por contingencias comunes) para los trabajos inferiores a 12 horas semanales o 48 al mes, con la consecuencia de que las cuotas de seguridad social se reducen al 30% de las ordinarias. La "reforma laboral" de 1997 -Disposición Transitoria 4ª del Real Decreto Ley 8/1997, de 16 de mayo- prevé la superación de esta

situación en el plazo de tres meses, aunque todos los contratados a tiempo parcial seguirán necesitando trabajar más años para completar los períodos de carencia requeridos y/o para alcanzar pensiones dignas³.

Por otra parte, la ampliación del concepto legal del trabajo a tiempo parcial realizada por la Ley 10/94, por el establecimiento del cómputo anual de la jornada, junto al mensual, semanal y diario y en otro aspecto, la supresión del límite de los dos tercios del tiempo de jornada habitual en la actividad, han supuesto que ahora contrato a tiempo parcial sea el realizado por un número de horas al día, a la semana, al mes o al año "inferior al considerado como habitual en la actividad de que se trate en dichos períodos de tiempo". Esta modificación normativa, flexibiliza al máximo la conceptualización de un contrato como de tiempo parcial en relación con otros países de la UE y la OCDE, en los que es frecuente la introducción de un punto de corte en las horas trabajadas semanalmente (habitualmente entre 30 y 55 horas semanales).

En la Unión Europea, la proporción de los contratos a tiempo parcial realizados con mujeres oscila entre el 76 y el 90%, aunque se puede comprobar un incremento de los convenidos con hombres. En todo caso es un fenómeno que afecta sobre todo a mujeres. En España⁴, de representar un 14% sobre el empleo total de las mujeres en 1987 ha pasado a un 17% en 1995, mientras que entre los hombres el incremento ha sido pe-

queño: del 2,4% en 1987 al 2,7% en 1995. En cuanto a la jornada media del tiempo parcial en 1995 era de 18 horas semanales para los hombres y de 16,5 para las mujeres, que en porcentajes sobre las jornadas medias a tiempo completo equivalen al 46% y 43% respectivamente, lo que implica que el tiempo parcial de las mujeres es "más parcial" que el de los hombres. Los contratos de menos de 12 horas a la semana o 48 al mes representaban en 1995⁵ el 26% del total de los contratos a tiempo parcial para las mujeres al 26% y el 16% para los hombres, habiéndose incrementado los porcentajes desde la reforma de 1994.

Las mujeres tienen más dificultades que los hombres para "salir" del tiempo parcial al tiempo completo. El tiempo parcial se ha convertido en un medio de sistematizar una nueva forma de trabajo irregular. Las horas extraordinarias complementan la función de estos contratos y se convierten en un medio poco costoso de gestión del personal.

Frente a un discurso que plantea los trabajos a tiempo parcial como una perspectiva liberadora, que permite compatibilizar el trabajo con el ocio, la dedicación "vocacional" a otras tareas, etc., y que supondría un casi milagroso ejemplo de encuentro encantado entre la oferta y la demanda de flexibilidad, la realidad muestra que la elevadísima proporción de mujeres que trabajan a tiempo parcial (Carrasco, 1995, 39)

«es resultado de presiones tanto del lado de la oferta como del lado de la deman-

da: permite combinar el trabajo asalariado con las responsabilidades domésticas, a la vez que reduce costes laborales al estar, por lo general, excluido de determinados programas sociales. Además, son básicamente ocupaciones feminizadas del sector servicios, implican tareas y responsabilidades muy distintas a los trabajos a tiempo completo, conduce a desventajas en el mercado laboral en cuanto a capacitaciones, promociones, etc. y tiene efectos permanentes sobre el salario y el tipo de empleo.»

La aceptación voluntaria, cuando exista que no siempre es el caso, por las mujeres de los contratos a tiempo parcial está enmarcada por la división sexista del trabajo, con el consiguiente “peligro de legitimación de un nuevo modelo: los hombres trabajando a jornada completa en el mercado y las mujeres repartiendo su tiempo entre el trabajo doméstico y un trabajo asalariado a jornada parcial” (Carrasco, 1996, 35). Les supone además, las evidentes desventajas que implican estos contratos en cuanto a oportunidades de promoción profesional, menor utilización de sus aptitudes profesionales, protección social muy reducida, etc.

Por estas razones no nos parecen aceptables las propuestas de impulsar los contratos a tiempo parcial como medida de “reparto del empleo”. Entre el contrato a tiempo parcial impuesto o “aceptado” y una jornada reducida para todos hay diferencias radicales: el tiempo parcial redefine el estatuto social de las diferentes categorías de asalariados

y en el seno de las empresas traza las fronteras de las diferencias entre los sexos (Maruani, 1993).

4. *¿Desaparece el trabajo?*

Estudios realizados sobre once países industrializados, permiten concluir (Cette, Tadei: 1994, 26-28) lo siguiente:

- El carácter universal y la importancia de la reducción de la duración anual del trabajo, con reducciones desde el año 1870 al 1987 que oscilaban entre el 30% para Japón y el 50% para algunos países de Europa del Norte.

- En el período comprendido entre 1960 y 1985 la duración se ha reducido fuertemente en todos los países estudiados, aunque ha sido más baja en Canadá y EE.UU que en Europa. En Europa los ritmos han sido muy variados: muy rápido en Europa del Norte (-1,1% de media anual) y un poco menos en Francia, Italia e Inglaterra. El ritmo también se ha desacelerado de forma importante en Japón, que permanece con un horario muy superior al de los otros países industrializados. Esta reducción se debe a la reducción de la jornada semanal, al aumento de las vacaciones y al desarrollo del trabajo a tiempo parcial.

- En el período posterior a 1985, encuestas realizadas por la Unión Europea dan como resultado que en 1989 la media de la CEE de los “once” (sin Luxemburgo), tenía una jornada habitual de 39 horas para los trabajadores a tiempo completo (el 19,2 para los que

lo hacían a tiempo parcial, con una media de conjunto de 37,6 horas).

En España, todavía en 1913, la jornada laboral sobrepasaba en algunos sectores económicos las 3000 horas anuales. Con motivo de una importante huelga en el sector textil de Barcelona, el gobierno español aprobó un decreto que fijaba la jornada máxima de 60 horas mensuales y 3000 anuales, que provocó la siguiente reacción de la patronal del sector (Soto Carmona, 1989,607): "le pareció (la fijación por decreto) forma impropia, inusitada, por no conocerse precedente alguno hasta ahora en ninguna legislación de países gobernados constitucionalmente", por lo que concluían pidiendo la suspensión de la norma. Por decreto de 3 de abril de 1919 se aprobó la jornada de ocho horas (48 horas a la semana), que hasta esa fecha sólo era realizada por el 13,7% de los obreros, porcentaje que se incrementa al 81,7% en 1920, el 89,6% en 1925 y el 92,8% en 1930, evolución que se acompaña por un elevado número de infracciones de las empresas sobre la jornada de ocho horas constatadas por los inspectores de trabajo (Soto Carmona, 1989, 612-615).

Aunque la conferencia de la O.I.T. de 1919 aprobó en su primer Convenio la limitación a 8 horas diarias y 40 semanales en las empresas industriales, el Convenio no fue ratificado por España hasta mayo de 1928. La Ley de Jornada Máxima Legal de 1931 estableció una jornada de 8 horas diarias, con posibilidad de cómputo semanal siempre y cuando no se superasen las 9 horas dia-

rias. Aunque el Convenio N.º. 47 de la O.I.T de 1935 volvió a reiterar la jornada de 40 horas semanales, esta jornada no se impuso legalmente en España hasta la aprobación de la Ley 4/1983 (duración que se mantiene en la actualidad), después de que la Ley de Contrato de Trabajo de 1944 se remitiese a la Ley republicana de 1931 y la versión inicial del Estatuto de los Trabajadores de 1980 mantuviese la jornada en 43 horas. Sin embargo, la jornada efectiva ha sido muy superior debido a la realización de gran número de horas extraordinarias, muy frecuentemente por encima de los topes máximos legales.

En los últimos 20 años se han producido reducciones anuales en todos los sectores. Pero el ritmo de reducción ha caído del 1,6% al 0,5% en los años 1993-1995, incluso con aumento de horario en algunas actividades como la construcción, productos metálicos y productos energéticos (Fundación Tomillo, 1996,98). La jornada actual efectiva ascendía a 1807 horas para el conjunto de los ocupados y a 1737 para los asalariados (OCDE, 1996, 457)⁶.

Como resumen de este aspecto de la evolución de la jornada de trabajo hay que resaltar dos elementos (Marchand, 1992). El primero sería que el tiempo de trabajo ha venido descendiendo desde la época de la Revolución Industrial hasta nuestros días, habiendo pasado desde 3000 horas entonces hasta 1400 (países escandinavos)-1900, con una media aproximada en 1992 de 1700 horas. Como resultado de este descenso y del incremento de la espe-

ranza de vida, algunos autores⁷, subrayan que el tiempo dedicado al trabajo que representaba el 62% del tiempo disponible a mediados del siglo XIX, en plena revolución industrial, en la actualidad se limita al 16%, de donde de alguna forma concluyen en una pérdida de la centralidad del trabajo. Aunque estos datos sean ciertos, su valoración exige que sean integrados con otras consideraciones: por una parte que durante la llamada "vida activa" la jornada de trabajo juega un papel muy determinante: no sólo porque preponderantemente ocupa cinco días a ocho horas diarias (y en muchas ocasiones más por la realización de horas extraordinarias), sino por, insistimos, el tiempo creciente dedicado a los desplazamientos desde la vivienda al centro de trabajo⁸, que también debiera ser considerado como tiempo de trabajo; por la realización del trabajo doméstico consecutivamente al asalariado, que apenas se ha reducido en el último período⁹ y sobre todo, porque aunque disminuya el tiempo de trabajo "productivo" o "activo", se incrementa el trabajo de formación, trabajo que debe ser considerado socialmente necesario. Aunque sea de forma compleja, este trabajo es remunerado a través de la valoración de las cualificaciones y el resto a cargo de colectividad (financiación del sistema escolar y universitario).

Polemizando con Sue, defensor característico de la pérdida de centralidad del trabajo, a cuyo efecto efectúa una contabilización global de los tiempos conforme a la cual el tiempo de trabajo

sólo suponía el 14% en la vida de los individuos de más de 15 años, Zarifian (1994, 113-122) señala que esa "ideología del tiempo libre" reposa en una cuádruple negación: "Negación de la heterogeneidad de las poblaciones, inventando la jornada media de un individuo medio, que mezcla a hombres y mujeres, que mezcla todas las edades de 15 a 75 y más años, que mezcla los activos y los inactivos (...). Este razonamiento sobre un individuo medio es la más bella negación de la misma existencia de relaciones sociales (...). Negación de la importancia social y personal de los ritmos de la biografía: calcular una jornada media, fusionando las diferentes edades de la vida es un absurdo (...) en la medida en que niega radicalmente la existencia concreta objetiva y la vivencia subjetiva del tiempo (...). Negación del trabajo doméstico. Es extraordinario que Roger Sue asimile "tiempo liberado del trabajo" y tiempo pasado fuera de la empresa (...). Negación del carácter estructurante del tiempo profesional y del tiempo doméstico".

Todo ello permite concluir, usando una fórmula polémica, (Andreani, 1995, 179) que "Trabajamos más hoy que en las épocas primitivas de la humanidad y apenas menos que en la Edad Media. La edad de oro del tiempo libre huye a medida que avanzamos".

El segundo es que el ritmo de la evolución descendente se ha atenuado fuertemente en los últimos diez años, justamente en el período de ascenso vertiginoso del paro, por lo que se puede concluir (Rigaudiat: 1993) que "... no

es porque hay paro por lo que se debe reducir la duración del trabajo. Es al contrario, al haber cesado de reducirse la duración del trabajo, es por lo que ha aumentado tanto hoy el paro”.

En la medida en que trabajo asalariado es la fuente principal de ingresos monetarios para la inmensa mayoría de la población, sigue produciéndose una ligazón importante al trabajo¹⁰. La demanda de empleo no recoge sólo la necesidad de ingresos monetarios y de autonomía económica, ya que está probado que el paro es fuente de muchos problemas psico-somáticos¹¹. El empleo remunerado sigue siendo el medio privilegiado de sancionar la pertenencia y participación social y la condición de la autonomía personal. Toda exclusión, total o parcial, de la esfera del trabajo, es vista como una mutilación radical por quienes la sufren. La plena significación del tiempo libre resulta de su oposición al tiempo de trabajo y su utilización depende estrechamente del lugar que ocupa el individuo en el proceso productivo, en la medida en que éste determina los recursos económicos, culturales y simbólicos que se ponen en práctica en el tiempo libre (Durand, 1993).

Las funciones citadas son evidentemente potenciales: su grado de virtualización depende entre por un lado de la utilidad social del trabajo y su percepción y por otro de las condiciones de estabilidad, no-precarización y salario suficiente. Así, siguiendo a Boulin (1995, 109):

«Se puede sostener la idea que la creación de empleo por el empleo, llevada

independientemente de todo juicio sobre los valores de uso y la utilidad social generadas por el trabajo introduce una contradicción entre el imperativo de tener un empleo y el nivel de compromiso en el trabajo. Desde este punto de vista, la problemática de los “pequeños trabajos”, de los empleos de servicios a los hogares - al menos de los que son percibidos en una relación directa, sin mediación (pública, para-pública o privada), sin contractualización y sin inscripción en una dinámica de profesionalización - aparece nefasta.»

5. *¿Reparto del trabajo o reducción del tiempo de trabajo?*

En los últimos años la expresión de “reparto del trabajo” ha venido a sustituir a la más clásica de “reducción del tiempo de trabajo” (RTT). En este caso, la nueva expresión nos parece equívoca por los siguientes motivos (Cette-Taddei, 1994, 9-11, Aznar, 1994, 32-34):

- A través de la reducción del tiempo de trabajo se reparte trabajo asalariado remunerado. No es lo mismo repartir sobre un mayor número de asalariados, un mismo volumen de horario o una misma masa salarial, lo que sólo sería cierto si la reducción de horario viniese acompañada de una reducción proporcional de salarios. En este sentido el “reparto del trabajo” no sería otra cosa que un reparto del paro. Esa propuesta equivaldría a la distribución de los empleos y los salarios que afectaría además a los empleos menos cua-

lificados y por lo tanto menos remunerados, en la medida en que éstos serían los más fáciles de “compartir”.

- La noción de reparto del trabajo se emplea de forma estática, en la medida en que se aplica a un volumen horario de trabajo dado o a una masa salarial dada, mientras que el proceso de RTT incidirá (normalmente aumentando) sobre la masa salarial supuestamente considerada constante. El reparto de la masa salarial tendría dos efectos: el primero sería la reducción de la actividad y con ello la demanda de trabajo; el segundo sería la estimulación de la propensión al consumo de la población hasta entonces en paro y por ello con necesidades insatisfechas. El reparto del trabajo sin pérdida de salarios que proponemos suscita por su parte el problema de la competitividad de las empresas que abordaremos al hablar de la financiación de la RTT.

Más de allá de los errores conceptuales y analíticos que encierra la expresión de “reparto del trabajo”, su función ha sido la de interiorizar entre los asalariados la idea de que, a diferencia del pasado, en lo sucesivo las reducciones de jornada que permitan salvar empleos deberán acompañarse de sacrificios consistentes en reducciones del salario mensual: la llamada RTT “defensiva”. Incluso estas reducciones deberían aceptarse sin reducciones de jornada a fin de permitir el mantenimiento de las empresas.

No vamos a abordar en detalle este aspecto de las reducciones de salario con o sin reducción de jornada que se vienen produciendo en bastantes em-

presas europeas, sobre todo francesas y alemanas (el caso paradigmático en Europa ha sido el de la multinacional Volkswagen que acordó el 15-12-1993 con el sindicato IG Metall una reducción de jornada del 20%, pasando a 28,8 horas semanales y una reducción de salarios del 10 al 16% según categorías) y que han suscitado un debate sobre su virtualidad como instrumento de defensa de los puestos de trabajo amenazados¹². No siempre se consigue ese objetivo y en muchos casos las reducciones de salario supuestamente temporales se convierten en definitivas, incluso cuando las empresas han salido de la supuesta situación crítica. Además (Rosdücher y Seifert, 1995,9), “tal política sólo parece viable en empresas con un alto nivel de salarios, para que los sueldos de los empleados no rocen el borde del ingreso mínimo si renuncian a parte del sueldo”. En todo caso “este nuevo tipo de medidas no puede ser un sustituto, sino sólo un suplemento a las reducciones colectivas y generales del tiempo de trabajo”.

Estos acuerdos no permiten crear empleo, sino en el mejor de los casos mantener el empleo amenazado. En la medida en que los asalariados no se han beneficiado de los aumentos de productividad y han visto precarizar su situación jurídico laboral, condicionar la reducción de la jornada de trabajo a la reducción paralela de los salarios conduce, al menos en la generalidad de los casos, a impedir la creación de empleos por esta vía.

6. *La reducción de la jornada de trabajo a debate*

En la medida en que es poco esperable - y ni siquiera deseable - que el crecimiento económico permita reabsorber el paro existente, la RTT se convierte en el instrumento más justo y eficaz para la creación de empleo y consiguiente eliminación del desempleo. En cuanto a la justicia, aparece escasamente discutible. Como virtualidades más interesantes de la RTT señalaríamos las siguientes (Bihl, 1991):

- En primer lugar, permite concretar la utopía del fin del trabajo, avanzando en la vía de una reducción sustancial del trabajo socialmente necesario, del tiempo que la sociedad en su conjunto y cada uno de sus miembros en particular, debe consagrar a su reproducción material y organizativa. Esta perspectiva, cesa de ser hoy una utopía gracias al desarrollo de las nuevas tecnologías.

- A continuación, una RTT generalizada e igualitaria debe hacer frente a la manera como el capitalismo está ya realizando esta utopía transformándola en pesadilla. Porque la reducción del tiempo de trabajo necesario, que el desarrollo de las tecnologías hace ineluctable, toma hoy, en el marco del capitalismo, la forma de un desarrollo masivo del paro y la precariedad. Se llega así a un absurdo: mientras que los unos/as, asalariados/as activos, están destinados a la actividad forzosa a pleno tiempo, mientras que los otros, están condenados a la inactividad forzosa, temporal o definitiva.

El debate sobre la RTT oscila (Husson, 1995,49) alrededor de dos cuestionamientos opuestos. En primer lugar, ¿es razonable a la vista de las constricciones económicas?. En sentido opuesto surge en el debate si la reivindicación de las 35 horas no está ya sobrepasada por la amplitud del problema del desempleo masivo. Estas interrogaciones simétricas no definen corrientes claramente definidas e incluso pueden coexistir, de forma aparentemente paradójica.

A pesar de la evidencia de que el paro se acumula por la falta de empleo, numerosos dirigentes políticos y patronales desde el Presidente alemán Kohl, Delors (llegó a decir que la reducción del tiempo de trabajo era una "idea loca"), hasta el Presidente Aznar pasando por el dirigente de la CEOE José María Cuevas, repiten absurdos del tipo de que "para salir de la crisis es necesario trabajar más y más duro" o "el reparto me parece una renuncia explícita de la capacidad de crear empleo" (Juan Irazo, director del Instituto de Estudios Económicos). Exponen que sería necesario incrementar la productividad para de esta forma mejorar la competitividad de las economías y con ello llegar a vender en los mercados internacionales. El problema surge cuando todos los países intentan lo mismo. Así pues la reducción de la jornada no forma parte de los propósitos de la patronal, que prefiere evitar los esfuerzos de gestión que se deriven de la misma. En este sentido (White, 1989, 41),

«...a igualdad de costes se prefiere (por

la patronal) en general un aumento salarial a una reducción de la jornada de trabajo. Esta resistencia a introducir cambios en la jornada de trabajo forma parte de una política más general, frecuentemente adoptada por las organizaciones de empleadores para tratar de controlar los términos y condiciones de empleo, a pesar de que se permite que los salarios varíen de una empresa o centro de trabajo a otra... Así pues, se prefiere centralizar el control y la negociación de los términos y condiciones de empleo, dejando que los salarios sean el único factor mediante el cual las empresas compiten por la mano de obra.»

Incluso la versión de RTT con reducción de los salarios es desechada por los neoliberales en la medida en que implica un principio de universalidad en la reducción de jornada. Así, Francisco Jimeno (Investigador de Fedea) dice que (declaraciones como las anteriores recogidas por *El Mundo*, 27-1-1996), “Si se reduce jornada habrá que reducir el salario en mayor proporción. Para el empresario, el 75% de los costes laborales son salarios; el resto son Seguridad Social, vacaciones, etc. Por ello la rebaja no puede ser proporcional” y concluye con la rotunda afirmación siguiente: “Nada tiene que ver el paro con el reparto de trabajo”.

Una primera oposición a la RTT se basa en la heterogeneidad del trabajo, argumento avanzado entre otros por Esping-Andersen y Adam Bernad (1997), es decir, existiría una falta de

correspondencia entre las características de los puestos de trabajo ofertados, que requerirían niveles elevados de cualificación, de los que no dispondrían demandantes de empleo. Ello originaría que los eventuales puestos de trabajo que se creasen como resultado de la RTT no podrían ser ocupados por los parados poco cualificados. Aunque se basa en aspectos reales este cuestionamiento de la RTT no se ajusta a la realidad. En efecto, aunque en menor proporción que a los trabajadores poco cualificados, el desempleo comprende en la actualidad a trabajadores que disponen de cualificaciones elevadas. El mayor desempleo de los trabajadores con escasa o nula cualificación no se soluciona con una mayor formación si el número de empleos permanece constante, tal como se suele apuntar, ya que en un sistema productivo dado el número de empleos cualificados está asociado a la capacidad social de incorporar las tecnologías más eficientes, y tal como apunta Garrido (1996, 75), “Una sobreformación generalizada lo que conseguiría sería aumentar el nivel cultural medio de la población, pero no aumentar significativamente el total de puestos de trabajo disponibles”. Si, como consecuencia de una RTT se eleva sustancialmente el número de empleos, los problemas de “empleabilidad” de aquéllos sectores excluidos del mercado de trabajo, son perfectamente solucionables, mediante los esfuerzos necesarios de formación y adecuación.

La necesidad de mantener e incrementar la competitividad de las empre-

sas es el argumento clave en el que se insiste para rechazar la RTT o en todo caso para exigir que sea con reducción de salarios mensuales. En relación con este extremo conviene subrayar que lo fundamental de las relaciones comerciales de la economía española se produce con los países de la Unión Europea, la mayoría de los cuales tienen jornadas de trabajo bastante inferiores a las nuestras y salarios horarios superiores¹³. Por otra parte, tal como veremos más adelante, la RTT puede y debe venir acompañada del mantenimiento e incluso incremento de la inversión productiva.

Otra cosa es que la patronal y sus representantes políticos se opongan tenazmente a la RTT. Además es de prever que las instituciones capitalistas internacionales, con influencia creciente en paralelo a la mundialización de las economías, se opongan abiertamente a este tipo de medidas. Parece claro que para imponer estas medidas es necesario el impulso de amplias movilizaciones sociales que abarquen a los sectores activos y parados de los trabajadores, interesados los unos en la reducción del tiempo de trabajo para vivir mejor y los otros para tener acceso al empleo que se les niega. Para ello es necesario que las propuestas de RTT sean simultáneamente equitativas, políticamente viables y movilizadoras (Husson, 1995,51). Es decir, que reúnan la doble condición de que el proyecto aparezca como coherente, pero que además inspire el deseo de batirse por el mismo. Es con arreglo a estos criterios, que

como se ve sobrepasan ampliamente a la pura lógica económica, como analizaremos los varios aspectos concernidos por la financiación de la RTT.

Entre los sindicatos y la izquierda política y social, se ha asumido también total o parcialmente la necesidad de que los trabajadores hagan sacrificios en sus salarios como contrapartida de la reducción de tiempo de trabajo que permita crear empleo, equivalente a lo que Albert Recio (Recio, 1995, 20) llama "solidaridad dentro de una clase", ya que quedarían intactos (posiblemente subirían por el efecto de un aumento de la productividad y del grado de utilización de la capacidad de los medios de producción) los "beneficios del capital", posición que califica de "sonrojante", en la medida en que ese "modelo de solidaridad... excluye de la misma a los privilegiados". En esta posición juegan varios factores. Por un lado la interiorización de la degradación de la relación de fuerzas entre el movimiento obrero y la clase capitalista y la pérdida de referentes alternativos globales. Pero también la asunción del discurso sobre la necesidad de la competitividad de las empresas para la creación de empleo y con ella la de limitar los salarios. Analicemos un poco estos elementos.

En relación con el primero, es justamente la lucha por objetivos tales como la defensa del empleo para todos con mantenimiento de salarios, lo que permite modificar esa relación de fuerzas. La explicación y divulgación de los mismos y de las luchas que con contenido similar se están produciendo en

otros países, puede contribuir al surgimiento de un movimiento social de enorme legitimidad: la derivada del absurdo de que haya millones de trabajadores sin empleo y sin recursos, con la consiguiente inutilización de recursos útiles para resolver necesidades sociales no satisfechas mientras que otros millones se vean obligados a trabajar lo mismo que hace 10 o 15 años e incluso hacer miles o millones de horas extraordinarias.

Sobre la necesidad de competitividad hay que decir que un proyecto de RTT con mantenimiento de salarios aunque exige enfrentarse a las alternativas y políticas neoliberales no implica de ninguna forma la necesidad previa de una ruptura anticapitalista que aparece en estos momentos como inviable para los asalariados. Permite el mantenimiento del funcionamiento en condiciones de competitividad de las empresas, aunque efectivamente intenta cambiar la tendencia hacia el empeoramiento de las rentas salariales y el incremento de los beneficios capitalistas, especialmente de los ingresos financieros especulativos.

7. Impacto sobre el empleo de la Reducción de Jornada

Un estudio de la OFCE (1993), muestra que una reducción a 35 horas crearía en Francia empleos en cifras comprendidas entre 1,8 y 2,5 millones al cabo de cinco años, según las modalidades de compensación salarial. A

pesar de la gran disparidad de las cifras hay que subrayar que incluso la más pesimista de las estimaciones situaría a la RTT como principal instrumento en la lucha contra el paro, de una efectividad superior a otras analizadas.

La RTT trae "espontáneamente" consigo incrementos de productividad como consecuencia de una mayor intensificación del trabajo derivado de la reducción de la jornada, con lo que las creaciones de empleo consecutivas a una reducción de la jornada de trabajo serán menos que proporcionales a la intensidad de ésta. Tal como concluyen la demostración de la relación entre la reducción de la jornada y el empleo Jesús Albarracín y Pedro Montes (1993, 111)

«La tasa de crecimiento del empleo es igual a la tasa de aumento de la producción, más la diferencia entre la tasa de reducción de la jornada menos la tasa de aumento de la productividad horaria. Por consiguiente, si el PIB permanece constante, una reducción de jornada no dará lugar a un incremento del empleo si aumenta la productividad por hora en el mismo porcentaje.»

Según algunos modelos macro-económicos estas ganancias de productividad son duraderas... con la consiguiente atenuación del efecto positivo de la creación de empleo. La repercusión de la disminución de la jornada en los incrementos de la productividad como consecuencia del incremento de la fatiga con el tiempo ha sido ampliamente discutida entre los especialistas

(Taddei, 1992,120; White,1989, 52-59). Cuando el punto de partida eran jornadas largas, había acuerdo entre los especialistas en considerar que las reducciones de jornada de una hora podían dar lugar a reducciones de producción equivalentes a sólo media hora, lo que se califica como una elasticidad de 0,5, algunos autores como Taddei apuntan que las reducciones de jornada a partir de duraciones como las actuales de unas 40 horas, no producirían incrementos de productividad, o que en todo caso serían menores, apuntándose como una elasticidad verosímil la de 0,25 como máximo, lo que significa que una hora de reducción equivaldría a 3/4 de hora de pérdida de producción.

A falta de simulaciones macro-económicas sobre nuestra realidad nos tenemos que limitar a formular algunas conjeturas. Algunos estudiosos (Albarra-cín y Montes, 1993,111-112), analizando por sectores productivos los efectos de la RTT, concluyen que una reducción de la jornada del 20% no produciría un incremento medio del empleo superior al 4% teniendo en cuenta aspectos tales como situación sub-óptima de las empresas y de las plantillas, pre-visibility incrementos de productividad etc. Pensamos que esta valoración es excesivamente pesimista. Así, creemos que sobrevaloran la situación excedentaria de las plantillas: el uso intensivo de los contratos temporales y las posibilidades de reducción de plantillas a un coste mucho más reducido, han ajustado las plantillas, de forma que un incremento de la producción y/o una reduc-

ción del tiempo de trabajo forzaría a nuevas contrataciones.

Las nuevas contrataciones han sido en muy elevada proporción contrataciones abaratadas a través de las empresas de trabajo temporal, subvenciones y reducción de los costes de seguridad social de los contratos y siguen siendo en un 90% contrataciones temporales, pero no son contrataciones que sino no se habrían producido sino que una vez decididas por las empresas, éstas se han beneficiado de importantes fondos públicos por realizar contrataciones que de todas formas iban a realizar¹⁴. En todo caso, la elevación de la productividad, a capital constante, entre otros factores depende también de factores sociales. Justamente, una de las descon-fianzas - además del miedo a la reducción de salarios- de los trabajadores a algunos proyectos de reducción de jornada, es que en realidad se trata más bien de procesos de reorganización del proceso de trabajo cuya finalidad es la intensificación de los ritmos y la mayor utilización de la capacidad instalada y su función no es crear empleos sino evitar nuevas contrataciones. La resistencia de los trabajadores a incrementar las cadencias en el trabajo así como a la imposición de "horarios flexibles", puede contribuir a la necesidad de crear nuevos puestos de trabajo.

Las empresas pueden reaccionar también ante las reducciones de jornada mediante el incremento de las horas extraordinarias, en lugar de contratar nuevo personal. Su realización puede ser una alternativa más favorable

para las empresas por cuanto además de no suponer nuevos costes de contratación, permiten un ajuste rápido y barato del empleo frente a los cambios en la demanda de productos (Recio, 1995,15). Según un reciente informe del CES las horas extraordinarias equivalen a 35.877 puestos de trabajo (El País, 11-8-1997).

Esta tendencia a preferir las horas extraordinarias puede ser contrarrestada. Por una parte mediante el encarecimiento de su precio, exigiendo la reintroducción de recargos sustanciales (por ejemplo el 200%) por vía legal y entre tanto a través de convenio colectivo¹⁵. En segundo lugar mediante la fiscalización y presión sindical para evitar su realización, en primer lugar en el sector público. Sin embargo, la reforma operada por la Ley 11/1994, recogida en el art. 35 del Texto Refundido del Estatuto de los Trabajadores, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, (en adelante TRET), ha ido en el sentido opuesto. Primero, mediante la desaparición del recargo mínimo del 75% sobre el valor de la hora ordinaria operada por la Ley 11/1994. Segundo, estableciendo un plazo de cuatro meses siguientes a la realización de las horas extraordinarias para el disfrute del descanso compensatorio, para el que desaparece asimismo el recargo del 75%. Ambas medidas suponen un incremento importante de flexibilización que permite a las empresas una utilización intensiva de la mano de obra sin proceder a nuevas contrataciones. Estas medidas han supuesto que según el CES

la remuneración de las horas extraordinarias sólo excede de las ordinarias el 35,7%.

Otros efectos posibles de la reducción de jornada, difíciles de cuantificar económicamente, son los relativos a la salud y de forma más general a la "calidad de vida" de los trabajadores. La negativa repercusión de las largas jornadas sobre la salud de los trabajadores ha sido documentada desde hace largo tiempo. Los horarios de trabajo característicos de las últimas décadas, oscilando alrededor de las 40 horas semanales, siguen siendo problemáticos desde este punto de vista por varias razones. Por una parte porque sectores importantes, sobre todo en las pequeñas y medianas empresas, tanto industriales como de servicios, realizan jornadas mucho más amplias que llegan hasta las 50 o incluso 60 horas. Estas jornadas más prolongadas coexisten a menudo con la realización de turnos, modalidad que entraña un incremento del estrés y la fatiga. Incluso con jornadas de 40 horas o inferiores, los incrementos de los rendimientos y las características de sujeción a la máquina típica de las cadenas de montaje, provocan problemas psico-somáticos ampliamente probados. Es ciertamente previsible que las empresas intentarán reaccionar a la reducción de jornada mediante un refuerzo de los ritmos de trabajo que pueden contrarrestar los efectos beneficiosos, en este terreno como en otros, de las jornadas inferiores. De ahí la importancia que, para que la RTT despliegue todos sus efectos potenciales, los trabajadores y

sus sindicatos deben controlar las tentativas patronales de introducir cadencias excesivas.

8. *¿Hay que reducir los salarios con la reducción de jornada?*

Este es el aspecto más polémico de la RTT. Aceptada la necesidad de la reducción de jornada, la cuestión que se plantea es si es “económicamente” posible. Se puede esquematizar las posibilidades de compensación de la RTT de las siguientes fuentes: la reducción de los salarios mensuales, diferenciando en su caso su aplicación a todos los asalariados o sólo a los de renta más altas; la eliminación o baja de las cotizaciones a la Seguridad Social y otras cargas sociales; el aumento de utilización de la capacidad instalada que da lugar a la conocida como 2RTT (reorganización y reducción del tiempo de trabajo); la reducción de los impuestos y el crecimiento de las ganancias de productividad ligadas a la RTT.

La elección entre cualquiera de estos mecanismos o de una combinación de entre ellos no proviene de la llamada “objetividad científica”, sino que corresponde a una opción o preferencia de los que la proponen sobre la base de consideraciones extra-económicas. Previamente a presentar nuestra propuesta¹⁶, pasaremos revista a otras fórmulas de compensación de la RTT.

Así, el economista y dirigente político de Los Verdes, Alain Lipietz (1996), tras considerar que la recuperación de

las ganancias de productividad pasadas no permite financiar la RTT (serían necesarios 150 mil millones suplementarios, pág. 245), propone el mantenimiento de los salarios hasta 12 000 francos mensuales, cifra que resulta de la aceptación por la mayoría de los metalúrgicos de región parisina según una encuesta del sindicato CFDT (págs.215-224) y que supone una elevación importante del tramo de asalariados para los que propone el mantenimiento íntegro de su salario en relación con otras posiciones anteriores¹⁷.

Por su parte Guy Aznar (1994) avanza que la pérdida de salario derivada de la RTT sería financiada parcialmente por un “cheque” extendido por el Estado y cuyos fondos provendrían del impuesto Contribución Social Generalizada (CSG). Más allá de las diferencias formales de estas propuestas, en ambos casos los asalariados pagan en parte el costo de la RTT. Su lógica subyacente es no pedir a la economía más de lo que puede dar. Las objeciones (Michel Husson, 1994, 50-52) a estas propuestas se plantean desde un triple punto de vista:

- En cuanto a la eficacia. Si se mantiene total o muy mayoritariamente el poder de compra de los asalariados que perciben salarios medios, no se compensaría más que una parte reducida el coste de la reducción de jornada a 35 horas o menos aún si la proporción fuera inferior¹⁸.

- En cuanto a la equidad. Estas propuestas hacen pagar dos veces a los asalariados, que no se han beneficiado

de los incrementos de productividad ya que los salarios reales brutos se han mantenido prácticamente estacionarios y los netos prácticamente han disminuido como consecuencia de la elevación de las cotizaciones sociales y del IRPF (Roca, 1990, 622). Desde el año 1975 hasta comienzos de los noventa, los costes laborales unitarios reales (CLRU)¹⁹, se han reducido en España aproximadamente un 18%²⁰, lo que unido al incremento de la tasa de asalarización, sugiere que los salarios reales han crecido sustancialmente menos que la productividad. En esas condiciones, no es "lógico", que los trabajadores paguen por la reducción de la jornada de trabajo. No es suficiente, que permanezca constante la participación de los salarios en la Renta Nacional, cuando tal como se ha expuesto esa participación ha retrocedido sustancialmente.

- En cuanto a la credibilidad de las propuestas. Pueden tener el riesgo de desmovilizar a los asalariados que saben lo que arriesgan pero no pueden estar nada seguros de lo que pueden ganar en esa operación. Mientras que la reducción de salarios se practicará por las empresas, el subsidio o "segundo cheque", requerirá acuerdos políticos anuales en las leyes de presupuestos, sujetos a los albueros de las mayorías parlamentarias más o menos efímeras. Toda la experiencia vital de los asalariados prueba que pierden sobre todos los terrenos: empleo, salarios, condiciones de trabajo y de protección social. Para contrarrestar esa marea hace falta una movilización que permita modifi-

car la relación de fuerzas. Y una movilización no se podrá hacer alrededor de unos ejes no unificadores.

Ciertamente las propuestas existentes y otras que se puedan formular en cuanto al grado de compensación salarial merecen distinta valoración: No es lo mismo proponer una pérdida de salarios a partir de 1,8 veces el SMI o a partir de cuatro veces, pero todas ellas tienen el problema de delimitar lo que es un "alto salario", que se complica a su vez por el diferente coste vida en las pequeñas y en las grandes ciudades. Además y sobre todo, tal y como hemos visto, a pesar de una evolución de acentuación del abanico salarial en los años ochenta las más importantes diferencias económicas en nuestra sociedad están en los ingresos no salariales. Sobre esta situación se superpone un problema de estrategia o táctica sindical, consistente en la necesidad de presentar un frente lo más unido posible del conjunto de los trabajadores para conseguir una reivindicación a la que se opone la patronal y la mayoría de las fuerzas políticas. Esta unidad es más fácilmente conseguible, defendiendo el mantenimiento del poder adquisitivo del conjunto de los asalariados²¹.

Así, en la medida en que constatamos que los trabajadores no se han beneficiado de los aumentos de productividad habidos en el reciente pasado, una reducción inmediata de la jornada de trabajo a 35 horas semanales, equivalente al 12,5% de reducción aproximadamente, debería financiarse íntegramente por las empresas en la medida en

que han sido las beneficiarias de esos incrementos de productividad.

Esta propuesta no significa necesariamente la reducción de la inversión productiva, tal como a menudo se alega por los partidarios de la reducción de salarios. Ello se basa en una hipótesis implícita según la cual la producción se dividiría entre salarios e inversión productiva, obviando un tercer elemento: el consumo privado de los capitalistas y rentistas. Es justamente este elemento el que ha crecido espectacularmente en los últimos 15 años y es lo que explica que el recorte de los salarios no se haya traducido en un incremento de la inversión y del empleo. Por esta razón una RTT que implicase transferencia de renta de beneficios hacia salarios no supondría con carácter de fatalidad el retroceso del empleo. El principio que inspira la RTT que proponemos se basa en que el paso a las 35 horas se financie no confiscando los beneficios reinvertidos por las empresas sino mediante la recuperación de los ingresos financieros. La contraposición se establecería pues no entre beneficios y el resto sino entre ingresos salariales e ingresos rentistas. Es sabido el peso que han tenido en los últimos 20 años los ingresos basados en la especulación financiera e inmobiliaria, mientras que los beneficios de las sociedades sólo en muy escasa medida se han reinvertido en actividades creadoras de empleo.

Además es posible prever flujos del sector público al privado, provenientes de la reducción del costo del paro y del incremento de la fiscalidad. Toda polí-

tica creadora de empleos sería en parte autofinanciada por las economías realizadas sobre los costos directos e indirectos del paro²², que englobaría entre otros los siguientes elementos:

- Aportaciones resultantes del ahorro de las prestaciones de desempleo, tanto contributivas como no contributivas: los puestos de trabajo creados implican el cese de esas prestaciones. Las prestaciones incluyen además de las cantidades abonadas a los desempleados, las cuotas de Seguridad Social que se abonan por ellos. El INEM abona la cuota patronal (y el 35% de la cuota obrera) a los perceptores de prestaciones de desempleo.

- Gastos de formación derivados del paro: una parte de estos gastos podrían ser eliminados.

- Nuevas cotizaciones e impuestos resultantes de la eliminación del paro.

Los elementos de reforma fiscal tendrían por objeto acabar con una situación caracterizada por la escasa o nula progresividad del sistema fiscal²³ y la reducción progresiva de la recaudación, que según datos de la Intervención General del Estado ha pasado de representar el 37,32% del PIB en 1992 al 34,97% en 1995 (cifra provisional), con un descenso de cerca dos puntos y medio²⁴. Las rentas de trabajo contribuyen con más del 75% (77,96% en 1995, con un incremento de más de dos puntos sobre 1994) de la recaudación del IRPF mientras que no sobrepasan el 50% de la renta, permitiendo que la teórica progresividad del IRPF sea realidad. Esquemáticamente serían los siguientes:

- Una baja general del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), particularmente con la instauración de una tasa cero para los productos de primera necesidad, con un control paralelo en su repercusión sobre la baja de precios, lo que repercutiría en un incremento del consumo.

- Una reforma de la base imponible del IRPF, reforzando la imposición de las operaciones financieras (supresión de las exenciones, mayor tasación de las plusvalías...) e impidiendo que las grandes fortunas soslayan la imposición por el IRPF y tributen por el impuesto sobre sociedades, a tipo mucho más bajo.

Una mejora del control de los ingresos no salariales, tanto empresariales como profesionales, reduciendo drásticamente el elevadísimo fraude fiscal (que según algunas estimaciones asciende a tres billones).

- Un aumento progresivo del impuesto sobre los beneficios de las sociedades, diferenciando la tasa según los beneficios se distribuyan o se reinviertan.

- Un ensanchamiento de la base imponible del Impuesto sobre el Patrimonio, a la vez que se proceda a una elevación y progresividad de sus tipos.

- La base de las cotizaciones a la Seguridad Social deberá modificarse en el sentido de calcularse no sobre los salarios como actualmente sino sobre otros parámetros, tales como el conjunto del valor añadido de las empresas y con una progresividad sobre la tasa de beneficios, para no penalizar los procesos intensivos en mano de obra. Salta a la vista que esta propuesta dista mucho

de la "reivindicación" de la CEOE consistente en que se desplace la carga al conjunto de la población, mediante una financiación vía impuestos y/o una reducción en cualquier caso de las cuotas patronales a la Seguridad Social²⁵.

Un tercer y último elemento serían los efectos derivados del relanzamiento de la demanda consecuencia del aumento del empleo, que posibilitaría un mayor uso de la capacidad productiva instalada, una reducción de los costes de amortización por unidad de producción y una reducción del coste unitario de los productos.

9. La competitividad de las empresas y la reducción de la jornada

La cuestión que aparece como más peliaguda para una propuesta de RTT con mantenimiento de los salarios mensuales y consiguiente incremento de los horarios resulta ser la derivada de la inserción en el mercado mundial: la tan manoseada competitividad de las empresas. El problema se centra en que un eventual incremento de los precios haría perder partes del mercado mundial a las empresas en relación con los competidores extranjeros. La valoración de su repercusión en nuestro caso exige tener en cuenta los extremos que esquemáticamente apuntamos:

- En primer lugar recordamos que la hipótesis que hemos avanzado en los apartados anteriores es que el paso a la jornada de 35 horas puede ser financiada sin incremento de los costos unitarios de producción.

- El costo horario de los salarios tanto de la economía española sigue siendo inferior a la media de la Unión Europea, diferencia que se ha incrementado como resultado de las medidas de la reforma laboral de 1994, señaladamente a través del creciente número de contrataciones realizadas a través de las empresas de trabajo temporal que abonan salarios muy inferiores, la disminución de retribuciones derivadas de la antigüedad en las empresas, etc.

- No hay relación mecánica entre salarios y "marcas" económicas: es bien sabido que son aquellos países de salarios más altos los que juegan un papel clave en la economía mundial (aunque también en éstos, las clases dominantes hacen esfuerzos sistemáticos para reducirlos, como en Alemania en la actualidad); la competitividad de las empresas depende de la calidad de los productos y de las innovaciones tecnológicas y organizativas que la condicionan.

- Es cierto sin embargo que el incremento salarial resultado de la RTT puede inducir desequilibrios en la balanza comercial, lo que a su vez plantea el problema del proteccionismo como respuesta. Se debe considerar un proteccionismo frente a países de nivel similar o mayor que tenga por objeto proteger una experiencia de transformación social.

- El ámbito europeo. Habida cuenta de que la economía española mantiene lo esencial de sus intercambios exteriores con los países de la UE, la adopción de una medida de RTT a es-

cala europea soslayaría mejor las objeciones concernientes a la repercusión de la RTT en la competitividad de las empresas en el mercado mundial y permitiría dar un contenido a la construcción europea incomparablemente más progresista que la basada sobre los criterios de Maastricht²⁶. Sin embargo, aunque la necesidad de la coordinación de la acción de los trabajadores es más aguda que nunca en el pasado, no debe ser tomada como pretexto para la inacción. El planteamiento de las RTT en el interior de las naciones y los estados debe ser simultáneo a la coordinación europea. En todo caso se trata de seguir la estela que se dibuja en países como Francia y Alemania.

- La repercusión relacionada con los "Países de Bajos salarios" constituye una problemática específica. Tal como señala François Chesnais en una importante obra (1994, 110-112), la "mundialización" de la economía se caracteriza por una competencia entre los grandes grupos industriales, en el seno de la Triada (Unión Europea, Estados Unidos y Japón). Los bajos salarios son sólo un factor en la deslocalización de las empresas, frecuentemente menos importante que otros como la productividad, las facilidades de transporte y la extensión de los mercados potenciales, siendo reseñable que ha habido una parada de la inversión extranjera directa destinada a la mayoría de los países del Tercer Mundo. El escaso peso de las importaciones a la UE de los productos provenientes de los países de bajos salarios, especialmente del sudeste asiático se

recoge en el informe sobre el empleo de la OCDE de 1994: sólo representa un 1,5% del total de los gastos de bienes y servicios de los países de la OCDE. Según la Comisión Europea este comercio con los países de bajos salarios sólo comprende el 3% del Producto Nacional Bruto Comunitario. La misma Comisión Europea (1997), ha reconocido que las exportaciones y las importaciones entre la UE y el resto del mundo, son estables e incluso decrecientes, teniendo un grado de apertura hacia la economía mundial que es similar al de los Estados Unidos y Japón. Parece pues que la mundialización general de la economía, aunque juega un papel más importante que el comercio con los países de bajos salarios, sigue teniendo un papel escaso -salvo en algunos sectores específicos- en el incremento del desempleo y se utiliza por empresarios y políticos como pretexto para sus opciones antisociales micro y macro-económicas.

Hasta aquí, los elementos para financiar una reducción a treinta y cinco horas. Pero habida cuenta que, como hemos visto, el pleno empleo exige una jornada de 30 horas, hay que prever como se logrará. A nuestro entender se debe realizar afectando prioritariamente los incrementos de productividad que se produzcan en el futuro a la eliminación del desempleo y sólo lo restante al incremento de salarios.

10. Ritmos y modalidades

Para evitar que los incrementos pro-

gresivos de productividad neutralicen los efectos de la RTT, la reducción debe ser importante. Nos parece que una reducción a 35 horas semanales permite que la RTT tenga un efecto significativo sobre el empleo, a condición que se produzca rápidamente: si se dilata en el tiempo sus efectos se diluyen por la elevación de la productividad. Por esta misma razón los incrementos de productividad no deberán ser presentados como un medio de "financiar" la reducción, sino que muy al contrario habría que neutralizarlos mediante mecanismos que obliguen a las empresas a realizar contrataciones nuevas, que deberán ser a tiempo completo y de duración indefinida. Eso implica que no bastan los Convenios Colectivos: son necesarios mecanismos legales para que se generalice la RTT a todos los sectores económicos y a todas las categorías profesionales. A los Convenios Colectivos corresponderá la definición de la organización del trabajo que resulte de la RTT, pero no ésta como tal. También son necesarios mecanismos legales y controles sindicales para el establecimiento de jornadas máximas de "orden público", el incremento del precio de las horas extraordinarias, la reducción de su número. Las compensaciones derivadas del ahorro del paro, apuntadas en el apartado anterior, estarán condicionadas en su efectividad a la previa realización de los contratos.

Se está difundiendo un discurso conforme al cual en lo sucesivo lo importante no es la jornada diaria o semanal, sino la anual e incluso la de toda

la vida. A este discurso hay que oponer otro que subraye que las únicas duraciones humanas, las que tienen en cuenta no sólo las capacidades físicas y mentales sino también las que ritman la vida biológica y social, son las diarias (la jornada de ocho horas) y semanales (la semana de 40 o 35 horas)²⁷. Hemos asistido ya, con la reforma laboral de 1994 (Ley 11/94, que modificó el art. 34 del Estatuto de los Trabajadores), a un proceso de anualización: la duración máxima de la jornada ordinaria de 40 horas semanales se considera como de promedio en cómputo anual, la jornada máxima diaria de 9 horas deja de ser una norma de derecho necesario absoluto y se despositiviza de cara a la negociación colectiva, ya que el art. 34-3 del TRET, establece la posibilidad que por Convenio Colectivo o acuerdo entre la empresa y los trabajadores se deje sin efecto ese límite. La anualización sirve para hacer a las horas extraordinarias invisibles e impagadas, a cuyo efecto se ha modificado el art. 35 del TRET: no se consideran extraordinarias las horas de trabajo que rebasen la jornada máxima semanal pero no superen la máxima anual. Por otra parte, las medidas previstas sobre las pensiones en el Pacto de Toledo y la reciente Ley de julio de 1997 que las desarrolla, contribuirán a un incremento de la duración del trabajo en la medida en que establecerán períodos más amplios de cotización para causar derecho a las pensiones, lo que dificultará las jubilaciones anticipadas. Con el incremento del trabajo a turnos, está

desapareciendo el descanso de dos días consecutivos en fin de semana. Después de la desaparición legal de la prohibición del trabajo nocturno de las mujeres, bajo la cobertura de acabar con la discriminación, se está extendiendo el trabajo nocturno.

Frente a esta evolución, la RTT se debe concretar en una reducción de la jornada semanal. En este contexto se plantea el debate de la jornada de cuatro días²⁸. Los aspectos tener en cuenta para valorar esta modalidad serían varios y conciernen tanto a la relación de fuerzas entre asalariados y patronal como a las relaciones entre hombres y mujeres. Así, si para las mujeres un día menos de trabajo mejorase la vida cotidiana, al mismo tiempo contribuiría a mantener la división actual del trabajo doméstico. En otro sentido está la problemática del tiempo creciente de transporte en las grandes ciudades que puede hacer atractiva la concentración de la jornada en menos días.

Una vez alcanzadas las 35 horas, se deberá programar la reducción anual de la jornada, mediante la aprobación en su caso de una ley marco cuadrienal o quinquenal.

El uso de mecanismos legales plantea inevitable el problema de la competencia normativa. Hay que dejar claro -otro tema es que nos guste o no- que las Comunidades Autónomas, no tienen conforme a la Constitución competencia para dictar la normativa fiscal y laboral necesaria para la puesta en práctica de una RTT que incluya medidas como las que hemos señalado.

11. Conclusiones

Para que juegue plenamente el papel a que nos hemos referido en los párrafos anteriores, la RTT no debe limitarse a una técnica para la creación de empleos, aunque la creación de empleo tiene la extraordinaria importancia de frenar el proceso de precariedad, a la vez que refuerza la situación social y política de los trabajadores. Debe asimismo fijarse como objetivo permitir abordar la aspiración colectiva a cambiar la vida, mediante un funcionamiento de la economía puesto al servicio de las necesidades sociales. La reducción sustancial del tiempo dedicado a las actividades productivas crea las condiciones para la dedicación al ocio creativo, a la formación y la cultura y a la participación en la vida social y política. La RTT tiene dos implicaciones importantes en relación con la igualdad entre los sexos. Por una parte, debe permitir un reparto igualitario no sólo del trabajo asalariado sino de todo el trabajo socialmente necesario (que además del trabajo asalariado comprende el trabajo doméstico y el trabajo comunitario) mayoritariamente realizado por mujeres²⁹. La asignación igualitaria del conjunto de todos los trabajos tiene trascendencia no sólo de cara a un reparto

equitativo en el interior de los hogares o unidades de convivencia sino también porque el reparto del trabajo no mercantil condiciona fuertemente a la situación de los sexos en el trabajo asalariado (Carrasco, 1995,34). Desde otro punto de vista, la modalidad de reducción de la jornada, influye de forma importante en la situación de los diferentes sexos. No sólo según que la reducción se produzca de forma generalizada para todos y todas o coexistan las jornadas a tiempo completo con el tiempo parcial realizado por mujeres, sino también según la jornada se reduzca en los ámbitos temporales que favorezcan u obstaculicen el reparto igualitario del trabajo doméstico.

Para que la RTT se ponga en práctica se requiere que el conjunto de los asalariados se movilice para hacer frente a las poderosas fuerzas económicas y políticas que se oponen tenazmente a ella. Ello requiere que la reducción de jornada no sea la contrapartida de una "flexibilización" acrecentada del tiempo de trabajo, de incremento de los ritmos y se produzca con pérdida de salarios, sino que, al revés, se inserte en una extensión de los derechos sociales que recupere lo arrebatado por décadas de desarrollo de neoliberalismo desigualitario.

Notas

¹ Este compromiso electoral ha empezado a materializarse. En la Conferencia Nacional sobre el Empleo que se celebró en París el pasado 10 de octubre, Lionel Jospin anunció que para finales de 1997 presentaría un proyecto de ley que implantaría la jornada de 35 horas para el año 2000, salvo para el sector público. Las empresas de más de 20 trabajadores tendrán un plazo suplementario de 2 años para poner en práctica las disposiciones de la ley, que por otra parte prevé la concesión de subvenciones a las empresas, como compensación a la reducción de horario, que serán mayores si la reducción llega hasta las 32 horas. En la Exposición de Motivos del anteproyecto de ley, que ya ha sido remitido al Consejo de Estado y a los interlocutores sociales, se expone que el crecimiento económico, aunque sobrepasará el 3% los próximos años, será insuficiente para acabar con el desempleo.

² "Lutter contre le chômage de masse en Europe", Observations et diagnostics économiques, N.º. 48, janvier 1994, citado en Alain Lipietz (1995).

³ Así, una persona contratada 10 horas semanales, ¡requeriría 140 años de cotización para tener derecho al 100% de la pensión de jubilación!

⁴ Los datos provienen de CES (1996).

⁵ También en España, el trabajo parcial "escogido" es minoritario entre las mujeres. Según datos de la EPA, donde se ha incluido una pregunta en tal sentido, las mujeres sólo han escogido trabajar a tiempo parcial en un 14,47%, resultado de sumar la respuesta de "no querer un contrato a tiempo completo" (3,6% de las mujeres, frente a un 2,4% de los hombres) a "obligaciones familiares" (11,87%), mientras que el 42,07% manifiestan que este tipo de jornada se debe a la actividad que desarrollan (EPA). El trabajo a tiempo parcial se concentra en el sector servicios (58%) y repartida entre ocupaciones tales como tareas de venta, caja en supermercados, de limpieza, atención a menores, etc., que representan una continuidad en el trabajo asalariado de lo que realizan en el hogar familiar, lo que lleva a concluir a Cristina Carras-

co que "estaría señalando que la jornada parcial es una forma de empleo discriminatorio, que se ofrece específicamente a mujeres, siendo simultáneamente causa y efecto de la segregación ocupacional" (Carrasco, 1997,54).

⁶ Las cifras citadas resultan de dividir el número de horas trabajadas al año por el número de personas ocupadas, e incluyen tanto a los trabajadores a tiempo parcial como a tiempo completo.

⁷ Emilio Fontela: ponencia en la Conferencia Internacional sobre el Reparto del Empleo organizada por el Gobierno Vasco en Bilbao. Octubre de 1995. Notas tomadas por los autores.

⁸ Según encuestas realizadas en Barcelona, el 95% de las personas ocupan más de una hora en los desplazamientos al centro de trabajo y un 75% más de 2 horas. A. Alabart, "L'Encuesta del Transit 1994", Institut Estudis Metropolitans, Barcelona. Cita extraída de Recio (1995).

⁹ Sobre las relaciones entre los tiempos ver Jean Yves Boulin, Gilbert Cette y Dominique Taddei (dirs.), *Le temps de travail*, Colección Futuribles, Syros, 1993, París.

María Angeles Durán (1997), recoge un estudio realizado sobre 14 países conforme al cual, en todos ellos salvo en Dinamarca, "el trabajo desarrollado fuera del mercado es igual o mayor que el trabajo desarrollado para el mercado". En Holanda el trabajo extra-mercantil supone el 65% del total y ocupa el 81% del trabajo realizado por las mujeres. Aunque el informe no incluye datos sobre España, Durán considera que la situación será próxima a la de Holanda como resultado de la común baja participación de la mujer en el mercado de trabajo.

¹⁰ Los empresarios utilizan justamente esa aspiración psicológica de los trabajadores de encontrar un sentido a su vida a través del trabajo para implicarles en las mejoras de productividad, a través del "trabajo en equipo" y la polivalencia, característicos de la llamada "producción flexible" sucesora del modelo fordista y tayloriano. Sin embargo, esta incentivación de la creatividad de los trabajadores coexiste con la estandarización de los procedimientos y la

imposición de los mismos, la presión para que resuelvan los imprevistos en la producción y las ausencias de otros trabajadores y la acentuación de los ritmos. Ahí está el ritmo de 57 segundos por minuto que es considerada como intocable por las direcciones de las empresas de producción flexibles (Fucini y Fucini, 1990, 217) y que provoca estrés y fatiga crónica.

¹¹ B. Burchell en *The Social and Psychological costs of labour market flexibility*, XVIIth International Working Party on Labour Market Segmentation, Siena, 1995 (citado en Recio, 1995), destaca la acumulación de evidencias sobre los efectos del paro y la inseguridad laboral en cuestiones como los desequilibrios psicológicos, el nivel de divorcios y los suicidios entre otros aspectos relevantes.

¹² En la Comunidad Autónoma Vasca uno de los casos más significativos ha tenido lugar en 1995 en la empresa Explosivos Alaveses (EXPAL). Como compensación a evitar 47 despidos, los trabajadores aceptaron importantes reducciones de salario y jornada. Este acuerdo ha suscitado un vivo debate sindical. Ver Hika núms. 60 y 62 de 1995. Recientemente, la factoría de Landaben (Pamplona) de la empresa Volkswagen ha seguido la trayectoria de la casa matriz.

¹³ El coste laboral horario en las manufacturas de la Unión Europea (a 12, excluyendo a España y Luxemburgo y ponderando a los países según su peso en el comercio exterior con España) representaba en 1992, el 122% en relación con España (base 100) y había pasado al 146,0 en 1995, es decir que se ha producido en estos años una flexión a la baja de los costes laborales unitarios, cuyos crecimientos han sido inferiores a los de la Unión Europea. Datos basados en Eurostat, FMI y BLS (de Miguel, González, 1996). De 1.979 a 1991 la productividad del trabajo se incrementó en el caso de España a una tasa media del 2,8%, comparada con una media del 1,6% para el conjunto de los países de la OCDE y del 1,9 para los países europeos de la OCDE (OCDE, 1993). En el período comprendido entre 1982 y 1991, la productividad se ha incrementado en España en mayor proporción que la media de la Unión Europea (el 3,0% frente al 2,3%). Como resultado, se ha acercado la productividad por hora

española a la media europea, que ha pasado de representar el 82,1% al 85,5% (Argentaria, 1996, 131-133). Como resultado de estas evoluciones la economía española ha ganado competitividad, pasando a desempeñar el puesto nº. 26 en la escala del World Economic Forum correspondiente a 1997.

¹⁴ El resultado de esta política de subvenciones fiscales y de reducción de cuotas a la Seguridad Social no ha producido un incremento global del volumen de trabajo sino que modifica la distribución de las listas del desempleo entre las diferentes categorías de asalariados, según el sexo, la edad, el tiempo en el desempleo, etc. y produce el llamado efecto aubaine en la literatura francesa. Las contrataciones de fomento del empleo han llegado a representar el 62,80% del número anual de colocaciones en 1996. Esta política, además de lo que implica en precarización del empleo y de incremento del gasto público en incentivos de subvenciones (hasta 500.000 ptas. para algún tipo de contratos temporales) y bonificaciones de cuotas a la Seguridad Social, ha ocasionado asimismo que, al sustituir las empresas periódicamente a los trabajadores fijos por temporales para volver a contratarlos en cuanto se reunían las condiciones para no perder los incentivo, se ha aumentado por este concepto el gasto en desempleo (Barrada y Gonzalo, 1997, 71-72).

¹⁵ El "Acuerdo Interconfederal sobre la Negociación Colectiva" suscrito entre los sindicatos CC.OO y UGT y las patronales CEOE y CEPYME, tras reconocer que "la realización de horas extraordinarias... perjudica claramente la creación de empleo", remite a los Convenios Colectivos nacionales para su "posible reducción" (Apartado IV-5º).

¹⁶ Una parte del debate existente en Francia se puede ver en Viento Sur, Nº. 19, febrero de 1995, con artículos de Maxime Duran y A. Lipietz.

¹⁷ Lipietz, en escritos anteriores (1992), proponía que los salarios que sobrepasen el 1,8 sobre el Salario Mínimo Interprofesional en Francia, aceptasen una reducción de su salario, en proporción creciente para los salarios más elevados, para financiar la creación de empleo. Lipietz cifraba la compensación media en un 70%, lo que para una reducción del 10% del

tiempo de trabajo, implica un alza del 7% del salario horario medio y un desplazamiento del 4,5% a favor de los asalariados (esencialmente los bajos salarios).

¹⁸ En el caso de Francia, manteniendo el poder adquisitivo sólo por encima de 1,8 veces el Salario Mínimo Interprofesional (SMI), del coste salarial del 11,4% de la reducción de jornada, sólo se reduciría al 8,4%. Para la compensación total habría que descender aún más abajo en la escala de salarios, porque hay muchos bajos salarios en Francia, es decir inferiores a 1,8 veces el SMI. Este fenómeno se agravaría en el caso de España, donde hay aún más bajos salarios proporcionalmente.

La Unión Europea clasifica a los bajos salarios en tres grupos. El primero, los muy bajos salarios, incluye a los inferiores a 0,5 veces el salario mediano (en España el 0,42%); el segundo, los bajos salarios a los comprendidos entre el 0,5 y dos tercios del salario mediano; el tercero, los pequeños salarios a los que van de los dos tercios al 0,80 del salario mediano. En España, los porcentajes correspondientes en el año 1991 a los tres grupos eran del 9, 10 y 13%, lo que supone un total del 32% frente al 28% de Francia (que tiene el 0% en el grupo de muy bajos). Vd. CERC, *Les bas salaires dans les pays de la Communauté économique européenne*, La Documentation Française, nº 101, 2º trimestre de 1991.

¹⁹ El Coste Laboral Unitario o CLU resulta de dividir el coste laboral medio por trabajador por la productividad aparente del trabajo. El CLRU resulta a su vez de dividir el CLU por un índice de precios (el deflactor del PIB) y se considera habitualmente que es el elemento más pertinente para apreciar la incidencia de los costes laborales sobre el empleo.

²⁰ *European Economy*, nº 52, mayo de 1992. Entre 1974 y 1979 los CLUR se incrementaron en un porcentaje anual del 1%; entre 1980 y 1986 se redujeron un 2,2% anual (CES, 1996,84). Este proceso se habría acelerado durante los últimos años, especialmente en los años 1994 y 1995.

²¹ Cuando hablamos del conjunto de los asalariados, no incluimos a los que quedan al margen de la negociación colectiva o que perciben lo fundamental de sus retribuciones con independencia de la misma.

²² El coste de las políticas de mercado de trabajo en España suponía un 3,3% del PIB en 1995, habiendo experimentado un crecimiento de más del 22% entre 1990 y 1992 (OCDE, 1996, 502). El 80% corresponde a las prestaciones por desempleo y un 20% a las llamadas "medidas activas" de empleo (formación, apoyo a la creación de empleo), cuya utilidad es ampliamente discutible.

²³ S. Calonge y A. Manresa (1997), en un análisis a partir de la Encuesta de Presupuestos Familiares 1990-1991, concluyen que "la progresividad del sistema es prácticamente nula" y que "el efecto redistributivo de los impuestos considerados es muy pequeño".

²⁴ Según J. F. Martín Seco (1997) la diferencia de siete puntos con la media europea puede estar sobrevalorada ya que en la recaudación se consideran como ingresos los "derechos reconocidos", que incluyen cantidades crecientes de derechos pendientes de cobro y que alcanzan ya los dos billones de pesetas. Además la disminución de la presión fiscal media se produce de forma asimétrica: las últimas reformas fiscales han beneficiado abiertamente a las rentas de capital, a los grandes contribuyentes, a ciertas empresas... El Plan de Convergencia para el período 1997-2000 aprobado por el Gobierno prevé una leve reducción del crecimiento anual de los ingresos impositivos, que crecerían el 5,4% anual frente a un crecimiento del PIB del 5,8%. Sin embargo, es previsible que las presiones de la CEOE para sustituir las cotizaciones a la Seguridad Social por el IVA y la prevista modificación del IRPF que vería reducido su poder recaudatorio (compensado por el incremento de la imposición indirecta), originarán una reducción más sustancial de los impuestos y una redistribución regresiva de los mismos.

²⁵ Tal propuesta de desplazar las cotizaciones patronales a la Seguridad Social va en línea con las recomendaciones del llamado Informe Delors de la Comisión Europea (1994), de bajar el coste indirecto del trabajo poco cualificado mediante la reducción de las cotizaciones sociales. El efecto sobre el empleo de la sustitución de las cotizaciones sociales por el IVA ha sido un tema muy estudiado por los especialistas. Doménech, Fernández y Taguas (1997), analizando la relación entre fiscalidad sobre el

trabajo y el desempleo en la OCDE concluyen que la misma "dista mucho de ser robusta". Sin embargo, la sustitución de las cotizaciones sociales por un impuesto indirecto y regresivo como el IVA, que afecta más a quien tenga una propensión al consumo más alta, es decir los sectores de renta más baja, tiene implicaciones negativas desde el punto de vista de los asalariados. Hay otras fórmulas que favoreciendo la utilización del factor trabajo no resulten regresivas, como la modificación del módulo de las bases de cotización en el sentido de calcularse no sobre los salarios como actualmente, sino sobre el conjunto de los bienes invertidos y con una progresividad sobre la tasa de beneficios, para no penalizar los procesos intensivos en mano de obra.

La otra cara del asunto es el carácter claramente regresivo del IVA como impuesto sobre el consumo que grava más a los sectores de la población cuya propensión al consumo es mayor por disponer de rentas inferiores. Sobre el alcance de la regresividad vd. Calonge y Manresa (1997).

²⁶ Alain Lipietz (1995) expone que el marco europeo permite una amplia compensación salarial de la RTT, saltando por encima del marco de Maastricht que excluye la coordina-

ción de remuneraciones y que la Conferencia Intergubernamental de Amsterdam de junio de 1997 no ha cuestionado, a pesar de los tímidos intentos del nuevo gobierno francés presidido por Lionel Jospin. De esta forma se obviaría el rechazo, (que reconoce se ha producido en el movimiento AC!) a propuestas de menor compensación salarial, como las que él había defendido anteriormente.

²⁷ Vd. *Paroles de médecins du travail, Souffrances et précarités au travail*, Ed. Syros, París, 1994. Se muestra como los tiempos de transporte, las duraciones efectivas de trabajo y las cadencias deben ser calculados al día y a la semana.

²⁸ En la documentación presentada en la Conferencia Internacional sobre el reparto del Empleo organizada por el Gobierno Vasco (Análisis Preliminar, pág. 16), se resumen datos de una encuesta sobre las preferencias individuales en cuanto a la modalidad de la reducción del tiempo de trabajo celebrada en Suecia en 1988 que son en primer orden los permisos pagados, en segundo, reducción semanal, en tercero, más días festivos y sólo en cuarto la reducción diaria. No se indica diferenciación por sexos entre los encuestados.

²⁹ Sobre las implicaciones de género de la RTT ver Arantxa Rodríguez (dir., 1996)

Bibliografía

- ALBARRACÍN, Jesús, *La onda larga del capitalismo español*, Economistas, 1987.
- ALBARRACÍN, Jesús y MONTES, Pedro, "El debate sobre el reparto del empleo", *Viento Sur*, nº 12, 1993.
- ALVAREZ ALEDO, Carlos y otros, *La distribución funcional y personal de la renta en España*, CES, Colección Estudios, 1996.
- ANDRÉANI, Tony, "Critique des utopies de la fin du travail", en AC!, *Données and Arguments* nº 2, Éd. Syllepse, París, 1995.
- AZNAR, Guy, *Trabajar menos para trabajar todos*, HOAC, Madrid, 1994.
- BARRADA, Alfonso y GONZALO, Bernardo, *La Financiación de la Protección Social en España*, CES, 1997.
- BIHR, Alain, *Du "Grand Soir" à "L'Alternative"*, Les Editions Ouvrières, París, 1991.
- BOULIN, Jean Yves, CETTE, Gilbert y Taddei, Dominique (dirs.), *Le temps de travail*, Colección Futuribles, Syros,
- BOULIN, Jean-Yves, "Le point de vue de la sociologie", en *Réductions du temps de travail*, Cahier Travail et Emploi, La Documentation Française, París, 1995.
- CARRASCO, Cristina, "Un mundo también para nosotras", *Mientras Tanto*, nº 60, Invierno 1995.
- CARRASCO, Cristina, "Presente y futuro del trabajo. Apuntes para una discusión antropocéntrica", en Rodríguez, Arantxa et alii (eds.), *El futuro del trabajo*. Reorganizar y repartir desde las perspectiva de las mujeres, Bakeaz-CDEM, Bilbao, 1996.
- CASTELLS, M., «Los robots también llo-ran», *El País*, 9-12-1994.
- CERC, *Les bas salaires dans les pays de la Communauté économique européenne*, La Documentation Française, nº 101, 2º trimestre de 1991.
- CETTE, Gilbert y TADDEI, Dominique, *Temps de travail, mode d'emplois*, La Découverte, París, 1994.
- Comisión Europea, *Annual Economic Report*, Luxemburgo, 1997.
- Comité AC! du Ministère du Travail, "Des accords collectifs au "tout-temps partiel: Le "partage du travail" contre les femmes?", *Données and Arguments* nº 2, AC!, París, 1995.
- CONFAIS, Eric et alii, "Croissance française à l'horizon 2000: haut niveau du chômage ou réduction de la durée du travail?", *Revue de l'OFCE* nº 44, abril 1993.
- Consejo Económico y Social (CES), *El trabajo a tiempo parcial*, Informe nº 4, 1996.
- DOMÉNECH, Rafael, FERNÁNDEZ, María y TAGUAS, David, "La fiscalidad sobre el trabajo y el desempleo en la OCDE", *Papeles de Economía Española*, nº 72, 1997, 178-191.
- DRÈZE, J.H., MALINVAUD, E. et alii, *Growth and Employment. The Scope of an European Initiative*, Mimeo, Julio de 1993.
- DURÁN, María Angeles, "El papel de

- mujeres y hombres en la economía española, ICE, nº 760, febrero de 1997.
- DURAND, Jean-Pierre, "Vers la société du post-travail", *L'Homme et la Société*, nº 109, julio-septiembre 1993.
- ESPING-ANDERSEN, Gosta y ADAM BERNAD, Paula, "El reparto del trabajo, un viejo mito que no muere", *El País*, 7-4-1997.
- FUCINI, Joseph y Susan, *Working for the Japanese: Inside Mazda's American Auto Plant*, Nueva York, The Free Press, 1990.
- Fundación Tomillo (Centro de Estudios Económicos de la), *El empleo en España y Europa. Un análisis comparado por sectores*, Fundación Argentaria, 1996.
- GARRIDO MEDINA, Luis J., "Paro juvenil o desigualdad", *REIS*, nº 75, 1996.
- Gobierno Vasco, Conferencia Internacional sobre el Reparto del Empleo, Mimeografiado, Octubre de 1995.
- HUSSON, Michel, "Le volume de travail et son partage", *Revue de l'IRE*, nº 11, invierno 1993.
- HUSSON, Michel, "Réduction de la durée du travail et raison économique", *ACI, Données and Arguments* nº 1, Éd. Syllepse, París, 1994.
- HUSSON, Michel, "Les 35 heures contre le chômage", *Politis*, febrero-marzo-abril 1995, París.1
- International Labour Organisation (ILO), *World Employment 1996-1997: National Policies in a Global Context*, ILO, 1996
- LIPIETZ, Alain, *Changer d'économie*, Syros, 1992, París.
- LIPIETZ, Alain, "L'Europe sociale, défi de l'après Maastricht", *Politis*, febrero-marzo-abril 1995, París.
- LIPIETZ, Alain, *La société en sablier. Le partage du travail contre la déchirure sociale*, La Découverte, París, 1996.
- MANRESA, Antonio, CALONGE, Samuel y BERENGUER, Eduard, "Progresividad y Redistribución de los Impuestos en España, 1990-1991", *Papeles de Economía Española*, nº 69, 1996, 145-159.
- MARCHAND, O., "Une comparaison internationale des temps du travail", *Futuribles*, Nº. 165-166, mai-juin 1992.
- MARTÍN SECO, J. F., "El Pacto de Estabilidad y los Ingresos", *Página Abierta*, nº. 73, 1997.
- MARUANI, Margaret, "Les effets pervers du travail à temps partiel", *La Documentation Française*, París, 1993.
- MIGUEL CASTAÑO DE, Carmen y GONZÁLEZ CALBET, Luis, "Los costes laborales en España. Un análisis comparativo", *Economistas*, nº 74, 1997.
- MONTES, P., *Golpe de estado al bienestar*, Icaria, 1996.
- OCDE, *Perspectives de l'emploi 1994*, París, OCDE, 1994.
- OCDE, *Perspectives de l'emploi 1996*, París, OCDE, 1996.
- RECIO, Albert, "Reducción de la jornada de trabajo y empleo: interrogantes en torno a una consigna popular", en Hegoa, *Aquí no sobra na-*

- die. El trabajo en un mundo en cambio, Universidad del País Vasco, noviembre de 1995.
- RIGAUDIAT, Jacques, Reduire le temps de travail, Syros, París, 1993.
- ROCA JUSMET, Jordi, "La distribución de la renta entre clases sociales", en Miren Etxezarreta (Coord.), La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990, Icaria: Fuhem, 1991.
- RODRÍGUEZ, Arantxa et alii (eds.), El futuro del trabajo. Reorganizar y repartir desde las perspectiva de las mujeres, Bakeaz-CDEM, Bilbao, 1996.
- ROSDÜCHER, Jörg y SEIFERT, Harmut, "Reducción de la Jornada Laboral y Empleo: reducción de la jornada laboral en Alemania Occidental y su significado para la política de empleo", Conferencia Internacional sobre el reparto del trabajo y el Futuro del Empleo, Gobierno Vasco, Bilbao, Octubre 1995.
- SOTO CARMONA, Alvaro, El trabajo industrial en la España Contemporánea (1874-1936), Ed. Anthropos, Barcelona, 1989.
- TADDEI, Dominique, "Los efectos sobre el empleo de la reorganización-reducción del tiempo de trabajo", Revista de Economía y Sociología del Trabajo, nº15-16, Enero - Junio de 1992.
- VV.AA, Revista Hika, nº 60 y 62, 1995.
- VV.AA, Paroles de médecins du travail, Souffrances et précarités au travail, Ed. Syros, París, 1994.
- VV.AA, Viento Sur, nº 19, febrero 1995.
- VV.AA, "Estructura comparada de costes de las empresas en los principales países de la UE", Cuadernos de Información Económica, nº 97/98, Abril/Mayo 1995.
- VV.AA., Réductions du temps de travail, Cahier Travail et Emploi, La Documentation Française, París, 1995.
- WHITE, Michael, La Reducción de la Jornada de Trabajo, Colección Informes de la O.I.T., Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1989.
- ZARIFIAN, Philippe, Le Travail et l'événement, L'Harmattan, 1995, París.

TRABAJAR, REPARTIR Y COMPARTIR

HACIA UN REPARTO IGUALITARIO DEL TRABAJO

ARANTXA RODRÍGUEZ
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO-EUSKAL HERRIKO UNIBERSITATEA

R E S U M E N

ESTE ARTÍCULO ANALIZA LA CRISIS DEL EMPLEO Y LAS PROPUESTAS DE REPARTO DEL TRABAJO DESDE UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO. LA AUTORA DEFIENDE LA NECESIDAD DE QUE LAS PROPUESTAS DE REDUCCIÓN Y REDISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO DE TRABAJO SUPEREN EL LIMITADO MARCO DE ACTUACIÓN SOBRE EL MERCADO LABORAL E INCORPOREN UNA VISIÓN INTEGRADORA DE LA ECONOMÍA QUE TOME EN CUENTA LA CARGA GLOBAL DE TRABAJO REMUNERADO Y NO REMUNERADO QUE SE REALIZA EN LA SOCIEDAD. ESTO PERMITIRÍA NO SÓLO RESCATAR LA DIMENSIÓN OCULTA DE LA ECONOMÍA NO MONETARIZADA SINO TAMBIÉN REVELAR EL DESIGUAL REPARTO ACTUAL DE LA CARGA GLOBAL DE TRABAJO ENTRE MUJERES Y HOMBRES. SÓLO ENTONCES Y A PARTIR DE ESTA DIMENSIÓN REAL PODREMOS HABLAR DE FÓRMULAS QUE GARANTICEN QUE LA REDUCCIÓN DE LOS TIEMPOS DE TRABAJO CONLLEVE UNA REDISTRIBUCIÓN EFECTIVA Y UN REPARTO MÁS IGUALITARIO. Y SÓLO DE ESTE MODO PODREMOS SUPERAR LA VISIÓN PURAMENTE INSTRUMENTAL Y TECNOCRÁTICA DE LA REDUCCIÓN DEL TIEMPO DE TRABAJO Y RESCATAR EL POTENCIAL GENUINAMENTE EMANCIPADOR DE ESTAS PROPUESTAS EN LA CONSTRUCCIÓN DE UNA SOCIEDAD MÁS JUSTA E IGUALITARIA.

Introducción

En los últimos años, el desempleo se ha convertido en uno de los problemas más graves a los que se enfrenta la sociedad de fin de siglo. La magnitud del fenómeno y la incapacidad manifiesta de las políticas económicas y de empleo para avanzar hacia una solución efecti-

va a corto o medio plazo está teniendo graves consecuencias a nivel social, económico y político. Ya no se trata sólo de los conocidos efectos del paro sobre la pobreza y la exclusión social de amplios sectores de la población, de sus consecuencias sobre la precarización de las condiciones de acceso y participación en el mercado laboral, o de su impacto en

términos de la presión sobre el gasto público. En la actualidad, el paro se ha convertido también en un problema político de primer orden como reflejan el aumento de la conflictividad social y de las movilizaciones de colectivos de paradas(os) en toda Europa.

En este contexto, la búsqueda de políticas alternativas para atajar el paro y la precarización se plantea como una cuestión de máxima urgencia. Entre las diferentes propuestas, la reducción de los tiempos de trabajo ocupa un lugar central en el debate social. Bajo la consigna de «trabajar menos para trabajar todas(os)», esta antigua reivindicación sindical reaparece, en la década de los 90, como una alternativa innovadora y viable para combatir el desempleo. Y, a pesar de que el debate sigue estando fuertemente polarizado en torno a cuestiones como la organización flexible de los horarios, las modalidades de reducción de jornada o las compensaciones salariales, en los últimos años se ha ido forjando un amplio consenso social en favor de una reducción de la jornada laboral y el reparto del empleo.

Sin embargo, salvo raras excepciones, el debate sobre la reducción del tiempo de trabajo sigue estando básicamente cautivo de una forma de entender la sociedad y la economía muy restrictiva en la que el empleo remunerado y la actividad monetarizada constituyen el referente único de las propuestas; una forma de entender la organización social y económica parcial e inadecuada que subestima -cuando no ignora- buena parte de la actividad produc-

tiva humana, del trabajo de mujeres y hombres que no porque se desarrolle fuera del circuito monetarizado o del mercado deja de representar una contribución económica considerable; una forma de entender la economía y la sociedad androcéntrica e injusta y, por lo tanto, inaceptable para una propuesta que a menudo se presenta envuelta, incluso desde sectores institucionales, en un discurso de redistribución, justicia económica y progreso social.

En este artículo se defiende la necesidad de que las propuestas de reducción y redistribución del tiempo de trabajo superen el limitado marco de actuación sobre el mercado laboral e incorporen una visión integradora de la economía, asumiendo que el volumen total de trabajo invertido en actividades económicas incluye no sólo el trabajo remunerado sino también el trabajo no remunerado. Esta cuestión es de máximo interés porque además de revelar la dimensión oculta de la economía invisible permite reconocer la carga global de trabajo que se realiza en la sociedad y el reparto actual de esa carga. Sólo entonces y a partir de esta dimensión real podremos hablar de fórmulas que garanticen que la reducción de los tiempos de trabajo conlleve una redistribución efectiva y un reparto más igualitario. Y sólo de este modo podremos superar la visión puramente instrumental y tecnocrática de la reducción del tiempo de trabajo y rescatar el potencial genuinamente emancipador de estas propuestas en la construcción de una sociedad más justa e igualitaria.

1. La crisis del empleo

La aparición y, sobre todo, la persistencia del desempleo masivo, desde principios de la década de los 70, ha llevado a la progresiva aceptación entre numerosos sectores sociales de que el empleo no sólo se ha convertido en un «bien escaso» sino que, tal y como lo conocemos en la actualidad, pudiera estar en vías de desaparición. Esta idea viene respaldada, a priori, por numerosos indicadores de escasez y precariedad. Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 1994), el número de personas desempleadas o subempleadas en todo el mundo alcanzaba, a mediados de los años 90, los 800 millones. En la Unión Europea, el paro ha ido en constante aumento durante las dos últimas décadas hasta superar en la actualidad los 18 millones de personas desempleadas, un 11% de la población activa (EC, 1996). En el Estado español, con los niveles de desempleo más altos de la Unión Europea, en torno al 20%, el paro afecta a más de 3 millones de personas (INE, 1997).

El paro estructural masivo se ha instalado en la sociedad de fin de siglo y, frente al optimismo liberal de épocas pasadas, pocas(os) confían hoy en que la reactivación económica o las políticas de empleo vigentes puedan situarnos de nuevo en el tan ansiado camino del pleno empleo. En la actualidad, es difícil seguir manteniendo que los altos niveles de paro que sufren gran parte de las economías industriales avanzadas son un fenómeno puramen-

te coyuntural provocado por el crecimiento lento y débil de los últimos años. De hecho, la novedad de la etapa actual es precisamente que incluso en los periodos de mayor dinamismo económico, las tasas de paro se mantienen extraordinariamente altas y la recuperación de los indicadores de crecimiento no se corresponde con incrementos equivalentes del empleo¹. Y aunque no faltan quienes continúan insistiendo en que la solución al paro está en una política expansiva que estimule la inversión y la dinámica económica², el fantasma del *crecimiento sin empleo* aleja sin cesar las perspectivas de una recuperación de los niveles de ocupación anteriores a la crisis.

Por otra parte, el fracaso de las políticas macroeconómicas y de empleo para resolver el problema del paro es hoy ampliamente reconocido³ y la capacidad de las consabidas recetas de ajuste, desregulación y flexibilidad para lograrlo en un futuro próximo esta cada vez mas en entredicho. Y es que, tras casi dos décadas de ajustes y reestructuración, de aumentar la flexibilidad y de reducir los costes laborales, las tasas de paro son hoy, en la mayoría de los países industrializados, mas altas que nunca. Y si esto era, de algún modo, previsible⁴, lo cierto es que los últimos años han puesto en evidencia los límites de unas políticas que, en aras de aumentar la flexibilidad del mercado de trabajo, han sancionado la inestabilidad, la precarización y la informalización laboral sin que ello haya servido para reducir los niveles de paro. Entre el fra-

caso y la resignación, el pleno empleo se ha convertido en una quimera inalcanzable y, en consecuencia, ha ido desapareciendo gradualmente como objetivo mismo de la política económica.

En este contexto, en los últimos años, ha ido ganando terreno la idea de que el declive del empleo es la «crónica de una muerte anunciada» (Aznar, 1994), resultado de una tendencia a largo plazo, de la transición hacia una sociedad postindustrial que esta eliminando gradual y sistemáticamente el trabajo humano de los procesos de producción, y que deja paso a una era de *crecimiento sin nuevos empleos*. La causa fundamental de este declive habría que buscarla en la nueva naturaleza del progreso técnico basado en la informatización de la sociedad y la generalización del uso de las tecnologías que la sostienen: la informática, la robótica, las telecomunicaciones (Aznar, 1994, Gorz, 1989)⁵. Nos enfrentamos, según este punto de vista, a una verdadera revolución tecnológica que en el futuro reducirá drásticamente el número de horas necesarias para la producción en todos los sectores económicos; una reorganización profunda que nos coloca ante nada menos que el «fin del trabajo»⁶ (Rifkin, 1996; Schaff, 1997).

El déficit de empleo sería, entonces, la expresión más clara de la desaparición progresiva e inevitable del trabajo; de una escasez provocada por el desarrollo tecnológico y sus efectos sobre la productividad del trabajo asalariado. Sin embargo, a pesar de la fasci-

nación que ejerce esta idea del paro tecnológico, la relación entre cambio técnico y empleo no está predeterminada. Es cierto que históricamente los avances técnicos han contribuido a aumentar la productividad del trabajo, esto es, la cantidad de producción por unidad de trabajo. Pero no es menos cierto que en los últimos 200 años esta tendencia ha sido compatible con una ampliación global de la fuerza de trabajo asalariada y del empleo⁷. Y es que una mayor productividad únicamente significa que el número total de horas de trabajo necesario para producir un determinado volumen de bienes y servicios es menor, lo cual no implica necesariamente que el número de puestos de trabajo disminuya. Que aumente o disminuya el empleo dependerá de cómo se comporten otras variables en relación con la productividad, especialmente el volumen de producción y la intensidad del trabajo⁸ (Recio, 1997).

En este sentido, algunas(os) analistas han destacado que un factor clave para explicar el déficit actual de empleo es el estancamiento -incluso la inversión- de la tendencia a una reducción de la duración anual de la jornada laboral a tiempo completo en los principales países industriales, desde mediados de los años 80 (Marchand, 1992; Husson, 1994). Esta evolución supone una regresión dramática con respecto a la dinámica que permitió reducciones considerables de la jornada anual entre los años 1960 y 1985 en la mayoría de estos países. Así, en ese periodo, la jornada anual se redujo en más de un 20% en

países como Bélgica, Holanda o Alemania Federal, donde la duración inicial de la jornada era comparativamente mas alta. En Francia, la duración media de la jornada se redujo en un 1% anual entre 1960 y 1980 mientras que en Suecia, EE.UU. y Canadá, donde las jornadas laborales de partida eran más cortas, el descenso fue relativamente menor. A partir de 1980, esta tendencia a la baja de la duración de la jornada laboral a tiempo completo se frena en todos los países de la OCDE excepto en Alemania, aumentando ligeramente en Suecia, EE.UU. y Canadá. Desde entonces, la única reducción significativa del tiempo medio de trabajo remunerado se ha producido por la extensión del trabajo a tiempo parcial, una modalidad que ha crecido espectacularmente a partir de 1985 (INSEE, 1997)⁹.

Por otra parte, la idea del fin del trabajo parece un poco precipitada a la vista de algunos estudios recientes que muestran que el ritmo de crecimiento del empleo no ha variado prácticamente en los últimos 35 años en los países de la OCDE, incluida la década de los 70. Así, un informe reciente de la OIT (1997) asegura que si se tiene en cuenta la evolución a largo plazo del número total de horas trabajadas al año -en lugar del número de trabajadoras(es) en activo- no es posible confirmar una reducción de la oferta de trabajo en estos países; no se ha producido una disminución ni en la cantidad de trabajo disponible ni en la intensidad del ritmo de crecimiento del empleo. En la misma línea, la Comisión Europea afirma

que, contrariamente a lo que se piensa, la intensidad de empleo, es decir el componente de empleo en el crecimiento no sólo no se ha deteriorado en los últimos años en la Unión Europea sino que es mayor en la actualidad que en la década de los 60 (CE, 1994)¹⁰.

Ahora bien, si no es posible confirmar un declive generalizado del empleo en los países industrializados, si puede confirmarse, sin embargo, una transformación radical de las condiciones de empleo en las últimas décadas (Wood, 1989). Es decir, el paro masivo y el déficit de empleo no reflejan tanto el fin del trabajo o el colapso de la sociedad salarial como la crisis y quizás el fin del modelo de organización de las relaciones laborales dominante en las sociedades más industrializadas antes de la crisis económica de los 70 (Offe, 1997). Porque lo que escasea en la actualidad no son los empleos sino cierto tipo de empleos que todavía hoy seguimos considerando «normales», esto es, empleos estables, con contratos de duración indefinida, a tiempo completo y con una delimitación precisa de funciones. De hecho, el alarmante descenso de la proporción de estos empleos «normales» coincide con la proliferación de nuevas formas de contratación «atípicas»: temporales, a tiempo parcial, discontinuas, intermitentes, por cuenta propia, etc. Esta coincidencia sugiere que lo que esta en cuestión no es la generación de empleo -aunque esta sea insuficiente en relación a la evolución de la población activa- sino el tipo de empleo que se crea.

La dinámica reciente del empleo en la Unión Europea (15) parece confirmar esta tendencia a la sustitución de empleos estables y a tiempo completo por empleos temporales y/o a tiempo parcial. Se calcula que más de la mitad de los empleos creados desde 1980 en la UE han sido temporales o atípicos (CES, 1996). Según datos de Eurostat, en la primera mitad de la década de los 90, la mayoría de los empleos creados fueron empleos a tiempo parcial mientras que los empleos destruidos durante ese mismo periodo correspondieron casi íntegramente a empleos de jornada completa. Sólo en 1995, tres cuartas partes de los empleos creados fueron a tiempo parcial. La misma evolución puede apreciarse en relación con los empleos temporales, que representan una proporción creciente de los nuevos empleos creados en la UE en esta década. En 1995, el total del incremento del empleo masculino y casi la mitad del incremento neto del empleo femenino de la UE correspondió a contratos temporales¹¹ (EC, 1996).

La reorganización del empleo aparece igualmente reflejada en un estudio realizado por Husson (1994) sobre la evolución del empleo en cinco países europeos, Japón y Estados Unidos, en el periodo 1979-1989. Para los cinco países europeos considerados, el análisis de Husson revela una evolución aparentemente contradictoria: de una parte, la creación de casi cuatro millones de empleos netos; de otra, una reducción del volumen global de trabajo del 0,2% anual durante esa década. Esta

peculiar combinación se explica, fundamentalmente, por el aumento del empleo a tiempo parcial que representa un 83% del empleo neto. De manera que una valoración por horas de trabajo, en vez de puestos de trabajo, refleja que el volumen de horas de trabajo aportadas por los nuevos empleos (5,3 millones) de jornada parcial es muy inferior al de las que se pierden por la desaparición de los empleos (1,3) de jornada completa; la pérdida neta es de casi 3.300 millones de horas de trabajo. Paralelamente, el aumento del trabajo a tiempo parcial se corresponde con una creciente feminización de la fuerza de trabajo resultado de una distribución muy desigual de los nuevos empleos entre hombres y mujeres. El saldo de casi 4 millones de empleos netos se obtiene de descontar de los 4.700.000 empleos femeninos creados, la pérdida de 700.000 empleos masculinos. Pero mientras que casi dos tercios de los nuevos empleos femeninos son a tiempo parcial (3.300 millones de horas), prácticamente todos los empleos masculinos desaparecidos son de jornada completa (6.500 millones de horas), lo que explica el mencionado déficit de horas de trabajo. La feminización del empleo camina, por tanto, de la mano del empleo a tiempo parcial hasta el punto de que el trabajo a tiempo parcial de las mujeres se ha convertido en una de las modalidades más significativas del mercado de trabajo y la más generalizada del empleo «atípico».

Por otra parte, la reorganización del mercado laboral y, especialmente, el

auge de las modalidades de contratación «atípicas» está estrechamente relacionado con una tendencia a la diversificación y flexibilización de los horarios. En opinión de algunas(os) expertas(o), la organización estandarizada y homogénea del horario laboral, típica de las sociedades industriales fordistas, está dejando paso a una creciente diversificación de los horarios, de los ritmos y de la duración del tiempo de trabajo asalariado. Esta tendencia estructural viene marcada tanto por factores de tipo económico asociados a una utilización más eficiente de la capacidad instalada, como a factores de tipo socio-cultural derivados fundamentalmente de cambios demográficos, en la estructura familiar y en la participación de las mujeres en el mercado laboral, que están transformando la organización social del tiempo (Boulin *et al.*, 1992). Pero si la búsqueda de la flexibilidad se ha convertido en el *leit motif* empresarial o institucional, las hipotéticas ventajas de un horario variable e individualizado son escasamente visibles para la mayoría de las(os) asalariadas(os). Por el contrario, en el contexto actual, la flexibilización es uno de los caballos de batalla de la negociación colectiva y su relación con la precarización es difícilmente soslayable.

De manera que más que del fin del trabajo (asalariado) y de escasez parece más adecuado hablar de reorganización y, en particular, de precarización del mercado laboral¹² situando el paro masivo en el contexto de los procesos de reestructuración económica y las

políticas neoliberales de ajuste seguidas por la mayoría de los países desde principios de los años 80 (Lipietz, 1989; Recio, 1995), uno de cuyos resultados más visibles ha sido la precarización de las condiciones de acceso y participación en el mercado laboral. En este sentido, coincidimos con Bouffartigue (1997) que «el desempleo adquiere todo su significado sólo en su estrecha imbricación con una precarización de la condición asalariada» y que el desempleo de larga duración no es sino la punta del iceberg llamado precarización de empleo donde la multiplicación de modalidades de empleo y la precarización jurídica del contrato de trabajo se combinan con otras formas de gestión del trabajo y del tiempo que individualizan y fragilizan la relación salarial. Sólo en este sentido, y admitiendo que puede haber una cierta irreversibilidad en las transformaciones de la condición salarial en los últimos veinte años, puede decirse que el trabajo asalariado ha perdido su centralidad en la sociedad, ha dejado de cumplir su función como pilar de asignación y distribución de ingresos y derechos sociales e, implícitamente, como factor de integración y ciudadanía (Offe, 1997).

2. *El trabajo oculto y la economía invisible*

El diagnóstico sobre la crisis del empleo es la base sobre la que se fundamenta el consenso social sobre el fin del trabajo. Sin embargo, la contracción

del empleo y la reorganización de las condiciones de trabajo en la economía mercantil refleja sólo una parte de la dinámica del mundo del trabajo. Más o menos acertado, este diagnóstico se limita exclusivamente al ámbito del trabajo asalariado, el empleo, paradigma del trabajo en las sociedades industriales avanzadas, pero en ningún caso la única modalidad de trabajo que se realiza en la sociedad y en el mundo. Junto con el trabajo asalariado coexisten toda una serie de actividades productivas que si bien no derivan una compensación monetaria requieren una inversión de tiempo y energía con el objetivo de producir bienes y servicios para otras personas. Entre estas actividades se incluyen las de autoproducción, de subsistencia, la ayuda familiar, el trabajo voluntario y, especialmente, el trabajo doméstico.

Limitar el concepto de trabajo a aquellas actividades que proporcionan una remuneración y que se sitúan dentro de la lógica del intercambio mercantil implica confundir trabajo con empleo y, de este modo, ignorar gran parte de la actividad productiva que se realiza diariamente fuera del mercado laboral y la importante contribución económica que ésta representa. La subestimación del valor de la producción total es consecuencia de la exclusión de los Sistemas de Cuentas Nacionales (SCN)¹³ de toda la producción, distribución, consumo, acumulación o transmisión de los bienes y servicios que no pasan por el mercado. Al mismo tiempo, la exclusión de los SCN de la producción

no mercantil conlleva que la población que realiza esa producción tampoco sea contada como fuerza de trabajo ni aparezca en las estadísticas laborales ya que, por definición, ésta consideración exige una relación de intercambio de tiempo a cambio de una remuneración. De este modo, la exclusión de la producción no remunerada implica no sólo la subestimación del valor de los bienes y de la riqueza producida sino del volumen de horas y de la contribución económica que realizan amplios sectores de la población¹⁴. Pero, además, desde el punto de vista del argumento sobre la «escasez», restringir el concepto de trabajo al empleo supone desestimar un volumen de horas de trabajo y de valor nada despreciable. Y, puesto que buena parte del debate sobre el reparto del trabajo gira en torno a la idea de la escasez, parece razonable que, antes de abordar la cuestión de su redistribución, tengamos en cuenta cuál es y cómo se distribuye en la actualidad la carga total de trabajo, remunerado y no remunerado, que se realiza en la sociedad.

Para las mujeres, la no consideración de la producción fuera del mercado tiene una importancia económica y política particular no sólo porque son ellas quienes dedican una mayor proporción de su tiempo productivo a actividades no remuneradas, sino porque la sobrerrepresentación en estas actividades, especialmente del trabajo doméstico, es un factor clave de su subordinación. Por esta razón, visibilizar la contribución económica de las mujeres

y dar carta de identidad al trabajo doméstico ha sido uno de los ejes fundamentales de actividad del movimiento feminista prácticamente desde sus orígenes. Pero ha sido sobre todo en las últimas dos décadas cuando la estimación de la producción doméstica y de la aportación de las mujeres se ha convertido en una cuestión política y teórica prioritaria apoyada por importantes avances conceptuales, teóricos y metodológicos que han permitido mostrar cada vez con más claridad la cara oscura y el sexo oculto de la economía (Benería, 1992, 1995; Waring, 1988; Carrasco, 1991; Durán, 1987).

A nivel contable, una amplia variedad de estudios en diversos países se han ocupado de cuantificar y valorar en términos monetarios la dimensión del trabajo no remunerado¹⁵. La conclusión que se extrae de estos estudios es inquietante: el valor de la economía invisible, ocultada por las estadísticas oficiales, representa entre una tercera parte y la mitad del valor del PIB oficial (Godschmidt-Clermont, 1995; Durán, 1997), la mayor parte del cual es producido por mujeres en la esfera privada. Esta conclusión coincide con la recogida en el informe del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo Humano (PNUD) del año 1995, uno de los documentos que, en fechas recientes, más ha contribuido a dar a conocer el alcance de la producción no monetarizada y de la aportación de las mujeres a la economía mundial. A partir de datos sobre la utilización del tiempo de mujeres y hombres en una mues-

tra de 31 países¹⁶, el informe PNUD desvela, en primer lugar, que aproximadamente la mitad del tiempo total de trabajo de mujeres y hombres en el mundo se dedica a actividades económicas en el mercado o el sector de subsistencia; la otra mitad, se dedica, por lo general, a actividades no remuneradas (no registradas) en el hogar o en la comunidad. En segundo lugar, los datos revelan que, en casi todos los países que se incluyen en la muestra, las mujeres trabajan mayor cantidad de horas que los hombres, realizando un promedio del 53% de la carga total de trabajo en los países en desarrollo y un 51% en los industrializados¹⁷. Y, tercero, los datos muestran que, aunque las mujeres realizan más de la mitad de la carga global de trabajo en el mundo, sólo un tercio de ese tiempo de trabajo -tanto en países industrializados como en los países en desarrollo- corresponde a actividades comerciables remuneradas incluidas en los SCN. En los países industrializados, las mujeres dedican dos tercios de su tiempo total de trabajo a actividades no remuneradas y un tercio a actividades remuneradas. En contraste, los hombres dedican dos tercios a actividades remuneradas y un tercio a actividades no remuneradas. En los países en desarrollo, más de las tres cuartas partes del trabajo masculino se realiza en actividades remuneradas, mientras que dos tercios del trabajo de las mujeres queda fuera de los SCN. En consecuencia, mientras la mayor parte del trabajo masculino percibe ingresos y el reconocimiento por su contribución

económica, la mayor parte del trabajo femenino sigue estando no remunerado y no valorado, sigue siendo invisible¹⁸.

Según el Informe PNUD, si se contabilizara el trabajo no remunerado como si fueran transacciones de mercado, aplicándole los salarios corrientes, el valor monetario producido en el año 1995 se estima en unos 16 billones (16.000.000.000.000) de dólares, es decir, una suma superior a un 70% del monto oficialmente estimado del producto mundial de ese año, 23 billones de dólares¹⁹. Esta estimación incluye el valor del trabajo no remunerado realizado por mujeres y hombres así como la remuneración insuficiente del trabajo femenino en el mercado, con los salarios predominantes. De esta suma, la contribución no monetarizada e invisible de las mujeres se estima en 11 billones de pesetas, esto es casi un 70% del total de la producción no monetarizada y un 50% del PIB mundial en ese año.

La valoración monetaria del trabajo no remunerado representa un paso importante en la visibilización de este trabajo y de su contribución económica y, en consecuencia, de la de las mujeres. Porque aunque esto no haya servido para su redistribución o remuneración, al menos la estimación contable permite, como dice Vandelac (1994), traducir ese trabajo 'de amor' en términos de dinero y, de este modo, trasladar el debate a la esfera pública. Pero un planteamiento que se limite a la contabilización puede llevar también a equívocos. En primer lugar, porque

la exclusión del trabajo doméstico de los SCN no es sólo una cuestión de sexismo y androcentrismo científico; la exclusión se deriva de la propia conceptualización reduccionista de la disciplina económica construida sobre la base de una consideración muy restrictiva de lo que constituye una actividad económica (la que pasa por el mercado) y a partir de categorías analíticas y conceptuales específicas sobre el comportamiento racional de las personas, el concepto de trabajo y trabajador/a, de producción, de familia, etc. (Borderías *et al.*, 1994). En segundo lugar, porque en la medida en que este planteamiento asimila el funcionamiento de la esfera doméstica y la esfera mercantil y reduce su valoración a una única dimensión, la monetaria, puede crear la impresión equívoca de que esta estimación económica refleje adecuadamente el conjunto de las actividades (productivas y reproductivas) domésticas, contribuyendo de hecho a «enmascarar la naturaleza y el funcionamiento de las relaciones de sexo y de clase propias de la esfera de la reproducción doméstica que es la familia» (Vandelac, 1994:161). Y, por último, porque asimilar miméticamente las actividades domésticas con las de mercado refuerza la ilusión de que estas son dos esferas de funcionamiento y de relación autónomas e independientes cuando, en realidad, el grado de interdependencia es absoluto (Picchio, 1994). Y no sólo porque el nivel de disponibilidad (sobre todo masculina) para el mercado laboral descansa, en gran parte, en la producción do-

méstica (sobre todo femenina), sino porque la propia delimitación del tiempo de trabajo asalariado se estructura sobre la base de una diferenciación espacial y temporal previa entre tiempo de trabajo para el mercado y tiempo de trabajo de no mercado; la relación salarial, el contrato de trabajo, la regulación laboral, sólo es posible sobre la base de esa diferenciación que excluye los espacios de no mercado de una regulación contractual monetaria (como no sea la que lleva implícita el contrato matrimonial). De hecho, sólo es posible hablar de tiempo «productivo» y «no productivo», de la vida, en la medida en que una parte del tiempo diario se convierte en una prestación delimitable, medible e intercambiable; una actividad cuyo producto esta destinado a y es apropiado por otras personas a cambio de una compensación monetaria (Gorz, 1995).

Por todo ello, la valoración mercantil del trabajo doméstico es importante pero insuficiente porque, en última instancia, la importancia de la producción doméstica no está sólo en su gratuidad, en el hecho de que por realizarse en el marco de una relación familiar la producción de bienes y servicios no derive un valor monetario; ni en su contribución estratégica al funcionamiento de todo el sistema económico, en su capacidad subsidiaria de la reproducción social a través del abaratamiento del coste de reproducción de la fuerza de trabajo. Su importancia radica, sobre todo, en las relaciones sociales que se construyen en la esfera privada; unas

relaciones que implican la apropiación de la capacidad de trabajo doméstico y, por consiguiente la indefensión, la dependencia y la inseguridad económica para quienes lo realizan, pero que se establecen, además, sobre el control de la sexualidad y de la capacidad reproductiva de las mujeres que es la base de la sociedad de sexos.

Pero, la valoración del trabajo doméstico no es sólo una cuestión de justicia para las mujeres. Este debate sirve para mostrar que la carga global de trabajo en la sociedad incluye mucho más que el trabajo monetarizado y, por tanto, que lo que habitualmente llamamos «economía» se refiere únicamente a la mitad monetarizada de todas las actividades de producción, distribución, consumo, acumulación e intercambio de bienes y servicios. Hoy más que nunca, cuestionar y superar esta visión reduccionista y sesgada de la economía y la sociedad es una condición necesaria para avanzar en las propuestas sobre redistribución del trabajo y de la renta.

3. El reparto actual del trabajo entre mujeres y hombres

Desde una perspectiva integrada de la economía, la carga global de trabajo que se realiza en una sociedad se compone del volumen de horas de trabajo que se invierten en el mercado laboral más el número de horas que se dedican al trabajo fuera del mercado. El cálculo de esta carga global se estima,

generalmente, a partir de las encuestas de presupuestos de tiempo.

En el Estado español, datos aportados por Durán (1997) a partir de la encuesta del CIRES de 1996 sobre usos del tiempo muestran que la carga global de trabajo para la población mayor de 18 años representa un promedio de 2.285 horas de trabajo al año, de las cuales 645 horas corresponden a trabajo remunerado y 1.640 horas a trabajo no remunerado. Esto significa que, del total de horas de trabajo realizadas por la población adulta a lo largo del año, casi tres cuartas partes (72%) corresponden a trabajo no monetarizado y sólo el 28% es trabajo monetarizado. Así pues, en línea con las pautas de distribución del tiempo de trabajo recogidas en el Informe PNUD mencionado más arriba, también en el Estado español el grueso de las horas de trabajo corresponde a la producción no monetarizada; el tiempo total invertido en esta producción es más del doble de la monetarizada²⁰.

Como puede apreciarse en el Cuadro 1, esta carga global de trabajo está repartida de un modo notoriamente desigual entre mujeres y hombres. El trabajo no monetarizado recae desproporcionadamente en manos de las mujeres que realizan el 80% de ese trabajo. Esta actividad, de hecho, ocupa la mayor parte del tiempo productivo de las mujeres, un 87%, mientras que el trabajo monetarizado apenas representa un 13%. En contraste, los hombres dedican el 56% de su tiempo de trabajo a actividades remuneradas y un 44% a las no remuneradas. Estos datos confirman que, para la mayoría de las mujeres, el trabajo doméstico sigue siendo la principal actividad diaria, mientras que el trabajo remunerado ocupa un lugar secundario, subordinado a las actividades domésticas. Los hombres, por el contrario, tienen como ámbito fundamental de actividad productiva el trabajo extradoméstico. Por tanto, no puede sorprender que en la encuesta

Cuadro 1

Distribución de la carga semanal de trabajo por sexos en el estado español, incluyendo vacaciones y estructura demográfica (en horas y centésimas y en % sobre el total de horas de trabajo)

	Mujeres	Hombres	Total M+H	% participación total trabajo		
				Mujeres	Hombres	Total
Trabajo monetarizado	8.24	17.98	26.22	31	69	100
Trabajo no monetarizado	56.07	13.87	64.94	80	20	100
Carga total de trabajo	64.31	31.85	96.16	67	33	100

Fuente: Durán, 1997 a partir de la encuesta CIRES sobre Uso del Tiempo, 1996.

realizada por el CIRES en 1991, el 65% de las mujeres mayores de 18 años manifestaran que la organización de su tiempo depende principalmente de los horarios de la familia mientras que un porcentaje equivalente de los hombres encuestados (61%) definiría los horarios de trabajo como los que más condicionan su vida cotidiana (IOE, 1996: 23).

La encuesta CIRES no sólo revela la desigual distribución del trabajo no monetarizado sino también de la carga global de trabajo entre mujeres y hombres. La elevada participación de las mujeres en las actividades no monetarizadas y el mayor peso de estas actividades en la carga global de trabajo implica que las mujeres contribuyen con dos tercios (67%) del total de horas de trabajo. De manera que si se tiene en cuenta la carga global de trabajo remunerado y no remunerado, la jornada real de trabajo semanal a lo largo del año -esto es incluyendo vacaciones- es para las mujeres el doble que para los hombres: 64 horas y 31 minutos semanales frente a 31 horas y 85 minutos. Este extraordinario diferencial se mantiene debido al elevado número de horas de dedicación de las mujeres al trabajo doméstico.

La estructura del reparto del tiempo global de trabajo entre mujeres y hombres aparece reflejada en términos similares en la Encuesta de Presupuestos de Tiempo elaborada por Eustat (Instituto Vasco de Estadística) en 1991 para la Comunidad Autónoma Vasca (CAV). La encuesta muestra que las personas adultas dedican al trabajo un total²¹ de 10

horas y 41 minutos diarios, un 54% del cual corresponde al trabajo no remunerado o doméstico²² y el 46% restante al trabajo principal remunerado. Como en el caso español, la distribución entre mujeres y hombres vascas es muy desigual. En términos del tiempo invertido, las mujeres contribuyen diariamente, en períodos no vacacionales, 1h17' más que los hombres y realizan un 54% de la carga global de trabajo diario. En relación a la distribución entre trabajo remunerado y no remunerado, las mujeres dedican casi cuatro veces más tiempo (4h44') que los hombres al trabajo doméstico (1h15'), casi el 80% de su jornada de trabajo diaria; los hombres dedican casi tres veces más tiempo (3h27') que las mujeres (1h15') al trabajo remunerado, un 74% de su jornada de trabajo diaria.

Además, la encuesta de la CAV identifica distintos tipos de jornadas diarias que reflejan diferentes formas de distribuir y organizar el tiempo de diversos grupos. El sexo y la relación con la actividad aparecen, junto con la edad, como los determinantes fundamentales de la organización del tiempo. El Cuadro 2 muestra la distribución entre tiempo de trabajo remunerado y no remunerado para mujeres y hombres en distintas situaciones de actividad.

De este cuadro se deducen varias cuestiones de especial interés. En primer lugar, que el trabajo doméstico es una condición común a todas las mujeres, cualquiera que sea su situación de actividad; en todos los casos (exceptuando entre las personas dedicadas a las

Cuadro 2
Tiempo medio dedicado al trabajo por sexos según la situación de actividad
(horas y minutos)

	OCUPADAS/OS		PARADAS/OS		JUBILADAS/OS		ESTUDIANTES		L. HOGAR	
	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H
Trabajo no remunerado (doméstico)	3:29	1:15	3:24	1:02	4:54	1:31	1:15	0:52	6:35	7:27
Trabajo remunerado	4:29	5:42	0:18	0:00	0:04	0:16	0:04	0:16	0:09	0:00
Carga Total de trabajo diario	7:58	6:57	3:42	1:02	4:58	1:47	1:19	1:08	6:44	7:27

Fuente: Encuesta de Presupuestos de Tiempo. Análisis de las diferencias entre géneros en el uso del tiempo. EUSTAT, 1993.

labores del hogar!) las mujeres dedican significativamente más tiempo al trabajo doméstico que los hombres, aunque el diferencial varía en función de que participen o no en el mercado laboral. En segundo lugar, que la dedicación de los hombres al trabajo doméstico es relativamente independiente de su situación de actividad. ocupados, parados y jubilados dedican una cantidad de tiempo muy similar a las tareas domésticas. Tercero, que las mujeres que tienen una ocupación laboral dedican al trabajo doméstico algo menos de la mitad del tiempo que las que se dedican exclusivamente a las tareas del hogar. Cuarto, que las mujeres con una ocupación laboral dedican más del doble de tiempo que los hombres en esa misma situación a las tareas domésticas y al cuidado de las personas. Y, quinto, que la jornada diaria de trabajo de las mujeres con empleo se divide casi al 50% entre trabajo remunerado y no remunerado y su jornada efectiva supera en una

hora la jornada diaria de los hombres con empleo²³.

En resumen, estos datos revelan el mantenimiento de una estructura dual y asimétrica del reparto del tiempo global de trabajo entre actividades remuneradas y no remuneradas y entre mujeres y hombres. El trabajo doméstico continúa recayendo predominantemente sobre las mujeres mientras que los hombres delegan esa actividad y mantienen una distribución fuertemente sesgada hacia el trabajo remunerado. Sin embargo, la dedicación de las mujeres al trabajo doméstico varía significativamente según su situación de actividad. En particular, la participación laboral es determinante para las mujeres porque reduce considerablemente su dedicación al trabajo doméstico aunque, incluso cuando tienen un empleo, su contribución es siempre mucho mayor que la de los hombres. En contraste, los hombres muestran una sorprendente impermeabilidad y su aportación a las

tareas domésticas se mantiene constante independientemente de que estén empleados, parados o jubilados. El reparto desigual del trabajo doméstico sigue siendo, por tanto, una realidad que afecta a las mujeres independientemente de su condición laboral. En un contexto de creciente incorporación de las mujeres al mercado laboral esa desigualdad supone, de hecho, la consolidación de una doble jornada femenina y, en consecuencia, que las mujeres que tienen una ocupación laboral tienen, en general, menos tiempo libre que sus equivalentes masculinos: según la Encuesta vasca, como promedio una hora diaria menos²⁴. No puede extrañar, entonces que la escasez de tiempo se haya convertido en uno de los problemas centrales para las mujeres de nuestra época (Grau, 1991).

3.1. Cambios en el reparto del trabajo no remunerado entre mujeres y hombres

La desigual distribución de la carga de trabajo remunerado y no remunerado entre mujeres y hombres es una constante que aparece reflejada en todas las encuestas de usos del tiempo. Y sin embargo, en los últimos años, han aparecido algunos indicios relevantes de cambios en el reparto del trabajo entre mujeres y hombres. Un conocido estudio elaborado por Gershuny y Robinson (1991) sobre la evolución de los usos del tiempo, entre 1960 y 1985, en seis países industrializados²⁵, identifica dos dinámicas de cambio funda-

mentales: por una parte, una tendencia a la disminución en el tiempo dedicado globalmente a trabajo doméstico y, por otra, una tendencia a la reducción en la cantidad de tiempo invertido por las mujeres y un aumento en la de los hombres.

En relación a la primera de estas dinámicas, la tendencia a una reducción en la cantidad de tiempo dedicado al trabajo doméstico, Gershuny y Robinson estiman que, entre la década de los 60 y los 80, el trabajo doméstico rutinario (limpieza, cocina, etc.) se redujo entre una hora y hora y media por día en los seis países estudiados. Generalmente, esta tendencia se explica como resultado del desarrollo y difusión de las tecnologías domésticas ahorradoras de tiempo de trabajo y de la substitución de servicios producidos en el hogar por servicios comerciales y públicos. Sin duda, la mejora del equipamiento doméstico ha tenido un efecto importante en la organización del trabajo en esta esfera, pero la «paradoja del trabajo doméstico» es que la reducción del tiempo invertido en tareas rutinarias, facilitada por la mecanización y mejora de la productividad doméstica, se ha visto más que compensada tanto por el aumento del tiempo dedicado a otras tareas como el cuidado de las personas o la compra como por el aumento de los estándares de la vida doméstica²⁶. Esta evolución pone de manifiesto que los avances técnicos en sí mismos no garantizan la disminución de la dedicación diaria a las tareas domésticas sino que son las relaciones

sociales en el interior del hogar las que determinan fundamentalmente el uso que se hace de la tecnología disponible (Gardiner, 1997). Igualmente, en lo que respecta al efecto de sustitución de la producción doméstica por producción mercantil, hay que tener en cuenta que, como el propio Gershuny (1978) ha mostrado, en las sociedades industriales avanzadas el aumento de la capacidad de consumo de los hogares a partir de los años 60 ha repercutido sobre todo en un aumento de los estándares de consumo de bienes manufacturados mientras que el aumento del coste relativo de los servicios personales ha limitado su capacidad de actuar como sustituto del propio tiempo. En cuanto a los servicios públicos sociocomunitarios, la oferta asociada al desarrollo del Estado social ha contribuido a absorber sólo en parte la demanda social aunque las diferencias en este sentido son abismales entre países.

La segunda dinámica de cambio identificada por Gershuny y Robinson (1991) es la tendencia a la disminución en la cantidad de tiempo de trabajo doméstico invertido por las mujeres y una redistribución marginal hacia los hombres lo que, en conjunto, revelaría, según los autores, una incipiente tendencia hacia un reparto más igualitario del trabajo doméstico entre mujeres y hombres. Es cierto que los datos indican que las mujeres con empleos realizan sustancialmente menos trabajo no remunerado que hace dos décadas y los hombres (presumiblemente sus compañeros) considerablemente más. Sin em-

bargo, a partir de esto, no es posible deducir que se haya producido una transferencia de las mujeres a los hombres. De hecho, Gardiner muestra que, en el caso de Gran Bretaña -uno de los países en los que se basa el estudio de Gershuny y Robinson- la reducción del tiempo de trabajo doméstico de las mujeres, desde principios de los años 60 hasta los 80, corresponde mayoritariamente al descenso en la proporción de éstas que se dedica en exclusiva a las tareas domésticas; la reducción es sorprendentemente escasa una vez se toma en consideración el aumento de la proporción de mujeres con empleo²⁷. Al mismo tiempo, esta autora considera que el incremento de la participación masculina responde más al aumento de la demanda de tiempo en los hogares que a una redistribución del trabajo doméstico entre mujeres y hombres. No hay ningún indicio de que la reducción en la dedicación femenina se haya transferido directamente a los hombres²⁸.

Por otra parte, el diferencial en la cantidad de tiempo que dedican mujeres y hombres al trabajo doméstico no es el único indicador de desigualdad; se mantienen también diferencias importantes en cuanto al tipo de tareas que realizan hombres y mujeres. Las mujeres, en general, realizan más tareas dentro de la casa y aquellas que tienen un menor grado de discrecionalidad mientras que los hombres hacen más tareas fuera de la casa y aquellas que pueden hacerse en un rango horario mucho menos restringido. Esto es, las tareas

domésticas típicamente femeninas siguen siendo aquellas que tienen unos condicionantes horarios y espaciales muy rígidos y no pueden ser fácilmente programadas en función de las demandas laborales, por lo cual son más susceptibles de tener un fuerte impacto en su trabajo remunerado, requieren una estrecha coordinación con ese trabajo y necesitan reemplazo si las demandas del trabajo remunerado son altas. Esta rigidez hace que el desarrollo habitual de esas tareas entre a menudo en conflicto con la actividad laboral de las mujeres. Una redistribución más igualitaria del trabajo doméstico exigiría, por lo tanto, no sólo un aumento considerable de la participación masculina sino también una mayor equiparación en el tipo de tareas que realizan mujeres y hombres.

Por otra parte, la tendencia hacia una reducción en la dedicación al trabajo puede verse seriamente frenada a causa de toda una serie de cambios demográficos, socioeconómicos y culturales que están incidiendo directamente tanto sobre la demanda como sobre la oferta de servicios de cuidados que actualmente se ofrecen mayoritariamente en la esfera privada. La incorporación de las mujeres al mercado laboral y, por tanto, su menor disponibilidad para el trabajo doméstico, se combina con el descenso de los índices de natalidad y el envejecimiento progresivo de la población que supone un incremento de la demanda de cuidados. Estos cambios, a su vez, tienen fuertes consecuencias sobre la demanda y la ofer-

ta de servicios relacionados con la asistencia diaria y el cuidado de la salud, la vejez y la infancia. En particular, estos cambios están provocando la aparición de *nuevas* demandas sociales que tradicionalmente se resolvían con el modelo hombre-jefe-de-familia/mujer-ama-de-casa y que actualmente se están convirtiendo en el eje de una reorganización de la división del trabajo y las responsabilidades en el interior de las familias y entre estas, el Estado y la sociedad civil. En este contexto, la perspectiva de un aumento de la demanda de trabajo doméstico y de cuidados no parece descabellada.

En definitiva, puede decirse que, a pesar de los cambios registrados, el reparto igualitario del trabajo doméstico entre mujeres y hombres se sitúa en un horizonte aún lejano. Sin embargo, todos los indicios sugieren que la participación laboral de las mujeres es un elemento determinante para avanzar hacia una redistribución más equitativa. Las exigencias que impone el trabajo remunerado a las mujeres introduce un elemento distorsionador de envergadura y empieza a hacer cada vez más inviable el modelo de organización familiar aún vigente basado en la existencia de una mujer, ama de casa, con dedicación exclusiva al trabajo doméstico. La progresiva incorporación de las mujeres al mercado laboral pone irremediablemente en cuestión ese modelo y es, además, el factor fundamental de la transformación de la división sexual clásica del trabajo.

3.2. *La actividad laboral de mujeres y hombres*

Históricamente, uno de los rasgos característicos del desarrollo industrial ha sido la progresiva integración de sectores cada vez más amplios de la población en la economía mercantil a través de la generalización de la relación salarial y el consumo monetarizado. Pero esta dinámica integradora no ha seguido una simple evolución lineal sino más bien discontinua y desigual, tanto en lo que se refiere a la capacidad para incorporar nuevos segmentos de la población a la actividad laboral, como en lo que respecta a las diferencias en la integración de diferentes sectores productivos y de diferentes colectivos sociales en la economía monetarizada. Uno de los ejemplos más claros de esta pauta diferenciada es la desigual participación de mujeres y hombres en el mercado laboral.

Desde los inicios de la industrialización, la participación femenina en el trabajo asalariado se ha situado por detrás de la masculina manteniéndose ese diferencial, aunque con notables variaciones, hasta la actualidad en casi todas las sociedades industriales avanzadas. Las causas de ese diferencial se encuentran en la separación de las esferas de actividad y de relación que se produce con el nacimiento de la sociedad industrial. En la medida que la producción para el mercado se socializa, se transfiere gradualmente a la esfera pública, la división de tareas entre mujeres y hombres se redefine sobre la

base de la separación entre producción doméstica para consumo privado y producción en la esfera pública para el mercado. En ese contexto, la distribución de papeles entre mujeres y hombres, preexistente en las sociedades preindustriales, se cristaliza en torno a la separación de espacios y tiempos que impone la sociedad industrial. La segregación de esferas y la estricta división sexual de tareas por sexos se combinan para asignar a las mujeres la responsabilidad sobre el cuidado de la familia y el hogar limitando, en la práctica, su actividad al ámbito doméstico y garantizando, a la vez, la disponibilidad plena de los hombres. De modo que, mientras la evolución de la tasa de actividad masculina refleja una tendencia estable hacia la asalarización, la actividad laboral de las mujeres sigue una evolución mucho menos previsible. El caso del Estado español sirve para ilustrar esta situación.

En el Estado español, la participación femenina en el trabajo asalariado no sólo no sigue una tendencia ascendente continua sino que registra fuertes retrocesos desde el último tercio del siglo XIX hasta la segunda mitad del XX. Entre 1880 y 1940, la proporción de mujeres que participan en el mercado laboral se reduce a la mitad, pasando del 17% en 1877 al 8.3% en 1940 (Capel, 1986; Espina, 1995)²⁹. Esta tendencia a la desasalarización de las mujeres empieza a invertirse a mediados de la década de los 40 y aunque hasta 1964 no se recuperan los niveles de actividad de la segunda mitad del

siglo pasado la fase expansiva de la economía española consolida esta dinámica de reincorporación de las mujeres al mercado laboral. La crisis económica frena considerablemente el acceso de las mujeres al mercado de trabajo tal y como muestra el hecho de que la tasa de actividad de las mujeres apenas varíe entre 1975 y 1985. Sin embargo, las dificultades de acceso al empleo no consiguen invertir la tendencia a una mayor presencia de mujeres en el mercado de trabajo, como queda patente en el período 1985-1995. En esta década, se incorporan al mercado laboral un millón ochocientas mil mujeres, lo que supone que el número de activas aumenta un 44% y la tasa de actividad femenina un 31%. Además, este espectacular aumento coincide con un retroceso de la tasa de actividad masculina, de manera que prácticamen-

te la totalidad (90%) del crecimiento de la fuerza de trabajo en los últimos 10 años corresponde a mujeres. Esta evolución queda patente en el Cuadro 3.

La creciente proporción de mujeres en la fuerza de trabajo mercantil, la *feminización del mercado de trabajo* (Walby, 1987), es, sin duda, uno de los componentes más significativos de cambio en el mercado laboral. La tendencia de crecimiento a largo plazo de la actividad femenina refleja que las mujeres son hoy un componente estable de la fuerza de trabajo y que su participación es independiente de la dinámica económica; la actividad laboral femenina sigue creciendo en términos absolutos y relativos³⁰ y no hay ningún indicio de que las mujeres se retiren del mercado de trabajo en los periodos recesivos. Desde este punto de vista, puede decirse que, en la actualidad, las

Cuadro 3
Tasas de Actividad por sexos en el Estado español 1975-1995

AÑOS	MUJERES		HOMBRES	
	Activas mill.	Tasa Actividad	Activos mill.	Tasa Actividad
1975	3,7	27.5	9,6	76.3
1980	3,8	27.1	9,2	72.2
1985	4,1	27.8	9,4	68.7
1990	5,3	33.3	9,7	66.7
1995	5,9	36.1	9,6	62.6
% variación				
1975-85	10.8	1.1	-2.1	-10.0
1985-95	43.9	30.8	2.1	-8.6
1975-95	59.5	31.2	0.0	-13.7

FUENTE: Encuesta de Población Activa, varios años.

mujeres están dejando de actuar como mano de obra de reserva y su comportamiento laboral se asemeja cada vez más al de los hombres (Carrasco y Mayordomo, 1997).

Ahora bien, la tendencia de crecimiento a largo plazo de la fuerza de trabajo femenina no se corresponde con un acceso directo de las mujeres al empleo. En el caso del Estado español, la incorporación de las mujeres al mundo laboral coincide con un período de fuertes ajustes y reestructuración del mercado de trabajo que dificulta nota-

blemente su inserción. El resultado de este contexto poco favorable es la sobrerrepresentación de las mujeres entre la población parada. Así, al extraordinario aumento de la actividad femenina a lo largo de los últimos 15 años, le corresponde un aumento cinco veces mayor de los niveles de desempleo por lo que buena parte del incremento de la actividad femenina se ha traducido directamente en paro³¹. El Cuadro 4 muestra las diferencias en la estructura laboral de mujeres y hombres en el Estado español.

Cuadro 4
Relación con la actividad económica de la población de 16 años y más por sexos en el Estado español (en miles)

	MUJERES		HOMBRES		TOTAL	
	Total	%	Total	%	Total	%
<i>POBLACION LABORALMENTE ACTIVA</i>	6,201	37.2	9,818	62.9	16,019	49.6
Ocupada	4,427	26.6	8,149	52.2	12,576	39.0
Parada	1,774	10.7	1,669	10.7	3,442	10.7
<i>POBLACION LABORALMENTE INACTIVA</i>	10,453	62.8	5,644	36.1	16,097	49.9
Estudiantes	1,715	10.3	1,494	9.6	3,208	10.0
Labores del hogar	5,408	32.5	38	0.2	5,446	16.9
Jubiladas y pensionistas	2,925	17.6	3,407	21.8	6,332	19.6
Incapacidad permanente	311	1.9	383	2.5	694	2.1
Otras	95	0.6	322	2.1	417	1.3
Población contada aparte	—	—	155	1.0	155	0.5
<i>TOTAL</i>	16,654	100	15,616	100	32,270	100

Fuente. EPA, 1er trimestre 1997.

Según datos de la Encuesta de Población Activa del Primer trimestre de 1997, en el Estado español, casi dos tercios de las mujeres de más de 16 años están excluidas del mercado laboral; de esta población femenina laboralmente inactiva, más de la mitad (52%) se dedica a las «labores del hogar», un 28% está jubilada o es pensionista y un 16% es estudiante. Apenas una de cada tres mujeres potencialmente activas está vinculada al mercado de trabajo y sólo un 27% está realmente ocupada, lo que significa que con una tasa de actividad del 37.2% y una tasa de paro de casi el 30%, sólo 1 de cada 4 mujeres de más de 16 años en el Estado español tiene un empleo y, en términos absolutos, son más de la mitad de la población parada. En contraste, dos tercios de los hombres están activos en el mercado laboral aunque un 17% de estos está en paro y entre los laboralmente inactivos la mayoría son jubilados o pensionistas (60%) o estudiantes (26%) y sólo un 0.007% se dedica a las tareas del hogar.

El aumento de la participación laboral de las mujeres no ha alterado la elevada concentración de éstas en ocupaciones o industrias específicas. El sector servicios continúa siendo el principal ámbito de ocupación femenina. Un 80% de las mujeres ocupadas tiene un empleo en este sector donde acaparan el 45% de todos los puestos de trabajo. Este nivel de concentración hace que la dinámica del empleo femenino esté fuertemente vinculada a la terciarización de la economía. Además, casi una

de cada 4 mujeres ocupadas lo está en el sector público (22.4%) donde ocupan el 45% de todos los empleos, fundamentalmente en actividades de servicios. Por otra parte, los niveles de inestabilidad y precarización afectan a la población femenina de forma desproporcionada. Así, aunque las mujeres son sólo el 35% de las personas asalariadas, ocupan un 75% de los empleos a tiempo parcial y un 40% de los contratos a tiempo parcial y son el 71% de las(os) ocupadas(os) subempleadas(os)³². Otros indicadores completan un panorama marcado por la vulnerabilidad: apenas poco más de 1 de cada dos mujeres con empleo lo tiene en condiciones que todavía acostumbramos a llamar «normales», es decir con un contrato indefinido y a tiempo completo; el resto, un 44% de las mujeres empleadas trabaja con un contrato temporal o a tiempo parcial. Este último, en particular, parece hecho a medida de las mujeres que ocupan, al igual que en el resto de la Unión Europea, el 75% de todos los puestos de trabajo a tiempo parcial.

En resumen, la estructura del mercado laboral revela que, paralelamente a lo que ha sucedido con cierta antelación en otros países de nuestro entorno, en el Estado español las mujeres se incorporan al trabajo asalariado tarde, poco y mal. La escasa participación en el empleo se combina con elevadas tasas de paro y precarización laboral, de forma que no sólo a las mujeres les cuesta más encontrar un empleo sino que cuando lo encuentran tienen una probabilidad altísima de que sea en

condiciones muy precarias y cuando lo pierden permanecer más tiempo en paro. Por tanto, la feminización del mercado laboral va acompañada del mantenimiento de fuertes desigualdades entre mujeres y hombres que reflejan diferencias muy importantes en el acceso y las condiciones de participación laboral por sexos. Los bajos niveles de actividad, el elevado diferencial de las tasas de paro y de precarización así como la segregación sectorial y ocupacional que caracterizan el empleo femenino son hoy componentes fundamentales de la división sexual del trabajo en el mercado laboral.

4. Reparto desigual, continuidad y cambios en la división sexual del trabajo

El reparto desigual de la carga total de trabajo entre mujeres y hombres es una de las expresiones más claras de una división sexual del trabajo que hasta hace pocas décadas ha tenido un carácter excluyente para las mujeres del trabajo remunerado y del trabajo doméstico para los hombres. Ahora bien, la progresiva incorporación de las mujeres al mercado laboral está cambiando radicalmente esta división de papeles. Por una parte, la incorporación masiva de las mujeres al mercado laboral supone que éstas realizan una proporción creciente de las horas de trabajo asalariado. Por otra, hemos visto que la participación laboral de las mujeres está directamente relacionada con una menor dedicación al trabajo doméstico

y, presumiblemente, un aumento paulatino de la contribución masculina. Por lo tanto, a priori, se dan las condiciones para una convergencia en los niveles de dedicación al trabajo de mujeres y hombres.

Sin embargo, como hemos visto, en la práctica, la incorporación de las mujeres al trabajo remunerado no se ha correspondido con una incorporación equivalente de los hombres al trabajo doméstico y su participación laboral se produce, en consecuencia, en condiciones muy desventajosas. El desigual reparto de tareas en la vida privada condiciona profundamente la inserción de las mujeres en un mercado de trabajo configurado históricamente sobre su exclusión relativa y estructurado, a causa de ello, sobre la referencia básica de un «cabeza de familia» hombre, exento, de hecho, de las tareas domésticas diarias que realiza por y para él una mujer, que bien es *ama de casa* o tiene un empleo secundario y subordinado a las exigencias de la vida familiar. Tres décadas de aumento sistemático de la presencia femenina no han modificado significativamente esta estructura y, a pesar de avances innegables en la situación laboral de las mujeres en las últimas décadas, el mercado de trabajo continúa mostrando una clara predisposición en su contra, penalizando sus especificidades, infravalorando sus capacidades y perpetuando situaciones de segregación ocupacional, vulnerabilidad, dependencia y desigualdad. El desvío de las mujeres hacia segmentos específicos del mercado laboral, espe-

cialmente en empleos a tiempo parcial, que les permiten «conciliar» (a menudo involuntariamente) ese trabajo asalariado con las responsabilidades familiares, es una muestra de cómo el funcionamiento de ese mercado excluye y segrega en función del sexo a partir de diferencias en la disponibilidad masculina y femenina en el mercado laboral que se derivan del reparto desigual de las cargas familiares entre mujeres y hombres.

La falta de proporcionalidad en el reparto del trabajo doméstico implica también que el acceso al empleo supone un aumento de la carga de trabajo global para las mujeres al sumar al trabajo doméstico el remunerado. Como hemos visto, si se tienen en cuenta ambos tipos de trabajo, las encuestas de usos del tiempo coinciden en señalar no sólo que la dedicación global de las mujeres al trabajo es mayor que la de los hombres, sino también que la jornada laboral de las mujeres con un empleo es mayor que la de las amas de casa como consecuencia de la compatibilización de la jornada remunerada y la doméstica³³. La doble jornada se consolida así como una de las características definitorias de la situación de las mujeres en la sociedad actual. De modo que, en palabras de Balbo (1994), «la figura de la mujer que se ha hecho posible y que prevalece en la actualidad no es la del ama de casa vitalicia, ni tampoco la de la mujer obligada a una pesadísima presencia a jornada completa en el mercado laboral, sino una figura históricamente nue-

va, caracterizada por la suma de dos presencias parciales»; la doble presencia femenina constituye así uno de los ejes básicos tanto de la organización familiar actual como del mercado laboral.

Por otra parte, el acceso de las mujeres al mercado laboral, lejos de contribuir a la creación de un perfil de trabajadora(or) andrógino que rompa con el referente tradicional del cabeza de familia-hombre (inevitablemente asociado a la mujer-ama de casa) e incorpore las condiciones de participación de las mujeres, ha reproducido nuevas formas de diferenciación por sexos y ha favorecido el surgimiento de un modelo de trabajadora(or) asimilado al esquema de participación precarizada de las mujeres. Además, el hecho de que el aumento de la actividad laboral de las mujeres coincida con un momento de intenso cambio y reestructuración económica ha contribuido a esta transformación. Así, la incorporación de las mujeres ha ido de la mano de la expansión de los empleos precarios, especialmente en el sector servicios, en gran medida porque su debilidad comparativa en el mercado laboral las hace más proclives a estos trabajos. De hecho, el crecimiento del empleo precario, temporal, a tiempo parcial, a domicilio, etc., que ha proliferado en los últimos 15 años, es un componente clave de la feminización del mercado de trabajo³⁴.

De manera que aunque en términos generales podemos decir que, en las sociedades más industrializadas, las mujeres han trascendido la división sexual

clásica del trabajo al incorporarse masivamente al mercado laboral, éste continúa reservando los empleos «normales» mayoritariamente para los trabajadores masculinos. La división sexual del mercado laboral, la segregación y discriminación en el empleo que soportan las mujeres es la contrapartida de la división sexual del trabajo en la esfera doméstica. A pesar de los cambios, la desigualdad en el reparto de los trabajos se mantiene retroalimentándose en la medida que la posición de las mujeres en el mercado laboral sigue estando fuertemente condicionada por su posición dentro de la familia. Se consolida así una «nueva» división sexual del trabajo caracterizada por la participación creciente de las mujeres en el trabajo asalariado y en la esfera pública, pero sin cuestionar el reparto de tareas en la esfera privada y sin que la sociedad haya tomado en cuenta las nuevas demandas sociales y las exigencias que se derivan de los cambios en las formas de vida y trabajo y en la propia identidad de las mujeres.

Y, sin embargo, la tímida tendencia apuntada por Gershuny y Robinson (1991) hacia una redistribución equitativa de la carga doméstica entre mujeres y hombres podría significar que el trabajo doméstico empieza a dejar de ser un problema particular de las mujeres. En este sentido, Balbo (1994) plantea la posibilidad de que comience a perfilarse una especie de «doble presencia» embrionaria también para los hombres que «constituiría el eslabón crucial que en estos momentos hace

posible para las mujeres la nueva fórmula de presencia en el trabajo familiar y en el mercado de trabajo» (p. 512). Pero lo cierto es que, hasta el momento, la doble jornada sigue siendo una condición netamente femenina. En el camino de la convergencia hacia una distribución paritaria del tiempo de trabajo son las mujeres las que más se han movido, acercándose progresivamente a los niveles de actividad laboral de los hombres sin que pueda confirmarse un desplazamiento equivalente de los hombres en relación al trabajo doméstico. Y esa divergencia sigue siendo hoy una de las condiciones fundamentales de la reproducción de las diferencias entre mujeres y hombres.

5. Repartir y compartir: hacia un reparto igualitario del trabajo

La consideración de la carga global de trabajo y de su reparto actual entre mujeres y hombres aporta elementos de gran importancia para el debate sobre la reducción de la jornada laboral y el reparto del empleo. En primer lugar, porque partir de la carga global de trabajo que se realiza en la sociedad significa poner en entredicho la idea de la escasez y del fin del trabajo puesto que, como se ha planteado más arriba, no es trabajo lo que escasea sino empleo y, más específicamente, cierto tipo de empleos. En segundo lugar, porque permite reconocer la fuerte interdependencia entre la organización del trabajo doméstico y la organización del merca-

do laboral revelando los mecanismos que sustentan el funcionamiento de ambas estructuras. Y, en tercer lugar, porque la desigual participación de mujeres y hombres en el mercado laboral y en el trabajo doméstico supone que el impacto de diferentes modalidades de reparto del trabajo sea también desigual. De hecho, el reparto desigual de las cargas familiares entre hombres y mujeres, la forma en que el mercado laboral ha incorporado el acceso de las mujeres y la evolución de una nueva división sexual del trabajo, constituyen condicionamientos específicos que hacen que las mujeres se sitúen ante las propuestas de reducción de la jornada laboral y el reparto del empleo de manera diferenciada.

Desde nuestro punto de vista, la reducción de jornada y el reparto del empleo tienen una importancia extraordinaria para las mujeres en la medida en que pueden contribuir significativamente a mejorar el acceso al empleo y a la autonomía económica y, de este modo, ampliar el abanico de posibilidades de emancipación. Pero una iniciativa que se limite a actuar sobre el mercado de trabajo puede encerrar también serios riesgos y contribuir a perpetuar, en lugar de superar, la actual división sexual del trabajo. Para evitar estos riesgos es preciso eliminar el sesgo de género que permanece en buena parte de las propuestas actuales y repensar las medidas con el objetivo expreso de alcanzar un reparto más igualitario del trabajo. Porque ya no se trata únicamente de responder a la reivindicación del derecho a un

empleo digno remunerado, como garantía de autonomía e independencia económica; es preciso garantizar la igualdad en el acceso y condiciones en el mercado laboral. Pero, la igualdad en el empleo no será posible a menos que: primero, las mujeres puedan liberarse de la parte del trabajo reproductivo que corresponde a sus compañeros en la unidad de convivencia y que es responsable de su incorporación desventajosa; segundo, que los hombres asuman esas tareas y que, por lo tanto, se sitúen en el mercado laboral con la carga real de responsabilidades reproductivas inherentes a todo ser humano, esto es no como individuos autosuficientes y eximidos de responsabilidades sino como sujetos dependientes y de los que dependen a su vez, con obligaciones y responsabilidades; tercero, que al mercado de trabajo se le «obligue» a asumir en la práctica que la disponibilidad para el trabajo productivo remunerado de todas las personas, hombres y mujeres está condicionada por la necesidad de responder a las exigencias diarias del trabajo reproductivo; y, cuarto, exige una mayor corresponsabilidad del conjunto de la sociedad para con el trabajo reproductivo, incluyendo la creación de una amplia red de servicios colectivos de apoyo a la vida diaria: guarderías, centros para las personas mayores, comedores escolares, etc. que no sólo sustituyen buena parte de las tareas que actualmente realizan las mujeres -de forma gratuita- y satisfacen necesidades básicas sino que tienen, además, un elevado potencial de creación de empleo.

Por otra parte, la reducción de la jornada laboral y el reparto del empleo beneficiará a las mujeres en la medida en que contribuya a mejorar la igualdad en el acceso y condiciones en el mercado laboral, pero también en la medida en que contribuya a crear un marco de relaciones y de negociación más favorables a la igualdad tanto en la esfera pública como en la privada. Desde este punto de vista, las mujeres reivindicarían el reconocimiento del valor social y económico del trabajo reproductivo y no sólo la obligación sino el derecho a realizar ese trabajo como un aspecto básico de la experiencia vital de todas las personas. Porque tres décadas de progresiva integración en el mundo laboral han mostrado a las mujeres que, si bien el acceso al empleo y la independencia económica es una condición necesaria, irrenunciable para la autonomía de todo ser humano, esto no es suficiente; es preciso que el acceso al trabajo remunerado vaya acompañado de una redistribución equivalente del trabajo doméstico para evitar, por una parte, que las diferencias en la disponibilidad laboral entre hombres y mujeres contribuyan a perpetuar la segregación y discriminación en el mundo laboral y, por otra, para valorizar ese trabajo y cambiar las relaciones sociales de género. Pero además, responder a las demandas que plantean los cambios en las formas de vida y en la identidad de las mujeres exige nuevos esquemas organizativos tanto en el ámbito privado como en el público más acordes con la nueva situación. En lo doméstico,

estos cambios implican una redistribución de las responsabilidades, tareas y funciones entre los sexos; en lo público, la emancipación de las mujeres requiere de políticas que favorezcan una mayor permeabilidad entre el tiempo productivo asalariado y el reproductivo, con estructuras flexibles, heterogéneas, adaptables más allá de la simple «conciliación» de tareas para todas(os).

En definitiva, la reducción de la jornada laboral puede ser una iniciativa que favorezca una participación plena de las mujeres en el mercado de trabajo siempre y cuando vaya acompañada de otro tipo de medidas. Una jornada remunerada más corta por sí misma no garantiza un reparto más igualitario. Es preciso elaborar una política del tiempo que recoja el conjunto de trabajos y cuyo objetivo no se limite a tener más tiempo para poder hacer todos los trabajos sino aumentar la autonomía de las personas en el uso del tiempo a lo largo del ciclo de vida. En otras palabras, lo que se propone es una reorganización simultánea de las condiciones del trabajo doméstico y las estructuras del mercado laboral. Solamente de este modo se facilitarían la inserción laboral de las mujeres (y otros colectivos excluidos) en condiciones igualitarias. Más aún, esto permitiría restablecer un mayor equilibrio entre el tiempo social dedicado al trabajo de la producción remunerada y el tiempo destinado a otras actividades de la vida y, por lo tanto, permitiría aprovechar el verdadero potencial transformador de estas propuestas.

Conclusiones

En este artículo hemos pretendido aportar algunos elementos de reflexión en torno a la crisis del trabajo y su reparto actual y futuro desde una perspectiva de género. A partir de la distinción entre trabajo y empleo, hemos defendido la necesidad de una visión integrada que tome en cuenta la carga de trabajo global que se realiza en la sociedad y el reparto actual de esa carga global. Esto significa rescatar la dimensión de la economía invisible, validar la interdependencia entre la economía doméstica no remunerada y la economía mercantil y plantear propuestas que tomen como punto de partida la necesidad de una

profunda reorganización tanto del trabajo productivo remunerado como del no remunerado. Solamente de este modo se podrán crear las condiciones que permitan un acceso más igualitario de las mujeres al mercado laboral y un mayor equilibrio entre el tiempo social dedicado al trabajo remunerado y el tiempo destinado a otras actividades de la vida. Y, aún más, sólo de este modo lograremos superar los límites del debate actual sobre la crisis del empleo y rescatar el verdadero potencial transformador de las propuestas de reparto del trabajo, incorporándolas como un instrumento que nos permita avanzar en la construcción de una sociedad radicalmente distinta: más justa e igualitaria.

Notas

¹ Por ejemplo, en la Unión Europea, el ciclo expansivo de la segunda mitad de los años ochenta no consiguió reducir los niveles de paro por debajo del 8% (mínimo reciente registrado en 1990) manteniéndose en torno a los 12 millones el número de personas desempleadas. Y, aunque su Producto Interior Bruto ha crecido un 80% en los últimos 20 años (1970-1992), el volumen de empleo total apenas ha aumentado un 9% (CEE, 1994). La misma evolución puede apreciarse en el caso del Estado español donde, en ese período, el PIB se ha más que duplicado sin que el número total de personas ocupadas haya variado prácticamente, estancado en torno a los 12,5 millones de personas. Asimismo, el ciclo expansivo que vivió la economía española entre 1985 y 1990 tuvo un efecto muy limitado sobre los niveles de desempleo que en ningún momento bajó del 15%.

² Sin duda, una política expansiva puede y debe formar parte de la lucha contra el paro pero con dos matizaciones importantes. La primera, que en situaciones de paro estructural masivo, la simple recuperación de la dinámica económica no será suficiente como demuestra la evolución de los últimos 20 años. En este sentido, un estudio reciente elaborado por el Gobierno Vasco reconoce que para reducir la tasa actual de desempleo en la Comunidad Autónoma Vasca al nivel de los países comunitarios (ninguna panacea), con aumentos de la productividad del 2% anual, sería necesario un crecimiento económico ininterrumpido del orden del 4 o 5% anual durante los próximos 10 años; algo completamente impensable. En el caso del estado español, con un crecimiento del 3% anual entre 1995 y el año 2000, las tasas de paro al final de ese quinquenio seguirían por encima del 24% (OIT, 1995). La segunda matización tiene que ver con la sostenibilidad medioambiental; el crecimiento ilimitado de la economía, aunque fuera posible, no parece deseable desde el punto de vista medioambiental. La crisis medioambiental es una realidad apenas intuida, oculta por la no contabilización del déficit ecológico, de la degradación de la tierra o de la desaparición de recursos

naturales. Pero todas las señales de alarma indican que el mantenimiento y la generalización a nivel mundial del modelo de producción y consumo de los países más industrializados implicaría no sólo una reducción drástica del plazo de agotamiento de los recursos naturales sino un aumento importante de los niveles de contaminación y deterioro del medio ambiente que amenaza con destruir la base material del sistema. De manera que una estrategia de salida del paro que se apoye en un aumento de los niveles de producción y consumo actuales como base de la recuperación del empleo además de dudosa nos aboca, en un plazo de tiempo muy corto, al desastre. Sólo la obstinación humana y la inercia política explican que esta no sea una cuestión central en cualquier debate sobre el futuro.

³ El fracaso de las políticas contra el paro ha sido rotundo en casi todos los países europeos. En contraste, el tantas veces socorrido éxito relativo de Estados Unidos en la reducción del paro se ha producido a costa de una reducción radical de los ingresos para los sectores menos favorecidos, y un aumento extraordinario de la precarización,

⁴ Ver Anisi (1995) para un análisis de la relación entre las políticas de ajuste estructural y el aumento del paro durante la década de los 80.

⁵ En su intervención en la II Jornadas sobre «Empleo y Tiempo de Trabajo: el reto del fin de siglo» organizadas por el Departamento de Justicia, Economía, Trabajo y Seguridad Social del Gobierno Vasco en 1997, Leontief se ratifica en la idea de que la introducción de nuevas tecnologías y, en especial, la automatización han reducido la utilización de la mano de obra en la producción. Según afirmaba el autor, la coincidencia de este proceso con el mantenimiento de una jornada laboral crea una situación de crecientes tasas de desempleo estructural que no pueden ser frenadas más que por la reducción de la jornada semanal.

⁶ Rifkin (1996) aporta numerosos ejemplos de destrucción de empleo en las grandes empresas de Norteamérica, Europa y Japón desde

principios de la década de los 80. Los 250.000 puestos de trabajo perdidos por General Motors entre 1978 y 1993 o los 180.000 de ATT entre 1981 y 1988, o los 170.000 de General Electric entre 1981 y 1993, son algunos de estos ejemplos. Según este autor, la gran mayoría de estos trabajos ha desaparecido y más desaparecerán irremediamente a causa de la incorporación de nuevas tecnologías, de la automatización y de la reingeniería del trabajo. Para Rifkin, el resultado de esta revolución tecnológica no está predeterminado: puede ser un futuro de utopía, una sociedad del tiempo liberado, con menos horas de trabajo para todas las personas o, por el contrario, una sociedad de pesadilla, dual, dominada por el desempleo masivo, la desigualdad y la exclusión social. Que el resultado sea uno u otro dependerá de cómo se distribuyan las ganancias de la productividad. En la misma línea, Gorz, uno de los primeros y más destacados defensores de la idea del fin del trabajo, recuerda que en las 500 empresas más grandes de Estados Unidos, la proporción de puestos de trabajo permanentes y con jornada completa ya sólo representa el 10% del total (Gorz, en Aznar, 1994: 16).

⁷ Ver Pahl (1984) para un análisis histórico detallado de los últimos 250 años. Desde esta perspectiva, el desempleo masivo aparece no como un fenómeno novedoso y singular del período actual sino, por el contrario, como un componente recurrente y consustancial a las economías de mercado; lo que resulta históricamente excepcional no es el paro, es el pleno empleo masculino en los años 50 y 60. Pero, como afirma Recio (1997), esto tiene que ver con las relaciones sociales que rigen el sistema económico y no con la tecnología.

⁸ Además de los efectos indirectos del progreso técnico y del desarrollo de nuevos sectores de actividad y productos a partir de las innovaciones, otros muchos factores pueden contribuir a un crecimiento del empleo: el crecimiento de la producción por encima de los aumentos de la productividad, la reducción de la jornada laboral, el aumento del consumo, la recomposición de la población activa mediante reglas que prohíben el trabajo por debajo o por encima de cierta edad, las políticas que favorecen o inhiben la incorporación de las mu-

jes al mercado laboral, la dinámica de la migración, etc. Obviamente, los efectos negativos del cambio tecnológico sobre el empleo pueden ser muy importantes en un primer momento debido a la destrucción de puestos de trabajo provocada por la incorporación de las innovaciones en la forma de nuevos procesos y productos. Pero, a medio plazo, no es posible determinar el impacto unilateral sobre el empleo de los procesos de innovación y cambio tecnológico.

⁹ Según datos de Eurostat, en 1993 la jornada laboral anual media para las(os) asalariadas(os) a tiempo completo en la UE (12) es de 1.797 horas anuales. La jornada laboral más larga es la del Reino Unido, con 1.953 horas anuales, seguida de Irlanda, Portugal, Grecia y el Estado español con jornadas laborales superiores a la media (entre 1.860 y 1.807 horas). Francia, Holanda y Luxemburgo, se sitúan en torno a la media. Por debajo de la media se encuentran Dinamarca, Alemania, Bélgica e Italia, con jornadas laborales entre 1.747 y 1.709 horas anuales. En Suecia, excluida de las estadísticas de Eurostat para ese año, la jornada laboral anual se sitúa en torno a las 1.500 horas (INSEE, 1997).

¹⁰ Datos recogidos en el Libro Blanco sobre Crecimiento, Competitividad y Empleo, muestran que la intensidad del empleo, i.e. la tasa de creación de empleo en relación con la tasa de crecimiento de la economía, aumentó durante el período 1974-1985 respecto al período 1960-1973 aunque no lo suficiente como para mantener tasas positivas de crecimiento del empleo dado el descenso de la tasa de crecimiento del PIB. Tanto el informe de la OIT como el Libro Blanco de la CE coinciden en que el aumento del paro se explicaría no por la reducción de la oferta de trabajo sino por el hecho de que la creación de empleo se ha estancado o ha quedado rezagada respecto al aumento de la población activa, especialmente a partir de 1973. Y la causa fundamental de este desfase habría que buscarla sobre todo en el aumento de la tasa de actividad de las mujeres, su masiva incorporación al mercado laboral.

¹¹ En el Estado español y en Francia, donde la proporción de asalariadas(os) con contratos de duración determinada es la más alta de

la UE, prácticamente todo el incremento neto del empleo, en 1995, correspondió a contrataciones temporales (CE, 1996). En el Estado español, los contratos temporales han pasado de representar un 15.6% del total de los asalariados en el segundo trimestre de 1987, a un 33.6% en el segundo trimestre de 1997 (Encuesta de Población Activa, 1987 y 1997). Para un análisis de la precarización del empleo y las condiciones de trabajo asalariado en el Estado español, ver Prieto (1994) y Muñoz de Bustillo (1993).

¹² Aunque la OIT reconoce que en casi todos los países de la OCDE ha aumentado la proporción de empleos «atípicos», desde la década de los 70, la OIT sostiene que en la mayoría de los países ese aumento no ha sido ni tan radical como se propone ni implica necesariamente la desaparición paralela de puestos de trabajo ordinarios. La OIT asegura que «ninguno de los datos [sobre continuidad acumulada en el empleo y duración eventual en el empleo en los países de la OCDE] demuestra que los cambios de puesto de trabajo sean ahora más frecuentes o el empleo cada vez más inestable ... [o que haya] una tendencia universal discernible a una mayor inestabilidad en las grandes economías industrializadas' (OIT, 1997: 37). La única excepción que la OIT reconoce en la continuidad en el empleo, entre los países más industrializados, es el Estado español donde la rotación de mano de obra ha aumentado significativamente.

¹³ Tradicionalmente, los SCN han excluido o subestimado la producción en al menos tres grandes áreas de actividad: la producción de subsistencia, la producción informal y la producción doméstica (Benería, 1992). La subestimación en el primero de estos ámbitos afecta sobre todo a países menos industrializados donde la supervivencia de una parte importante de la población depende del autoabastecimiento. La producción informal incluye un amplio espectro de actividad, desde producción doméstica remunerada a microempresas pasando por diversas actividades ilegales y que, aunque difícil de estimar, es fundamental sobretodo en las áreas urbanas de los países en desarrollo. Pero la actividad invisible por excelencia es la producción doméstica no remunerada para el

autoconsumo familiar que la economía neoclásica define al margen de la esfera económica. Aunque en todos estos ámbitos de actividad la participación de mujeres es relevante, es en la esfera doméstica donde su presencia es casi exclusiva y donde la invisibilidad es mayor puesto que el espacio doméstico no se considera un espacio productivo sino de consumo y de reproducción biológica de la fuerza de trabajo.

¹⁴ La parcialidad de los indicadores económicos y la incapacidad de las estadísticas oficiales para reflejar adecuadamente los niveles de producción, de desarrollo y de bienestar ha sido cuestionada desde posiciones muy diversas. La subestimación de la contribución económica de la producción doméstica o de las actividades no mercantiles y de subsistencia no es el único aspecto problemático de los SCN. La necesidad de una revisión profunda de los fundamentos conceptuales y metodológicos de los SCN ha sido planteada también por sectores vinculados a la conservación y defensa del medio ambiente por la falta de consideración de los costes de la destrucción del medio ambiente (Naredo y Parra, 1993).

¹⁵ La cuantificación del trabajo no monetarizado se realiza a partir de encuestas de presupuestos de tiempo que permiten medir tiempo de trabajo invertido en las distintas tareas diarias. Aunque el cálculo en términos de tiempo presenta dificultades para la delimitación de tareas y la diferenciación en la producción conjunta, en general, se considera que la medición en input tiempo de trabajo es la fórmula más adecuada para calcular la cantidad de trabajo doméstico o no remunerado que se realiza en una sociedad.

¹⁶ La muestra está tomada de diversos estudios sobre el uso del tiempo en 14 países industrializados, 9 países en desarrollo y 8 países de Europa oriental y de la Comunidad de Estados Independientes recogidos en el PNUD a partir de los trabajos de Goldschmidt-Clermont & Pagnossin-Aligisakis, 1995, Harvey, 1995 y Urdaneta Ferran 1994. Una muestra similar aparece en el Archivo de datos sobre usos del tiempo, recogido por la Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y de Trabajo que incluye encuestas realizadas en 16 países durante los últimos 30 años.

¹⁷ Por otra parte, el volumen y la proporción del total de horas de trabajo comercializable de mujeres y hombres refleja sólo en parte la importancia de la contribución en tiempo económico pero no la intensidad del trabajo. Esta cuestión es de vital importancia en la producción doméstica donde muchas tareas -especialmente las que desarrollan las mujeres- se realizan simultáneamente y además sin cesar a lo largo del día.

¹⁸ Además, esta invisibilización es doblemente significativa por el hecho de que el trabajo masculino remunerado en el mercado es a menudo el resultado de una producción conjunta, que no sería posible en la misma medida si las mujeres no dedicaran buena parte de su tiempo a realizar las tareas domésticas y atender a las personas (PNUD, 1995:109-110).

¹⁹ Una vez estimada la cantidad de trabajo realizado, la valoración en términos monetarios puede calcularse bien a partir del coste del input tiempo de trabajo o a partir de la valoración del output familiar. En la estimación del PNUD, el salario de mercado seleccionado es el «de alguien de reemplazo para trabajar en el hogar, es decir, alguien que pueda realizar en el hogar la mayoría de las actividades económicas que efectúan en forma no remunerada los miembros de la familia. Dado que en los países industrializados esos trabajadores suelen ser mujeres con baja remuneración, al utilizar su salario como patrón de medida se llega a una estimación muy prudente del valor del trabajo doméstico.» A este salario se le añaden las contribuciones por concepto de seguridad social del/a empleador/a (p. 109). Diversos estudios muestran que en los países industrializados el valor de la producción no registrada en los SNC representa al menos la mitad de producto interior bruto y más de la mitad del consumo privado, al margen del sistema utilizado para estimarlo. Un estudio realizado en Australia en 1992, citado en el informe PNUD, arroja una estimación de la producción no registrada en el SCN en torno al 86% del PIB. Otro estudio en Alemania en el mismo año arroja una estimación del 55%. (P.109). Para una discusión en profundidad sobre diferentes métodos de estimación, ver Carrasco, 1991.

²⁰ A partir de estos datos, Durán (1997) estima que aplicando al trabajo no monetarizado

una valoración del 80% del precio medio de la hora de trabajo remunerada en el mercado laboral, el PIB del Estado español sería un 102% mayor de lo que lo estima la Contabilidad Nacional. Aunque todos los países aumentarían su PIB si se contabilizara el trabajo no remunerado, la variación en la mayor parte de los países de la Unión Europea se sitúa entre el 40 y el 60%. El diferencial en el caso español tiene que ver con el mayor peso en esta economía de las actividades no monetarizadas.

²¹ Consideramos que el computo total de horas diarias trabajadas engloba el tiempo total de trabajo monetarizado y no monetarizado invertido por mujeres y hombres. Los datos presentados arriba se refieren a los días laborales y periodos no vacacionales.

²² La Encuesta de Presupuestos de Tiempo de Eustat, incluye bajo el epígrafe de trabajo doméstico las actividades de preparación de alimentos, limpieza, preparación de ropa, otros arreglos, compras de bienes y servicios, gestiones y semi-ocios. Sin embargo, en estos datos se incluye también el tiempo invertido en los cuidados a otras personas (ver Eustat (1993) Encuesta de Presupuestos de tiempo. Análisis de las diferencias entre géneros en el uso del tiempo. Gasteiz: Gobierno Vasco).

²³ Este diferencial de 1 hora es equivalente al que aparece en la Encuesta metropolitana de Barcelona de 1986 según la cual las mujeres que trabajan fuera del hogar dedican 4h30' a las tareas domésticas y 6h30' al trabajo monetario lo que supone un total de 11 horas diarias; los hombres con un empleo dedican 2h30' al trabajo doméstico y 8h al monetarizado, es decir, 10h30' (citado en IOE, 1996). Sin embargo, datos de la encuesta CIRES de 1991 indican que, en el Estado español, tres cuartas partes de las mujeres realizan estas tareas en exclusiva, sin ningún tipo de colaboración masculina y que entre las mujeres que tienen un empleo, la jornada doméstica suplementaria es 4 veces superior a la de los hombres.

²⁴ En la encuesta vasca, el diferencial en el tiempo libre es un indicador significativo del impacto de la doble jornada. Las mujeres vascas tienen como media 1h 10 minutos diarios menos de tiempo libre que los hombres.

²⁵ El estudio cubre la evolución de los pre-

supuestos del tiempo entre 1960 y 1985 en seis países: Canadá, Dinamarca, Holanda, Noruega, Reino Unido y Estados Unidos.

²⁶ Los cambios en las formas de vida y de consumo han afectado de forma importante al trabajo doméstico. Por ejemplo, la organización territorial urbana, segregada y fragmentada ha aumentado considerablemente los tiempos de desplazamiento y reducido la accesibilidad a numerosos servicios. Igualmente, las nuevas estructuras de consumo y distribución en grandes almacenes y supermercados alejados de los lugares de residencia implican también necesidades de tiempo. También los cambios en la provisión de numerosos servicios externos (médicos, burocráticos, etc.) exigen una disponibilidad temporal y espacial importante.

²⁷ A partir de los datos utilizados por Gershuny y Jones (1987) para Gran Bretaña, Gardiner muestra que, entre 1974 y 1984, los hombres con un empleo a tiempo completo aumentaron su participación en el trabajo doméstico de 7.5 a 11 horas por semana. En el mismo periodo, la dedicación de las mujeres con un empleo a tiempo completo no registró apenas variación: 20.5 horas en 1974 y 20.7 horas en 1984, mientras que las mujeres a tiempo parcial aumentaron su dedicación doméstica de 32.8 horas a 37.0 horas y las mujeres sin empleo también aumentaron ligeramente su participación: de 42.5 horas a 44.8 horas semanales (Gardiner, 1997: 132).

²⁸ Otros estudios recogen el aumento de la participación masculina en el trabajo doméstico pero muestran también que el ritmo de incremento es desoladoramente lento. En Francia, por ejemplo, Leprince (1993) estima que, entre 1975 y 1985, la contribución de los hombres a las tareas domésticas aumentó en 10 minutos diarios (1 minuto por año) mientras que, en el mismo período, las mujeres redujeron su participación en 5 minutos. Otras fuentes mejoran un poco esta evolución. De acuerdo con la Encuesta de Presupuestos de Tiempo, 1974-1985, realizada por el INSEE, en Francia, el número de horas dedicadas al trabajo doméstico por las mujeres laboralmente activas había disminuído 4 minutos (pasando de 4h42 min. en 1975 a 4h38 min. diarios en 1985), mientras que la dedicación de los hombres a estos

trabajos había aumentado en 21 minutos (pasando de 2h20 min. a 2h41 min. diarios).

²⁹ Las causas fundamentales de la escasa participación de las mujeres en la fuerza de trabajo asalariada hay que buscarlas en la división sexual del trabajo que les asigna de forma primordial y en exclusiva el trabajo de reproducción, i.e., el cuidado de la familia y el hogar. Sin embargo, otros factores pueden haber contribuído a esta exclusión relativa de las mujeres de la producción mercantil, entre ellos destaca la pérdida de peso en el sector agrario donde trabajaban un gran número de mujeres, y la legislación proteccionista del trabajo industrial femenino (generalizada en casi todos los países) que restringía la integración de las mujeres al trabajo mediante limitaciones en el número de horas que las mujeres podían realizar así como el tipo de trabajos, oficios y profesiones.

³⁰ Como muestran Carrasco y Mayordomo (1997), el aumento de la tasa de actividad femenina en casi todos los cohortes de edad, en las últimas dos décadas, es un indicador de cambios importantes en el comportamiento laboral de las mujeres. En particular, el aumento de la participación de las mujeres entre 25 y 39 años es significativo porque refleja la llegada al mercado laboral de generaciones de mujeres que muestran un marcado cambio de actitud respecto al comportamiento laboral, permaneciendo activas en el mercado de trabajo incluso en las fases del ciclo vital en las que el incremento de las cargas reproductivas han sido, tradicionalmente, un factor de interrupción o cancelación de la vida laboral. Además, las nuevas generaciones parecen mostrar también una actitud más activa frente mercado de trabajo aunque su comportamiento laboral futuro en otras fases del ciclo vital aún está por verse.

³¹ Entre 1980 y 1997 el número de mujeres activas aumentó en 2.4 millones (63%) mientras que el número de paradas aumentó en 1,2 millones (294%) por lo que una proporción equivalente al 50% de las nuevas activas ha quedado excluída del empleo.

³² La EPA considera que existe subempleo «cuando la ocupación que tiene una persona es inadecuada respecto a determinadas normas o a otra ocupación posible, teniendo en cuenta su cualificación profesional (formación y experien-

cia profesional)). Pero, en la práctica, la EPA mide sólo el subempleo visible, definido como el de «aquellas personas con empleo por cuenta ajena o por cuenta propia, que durante la semana de referencia trabajan involuntariamente menos de la duración normal del trabajo para la actividad correspondiente y buscan o están disponibles para un trabajo adicional». A efectos de la encuesta son subempleados todas las personas que «o bien trabajan a tiempo parcial por no haber podido encontrar un trabajo a jornada completa y están buscando otro empleo, o bien están afectadas por un expediente de regulación de empleo, con suspensión o con reducción de jornada, han trabajado menos de cuarenta horas en la semana de referencia y buscan otro empleo» p. XIII.

³³ En la Encuesta del Eustat, las mujeres con un empleo tienen una carga diaria total de trabajo de 7h58' mientras que las que se dedican en exclusiva a las tareas domésticas tiene una jornada diaria de 6h44'; el diferencial entre mujeres con empleo y amas de casa es, por tanto de 1h14'. A su vez, el diferencial entre mujeres y hombres con empleo (6h57') es de 1h01' hora. En los datos aportados por el colectivo IOE (1996) a partir de la encuesta CIRES de 1991, el tiempo diario dedicado a las tareas de hogar por las mujeres que no están en el mercado laboral es de 7h58' mientras que las mujeres con empleo dedican en los días laborales 7h30' al trabajo profesional y 6h24' al trabajo doméstico, es decir, un total de 13h27' horas diarias. Los hombres con un empleo dedican 1h56' a las tareas domésticas y 7h52' al

trabajo monetario. El diferencial en ambos casos es extraordinario y reflejan tanto las diferencias en el reparto actual del trabajo entre mujeres y hombres como la sobrecarga de las mujeres con jornada doble (IOE, 1997).

³⁴ Los datos del estudio de Husson (1994), citado más arriba, reflejan esta dinámica con absoluta claridad; en los cinco países europeos estudiados, la expansión de los empleos «femeninos» precarios se corresponde con la destrucción de los empleos tradicionales «masculinos», estables, de jornada completa; dos tercios del crecimiento neto del empleo es femenino y a tiempo parcial y prácticamente la totalidad del empleo masculino destruido es de jornada completa. Otros estudios corroboran esta tendencia. Por ejemplo, para el Reino Unido, McDowell (1991) muestra que la década de los 90 ha ahondado en el desplazamiento del empleo de los hombres hacia las mujeres que comenzó con el declive industrial a partir de 1966. Entre 1966 y 1976, el 73% de los empleos perdidos eran empleos masculinos. En el mismo periodo, el aumento neto de los servicios privados resultó en un 125% aumento en los empleos para las mujeres pero un 44% descenso en el empleo terciario masculino. En los siguientes 15 años, aunque la pérdida de empleo industrial se frenó, el empleo masculino continuó cayendo. En consecuencia, para principios de los años 90, había 3.5 millones menos de hombres en el empleo asalariado que a principios de los 60, y casi un millón más de mujeres, aunque dado que las mujeres son más proclives al trabajo a tiempo parcial, el número total de horas trabajadas había descendido.

Bibliografía

- ALVARO PAGE, M. (1996): *Los usos del tiempo como indicadores de la discriminación entre géneros*. Madrid: Ministerio de Asuntos Sociales, Instituto de la Mujer.
- ANISI, D. (1995): *Creadores de escasez*. Madrid: Alianza Editorial.
- AZNAR, G. (1994): *Trabajar menos para trabajar todos*. Madrid: Ediciones HOAC.
- BENERA, L. (1995): «Toward a greater integration of gender in economics». *World Development*, vol 23, n.º 11.
- BENERA, L. (1992): «Accounting for women's work: the progress of two decades». *World Development*, vol 20, No. 11.
- BOUFFARTIGUE, P. (1997): «Fin del trabajo o crisis del trabajo asalariado?». *Sociología del Trabajo*, n.º 29. Madrid.
- BALBO, L. (1994): «La doble presencia», en Borderas et al. *Las mujeres y el trabajo*.
- BALBO, L. (1991): «Una ley para las horas futuras», *Mientras Tanto*, n 42.
- BERRAUX-WIAME, I., C. BORDERAS y A. PESCE (1988): «Trabajo e identidad femenina: una comparación internacional sobre la producción de las trayectorias sociales de las mujeres en España, Francia e Italia», *Sociología del Trabajo* n.º 3.
- BORDERAS et al (eds.) (1994): *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*. Barcelona: Icaria-FUHEM.
- BOULIN, J. Y., G. CETTE y D. TADDEI (1992): «Le temps de travail, une mutation majeure», *Futuribles*, n 165-166, Mai-Juin.
- Cahiers du Feminisme (1994): Dossier «La dure du travail en question». Paris.
- CAILL, A. y J. L. LAVILLE (1996): «Para no entrar en el siglo XXI retrocediendo». *Debats* n.º 57-58.
- CAILL, A. y J. L. LAVILLE (1996): «Para calmar las inquietudes». *Debats* n 57-58.
- CAPEL, R. M. (1986): *El trabajo y la educación de la mujer en España 1900-1930*. Madrid: Min de Cultura. Instituto de la Mujer.
- CARRASCO, C. (1991): *El trabajo doméstico. Un análisis económico*. Madrid: Ministerio de Trabajo y SS.
- CARRASCO, C. y M. MAYORDOMO (1997): «La doble segmentación de las mujeres en el mercado laboral español». *Información Comercial Española*, n.º 760.
- CASTEL, R. (1996): «Para entrar en el siglo XXI sin liquidar el XX». *Debats* n.º 57-58.
- Consejo Económico y Social (1996): *El trabajo a tiempo parcial. Informe n.º 4*. Madrid.
- Comisión Europea (1994): *Crecimiento, Competitividad, Empleo. Retos y Pistas para entrar en el siglo XXI*. Luxemburgo.
- Comisión de las Comunidades Europeas (1993): «Crecimiento, competitividad, empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI», *Boletín de las Comunidades Europeas*, suplemento 6/93.

- Comisión Europea-DG V (1995) *El empleo en Europa, 1995*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.
- COR, F. (1994): «Les femmes et la restructuration de l'emploi», *L'Observateur de l'OCDE*, n.º 186, Feb-Marzo 1994.
- CORDONI, E. (1993): «Las mujeres cambian los tiempos», *Cuadernos de Relaciones Laborales*, n.º 2, Madrid.
- DE LA FUENTE, M. (1996): «La reducción del tiempo de trabajo», *Eskola Publikoa*, n.º 13.
- DURN, M. A. (1997): «El papel de mujeres y hombres en la economía española». *Información Comercial Española*, n.º 760.
- DURN, M. A. (1991): «El tiempo en la economía española», *Información Comercial Española*, n.º 695.
- DURN, M. A., D. HERAS, C. GARCÍA, F. CAVAILLET y M. MOYER (1988): *De puertas adentro*. Madrid: Ministerio de Cultura.
- ESPINA, Alvaro (1995): «Pasado presente y futuro de la tasa de actividad femenina en España», en Espina et al. *Estudios de Economía del Trabajo en España I. Oferta y demanda de Trabajo*. Madrid: Min. Trabajo y SS.
- ELVIRA, S. y J. M. ZUFIAUR (1994): «Reparto del trabajo: la necesidad del futuro», en *Trabajar menos para Trabajar Todos*, de G. Aznar. Madrid: Ediciones HOAC.
- EMAKUNDE (1994): *Familia y Espacio Doméstico en la Comunidad Autónoma de Euskadi*. Gasteiz: Emakunde.
- European Commission (1996): *Employment in Europe 1996*. European Commission. Brussels.
- EUSTAT (1993): *Encuesta de presupuestos de tiempo. Análisis de la diferencia entre géneros en el uso del tiempo*. Gasteiz: Gobierno Vasco.
- FOUGEYROLLAS-SCHWEBEL, D. (1996): «Le travail domestique: économie des servitudes et du partage», en H. Hirata y D. Senotier (eds) *Femmes et partage du travail*. Paris: Syros.
- FREYSSINET, J. (1993): «Recelos de los sindicatos europeos», *Cuatro Semanas y Le Monde Diplomatique*. Madrid: Abril.
- GARDINER, J. (1997): *Gender, Care and Economics*. London: MacMillan Press.
- GERSHUNY, J. (1978): *After Industrial society*. Basingstoke: MacMillan.
- GERSHUNY, J. y J. ROBINSON (1991): «The household division of labor. Multinational comparisons of change» en European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (ed.) *The Changing Use of Time*.
- GERSHUNY, J. y J. JONES (1987): «The changing work/leisure balance in Britain 1961-1984». *Sociological Review Monographs* n.º 33.
- Gobierno Vasco (1996): *Discurso del Consejero de Trabajo sobre Empleo. Resoluciones. Parlamento Vasco, 29 Marzo de 1996*. Gasteiz: Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco.
- GOLDSCHMIDT-CLERMONT, L.

- (1995): «La valoración monetaria del trabajo no remunerado» *Política y Sociedad* n 19. Mayo-Agosto.
- GOLDSCHMIDT-CLERMONT, L. y E. PAGNOSSIN-ALIGISAKIS (1995): «Measures of Unrecorded Economic Activities in Fourteen countries». UNDP Human Development Report. Oxford: University Press.
- GORZ, A. (1995): *La metamorfosis del trabajo*. Madrid: Sistema.
- GRAU, E. (1991): «El tiempo es un perro que muerde sobre todo a la mujeres». *Mientras Tanto*, n.º 42.
- GUIDETTI, P. (1993): «Esperienze del Comune di Modena sul Progetto 'Tempi e Orari della Citta'». (mimeo).
- HUSSON, M. (1994): «Le volume de travail et son partage: étude comparative de sept grands pays». *Problèmes économiques* n.º 2365, Marzo 1994.
- HUSSON, M. (1995): «Les 35 heures contre le chômage», *Politiques*, n.º 9.
- HUSSON, M. (1996): «L'emploi des femmes en France. Une comptabilité en temps de travail 1980-90», en H. Hirata y D. Senotier (eds) *Femmes et partage du travail*. Paris: Syros.
- INSEE (1997): *La Réduction du Temps de Travail*. INSEE, les dossiers thématiques. N.º 6. Paris.
- INE (1997): *Encuesta de Población activa. Principales resultados*. Madrid: INE.
- IOE (1996): *Tiempo social contra reloj*. Madrid: Ministerio de Trabajo y SS. Instituto de la Mujer.
- KAISERGRUBER, D. (1994): «Frontires de l'emploi, frontires de l'enterprise». *Futuribles*, n.º 193, Diciembre 1994.
- LAVILLE, J. L. (1994): «L'economie solidaire: une réponse la crise». *Problèmes économiques* n.º 2365, Marzo 1994.
- LIPIETZ, A. (1992): *Towards a new economic order. Post-Fordim, ecology and democracy*. London: Polity.
- LIPIETZ, A. (1989): *Choisir l'audace*. Paris: La Découverte.
- LIPIETZ, A. (1994): «Une politique de l'emploi centree sur la conquete du temps libre». mimeo.
- LUNGHINI, G. (1995): *La edad del despilfarro. Paro y necesidades sociales*. Turn: Boringhieri.
- Naciones Unidas (1995): *Situación de la Mujer en el Mundo, 1995*. NY: Naciones Unidas.
- MARCHAND, O. (1992): «Une comparaison internationale des temps de travail», *Futuribles*, n.º 165-166, Mai-Juin.
- MCDOWELL, L. (1991): «Life without Father and Ford: the new gender order of post-Fordism». *Transactions, Institute of British Geographers* n.º 16.
- MCDOWELL, L. (1994): *Gender and Work in the City*. Oxford: Blackwell.
- MUÑOZ DE BUSTILLO, R. (1993): «Salarios, desempleo y calidad de empleo» en VVAA *La larga noche Neoliberal*. Barcelona-Madrid: Instituto Sindical de Estudios-Icaria.
- NAREDO, J. M. y F. PARRA (Comps) (1993): *Hacia una Ciencia de los*

- Recursos Naturales*. Madrid: Siglo XXI.
- OACKLEY, A. (1974): *The sociology of housework*. Oxford: Martin Robertson.
- OFFE, C. (1997): «Precariedad y mercado laboral. Un análisis a medio plazo de las respuestas disponibles» en VVAA *Qué crisis?*. Bilbao: Gakoa.
- Organización Internacional del Trabajo (1997): *El Empleo en el Mundo 1996/97*. Ginebra: OIT.
- Organización Internacional del Trabajo (1994): *The World Employment Situation. Trends and Prospects*. Geneva: OIT.
- PICCHIO, A. (1994): «El trabajo de reproducción, tema central en el análisis del mercado laboral», en Borderas et al *Las mujeres y el trabajo*.
- PNUD (1995): *Informe sobre desarrollo humano, 1995*. México: PNUD.
- PRATS, M., GARCÍA RAMON, M. D., CÁNOVES, G. (1995): *Las mujeres y el uso del tiempo*. Madrid: Min Asuntos Sociales. t de la muer.
- PRIETO, C. (ed.) (1994): *Trabajadores y condiciones de trabajo*. Madrid: HOAC.
- RECIO, A. (1997): «Reducción de la jornada de trabajo y empleo: interrogantes en torno a una consigna popular ampliamente popularizada», en Riechmann y Recio *Quien parte y reparte*. Barcelona: Icaria.
- RIFKIN, J. (1996): *El fin del trabajo*. Barcelona: Paidós.
- RODRÍGUEZ, A. (1996): «Trabajo nos sobra, queremos empleo... y algo más», *Eskola Publikoa*, n 13.
- VANDELAC, L. (1994): «La economía doméstica a la salsa mercantil... o las valoraciones monetarias del trabajo doméstico», en Borderas et al *Las mujeres y el trabajo*.
- WALBY, S. (1997): *Gender transformations*. London: Routledge.
- WARING, M. (1988): *Si las mujeres contaran*. Madrid: Vindicacin.
- WOOD, S. (ed.) (1989): *The transformation of work?* London: Unwin Hyman.

EMPLEO EN LA TRANSICIÓN HACIA UNA SOCIEDAD SUSTENTABLE

POSIBILIDADES Y LÍMITES

JORGE RIECHMANN

DEPARTAMENTO DE FILOSOFÍA DEL DERECHO, MORAL Y POLÍTICA
UNIVERSITAT DE BARCELONA

“La cuestión no es cuántos empleos se van a perder por hacer más rigurosa la protección ambiental, sino más bien la inversa: es el deterioro ambiental lo que hoy amenaza a numerosos empleos.”

JOAQUÍN NIETO (secretario confederal de medio ambiente de CC.OO.)

“El deterioro ambiental destruye puestos de trabajo, muchos más de los que pueda destruir la protección del medio, y deteriora la salud de los trabajadores.”

CÁNDIDO MÉNDEZ (secretario general de UGT)

R E S U M E N

LOS PRINCIPALES PROBLEMAS ECOLÓGICOS SON CONSECUENCIA DEL MODO DE PRODUCCIÓN QUE PREVALECE EN LOS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS; Y UNO DE LOS ELEMENTOS QUE MÁS HAN PESADO PARA IMPEDIR O RETRASAR LOS CAMBIOS NECESARIOS EN NUESTRO MODO DE PRODUCIR, TRABAJAR Y CONSUMIR ES *EL MIEDO DE LOS TRABAJADORES Y TRABAJADORAS A LA PÉRDIDA DE PUESTOS DE TRABAJO*. LA CONCIENCIA AMBIENTAL DE LOS TRABAJADORES NO SUELE SER MENOR QUE LA DEL RESTO DE LA POBLACIÓN, PERO A MENUDO SE VEN ATRAPADOS POR ESE MIEDO (QUE LOS PATRONOS SE CUIDAN DE AVIVAR PERMANENTEMENTE), ASÍ COMO POR LA FALTA DE ALTERNATIVAS PERCIBIDAS COMO VIABLES. POR TODO ELLO, RESULTA IMPRESCINDIBLE ABORDAR LA CUESTIÓN DEL EMPLEO EN SU VINCULACIÓN CON LOS RIESGOS ECOLÓGICOS Y LAS NUEVAS OPORTUNIDADES DE ACTIVIDAD.

Ecologización de la economía y ganancia de empleo: optimismo en la primera mitad de los noventa

¿Pueden ser los sectores económicos relacionados con el medio ambiente «filones de empleo» que nos ayuden a acabar con el paro? En la primera mitad de los años noventa, y en nuestro país, se produjo una decidida convergencia de los sectores sindicales más “ecologizados” y de los sectores del ecologismo más sensibles a la problemática del trabajo en torno a una respuesta afirmativa a esta pregunta. Un texto del investigador del Worldwatch Institute Michael Renner (“Creación de empleos sostenibles en países industrializados”), cuyo optimista mensaje central era que “las formas menos dañinas de producir, consumir y eliminar bienes están perfectamente de acuerdo con el objetivo de pleno empleo porque tienden a demandar todavía más mano de obra {que la producción ecológicamente dañina}”¹, se difundió profusamente en estos medios, y sus datos y argumentos se citaron en repetidas ocasiones.

En este trabajo Renner apunta que en general *las soluciones ecológicas tienden a ser intensivas en trabajo, así como las antiecológicas son intensivas en capital y/o recursos naturales*; sostiene que *la transición hacia una economía sustentable producirá una ganancia neta de empleos*; y apoya estas afirmaciones en el análisis de actividades y sectores económicos concretos como la gestión de basuras y residuos, el recicla-

do, el sector energético, la reparación y el mantenimiento de bienes, la gestión del agua, etc. Como ya indiqué, en la primera mitad de los noventa encontramos con frecuencia este tipo de argumentación en medios ecologistas, o entre sindicalistas que defienden el medio ambiente:

OPTIMISMO SOBRE
 LOS “EMPLEOS VERDES”
 EN LA PRIMERA MITAD
 DE LOS AÑOS NOVENTA

(A) DEL LADO SINDICAL: “La progresiva introducción de los principios ecológicos en la economía no sólo no tiene por qué poner en peligro los puestos de trabajo, sino que, de llevarse a cabo, incidiría de modo muy positivo en la generación de empleo. En la economía capitalista y su sistema de producción y consumo existe una acusada tendencia a sobreexplotar los recursos naturales e infrautilizar el trabajo humano, condenando así a millones de personas al desempleo y la marginación, intensificando la explotación sobre quienes tienen empleo, devorando recursos que son limitados y emitiendo residuos que alteran gravemente el equilibrio medioambiental. (...) En nuestro país se calcula que por cada doscientas Tm de petróleo importado que se sustituye por energía solar, se genera valor añadido suficiente para mantener un empleo/año; si de los dos millones y medio de toneladas de residuos de papel que desperdiciamos se reciclara tan sólo la mitad, se crearían de 25.000

a 30.000 empleos. En casi todos los sectores de actividad aparecen ejemplos similares: el transporte público genera más empleo que el transporte privado; la agricultura biológica, más que la agricultura convencional; el ahorro de energía, más que la construcción de centrales eléctricas; la mejora de la gestión de las redes de distribución de agua, más que la construcción de embalses y trasvases, etc."²

(B) DEL LADO ECOLOGISTA: "Si controláramos, recicláramos, minimizáramos y reutilizáramos el total de los residuos que nuestra industria, agricultura, ganadería y urbes generan en su conjunto se necesitarían unos 500.000 puestos de trabajo nuevos.

Si optáramos por una masiva implantación de las energías renovables, necesitaríamos casi 300.000 especialistas de nueva planta. Si quisiéramos adaptar nuestras viviendas a balances energéticos menos negativos y a una mayor insonorización se podrían crear casi medio millón de empleos.

Si demandáramos un ciento por ciento de nuestra alimentación a partir de productos obtenidos de forma ambientalmente correcta se podrían necesitar otros 500.000 nuevos agricultores, a sumar a los que deberían participar en la reforestación y transformación de la biomasa vegetal sobrante en fertilizantes orgánicos.

Si quisiéramos más transporte público y menos privado, ese sector triplicaría sus empleos.

Si nos pusiéramos a la tarea de descontaminar nuestros suelos, aguas y

aires se podrían crear otros 200.000 puestos más.

Sí, ya sé que la suma da como resultado la panacea, y eso no existe. Cada suma tiene su resta. Nada crece a gran velocidad en lo constructivo, mientras sí lo hace en su contrario. Y estamos todavía lejísimos de la voluntad política de dedicar un 15% del PIB a las mejores condiciones del entorno: que sería la inversión necesaria para ir acercándose a lo descrito.

Pero sí es manejable, incluso para la mente de un administrador, que el empleo relacionado con lo ambiental debería suponer la creación de hasta un 3% de nuevos empleos netos."³

Otros estudios empíricos apoyan este optimismo de Renner, Araujo y Nieto. Así, por ejemplo, una estimación de comienzos de los ochenta, referida a la RFA, indicaba que en 1971-1980 las medidas de protección del medio ambiente habían creado entre 370.000 (estimación restrictiva) y 500.000 puestos de trabajo (estimación más ajustada). En el mismo período sólo se habían destruido entre 5.000 y 10.000 puestos de trabajo por las mismas razones⁴. Otro estudio del año 1984 cifraba los puestos de trabajo relacionados con la protección ambiental en 433.000⁵. Es decir, la relación es de 50 a 1 o de 100 a 1 en favor de la protección del medio ambiente, ¡y ello con una política ambiental más bien tímida!

En 1986 los Verdes alemanes hicieron público un programa económico complejo, elaborado y realista titulado

*Reconstrucción de la sociedad industrial*⁶. El programa incluía estimaciones del efecto sobre el empleo que produciría la ecologización estructural de la economía alemana, junto con una política decidida de reducción del tiempo de trabajo y reparto del empleo: el resultado era que la aplicación del programa permitiría previsiblemente absorber la práctica totalidad del paro registrado en la RFA en 1985 (2'3 millones de parados).

Estudios de 1990 y 1994 para la Alemania reunificada, efectuados con metodologías comparables a los de 1980 y 1984 antes citados, arrojaban las cifras de 680.000 y 955.000 empleos en el sector ambiental respectivamente: ello supone el 1'9% y el 2'7% del empleo total respectivamente.⁷

En Holanda, un "Plan de producción de tecnología ambiental" desarrollado en dos años, 1980-82, supuso la creación de 70.000 empleos directos, de los cuales unos 50.000 correspondían a la producción e instalación de bienes de equipo y el resto a programas de control de la contaminación (como operaciones de tratamiento de residuos y de depuración de vertidos)⁸.

En Dinamarca, la central sindical SiD (Unión General de Trabajadores) ha elaborado un "Plan de Energía Verde" capaz de cumplir el objetivo de reducción de emisiones de CO₂ aprobado por el Parlamento danés: un 20% con respecto a los niveles de 1995 para el año 2005. Las características principales de este Plan a veinte años vista (1996-2015), que mejora un Plan pre-

vio más tímido del Gobierno danés, son⁹:

- Conversión de calefacción eléctrica a gas natural o biomasa.
- Mejoras del aislamiento de edificios.
- Cambio de calderas de calefacción individuales a "calefacción central de barrio" con cogeneración.
- Construcción de plantas de metanización y de aprovechamiento de la biomasa.
- 3000 Mw de potencia eólica en el 2015.
- Reducción de un 20% del consumo eléctrico en el sector industrial, a través de la formación de trabajadores y trabajadoras¹⁰.
- Desarrollo de un programa de energía solar, multiplicando por diez las 16.000 instalaciones de captación hoy existentes para el año 2015.

Las medidas propuestas conseguirían reducir las emisiones de CO₂ un 20% para el año 2005, creando una dinámica propicia para reducciones posteriores; disminuirían el consumo de carbón un 60% respecto a 1988 (y el de combustibles fósiles en general un 16%); y —lo más importante para nuestra discusión actual— crearían 53.000 nuevos empleos en el año 2005.

En Italia, la principal organización ecologista del país, Legambiente, ha desarrollado (en diálogo con numerosos expertos y con la central sindical CGIL) un "plan quinquenal de empleos verdes" titulado *Medio ambiente, trabajo, futuro*. Con la idea de someter la inversión pública a criterios de sustentabi-

lidad ecológica y aumento del empleo (sin incrementar necesariamente su cuantía), se identifican seis áreas principales de actuación durante 5 años (1996-2000):

- gestión de la movilidad urbana (consiguiendo llevar al 50% el porcentaje de pasajeros que utilizan el transporte público); se construirían 2500 km. de red de tranvías y metro, con un ahorro energético de 2 Mtep anuales;
- defensa del suelo y las cuencas hidrográficas (reforestación, restauración de las orillas fluviales, inspección forestal, etc);
- eficiencia energética (aislamiento de 3 millones de viviendas, instalación de colectores solares en 2'5 millones de viviendas)
- rehabilitación de los centros históricos urbanos y el patrimonio arquitectónico (actuación sobre 580.000 edificios);
- conservación y gestión de los espacios naturales (aumentando las áreas protegidas hasta el 15% del territorio nacional);
- agricultura ecológica.

El plan de Legambiente crearía 356.000 empleos directos nuevos (sin tener en cuenta los efectos indirectos que serían muy importantes), con una reducción del consumo energético del 3'5% y un 6% de reducción del índice de contaminación atmosférica.

También hay datos sobre EE.UU., por ejemplo. Parece que en 1975 el sector ambiental había generado ya más de un millón de empleos¹¹. Se estima que en el período 1975-85 se crearon

524.000 nuevos empleos en el sector ambiental¹². La OCDE estima que en 1995 había en EE.UU. 1.780.000 personas empleadas en este sector de las tecnologías y los servicios ambientales¹³. En cambio, en 1971-77 sólo se perdieron 20.000 empleos por cierres de empresas a causa de problemas ambientales.

Una estimación bastante restrictiva del empleo ambiental en el conjunto de la Comunidad Europea lo cuantificaba en 1'5 millones de personas en 1994 (lo que supone aproximadamente el 1% del empleo total). De este millón y medio de empleos, aproximadamente 500.000 corresponden a la gestión de los residuos y aguas residuales, 250.000 al aprovisionamiento de agua, 90.000 al reciclado y 65.000 a la fabricación de instrumentos y bienes de equipo¹⁴. El *Libro Verde de las energías renovables*, documento oficial aprobado por la Unión Europea en mayo de 1997, prevé la creación de medio millón de nuevos empleos en este sector hasta el año 2010.

EUROSTAT, usando una definición más amplia de "empleo verde" y estimando también los efectos indirectos, llegaba a una cifra de 3'75 millones de empleos en la UE en 1994.

En España, y pese al considerable retraso en materia ambiental que padecemos, se dice que la cifra de inversiones en medio ambiente oscila en 1995 en torno a los 300.000 millones de pesetas, y que el sector da empleo directo a más de 100.000 personas (se llegará seguramente a los 200.000, y qui-

Empleo en el sector ambiental en la Comunidad Europea, 1994

PAÍS	Número de empleos	En porcentaje del empleo total
República Federal Alemana	458.000	1'3
Reino Unido	312.000	1'2
Francia	258.000	1'2
Italia	191.000	1'0
España	96.000	0'8
Holanda	39.000	0'6
Bélgica	29.000	0'8
Portugal	24.000	0'5
Dinamarca	22.000	0'9
Grecia	17.000	0'5
Irlanda	12.000	1'0
Luxemburgo	2.000	1'2
TOTAL COMUNIDAD EUROPEA	1.460.000	1'0

FUENTE: *El empleo en Europa 1995*, DGV, Comisión Europea; reproducido de Valenduc/Vendramin, *Le travail au vert*, op. cit.

zá hasta los 500.000 puestos de trabajo en los próximos años)¹⁵. Algunas estimaciones de comienzos de los noventa sugieren que bastaría cumplir la normativa ambiental europeo-comunitaria para que el empleo aumentase un 3% neto en nuestro país. Sólo un sector de futuro en pleno despegue como es el de la energía eólica empleará a unas 20.000 personas en el año 2000¹⁶.

Finalmente, *el sector ambiental es uno de los pocos donde puede esperarse un sólido crecimiento del empleo en el futuro*. Por ejemplo, en 1993 la central sindical australiana Australian Council of Trade Unions estableció un acuerdo con una de las principales organizaciones ecologistas del país —la

Australian Conservation Federation— con el objetivo de impulsar un amplio programa nacional de identificación y creación de “empleos verdes”. El informe *Green Jobs in Industry* publicado al año siguiente mostró que en el período 1988-1993, mientras que el empleo total disminuía en Australia, los “empleos verdes” se habían duplicado. Las perspectivas de expansión son análogas en otros países. A nivel mundial, el mercado de las tecnologías ambientales supuso más de 200.000 millones de dólares en 1990 y tiene un notable potencial de crecimiento: según estimaciones fiables, aumentará hasta el año 2000 para alcanzar entre 300.000 y 500.000 millones de dólares.¹⁷

En resumidas cuentas: incluso si la definición de los “empleos verdes” varía ampliamente en diferentes países y para diferentes estudios, y las metodologías empleadas en su cuantificación no siempre son comparables, de lo que no cabe duda alguna es de la *creciente importancia del “sector ambiental” en las economías industriales. En los últimos decenios el “empleo verde” ha crecido constantemente (al contrario de lo sucedido en otros sectores).*

Pérdidas de empleo a causa de la protección ambiental

Los empresarios poco escrupulosos o quienes representan sus intereses han intentado casi siempre desacreditar las medidas de protección ambiental arguyendo que conducen a cierres de empresas o deslocalizaciones (el medio ambiente como *job-killer*, argumento al que por desgracia no siempre se han mostrado insensibles los representantes sindicales). Esta pretensión casi nunca ha resultado cierta: por el contrario, varios estudios rigurosos han mostrado que *casi todas de las compañías que pretendían estar cerrando fábricas o despidiendo trabajadores forzadas por el excesivo celo ambientalista de las autoridades, de todos modos lo habrían hecho por razones económicas.* Las medidas de protección ambiental únicamente tendieron a acelerar el proceso (y quizá a servir como excusa para estas empresas, a menudo poco competitivas y tecnológicamente obsoletas),

pero no constituyeron sus causas principales¹⁸.

Los costes de control de la contaminación en los sectores ambientalmente problemáticos *suponen típicamente menos del 1% de los costes totales de la producción*, lo cual es muy poco (en comparación con los costes laborales, el acceso a las materias primas y a los mercados, las barreras comerciales, etc.) para desestabilizar a una empresa obligándola al cierre o el traslado a otro país¹⁹. Cabe suponer que el carácter conflictivo, espectacular y mediático de los pocos cierres de empresas que han tenido lugar por razones ambientales ha inducido a sobreestimar este fenómeno. Estudios de la OCDE, de la Comisión Europea o de la Oficina de Estadísticas Laborales de EE.UU. coinciden en señalar que menos del 1% de los cierres de empresas pueden achacarse al impacto de una legislación ambiental estricta.²⁰

Las empresas que cierran por razones ambientales son verdaderas rarezas... e incluso en tales ocasiones lo frecuente es que la fábrica acabe más bien emigrando a algún país que no se ande con tantos remilgos, por desgracia para las poblaciones y el medio ambiente de esos países. Un caso que nos atañe: en la RFA, el ejemplo más notorio y —por la escasez de ejemplos— siempre citado de cierre de una fábrica que contaminaba demasiado fue el de la planta de la empresa química Böhlinger en Hamburgo, cuyos altísimos niveles de emisión de dioxinas provocaron una protesta popular de tal calibre que la

fábrica finalmente cerró en 1984. Pues bien: la empresa pudo no obstante resarcirse vendiendo la mayoría de los equipos a un país con legislación ambiental más laxa y menos concienciación ambiental, y la emisión de dioxinas pudo continuar a todo tren... ¿adivinan ustedes donde? *En la fábrica del pesticida lindano propiedad de Inquinosa en Sabiñánigo, Pirineo español, junto al parque nacional de Ordesa*²¹.

En los últimos veinte años, aunque algunos pocos puestos de trabajo se hayan perdido por exigencias ambientales, su número es insignificante comparado con las pérdidas de empleo provocadas por decisiones empresariales y gubernamentales que nada tienen que ver con el medio ambiente: automatización de fábricas, recortes presupuestarios, inversiones en el extranjero, reconversiones industriales... Se diría, atendiendo a datos y análisis semejantes, que la idea según la cual la protección del medio ambiente cuesta puestos de trabajo es un ideologema poco creíble, y que *los objetivos de generar empleo y conservar una biosfera sana no son mutuamente excluyentes, sino más bien lo contrario*.

Cinco sectores donde se están creando "empleos verdes": algunas estimaciones

(1) *Desconstrucción, recuperación, reprocesamiento y reciclado de materiales*. Al final de la vida útil de los bienes tenemos que «cerrar los ciclos» mediante una gestión adecuada de los residuos. El

experto austriaco en reciclado y gestión de residuos Gerhard Vogel llama la atención sobre el importante hecho siguiente:

«La ignorancia ecológica de nuestro sistema socioeconómico descansa en el hecho de que la destrucción de artefactos (las actividades de gestión de residuos) tiene una consideración mucho menor que la producción. Sólo hay que contar el número de personas vinculadas a la construcción, mantenimiento, distribución y consumo, y compararlo con el número de personas relacionadas con la gestión de residuos. Las primeras son infinitamente más numerosas. En cambio, si nos fijamos en la naturaleza veremos que en cualquier ecosistema el desensamblaje estructural tiene igual importancia que el ensamblaje en sí. La evolución es posible gracias a un constante potencial de átomos y energía que permite alcanzar un grado de orden mayor. Este fenómeno requiere una destrucción completa de las estructuras existentes para la reutilización de los materiales básicos en el siguiente proceso evolutivo»²².

Es decir: las sociedades industriales producen y consumen, pero (a diferencia de la naturaleza) *no descomponen; construyen, pero no desconstruyen*; es este último aspecto el que hay que cambiar para «cerrar los ciclos». Una gestión adecuada de los residuos se inspira en el principio ecologista de las *tres RRR: reducir, reutilizar y reciclar*. Ello supone *pasar de las estrategias de control a las de prevención*, centrar los es-

fuerzas en el inicio de la producción y no en el punto de vertido.

Si en una economía ecologizada cada proceso de construcción se ve doblado por un proceso de desconstrucción (para reaprovechar, reutilizar y reciclar los materiales), en términos de empleo los efectos serán benéficos. Aunque habrá que restar empleos perdidos en el sector de extracción y procesamiento de materiales vírgenes, aun así el resultado neto es positivo en términos de empleo (porque la desconstrucción, recuperación y reciclado es más intensiva en trabajo humano que la extracción y procesamiento de materiales vírgenes). En el sector de las miniacerasías con hornos de arco eléctrico que utilizan chatarra en lugar de mineral de hierro, puede afirmarse que

“la desconstrucción es desde hace tiempo la clave del éxito de las miniacerasías. En EE.UU. se reutiliza ya el extraordinario porcentaje del 75% en peso de casi todos los automóviles norteamericanos. Primero se despoja a los vehículos de las partes valiosas como motores, generadores, alternadores y otros componentes que pueden ser reutilizados y revendidos por unos 12.000 recicladores de piezas de automóviles. A continuación, las carcasas de metal terminan en 200 trituradoras. (...) Este proceso de desconstrucción y reprocesamiento implica grandes incrementos en el empleo. El primer eslabón de esta cadena de trabajo es el sector del desguace, que vende piezas de los vehículos. Una vez retiradas las piezas,

el desguace vende la carrocería a una trituradora. Los materiales metálicos como el hierro, el aluminio y el cobre se separan por medios magnéticos y de otra índole, dejando los plásticos, el cristal, la goma y la suciedad. También se crean puestos de trabajo para diseñadores {al comienzo de todo el ciclo productivo}, que tienen que seleccionar materiales y elaborar programas de diseño para facilitar la reutilización, el reciclado o el aprovechamiento.”²³

Otro sector donde introducir prácticas sistemáticas de desconstrucción y reaprovechamiento tiene mucho interés en términos tanto ambientales como de empleo es el de la construcción²⁴. Desmontar las edificaciones por capas, en un proceso inverso al de la construcción, con el fin de recuperar y reaprovechar los diferentes elementos constitutivos (en lugar de verter enormes cantidades de residuos de construcción y demolición), permite prolongar la vida útil del espacio de vertido (escombros), ahorrar materiales vírgenes, ahorrar energía, evitar la dispersión contaminante de materiales peligrosos (como por ejemplo amianto), etc. En países como Holanda se ha aumentado el objetivo del reciclado de los residuos de construcción y derribo desde el 60% hasta el 90% en el año 2000, prohibiéndose el vertido de los mismos a partir de enero de 1996 (todo ello a través de un acuerdo firmado entre el gobierno y la industria de la construcción).

(2) *Sistemas de recogida selectiva (con separación en origen) de residuos*

sólidos urbanos. Estos sistemas, comparados con la gestión basada en vertederos e incineración de los residuos, presentan —además de los consabidos beneficios ecológicos— ventajas en términos de empleo. En un riguroso estudio encargado por el Departamento Confederal de Medio Ambiente de CC.OO.²⁵ Óscar Carpintero comparaba el empleo directo en las fases de recogida y tratamiento de basuras de la ciudad de Madrid, examinando por una parte el modelo actual (vertedero e incineradora de Valdemingómez), y frente a él evaluando el empleo que se crearía con la puesta en práctica de la *Propuesta Alternativa para los RSU en el Municipio de Madrid* elaborada en 1996 por la Coordinadora de Organizaciones de Madrid contra la Incineración. En términos netos, y en las fases de recogida y tratamiento, *con la opción de recogida selectiva se genera 12 veces más empleo que con el sistema basado en la incineración y vertido* (con una estimación muy prudente: en realidad, seguramente el desequilibrio es mayor en favor de la opción de recogida selectiva). En cuanto a la fase de construcción de infraestructuras, también aquí la opción de recogida selectiva probablemente llevaría ventaja en términos de empleo frente a la opción de vertido e incineración (la Propuesta Alternativa prevé la construcción de 22 plantas de compostaje de materia orgánica y 4 plantas de separación de materia inorgánica).

(3) *Protección y restauración del medio natural*. Se estima que el medio

ambiente natural ya emplea en España a 84.000 personas. Para un país con los problemas de erosión, incendios forestales y degradación de la cubierta vegetal que tiene España, aquí sí que contamos con un verdadero “yacimiento de empleo”... a condición de que las prioridades político-económicas se fijen correctamente y las inversiones necesarias se realicen. Sucede que la parte correspondiente a mano de obra en estas inversiones es muy alta, por lo que también lo es, correlativamente, el potencial de generación de empleo. Según algunas estimaciones, la mano de obra representa el 80% de la inversión total en tratamiento de la cubierta vegetal y el 60% en repoblación forestal²⁶. El Plan Nacional de Forestación (que prevé actuar sobre un millón de hectáreas hasta el año 2000) habla de empleo durante seis meses al año para 45.000 personas en labores de plantación, mantenimiento y mejora, más el empleo inducido; en el Plan Nacional contra la Erosión se habla de 55.000 empleos en un período de cinco años.

(4) *Agricultura ecológica*. Una agricultura respetuosa con el medio ambiente y con la calidad de sus productos, que renuncie a los agroquímicos, es más intensiva en trabajo humano que la agricultura “industrial-minera” practicada en la actualidad. En España se ha llamado la atención sobre las posibilidades que ofrecen los más de seis millones de hectáreas de fincas adehesadas que existen en el Suroeste, susceptibles de aprovechamientos agropecuarios mixtos.

“Una sola finca adhesionada, en la comarca de la Serena, reconvertida a este modelo {de agricultura ecológica}, de 300 hectáreas, con 25 de riego y con una inversión de 50 millones de pesetas, genera un empleo equivalente a 18 puestos de trabajo. Cualquier conocedor del área adhesionada española sabe que las posibilidades de transformaciones de este tipo podrían llegar muy bien a un 10% de la superficie total. Considerando, no obstante, que sólo un 1% de estos seis millones de hectáreas fueran susceptibles de este tipo de transformación y reconversión, nos encontraríamos con que 60.000 hectáreas podrían dar empleo a 4.200 trabajadores, con una inversión de 11.634 millones de pesetas.”²⁷

(5) *Depuración de aguas residuales urbanas*. El 21 de mayo de 1991 se aprobó una directiva comunitaria sobre el tratamiento de aguas residuales urbanas, donde se establecen plazos precisos hasta el año 2005 para ir cumpliendo las medidas de tratamiento de las aguas y alcanzar los niveles de depuración exigidos. Dado que la situación de partida en España es de un bajo nivel de depuración —se trataban menos del 50% de las aguas a comienzos de los noventa—, cabe afirmar que la creación de todas las infraestructuras e instalaciones necesarias en los plazos previstos exigirá una fuerte inversión, lo que se traducirá en un número importante de empleos. En cambio, una vez finalizado este período de construcción, el funcionamiento de las instalaciones ya

construidas no exige un personal demasiado numeroso. En un estudio de caso realizado en Madrid sobre el sistema de depuración de aguas residuales del Canal de Isabel II se llegaba a la conclusión de que son necesarios unos 70 trabajadores, con un nivel de cualificación no muy elevado en promedio, para atender las necesidades de núcleos urbanos entre 400.000 y 800.000 habitantes²⁸.

Ecologización de la economía y empleo: cautelas

Sin embargo, cierta cautela se impone. Encontramos también investigación empírica que arroja resultados menos halagüeños. En un trabajo realizado para el Departamento Confederal de Ecología y Medio Ambiente de CC.OO., Antonio Estevan analizó en 1995 la generación de empleo medioambiental en la producción de energía eléctrica en España. Sus resultados contrastan llamativamente con los de Renner en el artículo que mencionamos antes (“Creación de empleos sostenibles en países industrializados”), *presumiblemente porque los cálculos de Renner sólo tienen en cuenta el trabajo realizado en el funcionamiento de las instalaciones energéticas*²⁹.

Pero si consideramos no sólo el trabajo de explotación de las centrales, sino también el requerido por la construcción de las instalaciones y la extracción y el acarreo de los combustibles —es decir: si consideramos el ciclo pro-

ductivo en su integridad, como es de rigor en cualquier consideración económico-ecológica mínimamente seria—, las cifras son menos favorables a las formas ecológicas de obtención de energía. Para Estevan, las horas de trabajo aplicadas por GwH producido son 1.951 en una central térmica alimentada con hulla, 1.975 en una que funciona con fuel y gas natural, y 2.450 en un parque eólico. Hay ventaja de la fuente renovable con respecto a los combustibles fósiles, pero es una ventaja pequeña (sólo se crea aproximadamente un 20% de empleo más)³⁰. La conclusión de Estevan es que

“en el campo de la industria eléctrica la correlación entre idoneidad ambiental y generación de empleo, si existe, no es suficientemente importante como para alterar de modo sensible la influencia del factor principal que determina la generación de empleo a través de la actividad económica, que es la permanencia de la producción en el interior del recinto territorial en estudio. En definitiva, es la producción local —en el sentido más amplio del término “local”— la que crea y mantiene el empleo local.”³¹

Por otra parte, muchos de los nuevos “empleos verdes” aparecen típicamente en el sector público (pues se dirigen a reparar daños o satisfacer necesidades para las que no se expresa demanda solvente en los mercados). En este sentido, las tendencias privatizadoras y racionalizadoras que tanta fuer-

za tienen en la actualidad, y que conducen a tremendas pérdidas de empleo, amenazan también las perspectivas de “empleo verde”.

Reconversión, desestructuración y reestructuración: más cautelas

Hay otra cuestión importante que aconseja cautela incluso si estamos convencidos de que la ecologización de la economía implica ganancias netas de empleo: como ha enfatizado Michael Jacobs,

“las políticas medioambientales pueden generar un crecimiento neto del empleo, pero de todos modos pueden implicar pérdida de trabajo en algunas industrias y para algunas personas, aunque esa pérdida sea más que compensada por las ganancias en otras partes. No sabemos si las ganancias ocurrirán al mismo tiempo que las pérdidas, ni si los nuevos puestos de trabajo serán del mismo tipo, y estarán situados en las mismas áreas, que los que reemplazan”³².

Como he señalado en repetidas ocasiones, la crisis ecológica nos obliga a iniciar la transición hacia una sociedad ecológicamente sustentable, y esto implica *grandes cambios estructurales en la economía*. Pero cualquier cambio económico estructural provoca primero *desestructuración* para luego *reestructurar* de otra manera, y estos procesos pueden acarrear una cantidad ingente de sufrimiento social a menos que

sean cuidadosamente gobernados precisamente con el fin de evitar tal sufrimiento. Los nuevos “empleos verdes” no tienen por qué aparecer en los mismos lugares donde se pierden “empleos sucios”, ni ser del mismo tipo. No hay reconversión industrial apetecible para el trabajador o trabajadora —tampoco cuando viene impuesta por motivos ecológicos. Hace falta, en suma, una *importante, bien meditada y mejor medida intervención pública* para que la ecologización de la economía no redunde en perjuicio de muchos trabajadores y trabajadoras, y esta intervención debe incluir al menos: (I) políticas regionales y locales de revitalización de las áreas deprimidas; (II) políticas de formación y recualificación profesional para trabajadores cuyos empleos se ven amenazados por reconversiones ecológicas; (III) ambiciosos programas públicos de inversión para llevar adelante la ecologización de la economía en sectores poco atractivos para la iniciativa privada, o especialmente prometedores en términos de empleo; (IV) ayudas para las empresas que tengan que afrontar transformaciones importantes en períodos de tiempo breves; (V) un marco económico general adecuado, que incluiría una reforma fiscal ecológica que encarezca los precios relativos de los productos, procesos y comportamientos ambientalmente indeseables y abarate los deseables³³.

La transición hacia una economía sustentable afectará a sectores industriales enteros; segmentos avanzados del movimiento obrero se anticipan ya a los

problemas con el empleo que surgirán entonces. Por ejemplo, en EEUU el sindicato OCAW (Sindicato del Petróleo, Química y Nuclear, con unos 90.000 afiliados), previendo ya el momento en que tendrán que cerrarse líneas de producción cuyos efectos son ecológicamente problemáticos (por ejemplo, en la generación nuclear de electricidad o la química del cloro), reivindica una *transición justa* en la que los trabajadores afectados no paguen el pato por partida doble: primero, a menudo, con su salud y después con su empleo.

«OCAW declara que si un compuesto que su sindicato produce constituye un peligro inaceptable para el medio ambiente o la salud ciudadana, se debe cambiar de actividad, y lanza la siguiente pregunta a la sociedad: *¿quién soportará los costes sociales de la pérdida de puestos de trabajo ocasionada por la transición medioambiental?* (...) OCAW propone el establecimiento de un fondo —que llaman «Superfondo para trabajadores/as»— que proporcionaría lo siguiente:

1. Salario completo y beneficios sociales hasta que el trabajador o la trabajadora se jubile o encuentre un trabajo comparable.
2. Subvención del 100% durante cuatro años para asistir a escuelas profesionales, de estudios medios o universitarios (además del salario completo durante el período de estudio).
3. Subsidios o ayudas post-educacionales si no hay disponibles trabajos equivalentes al finalizar los estudios.

4. Asistencia en la reubicación para trabajadoras o trabajadores desplazados que se trasladan por razones de empleo»³⁴.

Este “superfondo” propuesto como pieza central del *Just Transition Movement* que impulsa OCAW en EE.UU. (y CLC, el Congreso Canadiense del Trabajo, en Canadá) se nutriría de la recaudación de tasas ecológico-sociales con que se gravarían —en cuanto se acumulase evidencia científica suficiente al respecto— los productos ecológicamente dudosos.

Dos fases en la ecologización de la economía

Quizá ganemos algo de claridad sobre estos asuntos si distinguimos, a efectos de análisis, entre dos fases de ecologización de la economía (que en el mundo real no se presentarán como dos fases consecutivas nítidamente separadas entre sí, sino con la mezcla y embarrullamiento de rasgos que es característica de las situaciones reales). A grandes rasgos estas fases se corresponden con las estrategias de *control de la contaminación y evitación de la misma*³⁵.

(I) En una primera fase tenemos sobre todo *control de la contaminación, sin cuestionar lo que se produce ni cómo se organiza la producción*: tenemos corrección de impactos ambientales mediante *tecnologías «a final de tubería» (end-of-pipe)* y diversos dispositivos anticontaminación añadidos a los

procesos productivos habituales. Predominan las tecnologías ambientales *aditivas* (que corrigen procesos o productos ya existentes) frente a las *integradas* (que reducen de entrada los riesgos tecnológicos, en lugar de intentar reparar los daños a posteriori)³⁶. En esta fase se practica una política ambiental *correctiva y no preventiva*. Pues bien: en esta fase, permaneciendo iguales las demás circunstancias, encontraremos siempre ganancia de empleo, ya que *la misma cantidad de producción y de consumo requiere más trabajo con protección ambiental a base de tecnologías aditivas que sin ella*.

Ello es así porque las funciones ambientales (los posibles usos humanos del medio ambiente), a partir de cierto grado de saturación, son bienes escasos: para obtenerlas o para conservarlas tenemos que emplear otros factores productivos, dado cierto nivel de producción y consumo (que no podemos reducir más allá de cierto mínimo para una población humana dada). Como el trabajo es el coste productivo más importante en la actividad económica y por lo demás el capital no es a fin de cuentas sino trabajo y recursos naturales cristalizados en ciertos bienes que sirven para producir otros bienes, se sigue que la misma cantidad de producción y consumo requiere más trabajo con protección ambiental que sin ella.

(II) En una segunda fase se emprende una verdadera *ecologización estructural de la economía*; la política ambiental es *preventiva y no correctiva*; *predominan las tecnologías ambienta-*

les integradas frente a las aditivas; se cuestiona el qué y el cómo de la producción; se busca *evitar la contaminación mediante la producción limpia*, antes que controlarla. En esta fase, la cuestión del empleo se torna mucho más ardua, ya que se trata de un proceso de cambio estructural profundo cuyo final (como el de toda transformación histórica importante) no está determinado de antemano. En esta fase obran tendencias contrapuestas, algunas favorables y otras desfavorables para el empleo. Entre las tendencias favorables al empleo se encuentran:

- producción en general más intensiva en trabajo y menos en energía y materias primas;
- sustitución de las infraestructuras básicas de las sociedades industriales en campos como la energía y el transporte (transición a una «sociedad solar»);
- remodelación profunda de las ciudades, las viviendas y las infraestructuras urbanas;
- ecologización de la agricultura y la ganadería;
- generalización de las actividades de reciclado, diseño eficiente y reparación de productos;
- procesos de desconstrucción sistemáticamente acoplados a los procesos de construcción;
- actividades de protección y restauración ambiental tras los daños sufridos por la biosfera durante la era productivista (por ejemplo: reforestación, tratamiento de suelos contaminados, prevención de incendios, conservación de espacios naturales...);

- nuevos requerimientos educativos (educación ambiental formal e informal, y formación de los trabajadores para hacer frente al cambio económico estructural).

Pero también están en juego tendencias destructoras de empleo:

- reducción del volumen global de actividad económica en una sociedad más austera y desalienada;
- “desmercantilización” de ciertas actividades, e incremento de la autoproducción en lugar de la producción para los mercados;
- contracción o incluso desaparición de algunos sectores (petróleo, automóvil, industria nuclear, industrias extractivas y procesadoras de materiales vírgenes, química del cloro, turismo ambientalmente insostenible...)³⁷;
- reducción del transporte motorizado;
- economías de escala, automatización y desarrollo de unidades de producción mayores a medida que las nuevas tecnologías ambientalmente benignas pierden carácter “artesanal” y maduran industrialmente³⁸.

Acaso una previsión razonable podría ser la siguiente. La transición hacia una economía sustentable exige, en buena medida, cambiar la base material de nuestra economía y nuestra sociedad: exige un gran número de nuevas infraestructuras (en el sentido amplio de la palabra). No hay más que pensar en lo que implica sustituir el insostenible sistema energético actual por

otro basado en las energías renovables. *Este proceso de reconstrucción de la base material de las sociedades industriales durará decenios* (uno podría pensar: entre veinte y cincuenta años), *y puede fundadamente esperarse que durante este tiempo haya ganancia neta de empleos* (aunque es muy difícil formular estimaciones cuantitativas, por la complejidad de los procesos en juego).

Pasado este período de transición, los saldos netos de producción o destrucción de empleo son poco menos que imprevisibles (pero ¿qué es previsible en la economía o la sociedad humanas a cincuenta años vista?). Se habrán desarrollado economías autocentradas basadas en la producción limpia, y la producción se orientará más a los mercados locales que a los exteriores. Es cierto que la producción ecológica tiende a ser más intensiva en trabajo que la antiecológica; pero la fabricación de bienes duraderos y fácilmente reparables, así como la difusión de valores más austeros e igualitarios, hará disminuir el volumen de producción. El reciclado de envases y embalajes inútiles crea puestos de trabajo, y ciertamente es preferible a la incineración; pero la opción verdaderamente ecológica es prescindir de envases y embalajes inútiles.

En suma: *las tecnologías ambientales aditivas (cuyo paradigma son los filtros "a final de tubería") crean empleo, pero ecológicamente dejan mucho que desear. Un proceso de reconversión ecológica de la economía que potencie las tecnologías ambientales integradas frente a las aditivas, y la prevención de*

contaminación frente a su control, modificando para ello procesos productivos y productos, tendría primero un efecto positivo sobre el empleo, y a la larga un efecto neto que hoy por hoy no es predecible. Tendencias positivas y negativas en cuento al empleo se enfrentan, sin que el resultado final pueda anticiparse, ya que dependerá de múltiples opciones sociales, tecnológicas y económicas que se presentarán a diferentes niveles.

En realidad, *el pleno empleo ecológicamente sostenible depende muchísimo más de la voluntad sociopolítica de lograr una sociedad sin dualización, exclusión ni grandes desigualdades que de los desarrollos tecnológicos.* Acabar con el desempleo *depende muchísimo más de las relaciones sociales que de las tecnologías aplicadas*³⁹. Volveremos sobre la cuestión al final de este texto.

El número relativamente bajo de "empleos verdes" en las sociedades industriales contemporáneas -y en España en particular—refleja la baja prioridad política de las cuestiones ecológicas, ya que -verdad de Perogrullo— crear puestos de trabajo en el sector ambiental de la economía exige las correspondientes inversiones y cambios estructurales. Recordemos, por ejemplo, la estimación de Joaquín Araujo antes citada: emprender la transición hacia la sociedad sustentable exigiría quizá destinar el 15% del PIB a inversiones ambientales —una cifra que multiplica al menos por diez lo que están haciendo hoy las naciones industrializadas más avanzadas en lo ecológico...

La multidimensionalidad del trabajo

No conviene razonar sobre empleo y ecología ignorando la *multidimensionalidad del trabajo*. El trabajo asalariado no es sólo empleo que permite la satisfacción de necesidades y deseos; es también actividad social que integra en la comunidad y permite desarrollar capacidades personales, y asimismo es labor más o menos penosa que desgasta, cansa, aliena. Lo extremo de ciertos juicios sobre esta actividad central para los seres humanos que es el trabajo proviene por lo general de acentuar una de estas dimensiones olvidando las demás.

En lo que a nosotros nos importa en estas páginas, hay que señalar que *un proceso de ecologización estructural de la economía puede tener efectos contrapuestos sobre diferentes dimensiones del trabajo*. Así, por ejemplo, mecanizar la agricultura tiene muchas veces consecuencias ecológicas indeseables, pero puede aliviar la penosidad de un trabajo muy duro; a la inversa, el fomento de una agricultura menos mecanizada y más respetuosa con el medio ambiente puede requerir aportes mayores de un trabajo humano más severo. La informatización puede destruir empleos, pero también automatiza muchas tareas repetitivas y embrutecedoras (y crea otras nuevas: introducir datos en ordenadores). Demasiados electrodomésticos son ecológicamente insostenibles, pero estas máquinas facilitan un trabajo doméstico que sigue recayendo mayoritariamente sobre las espaldas de las mujeres.

En definitiva, no podemos ignorar que, *a causa de la multidimensionalidad del trabajo, cualquier acción para transformarlo acarreará probablemente efectos tanto positivos como negativos*, y en cada caso concreto será preciso buscar un compromiso razonable y justo.

Lo que todo lo anterior aconseja, en mi opinión, es *fixar el pleno empleo ecológicamente sustentable⁴⁰ como una prioridad política independiente de otros objetivos de política económica*, igual que la protección de las condiciones de sustentabilidad ecológica tiene que ser una prioridad independiente de cualesquiera otros objetivos de política económica⁴¹.

Ojo con el discurso de “la primera prioridad es el empleo”: aunque el dramatismo de la actual situación de desempleo masivo pueda inducirnos a olvidarlo, *crear empleo no es un fin en sí mismo*. Hay muchas formas de crear empleo que son inaceptables por razones sociales y ecológicas⁴². No debemos hacer depender la reconstrucción ecológica de la economía de sus consecuencias —buenas o malas— para el empleo (o de sus consecuencias para la rentabilidad de las inversiones, si quisiéramos involucrar a otra clase social distinta): esa reconstrucción es necesaria por razones que no tienen que ver primariamente con empleos o inversiones, y de lo que se trata es de organizarla de forma que —como mínimo— no incremente las desigualdades e injusticias ya existentes.

En el medio y largo plazo *no hay alternativa a una política de susten-*

tabilidad, porque el tipo actual de desarrollo económico es autodestructivo: estamos aserrando la rama sobre la que nos hallamos sentados. Un marco normativo externo a la economía e independiente de ella ha de modelar desde fuera el espacio de “lo económico”, constriñendo la autonomía de su dinámica.

Cantidad y calidad del empleo en una economía sustentable

No querría acabar, después de las consideraciones primordialmente cuantitativas que me han ocupado hasta aquí, sin una breve reflexión sobre la *calidad* del tipo de empleo que prevalecería en una economía ecológica. Supongo que, en esta época de generalización de «contratos-basura» y «empleos-basura» (caracterizados por la inseguridad, la volatilidad o inexistencia de los derechos laborales, el bajo salario y la alta explotación), no hará falta insistir mucho en la importancia de la dimensión cualitativa. Pues bien: aquí, *en lo que se refiere a la estabilidad y protección de los empleos, una economía ecologizada tiene mucho que ofrecer*. Antonio Estevan lo ha formulado con claridad:

«Una economía de orientación ecológica es esencialmente una economía local. La economía ecológica tiende a revalorizar los recursos locales, y buena parte de sus actividades más características son prácticamente cautivas de

la economía local. En muchos casos, ello comporta la sustitución de bienes importados por productos o servicios locales, y por consiguiente por empleos locales. Así ocurre con el diseño de los productos para facilitar su reparación o reutilización y no para forzar su sustitución, o con los programas de mejora de las condiciones energéticas de las edificaciones existentes, y con muchas otras actividades de gran alcance económico. Esto supone, además, que una buena parte de los nuevos mercados ecológicos están, por su propia naturaleza, protegidos total o parcialmente de la competencia internacional. La economía ecológica tiende a frenar los procesos de globalización económica»⁴³.

El empleo en una economía sustentable, además de la importante característica de ser empleo *local* que destaca Estevan, tiene otra no menos importante: tiende a ser empleo *estable* a lo largo del tiempo. La razón profunda de que así suceda es que, frente a las actuales economías industriales insostenibles (basadas en procesos lineales y recursos no renovables), la economía sustentable promueve procesos cíclicos basados en recursos renovables⁴⁴, los cuales requieren aportes de trabajo humano que tienden a ser estables a lo largo del tiempo.

En suma: sea cual sea la *cantidad* de “empleos verdes” que vayan a crearse en el futuro, de lo que no cabe duda es de su *calidad*: se trata en general —a poco que ayude el marco de relaciones laborales vigente— de puestos de traba-

jo *cualificados, estables, con futuro y fijados localmente.*

Una intervención compleja para reabsorber el paro masivo

No cabe pensar, hoy, que ninguna medida “técnica” sencilla permitirá por sí sola reabsorber el paro masivo que aflige a las sociedades europeas: tampoco, por ende, lo lograría ningún plan de fomento del “empleo verde” por sí solo. Únicamente una estrategia de intervención compleja, que tenga en cuenta las dimensiones socioeconómicas generales del problema, podría conseguirlo. De una estrategia así formarían parte -en lugar destacado—medidas encaminadas a *trabajar menos para trabajar todos y todas*, aconsejables por muchas buenas razones además de las ecológicas. El trabajo socialmente necesario ha de repartirse igualitariamente entre todos los miembros de la sociedad capaces de trabajar⁴⁵. Con más detalle, una estrategia de intervención compleja contra el paro a mi entender tendría que actuar sobre las dimensiones siguientes:

- reducción del tiempo de trabajo (combinando la reducción de la jornada laboral normal con nuevos derechos sociales a la autogestión del tiempo de trabajo);
- ecologización estructural de la

economía (con un plan ambicioso de “inversiones y empleos verdes”, según las líneas exploradas en este texto);

- creación de un “tercer sector de utilidad social”, un sector semipúblico de economía solidaria, con un estatuto sociolaboral definido;
- mecanismos de “segunda nómina” para completar los ingresos de trabajadores y trabajadoras;
- nuevos sistemas de recalificación profesional y formación continuada a lo largo de toda la vida laboral;
- reforma fiscal con criterios ecológicos y sociales;
- “diálogo verde” a nivel europeo para lanzar un gran plan de innovación tecnológica en la línea de una “revolución de la eficiencia”⁴⁶.

Es imposible detallar la naturaleza y articulación interna de este conjunto de medidas sin desbordar la extensión de este artículo: lo he intentado, con mayor sosiego, en dos libros citados a lo largo del texto, *Ni tribunales* (en colaboración con Francico Fernández Buey) y *Quien parte y reparte...* (en colaboración con Albert Recio). Creo que hace falta una estrategia compleja de este tipo para llegar a una situación de pleno empleo de nuevo tipo (trabajar menos para trabajar todos y todas, y repartir las cargas laborales de todo tipo, el empleo, los ingresos y la riqueza) en el marco más general de una decidida *transición hacia la sociedad sustentable*.

Notas

¹ Michael Renner: "Creación de empleos sostenibles en países industrializados". En Lester R. Brown y otros: *La situación en el mundo 1992*. CIP/ Apóstrofe, Barcelona 1992, p. 230.

² Joaquín Nieto: "Ecología y sindicalismo", en Jorge Riechmann y otros: *De la economía a la ecología*, Trotta, Madrid 1995, p. 148.

³ Joaquín Araujo: "Empleo ambiental", suplemento dominical de *El País*, 4.12.94, p. 103.

⁴ Arnim Bechmann: «Protección del medio ambiente y puestos de trabajo». Fundación Pablo Iglesias, Madrid, octubre de 1982.

⁵ Edgar Endrukaitis-Tschudi/ Rudi Kurz/ Volker Teichert/ Angelika Zahrnt: «Umweltschutz und Arbeitsplätze». BUND-Argumente, Bonn 1991, p. 5. Sobre empleo y medio ambiente en la RFA, véase también la informada argumentación de Lutz Wicker en *Umweltökonomie und Umweltpolitik* (Verlag C.H. Beck, Munich 1991), p. 189-220.

⁶ *Umbau der Industriegesellschaft*; lo he estudiado en el capítulo 6 («Otra forma de trabajar, producir y consumir: los programas económicos de *Die Grünen*») de mi libro *Los Verdes alemanes* (Comares, Granada 1994).

⁷ DIW/ IFO/ IWH/ RWI: *Aktualisierte Berechnung der Umweltinduzierten Beschäftigung in Deutschland*. Bundesumweltministerium (Reihe Umweltpolitik), Bonn 1996.

⁸ Michael Jacobs: *La economía verde*, Icaria, Barcelona 1996, p. 299. Hay una errata importante en la traducción española de este paso: dice "700.000 empleos" donde debería decir 70.000 (como puede constatarse consultando el original inglés: *The Green Economy*, Pluto Press, Londres 1991, p. 178).

⁹ "El sindicato danés SiD propone un Plan de Energía Verde", *Daphnia* 4, Madrid 1996, p. 5.

¹⁰ En experiencias danesas concretas, como la realizada en una planta conservera de pescado, se redujo el consumo de agua un 40% y el de electricidad un 30% sólo con un programa general de formación a los trabajadores y trabajadoras en "buenas prácticas" ambientales.

^{11*} Ponencia de Luis Jiménez Herrero en las

Jornadas sobre Medio Ambiente y Calidad de Vida, Madrid, noviembre de 1983.

¹² Harry Z. Evan: *Los empleadores y el reto del medio ambiente*, Ministerio de Trabajo y de la Seguridad Social, Madrid 1989.

¹³ Adrian Wilkes: "Export of Environmental Technology and Services: A Tool for Job Creation?". Conferencia en el Congreso sobre Medio Ambiente y Empleo organizado por la Comisión Europea y el Parlamento Europeo en Bruselas, 26 y 27 de mayo de 1997.

¹⁴ Gérard Valenduc y Patricia Vendramin: *Le travail au vert*, Presses del EVO, Bruxelles 1996, p. 49-51. Se trata de datos oficiales de la Comisión Europea, detallados para los diferentes países en el cuadro que muestro arriba. La estimación es restrictiva porque sólo se han considerado las grandes categorías que pueden aislarse fácilmente en las estadísticas: reciclado, gestión de residuos, gestión del agua y una parte de la fabricación de bienes de equipo (sólo los instrumentos de medida y control de la contaminación). Pero ni siquiera están incluidos en esta estimación, por ejemplo, los empleos vinculados a la conservación de ecosistemas, los espacios naturales protegidos, las consultorías ambientales y los servicios para empresas, los empleos administrativos...

¹⁵ Fernando Barciela: «Las empresas españolas descubren el negocio del medio ambiente». *El País*, 9.4.95.

¹⁶ Esto corresponde a una previsión de potencia instalada de 1.400 megawattios. Son declaraciones de Alberto Lafuente, Secretario General de la Energía y Recursos Minerales, en las Jornadas de Energía Eólica celebradas en Zaragoza en febrero de 1996.

¹⁷ Véase al respecto la "Resolución sobre las tecnologías ambientales" del Parlamento Europeo aprobada el 6 de mayo de 1994 (*Diario Oficial de las Comunidades Europeas* del 25.7.94, N° C205/465).

¹⁸ R.U. Sprenger, *Politiques de l'environnement et emploi* (Rapport du groupe de travail sur l'intégration des politiques économiques et de l'environnement), OCDE, París, junio de 1996, p. 48-52. Véase también del mismo autor: *Policy*

Background Paper on Environment and Employment, preparado para la Conferencia Europea sobre Medio Ambiente y Empleo, Bruselas, 26 y 27 de mayo de 1997 (conferencia organizada conjuntamente por la Comisión Europea y el Parlamento Europeo), p. 5.

¹⁹ Gérard Valenduc y Patricia Vendramin: *Le travail au vert*, Presses des EVO, Bruxelles 1996, p. 45. Los autores se hacen eco de un estudio realizado en 1989 en la RFA: los costes de control de la contaminación, como porcentaje de los costes totales, suponían el 0'35% en el sector agroalimentario, el 0'26% en el sector textil y del cuero, el 0'46% en madera y muebles, el 1'2% en las industrias papeleras, el 1'7% en el sector químico, el 0'84% en la siderurgia y el 0'28% en el sector de bienes de equipo.

²⁰ Véase Valenduc/Vendramin, *Le travail au vert*, op. cit., p. 73-74.

²¹ "Ein neues Seveso steht bevor". *Der Spiegel* 15/1990 (del 9.4.90), p. 75-83.

²² Entrevista con Gerhard Vogel en *Medi ambient, tecnologia i cultura* 1 (monográfico sobre *El reciclaje, una estratègia ecològica per al sistema econòmic*), Barcelona 1991, p. 83.

²³ Hal Kane: "La apuesta por una industria sostenible", en Lester R. Brown y otros: *La situación del mundo 1996*, Icaria/CIP, Barcelona 1996, p. 281.

²⁴ Véase al respecto "¿Derribo o desconstrucción?" I y II, en *Daphnia (boletín informativo sobre la prevención de la contaminación y la producción limpia)* 6 y 7, Madrid (Departamento Confederal de Medio Ambiente de CC.OO.), diciembre de 1996 y febrero de 1997 respectivamente.

²⁵ Óscar Carpintero: "Una aproximación al estudio de las relaciones entre el empleo y los modelos de gestión de los residuos sólidos urbanos en Madrid", Madrid, enero de 1997 (material multicopiado). Los datos de Carpintero en este trabajo son congruentes con los de Renner en "Creación de empleos sostenibles en países industrializados", op. cit. Para el estadounidense, por cada millón de toneladas de residuos gestionadas mediante recogida selectiva y reciclado se crean entre 550 y 2000 puestos de trabajo. Frente a ello, la incineración crea entre 150 y 1000 empleos por millón de toneladas, y el vertido controlado entre 50 y 360 empleos.

²⁶ Secretaría General de Medio Ambiente del MOPU (Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo): *Medio ambiente, ingeniería y empleo*, Madrid 1990, p. 391.

²⁷ Juan Serna: "Ecología y empleo", *El País*, 6.7.88, p. 56.

²⁸ Belén Sánchez, Eduardo Gutiérrez y Amaia Otaegui: "Análisis de las cualificaciones medioambientales" (investigación realizada para el Departamento Confederal de Ecología y Medio Ambiente de CC.OO. en 1995), p. 25-56.

²⁹ En su texto, Renner afirma que "la generación de 1000 gigawatios-hora de electricidad por año demanda el trabajo de 100 obreros en una planta de energía nuclear, o el de 116 en una planta alimentada por carbón; pero se precisan 248 en una instalación térmica solar, e inclusive 542 en un parque eólico".

³⁰ Antonio Estevan: «La generación de empleo medioambiental en la producción de energía eléctrica» (investigación realizada para el Departamento Confederal de Ecología y Medio Ambiente de CC.OO. en 1995), p. 34.

³¹ Estevan, op. cit., p. 47.

³² Jacobs, *La economía verde*, p. 300.

³³ Se hallará un esbozo de las políticas económico-ecológicas aconsejables en Jorge Riechmann: "Herramientas para una política ambiental pública", capítulo II.7 de Francisco Fernández Buey y Jorge Riechmann: *Ni tribunales. Ideas y materiales para un programa ecosocialista*, Siglo XXI, Madrid 1996.

³⁴ Estefanía Blount, "Transición de la industria contaminante", *Daphnia* 2, Madrid 1996, p. 9.

³⁵ Véase al respecto Barry Commoner: *En paz con el planeta*. Barcelona, Crítica 1992.

³⁶ Por emplear la terminología de Gérard Valenduc y Patricia Vendramin en *Le travail au vert*, op. cit., p. 19-22. Actualmente, las tecnologías aditivas suponen las cuatro quintas partes de la demanda de tecnologías ambientales, mientras que las soluciones integradas sólo se intentan en la quinta parte de los casos aproximadamente. Véase al respecto la "Resolución sobre las tecnologías ambientales" del Parlamento Europeo aprobada el 6 de mayo de 1994 (*Diario Oficial de las Comunidades Europeas* del 25.7.94, N° C205/465).

³⁷ Ojo, sin embargo: tras cerrar una central

nuclear, su complejo y larguísimo proceso de desmantelamiento crea por desgracia mucho empleo durante muchos años.

³⁸ Basta comprobar, por ejemplo, la evolución en el sector de fabricación de aerogeneradores en los últimos diez años. Se ha pasado de los molinillos de viento de menos de 100 Kw a máquinas de tamaño medio de 600 Kw (que representan el *state of the art* en 1997), y se espera que dentro de pocos años se generalicen grandes aerogeneradores de 1 y 2 Mw. Correlativamente, se ha dado el paso del pequeño taller artesanal con procesos productivos muy intensivos en trabajo humano a la gran planta automatizada.

³⁹ Lo hemos argumentado con detalle en Jorge Riechmann y Albert Recio: *Quien parte y reparte... El debate sobre la reducción del tiempo de trabajo* (Icaria, Barcelona 1997). Véase especialmente el capítulo 2, "Reparto del trabajo y empleo: planteamiento general del problema" (redactado por Albert Recio).

⁴⁰ Lo cual quiere decir seguramente empleo para todos y todas con tiempo reducido, y reparto igualitario de las cargas de trabajo no asalariado (incluyendo el trabajo doméstico), de los ingresos y la riqueza. Para esta discusión remito de nuevo a Jorge Riechmann y Albert Recio, *Quien parte y reparte...*, op. cit.

⁴¹ Lo cual seguramente es incompatible en el medio y largo plazo con el capitalismo, pero este es otro asunto en el que hoy no podemos entrar.

⁴² Adolf Hitler y Ronald Reagan supieron

perfectamente cómo crear empleo en grandes cantidades: con ambiciosos programas de rearme militar ofensivo.

⁴³ Antonio Estevan: «Ecología y empleo», *Gaia* 3, Madrid, otoño de 1993, p. 4.

⁴⁴ Véase al respecto Jorge Riechmann: "Cerrar los ciclos: la producción limpia", capítulo II.6 de *Ni tribunos*, op. cit.

⁴⁵ Tres libros sugestivos sobre esta cuestión se han traducido recientemente al castellano. Se trata de *Trabajar menos para trabajar todos* de Guy Aznar (Eds. HOAC, Madrid 1994) y de dos obras de André Gorz: *Metamorfosis del trabajo* (Ed. Sistema, Madrid 1994) y *Capitalismo, socialismo, ecología* (Eds. HOAC, Madrid 1995). Véase también *Quien parte y reparte...* de Jorge Riechmann y Albert Recio, op. cit..

⁴⁶ Como se ha reclamado desde el Parlamento Europeo, debería ponerse en marcha con urgencia "un diálogo verde entre la Unión Europea, los Estados miembros, la ciencia, la economía, los interlocutores sociales y las asociaciones de defensa del medio ambiente y de los consumidores con el objetivo de lanzar una *ofensiva tecnológica verde europea*". Resolución sobre las tecnologías ambientales" del Parlamento Europeo aprobada el 6 de mayo de 1994, *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* del 25.7.94, N° C205/466. Al respecto véase Ernst Ulrich von Weizsäcker, L. Hunter Lovins y Amory B. Lovins: *Factor 4. Duplicar el bienestar con la mitad de los recursos naturales* (informe al Club de Roma). Galaxia Gutenberg/ Círculo de Lectores, Barcelona 1997.

NOTES D'INVESTIGACIÓ

LA REORGANIZACIÓN DEL TRABAJO EN LA INDUSTRIA NAVAL

¿CONTINUIDAD O CAMBIO?

MIGUEL ÁNGEL GARCÍA CALAVIA
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA Y ANTROPOLOGÍA SOCIAL
UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

R E S U M E N

EL OBJETO DEL PRESENTE ARTÍCULO ES CONTRIBUIR AL DEBATE SOBRE EL ALCANCE Y CARÁCTER DE LOS CAMBIOS OCURRIDOS EN LA MOVILIZACIÓN EMPRESARIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO EN LOS ÚLTIMOS VEINTE AÑOS. PARA ELLO, SE HA ESTUDIADO EL PROCESO DE REESTRUCTURACIÓN DEL TRABAJO EN UNA INDUSTRIA DE PRODUCTO ÚNICO : LA CONSTRUCCIÓN NAVAL. LOS DATOS EVIDENCIAN QUE HA HABIDO UNA AMPLIACIÓN DE LAS TAREAS QUE LOS TRABAJADORES HAN DE REALIZAR SIN QUE HAYAN IMPLICADO UNA RECUALIFICACIÓN Y UNA INTENSIFICACIÓN Y ENDURECIMIENTO DEL TRABAJO. ESTOS CAMBIOS, POR OTRO LADO, NO HAN SUPUESTO EL MANTENIMIENTO DEL NIVEL DE EMPLEO QUE EXISTÍA A FINALES DE LOS SETENTA. ASIMISMO, SE OBSERVA UN INCREMENTO DE LAS PREEROGATIVAS EMPRESARIALES EN EL PROCESO DE TRABAJO. EN ESTE CONTEXTO, SE CONSIDERA QUE LA INTERPRETACIÓN PREDOMINANTE QUE AFIRMA Y DEFIENDE LA EMERGENCIA DE NUEVAS FORMAS DE TRABAJO CON UN PERSONAL MÁS COMPETENTE PROFESIONALMENTE Y MAYOR SEGURIDAD EN EL EMPLEO, EN CUBRE MÁS QUE EXPLICA LOS CAMBIOS HABIDOS.

1. Dos perspectivas de estudio

La adaptación de la capacidad y disponibilidad productiva de la fuerza de trabajo -la flexibilidad funcional, tal como ha venido siendo denominada en los últimos tiempos- es uno de los procesos de la organización del trabajo que ha venido siendo reestructurado en las

empresas desde la crisis de los años setenta. A este respecto, no existen interpretaciones homogéneas sobre la naturaleza del cambio que se habría producido en dicho proceso ni sobre su alcance real.

En numerosos estudios, se ha considerado que el cambio habría tenido dos orientaciones. La primera, una am-

pliación de la competencia profesional de la mano de obra en su doble aceptación de capacidad y responsabilidad para que pudiera realizar más tareas y funciones. Es lo que se ha llamado la reprofesionalización o la reespecialización artesanal. Su desarrollo pleno habría requerido el reconocimiento de un cierto grado de soberanía profesional a los trabajadores en la actividad laboral, una reducción de los estratos de la jerarquía empresarial y un replanteamiento de las formas de supervisión. La segunda orientación, un desplazamiento más fácil de los trabajadores entre las distintas tareas y puestos del proceso productivo, es decir, mayor movilidad interna y más rápida.

Su materialización ha sido vinculada a una recomposición empresarial de la división técnica del trabajo y de los ámbitos y dispositivos de control : las tareas se definen más globalmente para que sean realizadas en equipos que tienen cierta autonomía. Asimismo, ha sido relacionada con una intensificación y renovación de la formación de los trabajadores. Es decir, los nuevos procedimientos de movilización productiva puestos en marcha en la empresa buscaban aumentar la eficiencia económica mediante la mejora y el aprovechamiento pleno de la competencia profesional de la mano de obra, y no mediante su uso restrictivo ; también, mediante la automovilización. Esto significaba, en palabras de Kern y Schumann, que se estaría abandonando "la relación tayloriana de una mayor demanda de rendimiento, por una parte, y descuali-

ficación y degradación por otra" (1988 : 9).

Estas nuevas prácticas organizativas que implicaban una nueva consideración del trabajo y de su rendimiento, debían ser y eran fácilmente asumidas por los trabajadores. Por una lado, porque hacían el trabajo más atractivo, ya que los estimulaba a desarrollar sus conocimientos y habilidades sobre una gama más amplia de cometidos y les dejaba realizarlos con más autonomía. Por otro, porque en la medida en que la empresa valoraba más el trabajo humano, los trabajadores reforzaban su capacidad de presión sobre determinados aspectos de su empleo y de su trabajo no estimados hasta entonces : protección contra el despido, recualificación profesional, Es decir, se consideraba que los trabajadores se comprometían con estas nuevas prácticas organizativas a cambio de arrancar la estabilidad en el empleo y mejoras en nuevos ámbitos del mundo del trabajo; de aprovechar las oportunidades que se les ofrecían, según Atkinson y sus colegas del Institute of Manpower Studies (I. M. S.) (1987 : 98). En este sentido, un nuevo entorno y nuevas preocupaciones impregnarían la lógica de las relaciones laborales, que en su dimensión colectiva también habrían experimentado cambios en algunos países como Alemania e Italia. La gerencia intentaba implicar a los sindicatos en las nuevas exigencias organizativas de modo que más que intentar controlar las relaciones laborales soslayándolos, buscaban su participación en los procesos de re-

organización. Esta lógica, que fue definida por Regini y Sabel (1989 : 9 - 12) como "flexibilidad concertada", suponía cambios en la orientación del comportamiento y lucha sindical de los trabajadores. El primero, en lugar de luchar por una organización alternativa de la producción, luchar por una participación proporcionada en la organización empresarial. El segundo, abandonar el ámbito sectorial de negociación en favor del ámbito empresarial.

Por tanto, estas nuevas formas de movilización productiva de los trabajadores eran entendidas como el fundamento no sólo de una mayor productividad y competitividad de la empresa, sino también de la seguridad en el empleo, de la reprofesionalización de la mano de obra o de modos de trabajar más satisfactorios. Asimismo, se entendía que esta nueva práctica organizativa estaba relacionada con la búsqueda y desarrollo del consenso en las relaciones entre empresario y trabajadores.

Estas prácticas, que suponían abandonar las tayloristas que rigieron la organización del trabajo hasta la década de los setenta, venían determinadas por los cambios en el mercado y por las nuevas tecnologías informáticas. La exacerbación de la competencia, la complejidad de los productos, por un lado, y la utilización a gran escala de tecnología programable que ampliaba la capacidad de los usuarios (Piore, M. y Sabel, Ch. 1990 : 371 - 374), por otro, requerían una actitud más atenta y una nueva disposición hacia el trabajo vivo.

Las nuevas experiencias organizati-

vas podían percibirse claramente y con fuerza, según diversos estudiosos, en los tejidos industriales de numerosos países: : en el sector manufacturero del Reino Unido (NEDO, 1986; informe analizado por Pollert 1988, 55 - 64) en las empresas multinacionales y en las redes de pequeñas empresas de Italia (Piore, M. y Sabel, Ch. 1990, 278 - 315), en los sectores industriales clave de la economía alemana (Kern y Schumann, 1988). También en el Estado Español, O.Homs y otros (1991, 117) consideraron que se estaban desarrollando estas prácticas empresariales en determinadas ramas de la industria (textil, automovilística, química, máquina - herramienta). Es decir, estaban teniendo lugar en el núcleo central, muy activo, de la producción industrial.

Esta consideración optimista y bondadosa de la trayectoria perfilada de la reestructuración del trabajo desarrollada a lo largo de los ochenta, al menos en determinados sectores, fue paralelamente puesta en duda por una serie de autores (Pollert, 1988 ; Williams y otros, 1987; Hyman, 1991). En concreto, cuestionaron en primer lugar la disposición y contenido real de la ampliación de las tareas y de la reespecialización múltiple ; en segundo lugar, la vinculación entre la movilidad en el lugar de trabajo y la seguridad en el empleo ; en tercer lugar, la equiparación de las formas de aceptación, negociación y resistencia con respecto al cambio ; y por último, las relaciones establecidas entre las experiencias innovadoras, las pautas predominantes y el cambio desigual. De

aquí, derivaron la necesidad de examinar concretamente la variedad de cambios en la organización del trabajo. Este examen debería efectuarse desde una perspectiva más compleja que la de las tipologías para poder entrar en contacto con la dinámica compleja y contradictoria del mundo real. A este respecto, consideraron que la preocupación por “nuevas rupturas” o cambios radicales hacia nuevas eras de producción en un entorno de creciente competencia capitalista, contribuía a oscurecer los acontecimientos y a favorecer vaticinios ilusorios, y que lo que había que hacer era estudios monográficos detallados y atentos tanto a los cambios como a las continuidades en las relaciones de producción capitalista.

Además, destacaron que el desarrollo de la movilidad en el trabajo encerraba un hecho no aludido por quienes lo celebraron y vieron de manera beneficiosa : una ampliación de las prerrogativas patronales en la distribución y movilización de los trabajadores en la empresa. En palabras de C. Prieto (1992, 80 - 92), un aumento de la discrecionalidad empresarial en su gestión.

En este contexto, se consideró importante examinar empíricamente el proceso de movilización empresarial de la fuerza de trabajo de una industria singular, la de construcción naval, y su vinculación con el empleo, por un lado, y con el desarrollo de las relaciones laborales, por otro. Su singularidad reside en que es una industria que ha producido siempre de acuerdo a una demanda muy diversificada ; histórica-

mente, responde a las características de producto único, salvo en el caso de la construcción de grandes petroleros en la década de los sesenta que fue considerada no sin controversia como producción en serie. Además, la construcción naval es una industria de las llamadas de síntesis en la que concurren muchas y diferentes actividades productivas. Esto ha supuesto históricamente una organización de la construcción naval de carácter gremial, lo que implica una mano de obra con una cualificación que recuerda a la del artesanado y una estructura “flexible” del trabajo dentro de cada oficio.

De acuerdo con estas particularidades, se consideró que era una industria idónea para evaluar el sentido que hubieran podido tener los cambios en torno a la movilidad. En primer lugar, porque su organización y su mano de obra responde a las características que desde la perspectiva optimista se han reconocido como distintivas de la reorganización del trabajo de las industrias más competitivas en la actualidad. También su mercado. En segundo lugar, porque dado su carácter histórico se impide la idealización de una forma de estructurar el trabajo frente a otra -la actual frente a la anterior- y la reducción del estudio a una oposición dualista y simplificada. A este respecto, resulta prototípica la oposición paradigmática de Piore y Sabel (1990) entre producción en masa y especialización flexible.

Antes de exponer los resultados del estudio, se quiere precisar que se examinaron estrictamente los aspectos de

la movilidad interna que se habían puesto de manifiesto en la controversia - delimitación de la competencia profesional, nivel de esfuerzo, reespecialización e intercambiabilidad de la mano de obra dentro del centro de trabajo - y su relación con el empleo y el desarrollo de las relaciones laborales . Por tanto, no se examinaron otros aspectos de la organización del trabajo, como la flexibilidad del tiempo de trabajo que indudablemente está relacionada con la flexibilidad funcional.

2. La reestructuración del trabajo en la construcción naval

2.1. Algunas explicaciones de los procesos de reestructuración en Europa a lo largo del presente siglo

Desde presupuestos similares a lo que se ha denominado consideración optimista y bondadosa de la reestructuración del trabajo se han realizado varios estudios (Lorenz y Wilkinson 1986, Lorenz, 1987 y Lorenz, 1990) sobre la industria naval de algunos países europeos. A este respecto, sus autores se han aproximado analíticamente considerando que ha habido dos tipos de movilización empresarial de la fuerza de trabajo en la construcción naval. Uno es el correspondiente a la gestión "artesanal" del trabajo en la que el proceso de trabajo depende en gran medida del juicio de una mano de obra muy bien formada (la competencia profesional es alta) . La existencia de trabajadores con

un elevado grado de autonomía en el trabajo es paralela, por un lado, a una estructura jerárquica mínima, y por otro, a la dispersión de las tradicionales funciones de autoridad (McKinlay 1991, 76). Otro es el correspondiente a la gestión "burocrática" del trabajo, en la que el lugar de realización de las tareas, los gestos y movimientos que requieren y los criterios de supervisión de algunas operaciones particulares son planificadas de antemano por personal distinto al que las ejecuta ; es decir, la actividad de los trabajadores está muy sujeta a las decisiones de la gerencia(McKinlay 1991, 76), siendo su competencia profesional bastante baja. Asimismo, han considerado que la competitividad de cada tipo ha sido históricamente diferente. La del primero es superior durante el periodo que va de finales del siglo XIX hasta la IIª Guerra Mundial. La del segundo es preeminente desde la IIª Guerra hasta la década de los setenta. Este distinto grado de competitividad de cada sistema lo han relacionado con la distinta naturaleza del mercado naval de la época: la demanda de barcos habría fluctuado extraordinariamente en la primera mitad del siglo y sería dispar, mientras que se habría estandarizado y crecido extraordinariamente durante buena parte de la segunda mitad del siglo. En este sentido, han entendido que cada tipo de estructura organizativa y de movilización de la fuerza de trabajo es conveniente para un entorno determinado de mercado.

En este contexto, explican el auge y declive de la industria naval de sus

respectivos países. En el caso británico, E. H. Lorenz ha vinculado su apogeo y hegemonía mundial durante casi toda la primera mitad del presente siglo con la demanda de la época, que daría ventaja al sistema artesanal flexible basado en la competencia profesional de los trabajadores manuales. Su desarrollo fue posible debido a que en las regiones en las que se encuentran los astilleros británicos existía una provisión importante de mano de obra cualificada. Contrariamente, los constructores extranjeros - franceses, sobre todo - habrían fracasado al no disponer de este tipo de trabajadores y verse obligados a implantar sistemas formalizados de encuadramiento y de control idóneos para una mano de obra menos cualificada. El declive que experimentó esta industria después de 1945 lo atribuye a "la incapacidad de la patronal británica para reemplazar sus métodos artesanales de gestión del trabajo por métodos burocráticos adaptados a la producción en masa", que eran los apropiados al rápido crecimiento de la demanda mundial de barcos y a su estandarización y que eran utilizados en los astilleros extranjeros (Lorenz 1991, 69 - 71). En esta explicación se considera que la estructura local de la oferta de mano de obra - su composición técnica - condiciona el desarrollo de un sistema de construcción u otro. La existencia de abundante mano de obra cualificada permitirá construir navíos con un mínimo de planificación y de encuadramiento de los trabajadores. La penuria de mano de obra hace impracticable este sistema y

dará lugar a sistemas planificados en la oficina de métodos en los que se apostaba por utilizar trabajadores especializados. Esa mano de obra cualificada estaba muy organizada en sindicatos de oficio -su composición política- e impedía el acceso de los no afiliados a los talleres en la mayor parte de los astilleros. Según E.H. Lorenz, ésta y otras restricciones impuestas por los sindicatos limitaban las posibilidades de los empresarios de reorganizar la división del trabajo y de introducir nuevas máquinas aunque reconoce también que este sindicalismo corporativo fue muy beneficioso para la flexibilización cíclica de la mano de obra -contratación y despido-, para la organización del trabajo en equipos y para la adquisición de cualificaciones. Es decir, el sistema artesanal de construcción naval se mantenía porque proporcionaba beneficios a la vez a empresarios y trabajadores cualificados, lo que no impedía, sin embargo, la existencia de conflictos: cada parte reconocía su interés en mantener el sistema, pero igualmente reconocía su intención de modificar los términos del acuerdo en provecho propio. A este respecto, E. H. Lorenz considera que el sistema artesanal debe ser entendido como un compromiso más que como una solución de equilibrio orientada a conseguir siempre la manera más eficaz de organizar la producción para el mercado. Esta consideración traduce la preocupación del autor por la comunidad y la solidaridad social dentro de los regímenes de producción capitalista.

El último hecho que destaca E. H. Lorenz para el surgimiento de la organización racional-burocrática de la construcción naval son las innovaciones técnicas. El desarrollo y perfeccionamiento de la soldadura en el curso de los años treinta y durante la guerra aumentan las posibilidades de utilización de las técnicas de prefabricación. Esto conduce al abandono del sistema de construcción artesanal en el que secciones del casco son construidas en el taller y después son montadas pieza por pieza a cielo abierto. Con la prefabricación, grandes bloques en tres dimensiones son construidos en el taller a partir de un gran número de componentes normalizados y a continuación son transportados por rail o por grúa hacia el exterior.

En la industria naval alemana, Kern y Schumann (1988, 347 - 353) han estudiado los procesos de reestructuración más recientes. A este respecto, consideraron que durante los años sesenta se habrían producido cambios técnicos y organizativos. Por un lado, innovaciones técnicas que garantizarían un tratamiento más rápido del acero y que habrían requerido sumas inmensas de inversión. Por otro y relacionado con lo anterior, una "descomposición rígida de unos campos totalizadores de tareas y la descualificación consiguiente de unas plantillas que hasta entonces habrían disfrutado de una alta competencia profesional" (1988, 348). Los conceptos de producción que habrían inspirado esta racionalización de la industria eran de matriz taylorista. Cuando a finales de los

setenta se podían recoger los frutos, se habrían suspendido los pedidos de los petroleros. A los grandes astilleros no les quedaría otro remedio que volver a la construcción del barco especial lo que implicaba abandonar la racionalización dispuesta e intentar articular otra inspirada en los "nuevos conceptos de producción" que habrían encontrado en los sectores clave de la manufactura alemana. Sin embargo, consideraron que su desarrollo no era posible aunque su estructura del trabajo fuera una de las más favorables para ello, ya que estas industrias estaban ahogadas económicamente. Su única alternativa inmediata sería la lucha por la supervivencia y las "contracciones quirúrgicas", es decir, la destrucción radical y abierta de puestos de trabajo. En esta tesitura, Kern y Schumann no se interrogaron sobre el comportamiento de los trabajadores de los astilleros como habían hecho en otros estudios sobre los movimientos de racionalización en curso en los sectores clave de la industria ya que eran considerados las víctimas de un hundimiento global, sectorial y regional, y por tanto no cabía pensar en que se comprometieran con el proceso de modernización de las empresas (a cambio de exigir un precio por su colaboración, como había sucedido en esos sectores). Ahora bien, les reconocían potencial de resistencia en esta lucha por la supervivencia.

Así pues, en las explicaciones que estos autores ofrecen del desarrollo de la industria naval basadas en sistemas enfrentados de organización industrial -la construcción "artesanal" o "anti-

taylorista" y la construcción "burocrática" o "científica", el predominio de un tipo de movilización de la fuerza de trabajo sobre otro, o la transición de uno a otro, es un acontecimiento histórico determinado por la tecnología y, sobre todo, por el mercado cuyo tipo de demanda tendría carácter universal en cada período. En estas interpretaciones, la dinámica capital/trabajo aparece dominada por la búsqueda de la integración más que de la contradicción. A este respecto, las explicaciones están aquejadas de un cierto determinismo técnico, no sólo porque se atribuye al equipo una capacidad importante de configurar la organización del trabajo, sino también porque en los razonamientos de los autores subyace la suposición de que combinaciones particulares de capital y trabajo tienen la facultad de reconciliar las contradicciones sociales capitalistas. Esta parte del análisis recuerda en buena medida la idea de Durkheim de que una sociedad con un alto grado de "solidaridad orgánica" tiene grandes posibilidades de conseguir resultados económicos favorables.

2.2. La reestructuración del trabajo en la industria valenciana de construcción naval

Al analizar los cambios habidos en la organización de la producción y del trabajo en la industria naval valenciana se ha observado que la demanda del producto ha seguido trayectorias contradictorias en los últimos veinte años en

las dos grandes factorías existentes: Astilleros Españoles S.A. (A. E. S. A.) de Quart y Unión Naval de Levante (U.N.L). La primera dedicada a la construcción de motores y la segunda a la de buques. En el caso de los motores propulsores de energía, se observa una tendencia a la reducción de los tipos construidos en la primera en lo que se refiere a su potencia junto a una ampliación de su funcionalidad, ya que sirven no únicamente para barcos sino también para centrales eléctricas. Esta política de comercialización se deriva en buena medida del proceso de fusión iniciado con otras dos empresas europeas dedicadas también a la construcción de motores -entre otras, la casa licenciadora- que ha supuesto una cierta especialización productiva para cada una de ellas. En el caso de los buques se observa que junto a los de pasaje -muy sofisticados técnicamente con respecto a su "armamento"-, la U. N. L. ha atendido también demandas de barcos de carga a pesar de haber manifestado su consejo de administración la intención de no hacerlo tras la crisis de principios de los ochenta por considerarlos de bajo valor añadido. Así pues, las características de la demanda que han satisfecho difícilmente pueden ser definidas con el calificativo de "masas" o de serie al que aludía E. H. Lorenz, ni tampoco estrictamente bajo el de "especializada". Asimismo, la estrategia de producción y de globalización de A.E.S.A.-Quart se encuentra bastante apartada de la descentralización de la propiedad.

Antes de responder a los interrogantes con los que se abría este artículo conviene señalar que la compleja demanda actual pero también la del pasado aunque en menor grado, ha sido satisfecha por las respectivas gerencias recurriendo al sistema de subcontratación de obra a otras empresas y, por tanto, a las competencias “flexibles” y más baratas de su personal, que raramente han sido integradas a través del proceso artesanal desarrollado en buena medida en los astilleros. A este respecto, el número de horas trabajadas dentro de la U. N. L. durante muchos meses de 1990 apenas representaba la mitad del tiempo empleado en la construcción del buque de ese momento. Igualmente, la cantidad de componentes realizados por proveedores externos era importante y significativa: todas las piezas de fundición y casi todas las mecanizadas de tamaño pequeño, entre otros. El recurso a la subcontratación no sólo se ha mantenido desde entonces sino que incluso ha aumentado. La situación se ha desarrollado de manera similar en A. E. S. A.

La presencia creciente de estos trabajadores especializados y precarizados que trabajan en los astilleros bajo la supervisión del subcontratista, en ocasiones en régimen de destajo, es fundamental para comprender la estrategia económica - reducción de costes - y política - de control - de la patronal. En buena parte de las fases de construcción, ya sea de motores o de barcos, la división del trabajo supone la presencia simultánea de estos trabajadores junto

a la de los “profesionales” veteranos del astillero que actúan bajo la mirada de los encargados y reciben primas de productividad. Unos y otros se diferencian no sólo en la forma de realización y control del trabajo, sino también en su nivel de sindicación y de remuneración que es muy superior entre los trabajadores propios del astillero. Los trabajadores reprofesionalizados brillan por su ausencia. Este proceso resulta patente sobre todo en las fases iniciales - soldadura, por ejemplo - en las que el desarrollo de la especialización corre paralelo a la desaparición del profesional en la medida que la manufactura de oficio está siendo sustituida con la subcontratación de obra que trae consigo al astillero su propia forma de integración y de división del trabajo así como la reducción y focalización del conflicto y de la negociación laboral. Con la subcontratación, el coste de la obra y de los componentes se ha reducido de manera significativa y se ha convertido en un instrumento de presión de las direcciones respectivas de los astilleros sobre el rendimiento y disposición de las propias plantillas ya que se puede recurrir a la misma cuando no se alcanzan acuerdos con los representantes de los trabajadores sobre estos aspectos.

En este entorno, el tiempo de trabajo necesario para cada buque o motor construido ha ido disminuyendo sin parar. El número de horas empleadas por los trabajadores en la construcción de una Tonelada de Registro Bruto Compensado (T.R.B.C.) así lo atestigua. Esta reducción de horas se ha produci-

do tanto en el trabajo directo como en el indirecto. El mayor ahorro de trabajo y más inmediato ha tenido lugar en el indirecto, si nos atenemos a las trayectorias seguidas por los trabajadores de las plantillas dedicadas a uno y otro tipo de trabajo. Antes de la primera reconversión, a principios de los ochenta, los trabajadores indirectos representaban un 18 % en U. N. L. y un 20 % en A. E. S. A. -Quart de las respectivas plantillas. A finales de la década, apenas supone el 4%, tanto en uno como en otro astillero. En este tiempo, la proporción de trabajadores, indirectos y directos, ha pasado de uno de cada tres a uno de cada dieciseis. Como es sabido, la cantidad de trabajadores indirectos en cualquier centro productivo está relacionada en cierta medida con el volumen de stocks en las operaciones de manufactura : cuanto más grande es este último, mayor es el número de trabajadores que se emplearán como transportistas, almaceneros, repositores... . Por tanto, se puede inferir de los datos que actualmente se construye en los astilleros con un bajísimo nivel de stocks. Esto ha sido facilitado tanto por la subcontratación, que reduce la cantidad de existencias necesarias como por la asunción de los trabajadores "directos" de algunas de esas tareas y de otras de naturaleza similar: limpieza, cuidado y mantenimiento mínimo de la máquina,... . Las circulares de las gerencias proponiéndolo y los testimonios de los propios trabajadores sobre su realización así lo confirman.

El ahorro de trabajo directo ha sido

también importante, tal como se deduce de la evolución de la parte de las plantillas encargada del mismo desde principios de los ochenta hasta mediados de los noventa. Ahora bien, resulta difícil cuantificar la parte de ahorro que corresponde a los cambios e innovaciones en el propio proceso de producción y la que es resultado de la subcontratación.

En principio, la construcción de un buque o de un motor de 2 Tiempos requiere una extraordinaria cantidad de trabajo directo y debe ofrecer, por tanto, numerosas oportunidades para la reducción de horas de trabajo. Técnicamente, sustituyendo trabajo por capital. Laboralmente, reestructurando el proceso de trabajo. En el primer sentido, se han renovado los equipos en ambos astilleros. En U. N. L., sobre todo, en los procesos iniciales. En A. E. S. A. - Quart, en casi todos los procesos. En el oxicorte de planchas de acero y especialmente en el mecanizado de piezas de A. E. S. A., la renovación técnica ha supuesto una reducción notoria de la cantidad de trabajo, dada la capacidad productiva y la plurifuncionalidad de las máquinas - herramienta instaladas. Sin embargo, en el resto de procesos la renovación técnica que no ha requerido nuevos conocimientos fundamentales de los trabajadores, no ha eliminado cantidades significativas de trabajo, ya que cada uno de los numerosos equipos o de las máquinas - herramienta que existen en los distintos talleres son unifuncionales y su puesta en marcha requiere un trabajador directo. La

automatización posible de alguno de los procesos, como la soldadura (que en Japón está robotizada), ha quedado aparcada.

Se ha reestructurado también el proceso de trabajo reduciendo la división del trabajo que existía hasta la crisis de los ochenta y que se basaba en la presencia de casi tantos oficios como procesos técnicos suponía la construcción de un buque o de un motor. En A.E.S.A. había cuarenta y cuatro que desarrollaban su trabajo en cuatro talleres. En la actualidad, no llegan a veinticinco. En U. N. L., había incluso más que trabajaban en trece subsecciones. Esta reducción de la división del trabajo se ha llevado a cabo a partir de la subcontratación total de algunos de los procesos y, sobre todo, a partir de la reintegración de procesos afines en cada taller. Normalmente, los más sencillos en los más complejos. Esto ha implicado que actividades sencillas ejecutadas por trabajadores de oficio poco cualificados hasta los ochenta sean realizadas por trabajadores de los oficios más cualificados desde hace unos años. La asunción de estas actividades difícilmente puede ser considerada como reprofesionalización. A este respecto, sólo algunos trabajadores auxiliares o ayudantes han sido reespecializados para que pudieran pasar a los talleres o secciones.

La nueva división del trabajo ha implicado una ligera reducción del tiempo de trabajo, ya que disminuye los movimientos de las piezas en cada taller o sección y aumenta las operacio-

nes por cada trabajador. Este ahorro, nada despreciable dada la multitud de procesos existentes, ha sido reforzado reordenando el espacio de los astilleros: relocalizando algunos talleres o secciones, almacenes, y gradas en su caso, construyendo y ampliando bancos y mesas de trabajo o acondicionando las vías de rodadura de las grúas. Estos cambios llevados a cabo a lo largo de los ochenta han mejorado el proceso general de construcción y el ritmo de trabajo entre los procesos.

Esta simplificación de la división del trabajo ha sido paralela a la ampliación de la movilidad funcional de la fuerza de trabajo en ambos astilleros - sobre todo, en A. E. S. A. - Quart - entendida como "una actitud favorable de los trabajadores para realizar todo lo que sepa hacer cuando y donde sea necesario, con independencia de la naturaleza del trabajo solicitado" (Documento de Trabajo de la Dirección de Construcción Naval. del I. N. I. 1987, 23). A este respecto, trabajadores de los talleres o secciones que quedan realizan tareas u operaciones que, en el pasado, correspondían frecuentemente a gremios de menor rango profesional. La "disponibilidad laboral" se convierte en uno de los principios fundamentales del régimen laboral que surge de la reestructuración del proceso de trabajo.

La estipulación y medición de los tiempos se ha mantenido como forma de dirección y control de la fuerza de trabajo, aunque también se ha reformulado con la reestructuración. Anteriormente, sólo una pequeña parte de

los trabajos tenían tiempos establecidos, “consolidados”, de manera que la medición no tenía mucha influencia en la supeditación de la fuerza de trabajo en los astilleros. A este respecto, la gerencia recurría con frecuencia al sistema de “destajo”; forma de ajuste con los trabajadores que, por otro lado, no ha desaparecido totalmente en ninguno de los dos astilleros, si bien en A. E. S. A. - Quart se desarrolla subrepticamente en los momentos de mayor carga de trabajo. Con la actual reducción de la división del trabajo, aquella forma de articulación de la medición resulta incoherente además para la gestión. El nuevo desarrollo ha consistido en que la gerencia establece por talleres o secciones las horas que suponen las actividades o componentes que se construyen en la factoría negociando posteriormente y de manera global con los representantes sindicales su ejecución. Con ello, compromete a los sindicatos en su consecución.

La ejecución del trabajo tras la simplificación de la división gremial del trabajo, ha continuado requiriendo en sí misma un importante dominio conceptual de su desarrollo. Ahora bien, la dirección de A. E. S. A. - Quart promovió además una mayor permeabilidad entre concepción y ejecución pidiendo a los trabajadores que hicieran sugerencias para mejorar la estructuración global y particular de los procesos productivos. Las respuestas de los trabajadores fueron desiguales. Hubo quienes las realizaron asumiendo el sentido “orgánico” de la empresa y hubo quienes las

rechazaron argumentado que se trataba de una apropiación empresarial sin costes de su saber y de su experiencia.

Se han producido, pues, cambios en el proceso de trabajo de los astilleros valencianos que han supuesto una importante reducción del tiempo de trabajo de construcción. Ahora bien, no está claro que dichos cambios - y por tanto, la preocupación gerencial por la “flexibilidad” del trabajo - tengan mucho que ver con una mayor o menor diversificación del producto. En ambos astilleros se observa que la reestructuración del proceso de trabajo ha venido orientándose hacia una reducción de la gremialización y hacia la eliminación de la demarcación de puestos de trabajo; en definitiva, a conseguir una mayor disponibilidad laboral de la fuerza de trabajo. A este respecto, la “flexibilidad” tiene poco que ver con la ampliación de las especializaciones de los trabajadores - la profesionalización - o con una mayor satisfacción de los mismos en el proceso de trabajo. Tiene sobre todo que ver con una progresiva reducción del control gremial o político de los trabajadores en el proceso de construcción y paralelamente con una paulatina ampliación de la autoridad patronal sobre la movilidad del trabajo. Asimismo, con la garantía de una mayor utilización gerencial de los bienes de equipo. Uno de los resultados evidentes ha sido una intensificación del esfuerzo laboral directo y su desarrollo con una mayor continuidad.

2.3. *La caída del empleo o el persistente ajuste de la plantilla*

A finales de 1977, momento álgido de la producción de motores previo a la crisis, el total de personas empleadas en A. E. S. A.- Quart era de 1.429. Doce años después, momento de superación de la crisis de principios de los ochenta, el número de trabajadores era de 667. En septiembre de 1995, quedaban 495, de los que 210 estaban amenazados de rescisión de contrato. Es decir, en apenas veinte años, la plantilla se había reducido en sus dos terceras partes.

El mismo fenómeno se ha producido en U. N. L.. En 1976, su plantilla estaba compuesta por 2430 personas. A principio de 1990, estaba constituida por 1.051. Tres años más tarde, apenas sobrepasaba las ochocientas personas. También, la plantilla se había reducido en dos terceras partes.

Esta reducción ha venido siendo sistemáticamente planificada y realizada año tras año y ha venido suponiendo - sobre todo, en la década de los ochenta - que cada año unas sesenta personas, en un caso, y unas cien, en otro, han venido abandonando sus respectivas empresas.

La reducción ha tenido lugar en todas las áreas departamentales de ambas empresas. Porcentualmente, donde más se ha dejado sentir ha sido en las de mantenimiento y servicios cuyas actividades se han subcontratado (alrededor de un 80 %), control de calidad a partir de la supresión de la verificación de

los trabajos realizados en las fases iniciales (aproximadamente, un 70 %) y producción o construcción (un 60 %). De igual manera, el ajuste ha afectado tanto al personal de oficinas como al de talleres o secciones, a los profesionales como a los trabajadores de oficio aunque ha sido superior entre estos últimos, y entre el personal de manufactura: un 54 % y un 58 % frente a un 47 % y a un 46 %, respectivamente. Entre los trabajadores, los más afectados por la reducción fueron auxiliares en las tareas de fabricación (un 80 %) y ayudantes de los distintos oficios (un 65 %). Los gremios que más habían experimentado la reducción eran todos aquellos cuyos trabajos podían ser asumidos por otros: amoladores, fresadores, taladradores, rebabadores, en A. E. S. A. - Quart, y carpinteros, electricistas, tuberos, en la U. N. L. .

El ajuste se ha realizado mediante "planes sociales" acordados en negociaciones a dos o tres bandas que han hecho posible que buena parte del mismo haya tenido lugar de manera gradual y libre de conflictos. Las jubilaciones anticipadas, por un lado, y los despidos voluntarios, por otro, han individualizado la amenaza de desempleo y evitado su experiencia traumática y compartida que podía haber constituido la base de la acción y la movilización colectivas por parte de los sindicatos.

Resulta pues difícil sostener que la flexibilidad en el lugar de trabajo asegura el empleo. Su pérdida persistente, que ha sido uno de los rasgos dominan-

tes de la industria naval valenciana en los años ochenta y noventa, desmiente esa relación, por lo que la expresión de Hymann (1989, 195-198) de una mano de obra "primaria en peligro" que recogía la experiencia bastante generalizada de los trabajadores británicos en la década pasada, sirve también para definir la de los trabajadores valencianos de los astilleros.

2.4. La negociación sobre la "flexibilidad" del trabajo y sobre la productividad

La reestructuración del proceso de trabajo en ambos astilleros se ha llevado a cabo también mediante numerosos acuerdos. En concreto, los incrementos de productividad de los talleres de A. E. S. A. - Quart han sido negociados año tras año, especialmente, en los primeros tiempos de la reestructuración. El ajuste del número de horas que correspondía a las distintas secciones en la construcción de cada buque también ha sido negociado en la U.N. L. Asimismo, la ampliación progresiva de la flexibilidad de la mano de obra en el proceso de trabajo fue precedida con frecuencia de acuerdos parciales o generales con los Comités de Empresa. A este respecto, resulta ejemplar su implantación en A. E. S. A. - Quart. A finales de los ochenta, cuando el fantasma de la crisis estaba desapareciendo, la dirección consideró que la disponibilidad laboral de la fuerza de trabajo debía ser un requisito obligatorio y exi-

gible a los trabajadores de la plantilla. El Comité de Empresa acabó aceptando esta exigencia gerencial a cambio de que les fuese reconocida la categoría de oficial de 1ª a todos los trabajadores, lo que a su vez fue admitido por la dirección. Este ascenso automático de la mayor parte de la plantilla suponía un aumento salarial encubierto.

Con ello, recuperaban el poder adquisitivo perdido los años anteriores, durante una época en la que la Dirección del I.N.I. mantenía una política de congelación salarial. Este acuerdo puede ser interpretado como la confirmación de actitudes negociadoras que reconocían la falta de confianza mutua y la oposición entre las partes, aunque no conviene exagerar su validez. La racionalidad económico social que ha impedido en todo este tiempo, así como la fuerte competencia en el mercado del producto y, sobre todo, la sistemática pérdida de empleo han determinado indudablemente el desarrollo de los acuerdos. Por un lado, porque se han "alcanzado" en un escenario caracterizado por un desempleo masivo y prolongado, por cierres de empresas en general y en el sector en particular, por una fortísima desestabilización del empleo... Por otro, porque los acuerdos se han "cerrado" coincidiendo frecuentemente con ajustes de plantilla de manera que la "amenaza de despido" ha creado un entorno favorable para que la gerencia pueda conseguir fácilmente cambios en las prácticas laborales.

Por tanto, buena parte de los acuerdos logrados sobre la flexibilidad y la

productividad del trabajo se ha conseguido en circunstancias económicas y políticas que han determinado su desarrollo en buena medida. En este entorno, difícilmente se pueden interpretar los comportamientos de los trabajadores de la construcción naval o de motores con respecto a los cambios en el proceso de trabajo en términos de aceptación pasiva o de consenso voluntario. Sus respuestas, incluidas las protestas contra los mismos, han estado limitadas por un sentimiento de vulnerabilidad.

2.5. Algunas consideraciones finales sobre la reestructuración del trabajo en la construcción naval valenciana

Como se ha podido comprobar, el proceso de trabajo de la construcción naval valenciana viene experimentando desde hace casi dos décadas algunos cambios significativos que han implicado un aumento del control patronal sobre la movilidad laboral del personal, una ampliación de las tareas que realizan los trabajadores y una intensificación del trabajo. Estos cambios, que se han llevado a cambio en muchas ocasiones a través de negociaciones colectivas o en paralelo con ellas, han tenido lugar en un entorno de ajuste sistémico de las plantillas, de manera que las respuestas de los trabajadores han estado condicionadas por un sentimiento claro de vulnerabilidad en el trabajo. Por último, estos cambios han supuesto para las empresas aumentos importantes de la productividad, a cos-

ta de un mayor esfuerzo e inseguridad para la mayor parte de los trabajadores que apenas habrían obtenido mejoras no salariales.

3. Epílogo

El objeto del presente artículo era contribuir a la controversia sobre el alcance, carácter y limitaciones de los cambios ocurridos en la movilización empresarial de la fuerza de trabajo -la llamada flexibilidad funcional-. Tras el examen de la reestructuración habida en una industria de producto único, se considera que la interpretación predominante que afirma y defiende la emergencia de nuevas formas de trabajo con un personal más competente profesionalmente que tendría mayor soberanía en su desarrollo y mayor seguridad en el empleo ignorando todo tipo de conflicto dinámico y de planteamiento del trabajo como hecho activo, encubre la orientación principal de los cambios reales, que han supuesto sobre todo, el incremento de las prerrogativas empresariales en el proceso de trabajo y, con frecuencia, una intensificación del trabajo.

Estas afirmaciones sobre una nueva especie de trabajadores reprofesionalizados o con múltiples especializaciones que configuran un núcleo o segmento que goza de estabilidad laboral, se han hecho sin demasiadas pruebas a su favor, basándose en hipótesis muy esquemáticas y especulativas.

En este contexto, se considera que

cada vez debiera ser más importante interrogarse no sólo sobre si ha habido cambios en el despliegue de la mano de obra durante los últimos veinte años - que los ha habido, intensificación del trabajo, desespecialización, reespecialización, aumento de la demanda de versatilidad y movilidad del trabajo,... , sino preguntarse también sobre que sentido y utilidad tiene la integración de algunos

de estos cambios en una interpretación particular de la flexibilidad en el proceso de trabajo. O dicho de otra manera, ¿Qué razones explican la construcción de estas consideraciones e interpretaciones metateóricas que han dominado los debates sobre los cambios en la organización del trabajo y que buscan imponer una determinada tipología a las diversas realidades laborales?.

Bibliografía

- ATKINSON, J. (1987): "Flexibility or fragmentation: The United Kingdom labour market in the eighties", *Labour and Society*, vol. 12 : 87 - 105.
- KERN, H. Y SCHUMANN, M. (1988): "El fin de la división del trabajo". Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- HOMS, O. (1991): "Cualificación y formación en las empresas españolas", en F. Miguélez y C. Prieto (comp.), "Las relaciones laborales en España". Madrid, Siglo XXI ; pp. 117-131.
- HYMAN, R.(1989): "Dualism and division in labour strategies", en "The political economy of industrial relations", Londres, Macmillan.
- LORENZ, E. Y WILKINSON, F. (1986): "The shipbuilding industry, 1880-1965" en B.Elbaum y W. Lazonik (Comp.), "The decline of british economy", Oxford, Clarendon Press.
- LORENZ, W.(1990): "Une explication evolutionniste du declin de la competitivité: la construction navale en Grand - Bretagne, 1890-1970", *Travail et Emploi*, 46 : 66 - 82.
- McKINLAY, A. (1991): "Maîtres ou employeurs ? Travail et rapports d'autorité dans la construction navale", *Le mouvement social*, 156 : 75 - 95.
- PIORE, M. Y SABEL, CH. (1990): "La segunda ruptura industrial", Madrid, Alianza.
- POLLERT, A. (1988): "Dismantling flexibility", *Capital and Class*, 34 : 42-75.
- PRIETO, C. (1992): "Cambios en la gestión de mano de obra : interpretaciones y crítica", *Sociología del Trabajo*, nueva época, 16 : 77-103.
- REGINI, M. Y SABEL,CH., (1989):"Los procesos de reestructuración industrial en la Italia de los años 80", *Sociología del Trabajo*, nueva época, 6 : 3-21.
- WILLIAMS, K., CUTLER, T., WILLIAMS, J. Y HASLAM, C. (1987): "The end of mass production ?", *Economy and Society*, vol. 16, núm. 3 : 405-439.

LA INVESTIGACIÓ SOBRE LA PRECARIETAT LABORAL AL PAÍS VALENCIÀ

ERNEST CANO
DEPARTAMENT D'ECONOMIA APLICADA
UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

R E S U M

ES PRESENTA UNA SÍNTESE DEL PROJECTE D'INVESTIGACIÓ ANOMENAT *EL TREBALL PRECARI AL PAÍS VALENCIÀ*. EL CONCEPTE DE PRECARIETAT LABORAL UTILITZAT EN AQUESTA INVESTIGACIÓ ES FONAMENTA EN LA IDEA DE VULNERABILITAT I DEPENDÈNCIA DELS TREBALLADORS QUANT A LES CONDICIONS DE TREBALL I OCUPACIÓ. AIXÒ ES CONCRETA EN UNA SÈRIE DE DIMENSIONS DE LA PRECARIETAT QUE S'HAN ANALITZAT EMPÍRICAMENT PER AL PAÍS VALENCIÀ: LA INSEGURETAT SOBRE LA CONTINUÏTAT DE LA RELACIÓ LABORAL, LA DEGRADACIÓ I VULNERABILITAT DE LA SITUACIÓ DE TREBALL, LA INSUFICIÈNCIA I INCERTESA DELS INGRESSOS SALARIALS I LA REDUCCIÓ DE LA PROTECCIÓ SOCIAL DELS TREBALLADORS. EL MARC D'ANÀLISI DE L'EXTENSIÓ DE LA PRECARIETAT LABORAL QUE S'HA UTILITZAT EN LA INVESTIGACIÓ S'HA CENTRAT EN LES CARACTERÍSTIQUES DEL SISTEMA PRODUCTIU, ELS ELEMENTS DE FLEXIBILITAT I CONTROL PRESENTS EN LES PRÀCTIQUES EMPRESARIALS DE GESTIÓ DE LA FORÇA DE TREBALL, EL MODEL DE RELACIONS LABORALS INDIVIDUALITZADES I DESREGULADES I, PER ÚLTIM, L'ESTRUCTURA I INSTITUCIONS REGULADORES DEL MERCAT LOCAL DE TREBALL.

L'any 1994 es va constituir un equip d'investigació, amb membres del Departament d'Economia Aplicada de la Universitat de València i del Gabinet Tècnic de la Confederació Sindical de Comissions Obreres del País Valencià, per tal d'abordar l'anàlisi de l'extensió

de la precarietat laboral al País Valencià¹. La investigació ha tingut el suport de la Institució Valenciana d'Estudis i Investigació (IVEI) i la Fundació d'Estudis i Iniciatives Sociolaborals (FEIS). El projecte, anomenat *El treball precari al País Valencià*, va culminar la seua pri-

mera fase a principis de l'any 1995 i després de successives revisions i actualitzacions en aquest moment es troba pendent de publicació. Aquest estudi ha establert un marc conceptual i analític per a abordar el fenomen de la precarietat laboral, marc que s'ha aplicat pel moment de forma global a la realitat laboral i econòmica del País Valencià. Ací ressaltarem els elements fonamentals de la investigació quant a hipòtesis bàsiques i principals resultats teòrics i empírics.

1. La precarietat laboral: concepte i dimensions

El punt de partida ha estat una consideració àmplia del fenomen de la precarietat, identificat amb les situacions de vulnerabilitat laboral i social a les quals es veuen sotmesos els treballadors a resultes de la relació que mantenen amb l'ocupació, les empreses i els sistemes de protecció social (Cano 1996). Per tant, el nostre concepte no sols fa referència a les condicions de treball i ocupació sinó a les relacions socials — de producció i institucionals— subjacents a aquestes condicions. L'element definitori de la precarietat és la falta de control i autonomia del treballador per a planificar la seua vida a partir d'una activitat laboral que, per les condicions d'ocupació que la defineixen o per les característiques del seu exercici, comporta inseguretat, dependència i vulnerabilitat enfront del futur i en relació amb l'empresa i el mercat de treball.

La precarietat comporta un problema d'acusada asimetria en les relacions de poder dins del context en el qual es desenvolupa l'activitat laboral. D'ací que no ens haja interessat tant una aproximació a la precarietat des de la perspectiva individual del treballador com des de la consideració d'elements socioeconòmics de caràcter estructural del sistema capitalista. En el mateix sentit, hem intentat abordar la qüestió de forma dinàmica, és a dir, analitzant el *procés de precarització* esdevingut en els últims vint anys als països industrials occidentals, consistent en una creixent vulnerabilitat dels treballadors derivada de les estratègies empresarials de gestió flexible de la força de treball i de la nova orientació reguladora de l'Estat en el conflicte laboral i la reproducció social.

La concreció operativa del nostre concepte s'ha fet a través de la determinació de quatre dimensions de la precarietat laboral (Cano 1996). Primera, la *inseguretat sobre la continuïtat de la relació laboral*, associada a la falta de garanties legals pròpia dels treballs temporals o eventuals, però també a la falta de garanties reals en el cas de les ocupacions estables amenaçades d'atur per la fragilitat de l'activitat productiva. Des d'aquest punt de vista, la precarietat apareix quan el futur d'una situació laboral no està assegurat, i potser una precarietat «de dret» o «de fet» (Fourcade 1992:9-11). A més, les ocupacions insegures poden ser ponts cap a situacions professionals segures o bé paranys d'inseguretat permanent al llarg de la

trajectòria laboral del treballador (Büchtemann i Quack 1992).

La segona dimensió rellevant de la precarietat és la *degradació i vulnerabilitat de la situació de treball*, entesa com a degradació de les condicions de treball respecte de certs estàndards i com a reducció de la capacitat dels treballadors de controlar la fixació d'aquestes condicions. Un llistat no exhaustiu de condicions de treball (Fischer i Köhler 1985:156, Prieto 1994:208-210) rellevants a l'hora de definir el grau de precarietat associat a una situació concreta de treball hauria d'incloure la jornada i ritme de treball, les condicions de salut laboral, l'assignació de feines, la capacitat d'iniciativa i autonomia del treballador, les possibilitats de promoció professional del lloc de treball. En aquest sentit es pot afirmar que «el treball és més insegur com menys controla el treballador (individualment o de forma col·lectiva) les condicions laborals o el ritme de treball» (Rodgers 1992:18).

La tercera dimensió de la precarietat és la *insuficiència i incertesa dels ingressos salarials*, ja que la retribució del treball determina en bona mesura el nivell de vida i la posició social del treballador i, fins i tot, la seua percepció sobre la qualitat de l'ocupació. La insuficiència de la retribució salarial —siga en volum o en garantia al llarg del temps— és una dimensió de precarietat, sobretot si va associada a la pobresa i a una inserció social insegura, perquè impedeix al treballador planificar el seu futur i participar en la vida social segons

els nivells i formes de vida socialment acceptats com a «normals» (Piotet 1987:212). Aquesta dimensió de la precarietat es fa evident en bona part dels treballs a temps parcial i també s'associa a les situacions d'instabilitat laboral.

Per últim, la quarta dimensió de la precarietat és l'existència d'una *protecció social reduïda* per al treballador, concretada fonamentalment en els sistemes públics de prestacions per atur i pensions de jubilació. Aquests sistemes compensen alguns dels riscos que per als treballadors comporta la incertesa de l'activitat econòmica i de la participació en el mercat de treball, de manera que augmenten el control del treballador sobre el seu futur i el fan menys dependent de la lògica mercantil i empresarial. Per tant, la seua reducció per al treballador serà un indicador de precarietat, en la mesura que augmenta la seua incertesa i vulnerabilitat. Aquesta «precarietat indirecta» (Córdova 1986:443) es pot entendre en termes relatius i absoluts: alguns treballadors es veuen particularment discriminats quant a l'accés als sistemes de protecció social i els estàndards generals d'aquesta protecció han disminuït (Mückenberger 1992:326-329).

2. La incidència de la precarietat laboral al País Valencià

Les dimensions de precarietat esmentades es poden explorar en qualsevol forma d'ocupació, i de fet una hi

pòtesi de partida del nostre estudi és que no existeix una realitat de treball *precar* enfront d'una altra de treball *no precari*, sinó un procés precaritzador que afecta amb modalitats i graus diversos a les diferents formes d'ocupació. La nostra investigació empírica sobre la incidència de la precarietat en la realitat laboral valenciana s'ha basat precisament en explorar la incidència de les dimensions de la precarietat en les diverses formes d'ocupació existents en la nostra economia. Aquest acostament metodològic ha mostrat la seua pertinència de cara a proporcionar una imatge àmplia i profunda del procés precaritzador esdevingut al nostre país en els últims vint anys, del qual exposem ací els principals resultats.

El fenomen més reconegut i potser evident lligat amb el procés de precarització és l'extensió del treball temporal. Els contractats de forma temporal al País Valencià han passat de representar el 24% dels assalariats en 1987 al 44% en 1995. L'increment dels treballadors amb contracte temporal, que han augmentat més del doble en el període considerat, ha alimentat contínuament l'augment de la taxa de temporalitat, però també ha contribuït al fenomen la destrucció d'ocupació fixa (més del 15% entre 1987 i 1994) fins a dates recents. La incidència de la eventualitat laboral al País Valencià, que quasi quadruplica la mitjana europea, és particularment elevada entre les dones (amb una taxa de temporalitat del 47% en 1994) i els joves, com també en els sectors de construcció, agricultura, les indústries manu-

factureres tradicionals valencianes, comerç i activitats hostaleres.

Més enllà de la constatació de la rellevància quantitativa de l'extensió del treball temporal, la nostra investigació empírica mostra les dimensions de precarietat lligades a aquesta extensió. Així, la inestabilitat laboral està plenament present en el treball temporal i configura veritables trajectòries professionals insegures. Les empreses valencianes concerten els contractes temporals o la seua pròrroga majoritàriament per la mínima durada possible; d'ací que els contractes temporals signats per més d'un any siguen quantitativament insignificants, mentre que més del 60% de contractes tenen una durada igual o inferior a 6 mesos (proporció que supera el 80% en els de pràctiques o aprenentatge). Això vol dir que el treballador temporal està exposat amb molta periodicitat a la incertesa sobre la seua situació laboral futura, sotmesa a la discrecionalitat empresarial en la renovació del contracte. A més, la conversió de contractes temporals en fixos no ha estat molt freqüent en el període 1987-1994, sinó que el manteniment de la condició de treballador temporal ha sigut la realitat més estesa (Toharia 1995).

D'altra banda, diferents fonts estadístiques assenyalen una situació de discriminació salarial en contra dels treballadors temporals (Castillo i Toharia 1993). Quant a la degradació de les condicions de treball d'aquests treballadors, servezca com a aproximació el fet que la incidència dels accidents de tre-

ball es triplica quan es tracta de treballadors amb contracte temporal. A més de la dificultat per a consolidar una experiència i professionalitat, cal assenyalar com a causa de la major sinistralitat dels treballadors temporals la seua vulnerabilitat enfront de les amenaces i promeses de l'empresa, que els porta a acceptar una degradació de les seues condicions de treball (Bilbao 1988:120-121, Callejo 1996:59). Per últim, la desprotecció social ha afectat especialment als treballadors temporals, ja que la regulació de les prestacions per atur i pensions de jubilació ha incrementat els períodes de cotització necessaris per accedir a elles.

Però, el panorama de la precarització no s'esgota amb el treball temporal des del nostre punt de vista conceptual. La realitat de treball clandestí que ha caracteritzat en bona mesura l'economia valenciana (Sanchis 1984, Ybarra 1986, Moltó et al 1991) s'incorpora plenament a la precarietat més absoluta per les seues característiques d'inestabilitat de la relació laboral, degradació de les condicions de treball, insuficiència salarial i desprotecció social. L'evolució al llarg dels anys vuitanta i noranta del treball clandestí cap a una «institucionalització de la informalitat» a través de la proliferació d'autònoms i de l'abús de les formes de contractació temporal (Ybarra 1995), ens fa veure com la lògica del procés precaritzador és única encara que adopte formes diferents en moments diversos, en funció de les possibilitats que el marc regulador ofereix a les estratègies empresarials de

gestió de la força de treball (Alós et al 1988).

Les formes de la precarietat es multipliquen i s'observa la creixent importància al nostre país del que hem anomenat «precarietat marginal», definida fonamentalment per la no centralitat del treball mercantil en la vida del treballador (Lallement 1990:84-85), derivada d'una inserció feble en el mercat de treball i de la insuficiència dels salaris procedents de l'activitat laboral. Aquests elements es poden traduir en marginalitat i dependència en l'àmbit familiar o social dels treballadors afectats. Bona part dels treballs a temps parcial, sobre tot els que suposen poques hores a la setmana, entren dins d'aquest model de precarietat; també els treballs ocasionals i les situacions de subocupació. Doncs bé, els contractes a temps parcial han experimentat al País Valencià un increment extraordinari en els anys noranta, de manera que s'han convertit en 1996 en la tercera modalitat quant a nombre de contractes realitzats, tot suposant al voltant del 20% de la contractació realitzada.

L'ocupació a temps parcial al nostre país era significativament inferior a la mitjana europea; tanmateix, es plausible afirmar que moltes ocupacions a temps parcial estaven situades en l'àrea informal, per la qual cosa part de l'increment dels contractes a temps parcial podria ser una legalització d'ocupacions ja existents a l'empara de la legislació més flexible i la rebaixa de protecció social introduïda en 1994 (Recio 1994). D'altra banda, la immensa ma-

joria dels contractes a temps parcial registrats des de la reforma de 1994 han estat contractes temporals de curta durada (el 76% dels contractes a temps parcial i de relleu signats en 1995 i 1996 tenien una durada inferior als sis mesos). Pot estar produint-se, per tant, una conversió d'antigues ocupacions temporals a temps complet cap a ocupacions temporals a temps parcial, sense que necessàriament varie la jornada. El treball a temps parcial es converteix en un model de precarietat extrema que combina la inestabilitat laboral, la insuficiència d'ingressos i la desprotecció social. A més, en la mesura que afecta fonamentalment a les dones, consolida la seua posició vulnerable i dependent en el model de relacions laborals i socials.

Però, la precarietat laboral afecta també al segment laboral aparentment més protegit: els assalariats amb contracte laboral indefinit, els treballadors «fixos». En aquest cas, parlem d'una «precarietat larvada» que trenca amb la imatge d'un mercat de treball escindit entre un bloc de treballadors estables protegits i un altre de temporals i aturats absolutament desprotegits (Bentolila i Dolado 1993). Aquesta imatge d'*insiders-otsiders*, ideològicament interessant, s'esmicola quan observem que al País Valencià en el període 1987-95 la destrucció d'ocupació assalariada fixa es produeix de forma continuada, amb més força en el període de crisi inaugurat en 1992, i sols recentment canvia la tendència. L'ocupació contractualment estable passa de suposar dues ter-

ceres parts de l'ocupació industrial valenciana a representar menys de la meitat. Es calcula que el nombre d'acomiadaments entre 1987 i 1995 no ha baixat a penes del 5% dels assalariats fixos any rere any.

La fragilitat de moltes activitats productives, la reestructuració empresarial cap a a menors grandàries a través de la desconcentració productiva, la profunditat i recurrència de la crisi econòmica —sobretot en la indústria— i la destrucció d'ocupacions fixes substituïdes sovint per temporals a l'empara d'una legislació laboral flexibilitzadora suposa un teló de fons per a l'extensió de la precarietat dels treballadors formalment estables. La coincidència en el temps de la destrucció d'ocupació estable i del augment de les ocupacions temporals ens porta a parlar d'una precarització àmplia de la població treballadora i no d'una consolidació de «privilegis» del segment estable. Aquesta visió es completa si tenim en compte que els procediments institucionals de protecció de l'estabilitat de l'ocupació s'han reduït en les reformes laborals dels anys noranta, alhora que les condicions de treball *del conjunt de les plantilles* s'han vist afectades negativament per la pròpia extensió de la precarietat (Prieto 1989:42-44) i el deteriorament del poder sindical.

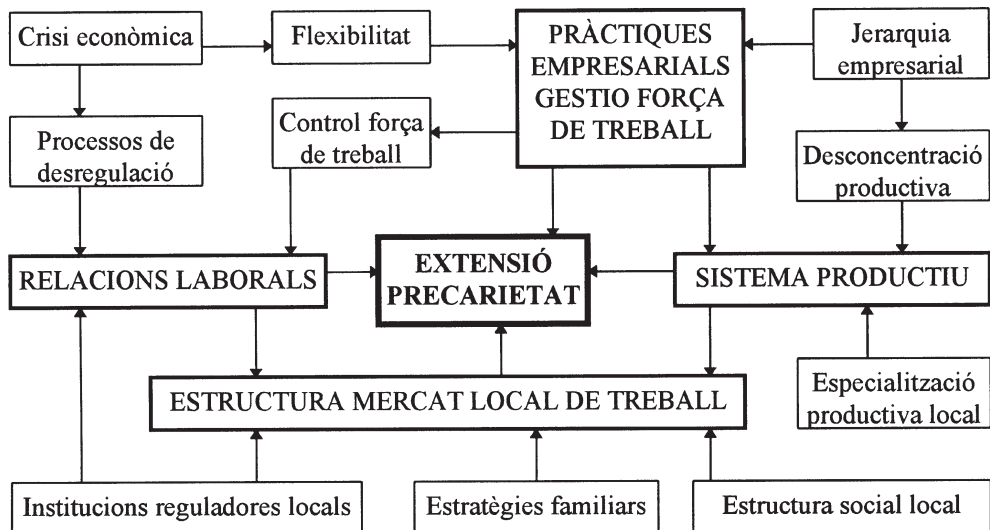
3. Un marc d'anàlisi dels processos de precarització

L'anàlisi de la lògica de l'extensió de la precarietat laboral requereix prestar

atenció a factors diversos que poden estar presents en diferents graus i formes en processos de precarització concrets; el següent gràfic recull la relació entre els diversos elements explicatius que hem explorat en la nostra investigació². Aquest marc teòric ha estat plantejat per a l'anàlisi de la precarietat en realitats laborals concretades territorialment, és a dir, en espais caracteritzats per l'existència d'un sistema productiu coherent i d'una societat local amb mecanismes institucionals que afecten i regulen les relacions socials de producció (Bagnasco 1989). D'ací es deriva que l'aplicació empírica més adient del nostre marc d'anàlisi serà l'àmbit comarcal valencià. Però, pel moment la investigació ha intentat sobretot establir els elements analítics fonamentals, mentre que la realització d'estudis comarcals i sectorials només s'ha iniciat.

El primer element que resulta rellevant per a l'anàlisi dels processos d'ex-

tensió de la precarietat laboral són les *característiques del sistema productiu* del qual es tracte. Ressaltem la importància explicativa de l'especialització productiva local en un doble sentit. El tipus de productes en els quals estan especialitzades les empreses locals, el grau d'estabilitat i dinamisme de la seua demanda i la posició en la divisió internacional del treball que ocupen les activitats productives locals suposen per a les empreses diferents marges de maniobra en la gestió de la força de treball. En principi, les activitats de demanda més inestable o amb problemes de crisi recurrent i que competeixen sobre la base de la reducció de costos laborals són més proclius a una gestió precaritzadora que generar vulnerabilitat en la força de treball implicada, com ha mostrat la nostra anàlisi agregada sobre el canvi en l'estructura productiva valenciana en els últims vint anys. També resulta rellevant el grau de diversitat sectorial del sistema produc-



tiu local, que proporciona al territori una major o menor feblesa estructural enfront de les crisis, com també un determinat fons de "cultura productiva" capaç de permetre l'adaptació territorial i empresarial als canvis de l'entorn que caracteritzen el paradigma tecnoeconòmic actual. Per últim, la jerarquia del sistema de relacions interempresarials i els processos de desconcentració productiva contribueixen a explicar la gestió precaritzadora de les empreses més vulnerables i dependents del mercat o d'altres empreses (Castillo 1989).

En qualsevol cas, el sistema productiu només planteja una sèrie de restriccions o condicionants que han de ser gestionats per les empreses. D'ací que el segon element explicatiu dels processos precaritzadors que destaquem siguen precisament les *pràctiques empresarials de gestió de la força de treball*, que configuren a la seua vegada el propi model productiu local. Diferents estratègies empresarials, fins i tot al si del mateix sistema productiu, incorporen de forma diversa i amb diferents lògiques l'ús de treball precari (Prieto 1991:199-200). Els elements precaritzadors poden derivar de la flexibilitat laboral desenvolupada per l'empresa per a adaptar-se de forma més bé passiva i simple a les fluctuacions de la demanda, siga a través de la contractació temporal, la variabilitat de la jornada, l'ocupació a temps parcial o altres formes d'adaptació quantitativa del volum d'ocupació amb el mínim de costos per a l'empresa (Fina 1991). Aquestes formes de flexibilitat precaritzadora no sempre suposen l'opció més eficaç en

termes dinàmics per a fer front als problemes d'incertesa productiva, sovint tant qualitatiu com quantitatiu, plantejats des de la crisi dels anys setanta (Boyer 1986). No obstant això, fins i tot les formes de flexibilitat productiva més complexa que incorporen elements tecnològics, organitzatius i gerencials, amb una perspectiva en principi més integradora i innovadora, poden incorporar elements precaritzadors.

De fet, les pràctiques precaritzadores de gestió de la força de treball no es poden analitzar simplement en termes de flexibilitat, sinó que responen també i de forma indestriable a estratègies empresarials de control de la força de treball (Recio 1988b). La vulnerabilitat dels treballadors més precaris i l'amenaça de precarietat que flota sobre el conjunt de les plantilles augmenta la capacitat de les empreses de fixar discrecionalment les condicions de treball en funció dels seus objectius de rendibilitat, alhora que els confereix un potent instrument de control lligat a la diversificació de les condicions d'ocupació de la plantilla, ja que l'estabilitat apareix com a concessió de l'empresa al treballador (Bilbao 1988, Prieto 1989). Aquestes consideracions ens introdueixen en el tercer element explicatiu rellevant dels processos precaritzadors: el *model de relacions laborals* establert en les empreses, sectors i territoris considerats, que condiciona les pràctiques empresarials de gestió de la força de treball i està condicionat per elles. Aquest model dependrà de la correlació de forces entre capital i tre-

ball, que es tradueix en regulacions institucionals que permeten en diversos graus i formes l'extensió de la precarietat laboral. La *desregulació* o *neoregulació* dels anys vuitanta (Bilbao 1993, Coriat 1984) ha tingut una influència precaritzadora tant per la proliferació de formes de contractació temporal regulades de forma molt flexible com per la reducció de la protecció enfront de l'acomiadament i la creixent desreglamentació de les condicions de treball.

Ara bé, les conseqüències precaritzadores del model de relacions laborals no es limiten al marc regulador legal. Les pautes de conducta dels treballadors en el centre de treball poden anar des de l'acceptació sense oposició rellevant de les decisions de l'empresa fins a la negociació col·lectiva o l'acció sindical organitzada, passant per formes de resistència individual (Edwards 1990: 233-244). La «frontera de control», definida en l'empresa pel conflicte i la cooperació entre la conducta dels treballadors i la gestió empresarial de la força de treball, pot permetre de forma més o menys senzilla l'extensió de la precarietat laboral, alhora que es veu afectada per ella. De forma més àmplia, l'actuació sindical —interna i externa a l'empresa— pot dificultar els processos de precarització en general o permetre la seua extensió real en els àmbits laborals menys afectats per ella. La capacitat d'incidència sindical en la realitat laboral i la relació de forces establerta amb el capital en sectors i territoris concrets es converteix en un element important en l'anàlisi dels processos de precarització. En aquest

sentit, la nostra investigació s'ha basat en contactes amb responsables sindicals, arribant a la conclusió general que el sistema de relacions laborals al País Valencià està significativament marcat per elements de paternalisme —autoritarisme i discrecionalitat empresarial— afavorits per la petita dimensió de bona part de les empreses i, alhora, per una mena de regulació col·lectiva a dues velocitats en la qual els continguts dels convenis s'apliquen de forma desigual en la realitat laboral en funció de la implantació sindical real en cada empresa, amb una escassa profunditat de les negociacions en el centre de treball.

L'últim element explicatiu de l'extensió de la precarietat es troba en l'*estructura del mercat local de treball* i en les institucions locals que el regulen. Aquest és sens dubte l'àmbit de major dificultat en la investigació empírica, ja que requereix analitzar variables com ara les estructures familiars de mobilització de la força de treball o els processos de discriminació i legitimació social que faciliten o dificulten l'ús del treball precari a nivell local (Desmarez 1992). De forma agregada, la nostra investigació s'ha centrat fins ara en determinar els àmbits espacials valencians que poden permetre una anàlisi territorial dels processos de precarització, la qual cosa s'ha fet fonamentalment a partir de la consideració de les característiques de la força de treball local (atur, assalariació, eventualitat, especialització productiva). Resulten així tipologies comarcals amb peculiaritats precaritzadores que caldrà analitzar en un futur.

Notes

¹ Els membres de l'equip d'investigació són Amat Sánchez, que ha actuat com a coordinador del projecte, Josep Banyuls, Ernest Cano, Vicente López, Josep Vicent Picher i Anna Torrelles.

² Les idees inicials per a l'elaboració d'aquest marc analític procedeixen de (Recio 1988a), (Prieto 1991) i (Rubery 1992). Es troba àmpliament desenvolupat i fonamentat teòricament en la tesi doctoral *Canvi socioeconòmic i precarització laboral en el sistema capitalista: teoria i estudi d'un cas*, realitzada per Ernest Cano sota la direcció del professor Juan A. Tomás

Carpi i llegida en la Universitat de València en el curs 1997-98. En aquesta tesi s'ha aplicat el marc teòric i conceptual sobre els processos de precarització a una realitat sectorial i territorial concreta com és la indústria del moble de la comarca valenciana de l'Horta. En l'elaboració de la tesi ha jugat un paper destacat la participació del seu autor en el Grup d'Estudis sobre Dinàmica Industrial i Laboral (GREDIL) de la Universitat de València, del qual formen part Josep Banyuls, Juan Ramón Gallego, José Luis Contreras, Josep Vicent Picher, Juan Such, Miguel Torrejón i el seu director, Juan A. Tomás Carpi.

Referències bibliogràfiques esmentades

- ALOS, R., MIGUELEZ, F. i RECIO, A. (1988): *La industria textil lanera del Vallés Occidental*, Barcelona, CERES, mimeo.
- BAGNASCO, A. (1989): «Mercado y mercados de trabajo», *Sociología del Trabajo*, n.6, pp.21-31.
- BENTOLILA, S. i DOLADO, J. J. (1993): *La contratación temporal y sus efectos sobre la competitividad*, Madrid, Banco de España.
- BILBAO, A. (1988): «El trabajador socializado», *Sociología del Trabajo*, n. 4, pp.107-127.
- BILBAO, A. (1993): *Obreros y ciudadanos. La desestructuración de la clase obrera*, Madrid, Trotta.
- BOYER, R. (1986): *La flexibilidad del trabajo en Europa*, Madrid, M.º de Trabajo y S. Social.
- BUCHTEMANN, C. i QUACK, S. (1992): «¿Puentes o trampas? El empleo atípico en la República Federal de Alemania», dins Rodgers, G. i Rodgers, J., comps., *El trabajo precario en la regulación del mercado laboral*, Madrid, M.º Trabajo y S. Social, pp. 187-265.
- CALLEJO, J. (1996): «Fatalidad del mercado y culturas de la producción», *Sociología del Trabajo*, n. 26, pp. 29-62.
- CANO, E. (1996): «El trabajo precario: concepto y dimensiones», dins La Roca, F. y Sánchez, A., eds., *Economía Crítica, trabajo y medio ambiente*, València, Universitat de València-FEIS, pp. 79-91.
- CASTILLO, J. J. (1989): «La división del trabajo entre empresas», *Sociología del Trabajo*, n.5, pp.19-40.
- CASTILLO, S. i TOHARIA, L. (1993): «Las desigualdades en el trabajo», *Mercado de trabajo y desigualdad*, Madrid, Fundación Argentaria, pp. 7-88.
- CORIAT, B. (1984): «Relaciones industriales, relación salarial y regulación: la inflexión neoliberal», dins Jodar, P. i Martín, A., comps., *Crisis económica y relaciones industriales*, Lleida, Zero. pp. 104-125.
- CORDOVA, E. (1986): «Del empleo total al trabajo atípico: ¿Hacia un viraje en la evolución de las relaciones laborales?», *Revista Internacional del Trabajo*, vol.105, n. 4, pp. 431-449.
- DESMAREZ, P. (1992): «Mercado de trabajo y sociología», dins Maruani, M. i Reynaud, E., comps., *Debates sobre el empleo en Francia y Alemania*, Madrid, M.º de Trabajo y S. Social, pp. 159-174.
- EDWARDS, P. K. (1990): *El conflicto en el trabajo. Un análisis materialista de las relaciones laborales en la empresa*, Madrid, M.º de Trabajo y S. Social.
- FINA, LL. (1991): *El problema del paro y la flexibilidad del empleo. Informes sobre un debate*, Madrid, M.º de Trabajo y S. Social.
- FISCHER, G. N., KOHLER, E. (1985): «El desarrollo de las nuevas formas de organización del trabajo en la

- Comunidad Europea», *Revista de Trabajo*, n. 80, pp. 153-175.
- FOURCADE, B. (1992): «L'évolution des situations d'emploi particulières de 1945 à 1990», *Travail et Emploi*, n.52, pp.4-19.
- LALLEMENT, M. (1990): «Travail à domicile et marges du salariat», *Economies et Sociétés*, série AB, n. 16, pp. 81-100.
- MUCKENBERGER, U. (1992): «Flexibilidad, derecho del trabajo y derecho social en la R.F.A.», dins Maruani, M. i Reynaud, E., comps., *Debates sobre el empleo en Francia y Alemania*, Madrid, M.º de Trabajo y S. Social, pp. 321-331.
- PIOTET, F. (1987): «Las consecuencias de las nuevas formas de empleo en la vida familiar y en la organización social», *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, n. 38, pp. 193-216.
- PRIETO, C. (1989): «Políticas de mano de obra en las empresas españolas», *Sociología del Trabajo*, n. 6, pp. 33-50.
- PRIETO, C. (1991): «Las prácticas empresariales de gestión de la fuerza de trabajo», dins Miguelez, F. i Prieto, C., dirs., *Las relaciones laborales en España*, Madrid, Siglo XXI, pp. 185-210.
- PRIETO, C. (1994): *Trabajadores y condiciones de trabajo*, Madrid, Ediciones HOAC.
- RECIO, A. (1988a): *Capitalismo y formas de contratación laboral*, Madrid, M.º de Trabajo y S.Social.
- RECIO, A. (1988b): «Flexibilidad, eficiencia y desigualdad (notas sobre la flexibilidad laboral)», *Sociología del Trabajo*, n. 4, pp. 81-105.
- RECIO, A. (1994): «Paro y mercado laboral: formas de mirar y preguntas por contestar», *Cuadernos de economía*, vol. 22, n. 62, pp. 173-200.
- RODGERS, G. (1992): «El debate sobre el trabajo precario en Europa Occidental», dins Rodgers, G. i Rodgers, J., comps., *El trabajo precario en la regulación del mercado laboral*, Madrid, M.º de Trabajo y S. Social, pp. 15-41.
- RUBERY, J. (1992): «Formas de trabajo precario en el Reino Unido», dins Rodgers, G. i Rodgers, J., eds., *El trabajo precario en la regulación del mercado laboral*, Madrid, M.º Trabajo y S. Social, pp. 91-131.
- SANCHIS, E. (1984): *El trabajo a domicilio en el País Valenciano*, Madrid, Ministerio de Cultura.
- TOHARIA, L. (1996): «Empleo y paro en España: ¿hacia dónde vamos?», dins Cuadrado, J. R. i Mancha, T., dirs., *España frente a la Unión Económica y Monetaria*, Madrid, Civitas, pp. 373-405.
- YBARRA, J. A. (1986): «La informalización industrial en la economía valenciana: un modelo para el subdesarrollo», *Revista de Treball*, n. 2, pp. 85-103.
- YBARRA, J. A. (1995): «La informalidad en España: un viaje hacia la institucionalización de la economía oculta», *Forms of Informal Employment and Informal Activities*, Atenas, mayo 1995, mimeo.

TOMANDO MEDIDAS AL CONSUMO DOMÉSTICO VALENCIANO

PURA DUART SOLER
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA Y ANTROPOLOGÍA SOCIAL
UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

En la sociedad de consumo cualquiera puede comprar cualquier cosa con entera libertad. Lo que no puede es dejar de consumir.

JESÚS IBÁÑEZ
(Por todas partes, como polvo de Cantor)

R E S U M E N

EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS EL CONSUMO DE LOS HOGARES VALENCIANOS HA EVOLUCIONADO CUALITATIVA Y CUANTITATIVAMENTE. EL MONTANTE TOTAL DE DINERO GASTADO EN ADQUIRIR “BIENES DE CONSUMO” ES CADA VEZ MAYOR, PERO AUN ES RELATIVAMENTE MAYOR EL AUMENTO DE LA CANTIDAD DE PRODUCTOS ADQUIRIDOS. EL CONSUMO MASIVO SE DISTRIBUYE DE FORMA DESIGUAL SEGÚN DETERMINADAS VARIABLES, COMO LOS INGRESOS, LOS ESTUDIOS Y LA CATEGORÍA SOCIOPROFESIONAL. CADA VEZ SE GASTA MÁS EN CONSUMO DISTINTIVO. AUMENTA LA COMPRA DE PRODUCTOS CON ALTO VALOR SIMBÓLICO Y EL PRECIO DEL COMPONENTE “INMATERIAL” DE LAS MERCANCÍAS ES CADA VEZ MAYOR. ESTOS CAMBIOS EN EL CONSUMO AMPLIFICAN LOS COSTES MEDIO AMBIENTALES Y EL BIENESTAR COMIENZA A MOSTRAR ASPECTOS PROBLEMÁTICOS.

A comienzos de los 90, la sociedad valenciana ya poseía los rasgos típicos de las sociedades de consumo de masas. Los salarios estaban dentro del rango de la ‘clase’ de los consumidores, el consumo seguía ganando peso y había mudado de naturaleza. Las prácticas tendían a buscar la satisfacción de nue-

vas necesidades sociales, en especial las dirigidas a obtener ‘distinción’, a mantener o elevar el status social.

Este consumo distintivo, inmaterial en apariencia, exhibe, sin embargo, una buena masa cuando se sitúa en el enmadejado circuito de los flujos económicos. Es decir, cuando lo contextual-

zamos en medio de los procesos de producción, acumulación y circulación. Los rasgos de la evolución del consumo indican que los nuevos giros nos han situado entre los primeros candidatos a padecer las paradojas típicas de los países de economía semidependiente¹.

Como siempre, al menos desde que comenzó a ponerse el sol en este imperio, formamos parte del pelotón que no pertenece al norte ni al sur, que no está ni supra ni infradesarrollado. En resumen, estamos invitados al banquete de los poderosos, pero pagamos entrada. Trataremos de mostrar cuánto pagamos y en qué moneda lo estamos haciendo. También apuntaremos algunos fallos en el menú que se nos prepara.

Mucha de la información contenida en este artículo procede del informe *Sostenibilidad medioambiental de la vida social y económica de la Comunidad Valenciana*². Entre otras cuestiones sociales, en dicho informe se analizó la evolución del consumo doméstico valenciano. En el presente texto se examinan brevemente algunos aspectos de esa evolución: en la primera parte, se señalan las relaciones entre el consumo valenciano y algunas variables estandarizadas, a partir de los datos de la *Encuesta de Presupuestos Familiares* (EPF)³; en la segunda parte, se presenta una sintética descripción de la evolución de las pautas de gasto de algunos consumos clave⁴: (*transporte y comunicaciones; vivienda y enseres y alimentos*); en la tercera parte, se analizan con cierto detalle los cambios en las com-

pras de alimentos, para señalar con ello las curiosas dislocaciones que están experimentando las relaciones sociales⁵. Después, todo esto se mezcla con ciertos datos, elegidos para representar algunas conexiones entre el consumo doméstico y las macrodimensiones económicas. Por último, el conjunto anterior se agita para combinarlo con el problema del bienestar social y sus efectos sobre los males medioambientales, para terminar con un modesto acertijo teórico que plantea, claro, otro problema que deberíamos investigar.

Como la vía inductivista alarga el suspense, empezaremos con los datos. Confío en que quien siga con paciencia la argumentación empírica, al final la encuentre justificada.

1. El consumo para uso personal en la sociedad valenciana

Entre 1980 y 1990, los gastos de los domicilios valencianos han experimentado un aumento en todos los capítulos considerados por la Encuesta de Presupuestos Familiares. Comparado con el incremento medio español, el crecimiento del presupuesto valenciano destinado a la adquisición de alimentos es inferior, pero es superior el de vivienda y enseres, el de transportes y el de los llamados bienes 'relacionales'.

El consumo y la renta, tal como establece la teoría convencional, se comportan de manera similar. No obstante, con el transcurso del tiempo se ha debilitado el nexo entre renta disponible

Tabla 1
Consumo final de los hogares

Año	Cdad. Valenciana	España	% CV/E	ICV	IE	%Incr. CV	%Incr. Esp.
1982	1.318.890	13.143.265	10,03%	100	100		
1983	1.484.911	14.808.059	10,03%	113	113	12,6%	12,7%
1984	1.653.736	16.370.014	10,10%	125	125	11,4%	10,5%
1985	1.824.439	18.137.684	10,06%	138	138	10,3%	10,8%
1986p	2.040.753	20.435.728	9,99%	155	155	11,9%	12,7%
1987	2.297.878	22.855.769	10,05%	174	174	12,6%	11,8%
1988	2.511.048	25.179.579	9,97%	190	192	9,3%	10,2%
1989	2.819.022	28.366.939	9,94%	214	216	12,3%	12,7%
1990	3.098.750	31.303.377	9,90%	235	238	9,9%	10,4%
1991	3.468.229	34.268.769	10,12%	263	261	11,9%	9,5%
1992p	3.775.933	37.242.901	10,14%	286	283	8,9%	8,7%
1993p	3.889.829	38.457.764	10,11%	295	293	3,0%	3,3%
1994p	4.099.892	40.659.541	10,08%	311	309	5,4%	5,7%

Fuente: Anuari Estadístic de la Comunitat Valenciana. (Varios años).

%CV/E: Parte del consumo nacional final correspondiente a la C.V.
 ICV: Índice de Consumo de la Comunidad Valenciana (muestra la evolución del consumo en n.º índices). 1982 se ha tomado como 100.
 IE: Id. anterior pero referido a España.
 %Incr.CV: Crecimiento del consumo en la C.V. respecto del año anterior.
 %Incr.Esp: Id. anterior pero referido a España.

y consumo final. Los incrementos de renta se destinan en menor medida al consumo.

En términos agregados la renta disponible valenciana es distinta a la española. El porcentaje que representa el consumo final valenciano respecto al total español se ha mantenido siempre alrededor del 10%, excepto en los últimos años de la década de los ochenta, en los que tendió a estar por debajo de esta cifra.

Entre las variables consideradas por

la encuesta, la que muestra mayores diferencias en la estructura del gasto estimado por persona son los ingresos. El volumen de lo gastado por quienes perciben altas rentas, los situados en los tres últimos deciles de ingresos, supera la cantidad global gastada por quienes ingresan desde el primero al sexto decil. Dicho de otro modo, el gasto global del 26% de los hogares, los de rentas altas, es casi equivalente al presupuesto dedicado a compras por el 74% restante.

Tabla 2
Gasto en grandes grupos según deciles de ingresos del domicilio
(millones de pesetas). Comunidad Valenciana. 1990-91

	1º	2º	3º	4º	5º	6º	7º	8º	9º	10º
GRUPO 1	31527	44044	51510	57054	64512	68154	73693	71979	78646	83091
GRUPO 2	7133	15835	14312	20232	25569	21212	23913	35485	36616	47970
GRUPO 3	21562	34518	37514	47792	45855	49172	53467	60334	74846	106742
GRUPO 4	5081	8028	9916	10225	14604	14709	13153	21637	19206	35505
GRUPO 5	3395	3790	4478	5976	8382	7431	8037	8257	8136	12710
GRUPO 6	4622	13299	15355	21688	26815	32157	41509	39624	47978	77154
GRUPO 7	3657	4904	6365	9982	13277	13851	16684	18899	22514	30252
GRUPO 8	8294	14094	16086	23043	29299	34438	37117	44107	53187	71005
GRUPO 9	2586	6800	8527	11159	9838	11889	12394	15701	15011	19137
TOTAL	87857	145312	164063	207151	238151	253013	279967	316023	356140	483566

Fuente: EPF y elaboración propia.

(TIPOS DE GASTO: 1. ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO, 2. VESTIDO Y CALZADO, 3. VIVIENDA, CALEFACCIÓN Y ALUMBRADO, 4. ARTÍCULOS DE MOBILIARIO Y MENAJE, 5. SERVICIOS MÉDICOS Y SANITARIOS, 6. TRANSPORTES Y COMUNICACIONES, 7. ESPARCIMIENTO, ENSEÑANZA Y CULTURA, 8. OTROS BIENES Y SERVICIOS, 9. OTROS GASTOS NO MENCIONADOS).

La cantidad dedicada a la compra de viviendas, la proporción del gasto destinada a alimentos, transporte, 'otros gastos' -cuyo particular crecimiento origina una ampliación de las categorías de la EPF-, los utensilios localizados en las viviendas, así como los relacionados con el ocio y la cultura son tanto mayores cuanto más altos son los ingresos.

Según su distribución en cuartiles, la distancia relativa entre los gastos del cuarto y el primer cuartil es máxima en ciertos productos (cubertería e instrumentos de ocio), en los que los más ri-

cos gastan quince veces más que los más pobres. Es muy considerable, también, la diferencia en cuanto a los gastos en servicio doméstico, hoteles y restaurantes. Entre la vivienda y el coche se observa una diferencia significativa: los más ricos gastan en comprar su(s) casa(s) algo menos del doble que los más pobres, pero invierten casi cinco veces más en coches (la relación del gasto total por persona entre el cuarto y en el primer cuartil es de 1,77 a 1; la misma relación para el gasto en compra de automóviles es de 4,5 a 1).

Tras la distribución por ingresos, el nivel de instrucción es la variable que discrimina con más claridad. Entre quienes poseen algún título universitario y quienes no han pasado por la enseñanza reglada hay importantes diferencias en el consumo de vestido, transporte y sanidad y se extreman en los capítulos de productos para la casa y ocio o educación, donde casi se triplican las cantidades entre unos y otros. El mayor gasto anual por persona en los capítulos de transporte y vestido, lo hacen en los hogares con un 'sustentador/a' con

estudios de licenciatura, pero los residentes a cargo de alguien con estudios de nivel medio son los que gastan más en mobiliario y esparcimientos.

A medida que el nivel de estudios se eleva, aumenta la posesión de algunos bienes, como las segundas residencias (el 42% de quienes tienen títulos universitarios y el 11% de quienes no tienen estudios), o el lavavajillas, un electrodoméstico que se ha difundido sólo en algunos sectores sociales (el gasto anual en este artículo de quienes no tienen estudios es nulo, y supone

Tabla 3
Gasto por persona y año en algunos bienes posicionales
Según cuartiles de ingresos. Comunidad Valenciana. 1991

	1º	2º	3º	4º	Relación entre cuartiles 4 y 1
VESTIDO	38117	47648	51635	75541	1,98
CALZADO	9109	11187	10961	14066	1,54
VIVIENDA Y AGUA	98678	107477	110420	170269	1,72
MUEBLES Y ACCESORIOS MOBILIARIO	3273	7770	9706	12040	3,67
LAVAVAJILLAS	-	260	119	271	-
CUBERTERIA	26	41	209	516	19,84
SERVICIO DOMESTICO	1834	1596	3402	13901	7,57
CUIDADOS HOSPITALES Y SIMILARES	179	40	695	773	4,31
AUTOMOVILES	11445	13642	31185	51415	4,49
APARATOS FOTOGRAFIA Y CINE	178	460	521	940	5,28
INST. MUSICALES, OPTICOS Y OTROS	126	443	704	2259	17,92
CINE, TEATRO, CONCIERTOS, ETC.	405	890	1338	1875	4,62
LIBROS, FOLLETOS, ETC.	1696	596	879	4736	2,79
ESCOLARIZACION TODOS NIVELES	2359	6882	9208	12153	5,15
RESTAURANTES	12050	22591	28252	39852	3,30
HOTELES	628	1387	1488	4603	7,32
DINERO PARA BOLSILLO DE LOS NIÑOS	237	1164	1164	1116	4,70
TOTAL	498370	599677	662171	882239	1,77

Fuente: I.V.E., EPF 1990-91, y elaboración propia.

algo más de 1000 ptas. para quienes tienen una licenciatura⁶.

La condición socioeconómica, dado su grado de vinculación con las dos variables antes comentadas, presenta un perfil semejante. El servicio doméstico supone un gasto *per capita* de 28965 ptas./año para quienes viven en un hogar donde la mayor aportación económica procede de una persona con funciones directivas en la industria o los servicios y sólo de 9 ptas/año en los hogares de trabajadores/as no cualificados. Alojarse en hoteles es una práctica del todo extraña en los domicilios de los no cualificados, mientras que en los hogares de los directivos y jefes por cuenta ajena se gastan unas 6802 pesetas al año. El gasto anual por persona en restaurantes es de 4476 ptas. en los hogares de personas con un trabajo no especializado y de 37635 en los de quienes ocupan cargos directivos.

Las diferencias entre los habitantes de ciudades y pueblos más o menos grandes son menos importantes. El gasto en compras y reparaciones de muebles, aparatos y productos de uso individual crece ligeramente según aumenta el número de habitantes del municipio. También es mayor el volumen de lo gastado en enseñanzas -regladas o no-, espectáculos, lecturas y todo lo empaquetado bajo el rótulo 'esparcimiento'. El dinero destinado a pagar los transportes también es mayor cuanto más grande es la población, moverse en la gran urbe cuesta casi el doble que en las poblaciones más pequeñas. En las ciudades de tamaño intermedio -entre 50

y 500.000 habitantes- es donde se gasta más en alimentación y en vivienda.

Quienes tienen algún tipo de trabajo remunerado gastan más que quienes no trabajaban en el momento de la encuesta, excepto en la compra de la vivienda (tal vez a mayor precariedad más necesidad de poseer algún bien durable). El apartado de los 'otros inactivos', muestra un tipo de consumo más bajo en casi todos los grupos de gasto, excepto el relacionado con la enseñanza (como era previsible, dado que en este grupo se incluye a los estudiantes), relativamente alto en vivienda y en bienes relacionales.

1.1.El consumo de transporte y comunicaciones

Desde 1984 hasta 1995 la tasa valenciana de motorización ha pasado del 33,85% al 50,14%. En estos años la cantidad de vehículos casi se ha multiplicado por dos, desde los 125.000 de 1984 hasta los 202.000 contabilizados en 1995. Entre 1975 y 1981 la cantidad de dinero gastada por persona en transporte aumentó un 62,5%, mientras que los precios lo hacían un 30%. Entre 1980 y 90, la pendiente parece menos aguda (un crecimiento del 14% anual). En el año 80-81 más del 60% de las casas valencianas disponía de, al menos, un automóvil y el 20% tenía motocicleta (en la década posterior estas cifras pasaron a ser el 70% y el 26%).

A lo largo de la década de los 80 se compraron coches más grandes y por

más dinero, no sólo por efecto del incremento en la capacidad de gasto, sino también por el abaratamiento relativo de su utilización. En 1981, cada habitante de la Comunidad Valenciana gastó para adquirir y mantener coches 40.405 ptas. y en 1991 esta cifra subió hasta 43.940 ptas. En el mismo periodo, la proporción representada por ese gasto sobre el total del consumo doméstico bajó del 13% al 11,3%. La distribución interna de este consumo varió, invirtiéndose más en la compra y menos en el uso y mantenimiento. Durante 1990-91, el gasto anual valenciano en transportes de uso individual fue en total de unos 320.000 millones de pesetas. Si excluimos lo pagado por el uso de los servicios de correos, teléfonos y similares, el gasto medio por persona es de unas 77.000 pesetas.

La forma en que este dinero se distribuye entre productos para la circulación -de personas, objetos o información- sugiere una remodelación cualitativa de los gastos, reflejado tanto en las cantidades como en las proporciones que representan. A lo largo de la década de los 80 el gasto estimado por persona en correos y comunicaciones se ha multiplicado por tres y medio, crecimiento semejante al de lo gastado en la compra de vehículos de uso individual⁷. El consumo de servicios de transporte -públicos o privados⁸- también ha aumentado por encima del crecimiento de los precios, en especial lo gastado en transportes locales, que se ha triplicado holgadamente. La cantidad gastada en el uso de vehículos, en con-

junto es algo menor, pero el dinero gastado en lubricantes es tres veces mayor y se gasta más en carburantes.

Durante estos años, en términos de proporción respecto al total, la subida más espectacular es la de los gastos en las comunicaciones y, sobre todo, en telecomunicaciones. En una década estos pasan de representar menos del 1% a suponer casi el 10% de todo lo gastado en el grupo de transportes y comunicaciones. Como hemos dicho antes, este tipo de consumo es uno de los más posicionales, en estrecha relación con las variaciones de los ingresos, los estudios y la condición socioprofesional.

Se gasta más, pues, en tráfico comunicacional, en comprar coches (en 'otros', título que debe designar los accesorios, hasta cinco veces más), en suministrarles más carburante, lubricantes y recambios (en éstos más del doble que en la década anterior) y se gasta menos en talleres.

1.2. El consumo de viviendas y enseres domésticos

Entre 1975 y 1981, en la sociedad valenciana el gasto anual por cada persona en vivienda se ha triplicado (de 35000 a 123000 pts.), el gasto bruto más alto. Si en 1975 el mantenimiento de las casas absorbía el 13% del presupuesto, en 1980 el porcentaje subió hasta el 17% y hasta el 21% en 1990. Entre 1980 y 1990 el aumento en pesetas corrientes se traduce aproximadamente en un 24%, una de las subidas más altas. La mayor parte de la canti-

Tabla 4
Transporte y comunicaciones. Comunidad Valenciana. 1980-90
Gasto anual medio por persona y porcentaje

	1980-81		1990-91	
	POR PERSONA	%	POR PERSONA	%
COMPRA DE VEHICULOS	9026,94	25,14	31122,00	36,52
AUTOMOVILES	8479,90	23,62	28180,00	33,07
OTROS	547,01	1,52	2942,00	3,45
GASTOS UTILIZACION	22755,47	63,38	40843,00	47,93
RECAMBIOS Y ACCESORIOS	687,59	1,92	1749,00	2,05
TALLER Y GRUA	7249,18	20,19	10882,00	12,77
CARBURANTES	11714,04	32,63	24913,00	29,24
LUBRICANTES	153,83	0,43	473,00	0,56
OTROS	2950,11	8,22	2745,00	3,22
NO DESGLOSABLES	0,61	0,00	81,00	0,09
SERVICIOS TRANSPORTE	1883,75	5,25	5111,00	6,00
TRANSPORTES LOCALES	823,38	2,29	2738,00	3,21
FERROCARRIL Y CARRETERA	892,48	2,49	1770,00	2,08
OTROS MEDIOS	162,07	0,45		
OTROS	5,77	0,02	603,00	0,71
CORREOS Y COMUNICACIONES	2236,24	6,23	8133,00	9,54
FRANQUEO CARTAS, ET.	80,22	0,22	118,00	0,14
TELEF., TELEGRA. Y TELEX	215,78	0,60	8014,00	9,41
TOTAL	35902,41	100,00	85209,00	100,00

Fuente: EPF y elaboración propia.

dad del gasto en viviendas se dedica a la compra y al pago de los alquileres. Además, los hábitos de compra de las viviendas se han modificado, muchas de ellas son compradas mediante procedimientos que implican el compromiso a más o menos largo plazo con instituciones crediticias y que comprometen buena parte del total del presupues-

to. Los gastos en seguros -de todo tipo-, de aparición relativamente reciente, también muestran una clara tendencia a multiplicarse. Al mismo tiempo, sube el consumo de calefacción y alumbrado (casi se ha cuadruplicado, de 5500 a 18000 pts. por persona) y, dentro de este apartado, ha aumentado el gasto en electricidad (2 puntos), mientras que ha

descendido aproximadamente en la misma proporción lo invertido en derivados del petróleo.

En 1975 cada valenciano y valenciana dedicaba 22 de cada 100 pesetas a la compra de casa y mobiliario, en 1990, estos mismos bienes suponen 27 de cada 100 pesetas gastadas. En pesetas corrientes, el dinero invertido en estos gastos aumentó un 40% entre las dos fechas mencionadas. Sin embargo, la mayor parte de este aumento se produjo hasta 1980 (41%), siendo algo menor el de la década posterior (10%).

Dentro del grupo de mobiliario y menaje, los presupuestos que han subido más son la conservación de la vivienda y el servicio⁹, que casi se han triplicado, seguidos de la calefacción y electricidad. En estos diez años el dinero empleado en la limpieza y mantenimiento de las viviendas valencianas ha pasado de 17.000 a 47.000 millones de pesetas. En 1990, 31 de cada 100 pts. gastadas en menaje se destinan a estos usos, (6 puntos más que en 1980), el subgrupo con mayor crecimiento relativo.

Por otro lado, en el conjunto denominado 'calefacción y electricidad' están incluidos los aparatos para la regulación de la temperatura y los bienes de equipamiento para las tareas domésticas, es decir, la maquinaria conocida con el genérico nombre de electrodomésticos. Como hemos dicho, la inversión en este tipo de productos se ha multiplicado por más de dos y es una de las partidas de gasto que ha mantenido su peso proporcional a lo largo de

los años 80, mientras que la compra de muebles y otros accesorios más estables o más duraderos descendía 7 puntos.

El repertorio de los ingenios electrodomésticos en la encuesta de 1990 supone un salto adelante en el número de tipos enumerados. En esta década el parque electrodoméstico registrado se expandió¹⁰ y -como antes pasara con los frigoríficos- los aparatos de TV en color (96,6%) y las lavadoras (90,3%, de ellas un 66% son automáticas) han entrado por primera vez en muchas residencias valencianas. En esta fecha más de la mitad de los encuestados dispone ya de un video - o más de uno-, en el 21,9% de los domicilios hay un horno, el 10% tiene un ordenador personal y casi el 8% ha adquirido una lavadora con secadora. La mayor parte de estos electrodomésticos han sido comprados durante los últimos cinco años. Las novedades más recientes son los ordenadores personales y los congeladores (85 de cada 100 fueron comprados entre 1985 y 1990). Muchos de estos nuevos artefactos son comprados mediante financiación (más del 25% de las secadoras o casi el 20% de los vídeos). Desciende, sin embargo la compra de máquinas de coser (2 puntos), y la de magnetófonos o cassettes (25 puntos)¹¹.

Aunque los datos son muy imprecisos (por ejemplo, no hay ninguna cifra de la provincia de Castellón), la EPF de 1990-91 ya contabiliza el gasto en piscinas, jardines y zonas deportivas de uso más o menos privado (la denominación 'comunitario' más bien indica utilización restringida a la comunidad de propieta-

Tabla 5
 Gasto en mobiliario y menaje del domicilio. Comunidad Valenciana. 1980-90
 Gasto total, gasto medio por persona y porcentaje

	1980-81			1990-91		
	TOTAL EN MILLONES DE PESETAS	GASTO MEDIO PESETAS POR PERSONA	%	TOTAL EN MILLONES DE PESETAS	GASTO MEDIO PESETAS POR PERSONA	%
MUEBLES, ACCES. FIJOS	20112,90	5574,84	28,11	32313,90	8599,03	21,25
TEXTILES	9637,70	2671,35	13,47	14028,10	3733,01	9,23
CALEFAC. Y ELECTR.	12260,80	3398,41	17,14	26754,90	7119,72	17,59
CRISTAL., VAJILLA, ETC.	6063,10	1680,55	8,47	10889,20	2897,72	7,16
CONSERV. VIVIENDA	17853,70	4948,64	24,95	47447,90	12626,32	31,20
SERVICIO DOMESTICO	5618,80	1557,40	7,85	20446,20	5440,92	13,45
NO MENCIONADOS	0,00	0,00	0,00	183,20	48,75	0,12
TOTAL	71547,00	19831,20	100,00	152063,40	40465,47	100,00

Fuente: EPF y elaboración propia.

rios o arrendatarios). Este consumo también es típicamente posicional¹².

1.3. El consumo de alimentos

Aun tratándose de una cifra paulatinamente al alza, el aumento anual medio del consumo de alimentos en pesetas corrientes crece por debajo de lo que lo hacen otras partidas de gastos. En 1975, la partida de alimentación suponía el 43% del total de lo gastado, en 1981, representaba el 30% y en 1991, era menos del 25%¹³. En el año 1990-91 los y las ciudadanas valencianas compraron productos alimentarios por valor de 543.411 millones de pese-

tas. Puede estimarse que durante ese año cada persona residente consumió aproximadamente unos 890,20 kilos, litros o unidades de productos, por un valor de 144.607 pesetas¹⁴.

A esto habría que añadir que dentro del grupo de gasto 8, cuya denominación '*otros bienes y servicios*' es más bien poco indicativa y en el que se contabiliza cuánto gastan los valencianos en *joyería, relojería y bisutería, en restaurantes, en cafés, bares, pubs y discotecas, en hoteles y en viajes turísticos organizados* -y algunos otros importes que no hemos considerado interesante mencionar-, el subgrupo mayor es el de bares, seguido por el de restaurantes (114.649,6 y 100.674,3 millones ptas,

respectivamente)¹⁵. En parte, también han de considerarse en este capítulo los importantes gastos en viajes turísticos organizados (10.238,4 millones) y los destinados al alojamiento en hoteles (8.025,5 millones)¹⁶.

Para examinar la evolución del consumo de alimentos hemos utilizado las magnitudes físicas, aunque no es posible eliminar totalmente el efecto de los precios¹⁷. La comparación entre las compras de alimentos frescos y las de alimentos elaborados (la agrupación se ha realizado considerando 'fresco' lo que a partir de la hipótesis mejor intencionada podría denominarse como tal¹⁸) permite observar importantes variaciones.

Entre 1981 y 1991, a pesar de la disminución notable de algunos gastos de este grupo (como el consumo de vinos y alcoholes que -en los hogares- ha bajado más del 30%), se ha gastado cada vez más en comprar alimentos elaborados.

La cantidad consumida por persona de leche y quesos, frutas y frutos secos ha aumentado unos dos puntos, mientras que ha descendido el consumo de todos los demás alimentos que hemos clasificado como frescos. Las diferencias a la baja más sobresalientes se dan en el consumo de patatas y legumbres (31%), arroces y panes, (27%) y azúcar, café y cacao (23%).

Las variaciones al alza más destacables se dan en el conjunto de los productos más elaborados. Entre estos saldos positivos, los mayores son los de frutas y frutos secos (435%), conservas y zumos de frutas (260%), pescados

(155%), arroces y panes (146%). En este apartado ha disminuido el volumen de leche y quesos, patatas y legumbres, vinos y alcoholes, mientras que todos los otros subgrupos experimentaban algún aumento.

El apartado titulado 'pan, pastas y cereales' permite examinar los altibajos en el uso de algunas materias con poca elaboración previa, como son las harinas o el arroz. Desde 1958, el consumo medio anual por persona de estos productos ha venido siendo cada vez menor. Desde esta fecha hasta 1990, la cifra se ha reducido a la mitad (de 18,5 a 9,3 kilos). Entre 1980 y 1990 el consumo por persona ha descendido un 27%. Los panes, de trigo o centeno, y el arroz son los productos menos adquiridos de este subgrupo, y sólo ha aumentado la compra de harina de cereales tostados.

Sin embargo, en esos mismos años la cantidad media de panes y pastas elaborados consumidos por persona creció casi un 50%. El aumento global se debe principalmente a la diferencia en el consumo de los macarrones (26%) y otros productos que aparecen por primera vez en la encuesta de 1990 (posiblemente debido a su reciente incorporación a las compras habituales). Estos consumos de nueva planta son principalmente panes de molde y otros panes especiales.

2. Evolución de las pautas de consumo

Durante la década de los 60, la evolución del consumo en España podría

Tabla 6
Gasto en alimentos frescos y elaborados (unidades físicas)
Comunidad Valenciana. 1980-90

<i>ELABORADO</i>	<i>1980-81</i>	<i>1990-91</i>	<i>FRESCO</i>	<i>1980-81</i>	<i>1990-91</i>
ARROCES Y PANES	5,41	7,94	ARROCES Y PANES	88,27	63,94
CARNES	14,94	18,39	CARNES	52,13	47,55
PESCADOS	7,60	11,85	PESCADOS	10,57	9,55
LECHE Y QUESOS	49,02	43,86	LECHE Y QUESOS	88,09	90,98
PATATAS Y LEGUMBRES	54,20	51,40	PATATAS Y LEGUMBRES	51,59	35,56
AZUCAR, CAFE Y CACAO	2,73	2,94	AZUCAR, CAFE Y CACAO	13,12	10,09
FRUTAS Y FRUTOS SECOS	0,44	1,91	FRUTAS Y FRUTOS SECOS	93,51	95,42
VERDURAS Y HORTALIZAS	45,21	60,48	VERDURAS Y HORTALIZAS	78,91	60,14
VINOS Y ALCOHOLES	50,75	34,23			
CONSERVAS Y ZUMOS					
DE FRUTAS	2,79	7,27			
TOTAL ELABORADO	233,10	240,27	TOTAL FRESCO	476,19	413,23

Fuente: EPF y elaboración propia.

caracterizarse a grandes rasgos por la introducción paulatina de numerosos y nuevos productos y marcas, con frecuencia importados, así como por una transformación en profundidad de los hábitos de compra de los ciudadanos. En un tiempo récord, -coincidiendo con la expansión del turismo, la emigración y las inversiones extranjeras- se generalizó el llamado consumo de masas. Hasta los años 80, a diferencia de lo que sucede en otros países, se trata en gran parte de consumo privado, concentrado en el consumo de alimentos¹⁹ y la compra de vivienda y, en mucho menor proporción, a la adquisición de equipamientos.

Las nuevas pautas comenzaron a

materializarse con la penetración de los primeros electrodomésticos en los hogares, los aparatos de radio y los televisores. Estos bienes se impusieron bruscamente a una sociedad resentida de las penurias bélicas y su posesión, dada su limitada accesibilidad, fue vista como un signo de status con alto valor simbólico. Puede decirse que los sesenta han sido los años de la expansión de la producción de este tipo de artefactos, así como los de la construcción social de su necesidad y la normativización de la identidad de los ciudadanos en tanto que consumidores²⁰.

Durante los años 70 y 80, la producción experimentó diversas transformaciones que se hicieron sentir de in-

mediato en las formas de consumir. El llamado cierre por globalización del mercado se corresponde con la generalización de la producción finalista -los productos se elaboran en lugares estratégicos y desde allí se distribuyen a cualquier mercado-. Al mismo tiempo, el valor de algunos bienes es mantenido artificialmente mediante políticas proteccionistas²¹. Los artículos de consumo se manipulan cada vez más, incorporando una mayor cantidad de tecnología, en especial mediante la llamada operación de 'sustitución' -descomposición de los materiales en sus elementos para recomponerlos después utilizando otros elaborados sintéticamente-. En grandes dimensiones económicas, la industria de los países con mayor control sobre la distribución de la información añadida a las mercancías compra materias primas²² a los países menos industrializados. Estos surten de 'energía' cada vez más barata a los más tecnificados y, así, la lógica sustitutiva se amplifica²³.

En los países en los que se ha normativizado el consumo masivo el valor monetario relativo de muchos productos ha ido decreciendo. A la vez, la elevada producción y la densa urbanización han facilitado el acceso de un creciente número de personas a un mayor número de objetos. A lo largo de este periodo, el consumo privado en nuestro país es mayor y su composición es diferente. Por su importancia relativa mencionaremos tres de estas variaciones: la aceleración del proceso de distribución, la mecanización intensiva y la multiplicación de

la manipulación previa. En la actualidad, como en otros lugares de características semejantes, en España y en la Comunidad Valenciana se consumen más artículos relacionados con el transporte, con la circulación de los bienes y de las personas; un número cada vez mayor de artefactos componen el parque doméstico y cada vez es más complejo el análisis del producto final.

Las variaciones del consumo de alimentos pueden servir para ejemplificar la naturaleza de estos cambios²⁴. Al mismo tiempo que se intensifica el gasto en transportes de productos alimentarios y aumenta la mecanización culinaria en las casas, desaparece la utilización doméstica de alimentos que requieren cierto conocimiento y pericia para ser usados. Mientras decrece la parte proporcional del dinero usado para comprar alimentos poco preparados, el precio total de la alimentación aumenta sobre todo por la elevación del valor relativo de la tecnología que lleva incorporada²⁵. Por otro lado, recordemos que en estos años el gasto en comidas realizadas fuera del domicilio es cada vez mayor.

Veamos ahora algunos datos del mercado internacional de alimentos. En 1995, según los últimos cálculos de la FAO, España era un país exportador de pescado fresco e importador de pescado conservado o precocinado, con un intercambio de saldo negativo. Exportaba aceite de oliva y otros productos derivados e importaba grasas animales, con saldo muy negativo. También exportaba arroz blanco o molido, aunque importaba gran cantidad de arroz con cascarilla.

Este mismo año, España hizo una compra neta de soja²⁶ en grano por valor de 713 millones de dólares (un producto casi desconocido hasta fecha muy reciente). La producción de soja obedece a las reglas de la gran industria agro-químico-alimentaria, controlada por las grandes compañías desde la génesis²⁷ a la distribución del producto. En 1990, la titularidad sobre dos de cada tres bancos de genes se concentraba en 120 compañías multinacionales de la industria química y alimentaria. En muchos casos se trata de empresas que dirigen tanto la producción como el comercio de alimentos, mediante su vinculación con la propiedad de las redes de expedición final -cadenas de supermercados y restaurantes-²⁸.

Todas estas particularidades parecen mostrar que las modificaciones en el consumo alimentario privado obedecen a la mayor y más rápida circulación de bienes cuyo valor aumenta en consonancia con el crecimiento de la técnica que incorporan. Esta es, en buena medida, la parte en la que reside el valor relacional de estos bienes, su componente distintivo, y, en teoría, la posibilidad de que este tipo de valor se amplifique, así como la velocidad de su circulación, es ilimitada.

En la medida en la que la cadena de producción-comercialización se alarga, las relaciones con y a través de los alimentos se mercantilizan. Puesto que el número y la intensidad de los procesos industriales se amplifica y complejiza, los consumidores se enfrentan a un creciente número de decisiones. Es cada

vez más complicado elegir, se requiere una mayor información y resulta más difícil controlar el resultado de las decisiones, puesto que es menor el control local sobre los procesos²⁹.

3. *¿Más consumo y más bienestar social?*

En las sociedades de consumo, la lógica de la producción industrial presiona mediante múltiples mecanismos para expandir la generación de las necesidades y para ampliar la población perteneciente a la clase consumidora³⁰ -producto característico de este tipo de sociedad-. Si, como predice la teoría de la reproducción social, los comportamientos de los colectivos con mayor status, los más consumistas y los que gastan más en consumo posicional, tienden a ser emulados por el resto de las posiciones sociales -en especial, la pequeña burguesía, y sobre todo en tiempos de crisis³¹, en nuestro país es previsible una todavía mayor escalada del consumo .

El bienestar deriva de servicios recibidos de dos fuentes: los productos de la actividad humana y las funciones naturales. Si el aumento de una comporta pérdida en la otra, ha de haber un punto de equilibrio más allá del cual la acumulación de productos tenga como consecuencia una reducción proporcional mayor de la otra fuente y, por tanto, una pérdida neta del bienestar así definido. A partir de ese punto, el crecimiento se volvería literalmente anti-

económico. Esta posibilidad teórica, establecida por Herman Daly y John Cobb, permite una medida del bienestar económico sostenible. Los cálculos realizados por estos autores muestran que, durante las dos últimas décadas, se ha producido un estancamiento del bienestar en EEUU, pese a la continuidad del crecimiento³² Desde entonces, este cálculo se ha aplicado a otros países altamente industrializados, con resultados similares, y se han desarrollado otros sistemas de indicadores con el mismo propósito³³

Dado que el consumo personal es una fuente básica de bienestar material, cabe preguntarse si los datos disponibles sobre su evolución dicen algo sobre hasta qué punto podría estar produciéndose en la Comunidad Valenciana una situación como la descrita en el párrafo anterior.

Los datos sólo perciben indicios, pero estos son numerosos. La sociedad valenciana no parece haber cambiado mucho en la década de los noventa. Sin embargo, parece requerir un esfuerzo creciente (físico y económico) para mantenerse³⁴. Por una parte, necesita más energía, produce más desechos y ejerce más presión sobre los ecosistemas. Por otra, una porción sustancial del incremento de los ingresos se va, no a mejorar el consumo, sino a financiarlo y asegurarlo. La parte restante de los «beneficios» del crecimiento parece dedicarse sobre todo a consumos de distinción³⁵ que, según lo establecido por la teoría sociológica desde Veblen, son insaciables y sólo producen una satisfacción efímera, pues «el status y la jerarquía son adictivos»³⁶. Como dice García³⁷, no es mal pie para una buena discusión preguntarse si la sociedad valenciana ya tiende al crecimiento antieconómico.

Notas

¹ Un tipo de dependencia que suele ser conocida como 'periférica'.

² Realizado en Valencia durante 1997. Fue financiado por la Fundación Bancaixa. El equipo que redactó el capítulo sobre los aspectos sociales, y del cual formé parte, fue dirigido por Ernest García.

³ De las fuentes secundarias utilizadas para estudiar el consumo en la elaboración del citado informe, la más frecuente fue la EPF. En el presente artículo es casi la única mencionada, para evitar confusiones terminológicas o de cálculo que alargarían innecesariamente la exposición argumental.

⁴ Los encuestados por las EPF son los residentes en un domicilio en el momento en que se realizan las entrevistas. El término 'familia' nos parece inapropiado. Por un lado, contribuye a reificar las relaciones de dominación familiar y, por otro, escamotea el conflicto intra-doméstico junto a su dimensión económica. Hablaremos, pues, de domicilios o de hogares.

⁵ Aunque en el presente artículo no se incluyen, en el estudio mencionado se hizo una exploración de la opinión mediante encuestas y grupos de discusión.

⁶ El gasto en vivienda y agua alcanza las 213628 pesetas/año en las personas con un diploma universitario y es de 104110 en las que no tienen estudios.

⁷ El aumento anual de los precios fue casi el 12%.

⁸ No está desglosado.

⁹ En la encuesta se incluye el servicio doméstico entre el 'mobiliario y menaje del hogar' (tal vez como enser).

¹⁰ Hay que tener en cuenta que las cifras mencionadas se refieren sólo a lo contenido dentro de las viviendas usadas como primera residencia.

¹¹ Los equipos de sonido, que ya en 1990 existen en el 30% de los domicilios, parecen haber sustituido a los cassettes y magnetófonos.

¹² La mayor parte de estos bienes se encuentran en las residencias de empresarios o técnicos.

¹³ En buena parte esta distribución de los

gastos es atribuible a las oscilaciones de los precios del mercado. El crecimiento de los precios de los alimentos entre 1975 y 1981 es un punto superior a la media del aumento del IPC, Sin embargo, entre 1981 y 1991, el IPC fue mayor (tres puntos por encima de la media de los precios de los alimentos).

¹⁴ Etiquetados bajo el epígrafe 'alimentos' se hallan también una serie de productos difícilmente homologables.

¹⁵ Es probable que estos cálculos sean muy inferiores al consumo real, ya que no tenemos datos que nos permitan sopesar el gasto de algunas prácticas de nueva difusión (como las comidas de trabajo, los complementos salariales para dietas, etc.).

¹⁶ Este es uno de los consumos posicionales más típicos, tanto más alto cuanto mayores son los ingresos, el nivel de estudios o la categoría socioprofesional.

¹⁷ Hemos utilizado las cifras totales, en las cuales está incluido el autosuministro.

¹⁸ Este criterio tan impreciso no sirve para discriminar cómo clasificar huevos y aceites. Su consumo ha decrecido en los últimos años. Las cifras estatales hablan de un continuado decrecimiento desde 1958 hasta 1994. Se trata en ambos casos de alimentos de uso generalizado y en los que se ha incorporado una cada vez más elevada suma de manipulaciones e intervenciones tecnificadas, desde las instalaciones hasta los envasados y campañas de publicidad. Por otro lado, los cigarros y cigarrillos, también consumidos en menor medida y mediante un alto grado de manipulación, se hace difícil establecer analogías con los alimentos, tanto por las diferencia entre unidades como por la relación del tabaco con otros procesos de valoración social. Por ello, siguiendo el criterio de tratar de no sobreestimar la magnitud del elaborado, estos productos han sido excluidos del cálculo.

¹⁹ Mayor cuanto menor es la capacidad adquisitiva de los consumidores.

²⁰ Según A. Ortí, este momento puede considerarse como el de la 'sustitución de los mitos políticos por los consumistas'.

²¹ Para controlar las crisis, como las experimentadas a principios del siglo por la producción agrícola cuando el precio de las cosechas empieza a establecerse en los mercados internacionales.

²² Este término puede ocultar en ocasiones el proceso previo, resultado de la actividad humana y/o de la naturaleza (por ejemplo, las semillas actuales han requerido numerosas variaciones y manipulaciones previas de ambos tipos y a muy largo plazo).

²³ La obsolescencia programada, la producción para una duración calculada y dirigida desde la planificación industrial, que se generalizó en la organización de los stocks agrícolas, hoy se ha extendido a otras muchas cadenas de producción y comercialización.

²⁴ Aunque es obvio que no es esto todo lo que ocurre y que el examen del consumo de otro tipo de productos presenta particularidades.

²⁵ Es conocido el dinamismo de la industria agro-química-alimentaria en los procesos de descomposición/recomposición sustitutiva.

²⁶ Usamos la soja como ejemplo de alimento que condensa muchos sentidos y conflictos. Aunque no podemos extendernos, recordaremos algunos de ellos: la mayor parte de la soja es producida por grandes industrias; en parte es cultivada en países pobres; en buena parte la soja que se planta es transgénica; los campesinos han de comprar las semillas para cada una de las cosechas -es ilegal recolectarlas para replantar-; acompaña a cada modalidad de semilla un tipo de pesticida con el que combina en especial; estos productos también los fabrica la misma compañía que fabrica las semillas; los cultivos industriales están acabando con las variedades locales; los efectos tóxicos de algunos elementos incorporados a estas plantas son de sobra conocidos; aunque todavía no esté regulado, ya hay muchos alimentos que la contienen; los etiquetados actuales no permiten saber cuáles son... etc.

²⁷ Además de otras conocidas prácticas, por ejemplo, suelen poseer privilegios para disponer de la investigación realizada en múltiples instituciones -públicas y privadas-.

²⁸ España también importa herbicidas y maquinaria agrícola

²⁹ Habría que comenzar a pensar por qué

mucha reflexión social al uso propone conjurar estos dilemas añadiendo cantidad de información al sistema. Se suele formular, por ejemplo, como la necesidad de más investigación -sobre los consumidores-, más instrucciones -para los niños-, más responsabilidades -para los ciudadanos-, etc. Un simple aumento de la cantidad de información circulante sólo 'calentaría' más el desbocado proceso que hemos tratado de analizar. Más información semejante circulando, sólo contribuiría a agravar el desbocamiento. Es una salida paradójica.

³⁰ Según la clasificación propuesta por Durning.

³¹ Bourdieu, P.: *La distinción*. Madrid, Taurus, 1988.

³² Daly, H.E. & J.B. Cobb: *For the common good: Redirecting the economy toward community, the environment and a sustainable future*. Boston, Beacon, 1989.

³³ Pueden verse, entre una lista ya abundante y que crece casi cada día:

Buitenkamp, Maria et al. (1993): *Action Plan: Sustainable Netherlands*. Amsterdam, Dutch Friends of the Earth.

Cobb, C. & J. Cobb (1994): *The green national product*. Lanham (Md), University of Americas Press.

Cobb, C.; Halstead, T. & J. Rowe (1996): «If the GDP is up, why is America down?». *Resurgence*, nº 175, March-April, pp. 7-13.

Dieren, W. van (ed.) (1995): *Taking nature into account*. New York, Springer.

MacGillivray, A. & S. Zadek (1995): *Accounting for change: Indicators for sustainable development*. London, New Economics Foundation.

Pearce, D. ed. (1994): *Blueprint 3: Measuring sustainable development*. Londres, Earthscan.

UNSTAT (1993): Key indicators and indices of sustainable development. Paper prepared for the UNEP/UNSTAT Expert Group Meeting on Sustainable Development, Geneva, 6-8 December.

World Wide Fund for Nature (WWF) and New Economics Foundation (NEF) (1994): *Indicators for sustainable development*. London, World Wide Fund for Nature and New Economics Foundation.

³⁴ El peso de este esfuerzo añadido podría

considerarse como medida de la entropía 'eco-social', ya que evalúa la importancia del despilfarro no integrable (Serres, M.: *Hermes IV: La distribution* Paris, Minuit, 1977).

³⁵ En teoría, el valor simbólico puede multiplicarse ilimitadamente, ya que este sistema de intercambio carece de equivalente general de valor -como el patrón oro en el sistema de la

moneda-. Según Goux, J.J.: *Economie et Symbolique*. Paris, Seuil, 1973.

³⁶ Scitovsky, T.: *The joyless economy: The psychology of human satisfaction*. New York, Oxford University Press, 1992 (revised edition), p. 138.

³⁷ García, E.: *El trampolí fàustic*. València, Germania, 1995.

TRABAJO Y MEDIO AMBIENTE: EL PROBLEMA ECOLÓGICO-SOCIAL DEL PARQUE NATURAL DE LA ALBUFERA

NOTAS SOBRE EL ANÁLISIS DE LOS NÚCLEOS DISCURSIVOS DE LAS REUNIONES DE GRUPO

JOSÉ MANUEL RODRÍGUEZ VICTORIANO, MARA CABREJAS HERNANSANZ
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA Y ANTROPOLOGÍA SOCIAL
UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

La concepción ecológica y ecologista ha sido exportada del campo biológico al campo social. Hoy es un componente necesario de toda sociología y de todo socialismo posibles.

JESÚS IBÁÑEZ

R E S U M E N

NUESTRA NOTA DE INVESTIGACIÓN ANALIZA EL TERRITORIO DISCURSIVO EN TORNADO AL MEDIOAMBIENTE Y SU CONEXIÓN CON LAS RELACIONES INDUSTRIALES DENTRO DE LA SOCIEDAD VALENCIANA. EL ARTÍCULO FORMA PARTE DE UNA INVESTIGACIÓN MÁS AMPLIA, QUE CON EL SOPORTE FINANCIERO DE LA COMISIÓN INTERMINISTERIAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA, NOS HA PERMITIDO INVESTIGAR LA PARTICIPACIÓN DE LA POBLACIÓN TRABAJADORA EN LA GESTIÓN MEDIOAMBIENTAL DE LAS EMPRESAS SITUADAS AL NOROESTE DEL PARQUE NATURAL DE LA ALBUFERA EN EL PAIS VALENCIANO. EN EL PRESENTE TEXTO, A PARTIR DE LA DESCRIPCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA DEL ÁREA DE ESTUDIO, EXPLICITAMOS, A GRANDES RASGOS, NUESTRO MARCO TEÓRICO Y PRESENTAMOS UN ANÁLISIS SINTÉTICO DE LOS PRINCIPALES NÚCLEOS DISCURSIVOS DE LAS SEIS REUNIONES DE GRUPO REALIZADAS EN NUESTRA INVESTIGACIÓN.

1. El proyecto de investigación: <<Condiciones de trabajo y medio ambiente: representaciones y actitudes de la población trabajadora y su incidencia en las relaciones industriales, la formación ocupacional y el empleo>>

En el proyecto <<Condiciones de trabajo y medioambiente¹>> investigamos las representaciones y actitudes de la población trabajadora, así como su incidencia en las relaciones industriales, la formación ocupacional y el empleo en una zona geográficamente delimitada: los municipios industriales situados al noroeste del parque natural de L'Albufera²: Albal, Alfafar, Beniparrell, Catarroja, Massanassa, Sedaví y Silla.

La investigación se enmarca en un contexto de relaciones industriales donde la posibilidad de cumplir la reglamentación medio ambiental que regula el entorno industrial del Parque Natural de L'Albufera, se percibe como conflictiva en los sectores sociales implicados.

Según nuestra hipótesis inicial³ de trabajo, se daba una influencia mutua entre la forma en que los trabajadores y trabajadoras perciben el estado del medio ambiente y sus prácticas en cuanto a la actividad sindical, la formación ocupacional y el empleo. A su vez, los cambios introducidos en las empresas, a causa de presiones externas, o por aplicación de la regulación medio ambiental de la zona, modificaban las representaciones sobre el significado de la protección de la naturaleza. A partir de esta hipótesis, hemos analizado las si-

guientes prácticas: presencia o ausencia de iniciativas relacionadas con el entorno natural en la negociación colectiva; manifestaciones informales de negociación medio ambiental de ámbito de empresa; pautas diferenciadas de respuesta a la normativa medioambiental vigente en la zona; posiciones frente a la posibilidad de introducir innovaciones tecnológicas menos contaminantes; percepción de la incidencia sobre el empleo de las normativas de protección medio ambiental y posiciones frente la formación ocupacional en esta materia.

En el desarrollo metodológico de la investigación se han combinado prácticas cualitativas: entrevistas abiertas y grupos de discusión y técnicas cuantitativas: realización de una encuesta postal a trabajadores elegidos como representantes sindicales en las empresas enclavadas en los municipios de la zona del estudio⁴. En las páginas que siguen describimos la problemática del área de estudio, explicitamos, a grandes rasgos, nuestro marco teórico y presentamos un análisis sintético de los principales núcleos discursivos de las reuniones de grupo de nuestra investigación.

2. Descripción de la problemática del Área de Estudio: la contradicción entre desarrollo económico y conservación ambiental

En síntesis, las coordenadas de la problemática ecológico-social del área de estudio, son las siguientes:

A) En términos ecológicos, el ecosistema de L'Albufera conserva formas de vida silvestre, especialmente de ornitofauna, aves migratorias, que le dan un valor muy relevante en el contexto de las zonas húmedas europeas. La problemática medio ambiental de este entorno tiene que ver con una secular destrucción originada por la acción conjunta de tres vectores⁵.

Los vertidos urbanos e industriales de una población de más de un millón de habitantes, que incluyen materias orgánicas, metales tóxicos, detergentes, fosfatos, nitratos, etc..

El uso turístico y de segunda residencia de la zona, que ha ido plasmándose en la progresiva urbanización del litoral, con la consiguiente destrucción de buena parte del sistema litoral; y en la construcción de carreteras y otras infraestructuras.

En tercer lugar, la histórica tendencia de los agricultores a ganar tierras a costa del lago, junto con el impacto contaminante para la flora y fauna de los herbicidas y pesticidas que utilizan en sus cultivos.

B) En términos económicos, la comarca donde se inscribe el área de nuestro estudio (L'Horta Sud) ha registrado una profunda transformación de su estructura productiva en las últimas décadas: la agricultura, principalmente, las zonas de huerta, el cultivo del arroz y los cítricos han ido sustituyéndose por las actividades industriales, madera y mueble, principalmente, y los servicios. La estructura empresarial de la zona se caracteriza por el minifundismo y por

una secular resistencia a la participación de los trabajadores en la gestión de la empresa. Se trata, en definitiva, de una comarca donde coinciden una intensa actividad industrial y una fuerte incidencia de la problemática medio ambiental.

Las cuestiones anteriores hacen de L'Albufera un caso significativo de conflicto ecológico-social en la sociedad valenciana, en la medida en que la actividad económica industrial y de servicios implica una excesiva contaminación y que el problema de los costes ambientales afecta a la estructura social. En definitiva, una fuerte contraposición entre conservación y desarrollo. La propia existencia del parque natural implica limitar un proceso de desarrollo que está destruyendo el medio natural. En este sentido, la conservación solo sería compatible, como señalan Ernest Garcia y Mara Cabrejas⁶, con la redefinición del modelo de organización social de la zona, desde la producción hasta la urbanización y el tiempo libre; sin este cambio, que implica una menor explotación y una mayor eco-responsabilidad⁷, la conservación de L'Albufera deviene un enunciado meramente retórico.

2.1. Notas sobre la perspectiva teórica

La perspectiva teórica⁸, que subyace en nuestra investigación se inscribe, en términos amplios, dentro del marco teórico que proporciona la ecología política⁹. Ampliando la escala, el problema de nuestra investigación, es un proble-

ma con resonancias similares, en cuanto a su origen y en cuanto a sus soluciones reales, al de las macrocontaminaciones que nos afectan a nivel planetario y están en la base de la actual crisis ecológica: efecto invernadero, deterioro de la capa de ozono, lluvias ácidas y difusión planetaria de tóxicos organoclorados. Del mismo modo, la solución efectiva de estos problemas sólo puede ser viable desde modificaciones estructurales en nuestro modo de producción y consumo, es decir, en un contexto en el que devienen inevitables las luchas sociales y políticas tanto a nivel local como a nivel global.

La ecología política radical -en contraposición con el ambientalismo liberal que busca mediante la sensibilización de la ciudadanía, pequeñas reformas y llamamientos a la buena voluntad de empresarios y gobernantes la resolución de la problemática ecológica-, incide, como ha apuntado recientemente Jorge Riechmann, en que la única posibilidad de frenar las macrocontaminaciones planetarias pasa por una confrontación abierta con el "núcleo duro" del capitalismo y un cambio en el modo de vida actual sustentado en un insostenible despilfarro energético¹⁰. En palabras de Riechmann, la cuestión se plantea del siguiente modo: «Si no logramos combinar difíciles luchas colectivas con profundos cambios individuales en las vidas de mucha gente, no tenemos posibilidad de éxito. Las dos dimensiones son imprescindibles creo que no habría que tenerle miedo a la palabra revolución»¹¹.

En esta misma línea, la crítica a las

corrientes teóricas próximas a la sociología medioambiental y al desarrollo sostenible se basa en que permiten escamotear el nudo del conflicto ecológico-social y producen una percepción reformista e irreal del problema. El mecanismo que utilizan consiste en presentar las necesarias transformaciones no en términos sociales sino culturales aceptando como "natural" la necesidad e insustituibilidad del modo de vida capitalista; aunque reconociendo que no se ha realizado de modo correcto y adecuado. Desde esta perspectiva el origen del problema se remite al pasado y su resolución salta al futuro por medio de los avances tecnológicos y la educación ambiental. De este modo, lo que se obvia es el propio presente y, por tanto, el espacio real y concreto del conflicto ecológico-social. En resumen, mientras que la ecología se sitúa como adjetivo o complemento cabe perfectamente en los discursos teóricos del desarrollo sostenible como técnica correctora de los desequilibrios medio ambientales, puede acompañar al consumo, a la producción o a la política. Su límite aparece cuando se sustantiva el término, al hablar, por ejemplo, de ecología política, en vez de política ecológica¹².

3. El análisis de los grupos de discusión: los núcleos discursivos en la percepción del conflicto medio ambiental

El Grupo de Discusión es un práctica cualitativa mediante la cual se pro-

ducen discursos colectivos diferenciados. Esta práctica proporciona materiales empíricos que permiten captar las posiciones ideológicas dominantes y contextualizar las opiniones y valoraciones de los diferentes sectores sociales, así como, desentrañar el sentido o sentidos que atribuyen a sus prácticas sociales.

El material empírico utilizado para captar las principales posiciones ideológicas del discurso medioambiental, procede de seis grupos de discusión cuyo diseño técnico era el siguiente:

GD1 Jóvenes asalariados eventuales y desempleados.

Mujeres (4) y varones (4). Entre 20 y 30 años. Status bajo/medio bajo. Asalariados eventuales o desempleados. Nacidos en los siete municipios del área objeto de la investigación.

GD2 Clases medias: autónomos y profesionales. Mujeres (4) y varones(4). Entre 40 y 55 años. Status medio/medio. Profesión: empleados de empresas de servicios, trabajadores autónomos sin asalariados, pequeños comerciantes, etc. Nacidos y trabajando en los municipios del área objeto de la investigación.

GD3 Obreros industriales: delegados sindicales. Varones. Asalariados fijos. Entre 35 y 55 años. Status bajo/medio-bajo. Profesión: obreros especialistas o cualificados de las empresas industriales. Delegados sindicales. Nacidos y trabajando en las empresas del área objeto de la investigación.

GD4 Obreros industriales. Varones. Asalariados fijos. Entre 35 y 55 años. Status bajo/medio bajo. Profesión: obreros especialistas o cualificados de las empresas industriales. Nacidos y trabajando en las empresas del área objeto de la investigación.

GD5 Jóvenes estudiantes. Mujeres(4) y varones (4). Entre 19 y 24 años. Status medio/medio. Estudiantes. Nacidos y residentes en los municipios del área objeto de la investigación.

GD6 Pequeños y medianos empresarios. Varones. Entre 35 y 55 años. Status medio-alto. Propietarios de empresas con menos de cincuenta trabajadores de los sectores de la madera, metal, química, alimentación y plástico. Nacidos y con sus empresas ubicadas en los municipios del área objeto de la investigación.

3.1. El marco estructural: vulnerabilidad y fragmentación social

En términos estructurales, las diferentes posiciones discursivas están delimitadas por el reverso del proceso de modernización y su concreción en el mercado de trabajo en la sociedad española -elevación de los niveles de desempleo, paro de larga duración y temporalidad en el empleo-, está presente, de forma prioritaria, en los discursos de los obreros industriales y de los jóvenes desempleados.

Como escriben en este mismo nú-

mero de la revista, Antonio Santos y María Poveda¹³, se trata de un mercado de trabajo progresivamente segmentado y precarizado debido a la simultaneidad de los procesos de reajuste, liberalización y desregulación del capitalismo español junto con un programa de debilitamiento del Estado de Bienestar.

Las nuevas exigencias tecno-económicas de la dinámica actual del capitalismo producen una progresiva fragmentación y vulnerabilidad social. Una "Nueva cuestión social", según Robert Castel¹⁴, con una triple expresión. Por una parte, desestabilización de los estables, empeoramiento de las condiciones de estabilidad de la clase obrera integrada y de importantes sectores de las clases medias; por otra, neopauperismo, la normalización de la precariedad: auge de la temporalidad en el empleo y proliferación de situaciones intermedias en las que se confunde trabajo, empleo y formación (meritorios, cursillistas, trabajadores voluntarios); por último, la ampliación de los grupos de población excedentaria o marginada, trabajadores envejecidos que han perdido su espacio en el proceso productivo, parados de larga duración, es decir, aquellos grupos sociales que han perdido el tren de la modernización quedando en el andén sin equipaje.

En nuestra investigación, la conciencia de esta triple realidad gravita sobre los discursos, la "nueva cuestión social" y el lugar que se ocupa dentro de ella condiciona el campo discursivo medio-ambiental.

3.2. Núcleos discursivos: los agentes de la destrucción ecológica

La percepción de la realidad medio ambiental de la Albufera por parte de los sectores sociales investigados es inequívocamente negativa, limita lo catastrófico:

"-Te duele. A todo el mundo le duele ir a L'Albufera y ver allí un lago impresionante hundido y decir mira, esto..., pero no puedes.

-Ayer mismo, ayer mismo.

-Te dan ganas de llorar.

-Te dan ganas de llorar, ¿verdad?. " (GD 6, pg. 22)

El actual contexto socio-económico de fragmentación y polarización social y su expresión en las relaciones laborales: reconversión industrial, cierre de empresas reducción de las plantillas y precarización del empleo, intensifica la percepción del deterioro real de las condiciones de vida, agudiza el sentimiento de dependencia laboral y determina el horizonte de las posibles transformaciones.

Las fábricas y sus vertidos son señalados como el agente principal de la destrucción ecológica. La existencia de una regulación medio ambiental en la zona es desconocida para la mayoría de los participantes en los grupos, sin embargo todos comparten el convencimiento de que no existe ningún control exterior real sobre los vertidos de las industrias por parte de las diferentes instancias a las que, según manifiestan

les correspondería ejercer ese control medioambiental: Ayuntamientos, Concellerías, Gobierno, Ministerio de sanidad, de Industria....- .

La demanda y necesidad de un control exterior y su inexistencia e imposibilidad actual se alternan en los discursos. La aplicación de la regulación medio ambiental entra en contradicción con los intereses de los empresarios y con los suyos propios en la medida que puede amenazar sus puestos de trabajo actuales o, para los jóvenes desempleados, su posibilidad futura:

«-Así que, yo creo que el problema es de arriba, que de arriba empiecen a dar palos...

-Un empresario se plantea el tema de tener que poner una depuradora y gastarse veinte millones, mas de uno se planteará la cosa del cierre y por el paro que hay no interesa tampoco presionar demasiado...» (GD.3).

El dilema se plantea con toda su crudeza en el sector de los trabajadores industriales, donde confluyen la contaminación exterior, la salud laboral y la amenaza de la pérdida del empleo:

«-Pero es que las empresas no están para cuidar el medio ambiente, están para ganar dinero.

-Si la empresa está para ganar dinero, entonces, tú estás para llevarte un jornal, pero si tu te estas perjudicando por culpa de la empresa, que haces, te vas callando, te vas callando...

-No.

-Y al final de dos o tres años tu caes enfermo y el perjudicado eres tú.» (GD. 3).

La degradación actual de la zona es descrita como el resultado de la evolución económica de la zona en las últimas décadas. Se trata de una evolución que supuso el desplazamiento de las actividades hacia la industria y los servicios en detrimento de la agricultura. La experiencia de este tránsito hacia la "modernización" permanece viva en la memoria colectiva local. Se describe un pasado del entorno de L'Albufera caracterizado como "Limpio/bonito/vivo" y un presente caracterizado como "sucio/contaminado/enfermo". Al concretar el principal responsable de la contaminación de su entorno apuntan, de modo directo, a las fábricas y empresas ubicadas en la zona; ello no les lleva a cuestionar su existencia actual, si no, más bien, a situar el error en el pasado: una incorrecta industrialización, donde estuvo ausente cualquier medida de planificación y control medio ambiental.

"-Han puesto las fábricas antes que los medios." (GD 2, pg.10)

Mediante esta operación, los diferentes sectores sociales implicados trasladan al pasado la responsabilidad en el origen del problema. El progreso, entendido como crecimiento económico queda a salvo en sus discursos; y la resolución del problema medio ambiental la proyectan al futuro, donde el saber científico, las nuevas tecnologías y,

por último, la concienciación sensibilización y educación ambiental permitirán una imaginaria resolución.

“-.....porque claro, hasta ahora, muchas veces hemos tropezado con la idea de que el medio ambiente, el ecologismo o la naturaleza, va un poco en contra del progreso o el progreso va en contra del mantenimiento de la naturaleza....”

-O nos lo han hecho ver así.

- O por lo menos nos lo han hecho ver así o no se han tomado las medidas desde un principio para compaginar ambas cosas....” (GD 2, pg. 5)

La experiencia de esta transición permanece presente, en mayor o menor medida, en las biografías individuales y en la memoria colectiva local, y se hace explícita en sus discursos. Ni los obreros industriales, ni las clases medias funcionales, ni, por supuesto los jóvenes desempleados se sienten los artífices de este proceso de “modernización” y, aunque asumen sus beneficios considerados como progreso; a la vez asumen -individual y colectivamente- la implicación y co-responsabilidad de sus consecuencias perversas: el proceso de degradación ambiental.

«.....Tampoco me puedo quejar porque yo nunca he hecho nada, ni he puesto ninguna pancarta, ni he ido a ningún sitio a ver que puedo hacer.....» (GD.1).

«.....creo que casi todos estaremos de acuerdo en pensar, que si la Albufera estuviera en otra comunidad, no estaría como está.» (GD.2).

Aunque perciben, de forma predominante, que han sido actores pasivos frente al proceso de contaminación de su entorno, también señalan que este proceso de degradación aunque grave no es irreversible, y que ellos no están absolutamente impasibles frente a él. Esta dimensión es central porque no clausura los discursos en la resignación fatalista y les permite esbozar respuestas reparadoras e implicarse en ellas¹⁵.

«...Yo soy gente de la Albufera, he pisado mucho la Albufera...yo he bebido agua de la Albufera, tener sed y beber agua, pero claro, todo va con esto, primero, está bonito y muy bien, luego se deshace y luego se recupera. Este es el problema que ahora cuando está todo hecho una mierda hablando en plata, otra vez vamos a empezar a ver de que manera se puede recuperar eso que había...» (GD.3).

En definitiva, estos sectores sociales se saben implicados individual y colectivamente, en las dos caras del proceso de “modernización” de su entorno: industrialización y destrucción ecológica. La posición de los trabajadores industriales es, por su vinculación directa, la más explícita al respecto; saben que el proceso que les ha venido impuesto y que las condiciones laborales les han obligado y les obligan a aceptarlo.

“-Hacen lo que quieren -¿Qué pasa?. Que el empresario con el trabajador puede hacer lo que quiere.

- Exacto.
- Si, como para que vayas y le pidas una depuradora, ¿sabes?.
- (carcajada general)
- Y ves jugando.
- Oye, que el carton lleva pegamento y no se puede quemar.
- Pues te lo llevas a tu casa.
- No lo quemes. Ya vendrá quien lo queme." (GD.4)

Explicitan, igualmente, que son, en cuanto a sus consecuencias medio ambientales perversas, los perjudicados más directos, tanto en el interior, condiciones de salud laboral, como en el exterior, degradación creciente de su entorno.

- «...Nosotros mismos nos estamos haciendo el daño ecológicamente y físicamente por dentro...»
- Pues a pesar de eso, el indice de la vida sube, sobre todo con todo lo que nos tragamos, con todas las porquerias que nos tragamos, el indice de la vida sube, o estamos muy buenos o no sé que será.» (GD.3).

3.3. Posiciones frente al conflicto medio ambiental

La percepción que los trabajadores industriales tienen de la actitud de sus compañeros frente a las cuestiones medio ambientales es que «pasan, no quieren complicaciones». Una actitud que aunque reprochen, en mayor o menor medida, comparten. Predomina una

percepción del tema como algo exterior a las relaciones laborales perteneciente al mundo de fuera.

"...Desde el punto de vista del trabajador yo creo que está sujeto al empresario... Entonces vamos a que el que paga manda. Entonces tu tienes que hacer lo que el empresario dice". (GD 4, pg.33).

Desde "dentro" se percibe como algo menor pero cuya reivindicación puede llegar a ser muy conflictiva -saben por experiencia directa que las empresas de la zona vierten incontroladamente-; tanto por los empresarios como por sus propios compañeros. Se trata de un tema "político", cuya solución ha de venir de "arriba", de fuera.

Los trabajadores industriales encuentran en la negociación política, la única posibilidad real de intervenir sobre el tema de la destrucción ecológica. Como ciudadanos lo asumen pero como trabajadores en el ámbito de las reivindicaciones laborales les resulta conveniente prescindir de él. Lo definen como lo primero que 'cae', se cede, dentro de una plataforma o un convenio. Aún así, poco a poco y sin presionar mucho, señalan que, en las grandes empresas, las reivindicaciones medio ambientales se van introduciendo en las negociaciones, pero siempre de una forma menor y no conflictiva, subordinadas a otras prioridades. En las pequeñas esta posibilidad es prácticamente inexistente.

4. La percepción de las soluciones: entre la necesidad y la imposibilidad

La necesidad de aplicar un control medio ambiental real en la zona, por las instancias administrativas correspondientes, es el camino donde convergen los diferentes sectores sociales. Se señalan otros caminos: responsabilidad individual, subvenciones, intervención política, educación y concienciación medioambiental, soluciones por parte de los "expertos que las saben", movilizaciones ciudadanas: protestas y movilizaciones colectivas, consumo ecológicamente correcto; caminos con diferentes modulaciones según el sector social que las enuncie. Sin embargo, la necesidad de normas, leyes o, prohibiciones y multas, en alguna variante discursiva, centra el núcleo discursivo de las acciones contra la degradación ecológica. Junto a él, y de forma simultánea, se enuncia su incumplimiento real en la actualidad a causa del juego de los diversos intereses de los otros: económicos por parte de los empresarios y económicos y políticos por parte de la administración, en particular, los ayuntamientos de la zona. Los suyos propios cuando aparecen formulados aparecen en la disyuntiva: empleo -encontrarlo, conservarlo o mejorar sus condiciones salariales-, o medio ambiente.

"Es que esto es una cuestión política, no es una cuestión de trabajadores". (GD 3, p.19)

El deterioro del medio ambiente no

puede pararse porque los intereses económicos (de los empresarios) se imponen a los intereses colectivos (de los trabajadores), la única manera de invertir esa relación es que lo político fuese realmente colectivo e integrase el medio ambiente. Como esto no se da, adquiere legitimidad el mirar por mantener, o incluso optar, por empleos en las industrias contaminantes.

"A nivel de empresa creo que lo único que funciona es lo que hemos dicho al principio, legislación y punto, porque las empresas están para dejar dinero". (GD3, p.12).

Como señalabamos más arriba estos sectores sociales no se representan a ellos mismos como actores totalmente imponentes frente al proceso de destrucción ambiental de su entorno; pero desde diferentes posturas todos coinciden en reclamar la mediación, el primer paso de un "otro". Este "otro" lo representan bajo la forma del ejercicio efectivo del control medio ambiental por parte de la administración pertinente sea local, regional o estatal; pero también señalan otras caras: movimiento ecologista, entidades ciudadanas, políticos, expertos, concienciación educativa y mass-mediática...

"Es una misión que tenían que hacer, el crear una conciencia colectiva". (GD 2, pg.14).

"...eso es de los colegios donde se debe empezar, en parvulario, a los dos años o al año, enseñarle lo que a nosotros no nos enseñaron..." (GD 2, pg.20).

La conciencia de la gravedad de la situación medio ambiental en la zona la asumen fundamentalmente como ciudadanos, y como consumidores pero no tanto como productores, desconectan su preocupación del puesto de trabajo que ocupan. La conciencia medio ambiental cede siempre en la confrontación con mantener o encontrar un empleo, en la la confrontación con mantener el nivel de vida y consumo (se puede consumir verde, pero consumir) y, en la confrontación con el aumento de los ingresos.

5. A modo de síntesis: el mapa de las posiciones discursivas

Los discursos¹⁶ acerca de la destrucción ecológica están atrapados en un doble vínculo¹⁷. Una contradicción repetida con frecuencia entre un mensaje, expresión de la propia conciencia ecológica, que señala la necesidad de proteger la naturaleza; y un mensaje de orden superior que desde la aceptación del actual desarrollo económico, señala su imposible realización. Un dilema, que Ernest Garcia¹⁸, precisa del siguiente modo: «Visiblement, la gent està molt preocupada per la situació del medi ambient alhora que molt inactiva. Aixó no es gens sorprenent si es considera aquest doble missatge: <<si actues per tal de protegir el medi ambient has d'acceptar que aixó és costós i implica una reducció del consum material al qual, d'altra banda, t'has acostumat a considerar com el criteri basic de mi-

llora de vida>>; si no actues per tal de protegir el medi ambient t'amença, la catastrofe ecológica, l'escassetat i tal vegada l'extinció. Que aquesta estructura indueca alhora angouxa i paràlisi no és gens sorprenent.» Mientras se permanece en este dilema la única opción posible consiste en la afirmación simultánea de los dos enunciados. El concepto de desarrollo sostenible en tanto que ideología ambientalista permite afirmar los dos enunciados "más" crecimiento económico y "más" conservación de la naturaleza. Los tiempos de la cultura de la desregulación y de la derrota en la nueva sociedad del riesgo¹⁹, lo ponen difícil para la construcción de nuevas solidaridades sociales y culturales.

La concepción de la economía que predomina en los discursos es la del mercado: la economía como conjunto de prácticas se representa como un conjunto de intereses particulares confrontados con los intereses de los otros. La estrategia defensiva caracteriza las posiciones discursivas de aquellos sectores que se saben con poco poder para ejercer sus intereses. Por su parte, para el sector de pequeños y medianos empresarios la preservación medio ambiental se considera un costo económico a añadir, por lo que ven necesaria la socialización de los costes "Todos vamos en el mismo barco", lo que les posibilitaría mantener los beneficios y no reducir empleo.

De este modo, los discursos tienden a confluír, por una parte, en una imaginaria resolución culturalista, que permita resolver desde el "decir" las

contradicciones estructurales de un conflicto que no se quiere, como en el caso de los pequeños y medianos empresarios; o, no se puede, como en el caso de los obreros industriales, resolver en el "hacer". Ya que para los empresarios supone un coste del que no quieren hacerse cargo (los gastos de la reconversión, entienden que deben ser financiado por la administración); y para los trabajadores supone la posibilidad de despidos, cierres o traslados de empresas. A partir de aquí, las distintas formas de conflicto entre capital, naturaleza y trabajo que se dan en la zona tienden a ser representadas como una problemática que se ha originado en el pasado; en el proceso histórico de desarrollo económico de las décadas anteriores, este proceso de 'modernización' es asumido por todos los sectores sociales implicados. El desarrollo económico actual, aunque, en ocasiones, se cuestiona la sociedad de consumo y, sobre todo, los efectos perversos que tiene

sobre el medio ambiente (local y global) se representa como un horizonte sin demasiadas fisuras.

En el imaginario de las posibles soluciones los discursos se proyectan hacia el futuro y exigen la intervención de un "otro"; representado por la administración -municipal, autonómica, estatal- que mediante el control normativo posibilite la protección medioambiental; o bien, representado por la implantación de innovaciones tecnológicas (subvencionadas) que permitan, manteniendo la producción, una menor contaminación; o representado por, la intervención política; la concienciación o sensibilización o la educación ambiental de la ciudadanía, en particular, de las generaciones más jóvenes. Aún así y a pesar, como hemos visto, de sus estrechas limitaciones, la cuestión ecológica tiene la capacidad de introducir en los discursos la necesidad de plantearse el interés colectivo.

Notas

¹ El proyecto de investigación: <<Condiciones de trabajo y medioambiente: Representaciones y actitudes de la población trabajadora y su incidencia en las relaciones industriales, la formación ocupacional y el empleo>>, fue iniciado en agosto de 1996 y su soporte financiero procedía de la Comisión Interministerial de Ciencia y Tecnología (SEC95-1577). El equipo de trabajo dirigido por Ernest Garcia estaba integrado por Pura Duart, Mara Cabrejas, Ignacio Lerma y José Manuel Rodríguez de la Universitat de València y Artur Aparici de la Universitat Jaume I.

² El parque natural de la Albufera es un espacio natural protegido situado al sur de la ciudad de Valencia. El parque contiene un lago de agua dulce, separado del mar por una franja de dunas arenosa, con una superficie aproximada de 25 kilómetros cuadrados que se alimenta de la provisión hídrica de una amplia cuenca, así como de las fuentes subterráneas que brotan bajo el mismo lago y sus alrededores. El lago hay esta rodeado de un área de antiguo marjal donde se cultiva arroz.

³ Pura Duart, Ernest Garcia, Francesc La Roca, Ignasi Lerma, J. Manuel Rodríguez y Alicia Vígner: "La participación laboral en la gestión medioambiental de las empresas un estudio de caso" en Francesc La Roca, Ignasi Lerma y Ernest Garcia (eds) *La participación de los trabajadores en la gestión medioambiental de las empresas*, Valencia, Germania, 1977.

⁴ El diseño de las reuniones de grupo se describe más adelante. En cuanto a la encuesta se dirigió a los representantes elegidos en elecciones sindicales celebradas entre 1992 y 1996 en empresas enclavadas en los municipios del área objeto de nuestra investigación, que constituyen en su conjunto la mayor concentración industrial en el área de la Albufera. En el periodo mencionado fueron elegidos 762 delegados, según los datos de la Conselleria de Treball de la Generalitat Valenciana. Pudieron localizarse 687 de esos delegados, elegidos en listas de UGT, CC.OO., CGT, SI, USO, STE-PV, y otras a quienes se remitió por correo el cuestionario. Se obtuvo un total de 255 respuestas, es decir, algo

más del 33%, un resultado satisfactorio para este tipo de encuestas en España.

⁵ Mara Cabrejas y Ernest Garcia: *València, L'Albufera, L'horta: Medi Ambient i Conflict Social*, València, Universitat de València, 1977.

⁶ Mara Cabrejas y Ernest Garcia: "Medio ambiente y conflicto social: El caso de la Albufera de Valencia" en *Política y Sociedad*, 23 (1996), Madrid (pp. 75-97).

⁷ El término eco-responsabilidad proviene de Jesús Ibáñez: "Hacia una ética de la (eco)responsabilidad", en Jesús Ibáñez: *A Contracorriente*, Madrid, Fundamentos, 1997, Pp 460-473. En dicho artículo Ibáñez sienta las bases de un paradigma eco-sociológico con las tres dimensiones del concepto teórico de explotación como eje estructurante.

⁸ Frente a las corrientes sociológicas que incorporan la problemática ecológica desde una perspectiva tecnológica y que apuestan por estrategias correctas de gestión medio ambiental compatibles con la actual racionalidad productiva capitalista y capaces de resolver mediante la racionalidad científica las irracionalidades o externalidades del sistema; se encuentra una perspectiva eco-sociológica, basada en una epistemología política -imbricación entre conocimiento e intereses-, para la cual la resolución de la problemática ecológica implica la necesaria construcción de una nueva racionalidad productiva, cultural y política y la consiguiente reelaboración interdisciplinaria del saber. Para una presentación exhaustiva de esta perspectiva es muy recomendable el libro compilado por Enrique Lef: *Ciencias sociales y formación ambiental*, Barcelona, Gedisa, 1994. Para las implicaciones metodológicas resulta muy instructivo el N^o 22 de la revista *Anthropos*, cuya introducción y selección de textos, corre a cargo de Jesús Ibáñez, titulado: 'Nuevos avances en la investigación social. La investigación social de segundo orden'.

⁹ Apuntamos algunas referencias elementales; el libro de Martínez Alier y Klaus Schlüpmann: "La ecología y la Economía", Mexico, FCE, 1991 supone una excelente introducción a la ecología política. A su vez, es una cita in-

eludible el artículo de O'Connor, J.: "Las condiciones de producción. Por un marxismo ecológico, una introducción teórica". *Ecología Política*, N°1, pp 113-131, 1990. Desde la sociología crítica, es fundamental el artículo de Jesús Ibáñez: "Hacia un concepto teórico de explotación" publicado inicialmente en *Sistema*, núm. 53, marzo, 1983, Madrid; así como el libro de Ernest Garcia: "El trampolín Faustic. Ciencia, mite i poder en el desenvolupament sostenible". Valencia, Alemania, 1995.

¹⁰ El 'Informe España 1996' de la fundación Encuentro ilustra, en la sociedad española, la contradicción entre la sensibilización ciudadana y la realidad socio-económica.. Así, en el capítulo que analiza los costes ambientales del crecimiento en la sociedad española muestra, por una parte, apoyándose en el estudio 2.209 del CIS sobre ecología y medioambiente, la progresiva conciencia de la población española en estos temas; pero, por otra, al referirse a los hechos concretos la valoración es la siguiente: "Si todo proceso de desarrollo sostenible implica asegurar una adecuada calidad y nivel de vida a la población y el mantenimiento o incremento del patrimonio y los recursos naturales y sociales, y si el nivel de vida exige que la población pueda acceder a un empleo y a una renta que le permita subsistir y colaborar con el progreso social, es evidente que la tendencia de la sociedad española de finales de siglo y del conjunto de la sociedad del planeta Tierra no es hacia el desarrollo sostenible". (Pag. 172).

¹¹ Jorge Riechmann: "Nuestra normalidad es la catástrofe. Reflexiones sobre la crisis ecológica global a partir del efecto invernadero", en *Política y sociedad*, N° 23, pag. 27.

¹² La tesis la hemos tomado de Francisco Garrido. En la "Ecología política como política del tiempo", (Ecorama 1996), Francisco Garrido escribe: «Hoy es fácil encontrar que el adjetivo ecológico es adjuntado a cualquier sustantivo. Tenemos automóviles ecológicos, deter-

gentes ecológicos, comida ecológica y hasta policía ecológica. Y no debemos lamentarnos que así sea; es un primer éxito del discurso ecologista y de su praxis política y social. Pero si debemos preocuparnos y preguntarnos por tan rápido e inusitado interés. Todo puede ser por la modernidad con tal de ser sometido a una «cura de adelgazamiento ontológico» (pág. 24).

¹³ Maria Poveda y Antonio Santos en su artículo: "El fordismo en ruinas: precariedad y flexibilidad en el mercado de trabajo", hacen un recorrido sistemático por la cara oculta de la modernización española, describiendo las transformaciones del mercado laboral y sus vínculos con los procesos de exclusión social.

¹⁴ Castel, R. (1995) *Les métamorphoses de la cuestión social*, Fayard, Paris.

¹⁵ En términos psicoanalíticos se podría describir como el paso de la ansiedad persecutoria -posición esquizo-paranoide- relacionada con la aniquilación del yo-, a la ansiedad depresiva -posición depresiva o reparadora- relacionada con el daño hecho a los objetos amados internos y externos por los impulsos destructivos del sujeto. (Melanie Klein, 'Envidia y gratitud', Paidós, 1988).

¹⁶ En la actualidad nos encontramos trabajando sobre mapa de las posiciones discursivas y su posible tipologización. Desde el punto de vista de la formación medio ambiental, la ponencia que Antonio Bedito y José Manuel Rodríguez presentaron en la v Conferencia de sociología de la Educación, supone un primer desarrollo en esta dirección.

¹⁷ Gregory Bateson: *Pasos hacia una ecología de la mente*, Buenos Aires, Ediciones Carlos Lohlé, 1985

¹⁸ Ernest Garcia: "El trampolín Faustic. Ciencia, mite i poder en el desenvolupament sostenible". Valencia, Alemania, 1995, Pp 151-152.

¹⁹ Ulrich Beck: 'La irresponsabilidad organizada' en Herman Daly, Cristian Schütze, Ulrich Beck y Jürgen Dahl, *Crisis ecológica y sociedad*; Alemania, Valencia, 1977.

CRÍTICA DE LLIBRES

MANDER, JERRY I EDWARD GOLDSMITH (EDS.):
*THE CASE AGAINST THE GLOBAL ECONOMY:
AND FOR A TURN TOWARD THE LOCAL.*
San Francisco, Sierra Club Books, 1996, 549 pàgs.

ERNEST GARCIA
DEPARTAMENT DE SOCIOLOGIA I ANTROPOLOGIA SOCIAL
UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

La mundialització econòmica és imparable i boníssima. Simplificat, reduït a la seua essència, aquest és el missatge repetit pels dirigents de les corporacions transnacionals, llurs aliats en els governs i les reforçades burocràcies del mercat mundial (FMI, GATT i *tutti quanti*). Els grans mitjans de comunicació tenen al seu càrrec la difusió de la bona nova i els científics socials, en nombre creixent, s'ocupen de posar-la en solfa solemne. Així, se'ns vol fer creure que els mateixos processos de desenvolupament que, al llarg de les darreres dècades, han eixamplat la desigualtat i la pobresa i han devastat el planeta, produiran resultats completament distints, altament beneficiosos, sempre i quan se'ls accelere i se'ls aplique pertot arreu, lliurement, sense cap restricció, és a dir, sempre i quan se'ls *globalitze*.

El consens globalista tendeix a qualificar i l'experiència de dissentir-hi en públic és sovint decebedora. Resulta cada dia més difícil enfront d'audiències del sector econòmic "modern" (empresaris, polítics, tècnics, etc.). Davant d'interlocutors il·lustrats, d'aquells acadèmicament formats, que llegeixen els diaris més "respectables" i "progressistes", ha esdevingut una tasca gairebé impossible. Faça la prova de reivindicar els drets d'alguna nació sense estat i aqueixes gents el miraran com si vosté fos cosí germà d'en Karadzic. Si diu que la diversitat cultural ha de ser conservada, apareixerà com a responsable a penes si involuntari de les matances de Rwanda. Si recorda que la producció i distribució en xarxes locals i regionals condueix a un estil de vida més saludable i ecològicament més benigne que no

pas la producció per al mercat mundial i el consum en hipermercats, li grataran el codi genètic a la recerca d'algun avantpassat botiguer. Si manté que la majoria dels problemes ambientals reclamen sobretot una actuació local, decidida i unilateral, llavors es trobarà examinat com un rar espècimen d'ecologista de l'edat de pedra, d'aquells que encara no s'han assabentat que estem en l'era del "desenvolupament sostenible" i de la "batalla per salvar el planeta".

Per això, trobe que la publicació de *The case against the global economy* és una boníssima notícia. Mander, un antic executiu del món de la publicitat, ara desenganyat i reconvertit a les campanyes cíviques, ha juntat forces amb Goldsmith, el veterà editor de *The Ecologist*, per tal d'espigolar una impressionant col·lecció d'arguments en defensa, tot justament, del punt de vista contrari al consens adés al·ludit. És a dir, per mantenir la tesi que la globalització no és la solució per a la pobresa i la degradació del medi ambient, sinó que més aviat n'és la causa. Que l'economia global converteix les polítiques monetàries en una ruleta, genera marginació i desposseïció a una escala sense precedents i elimina molts més llocs de treball dels que crea. Que els megapoders transnacionals erosionen la democràcia perquè fan impossible per a les poblacions el mínim control sobre els seus propis assumptes. Que la "gestió global del medi ambient" accelera el malbaratament dels recursos naturals arreu del planeta i constitueix la desmesurada culminació de la *hybris* europea.

Bona part del millor que s'ha escrit els darrers anys en aquesta direcció està en els quaranta-tres documents arreplegats al llibre. Des de la denúncia de les patents sobre la vida com a biopirateria i com a l'últim episodi de la colonització (Shiva) fins a la dissecció dels processos que sostenen a les institucions democràtiques la capacitat de decidir sobre coses tan bàsiques com la seguretat alimentària o la conservació dels sòls i l'aigua (Nader i Wallach). I, naturalment, moltes més coses, entre les quals hom pot ressenyar les següents: les malifetes ecològiques que es generen quan el lliure comerç de productes és substituït per la lliure circulació de capitals (Daly); l'agreuement de l'atur i la desregulació laboral (Rifkin); la connexió entre la globalització i el resorgiment de diverses malalties infeccioses (Harvard Working Group on New and Resurgent Diseases); l'erosió de la diversitat cultural (Barnet i Cavanagh); les oportunitats que el Tercer Món podria trobar en un fracàs de l'ona expansiva dels mercats mundials (Kohr); etc., etc. El llibre acaba amb una sèrie de propostes adreçades cap a la "relocalització", base per a una alternativa socialment més igualitària i ecològicament més viable. Algunes d'aqueixes propostes tenen, és clar, un caire utòpic. Díficilment podria ser d'altra manera. Tanmateix, el que de debò és una dèria perillosa és la creença que un model de desenvolupament que desafia els límits naturals i la equitat econòmica i social pot funcionar durablement.

Un sistema social esdevé insosteni-

ble si s'accelera massa i es globalitza massa. El fiasco de Kyoto, per exemple, hauria de ser vist com l'enèsim recordatori d'aquesta llei sistèmica. Kenneth Boulding, qui tant va contribuir a la popularitat de la metàfora de l'astronau Terra —una de les imatges favorites de la ideologia globalista—, se'n va adonar. Anys després del seu famós article del 1966, tornà sobre el tema i, amb una bona dosi de prevenció crítica, escrigué el següent: "El més alarmant de la Terra és que no sembla haver-hi forma d'evitar que es torne un únic món. I si només n'hi ha un, de món, quan alguna cosa va mal, tot va mal." ("Spaceship Earth Revisited", dins *Valuing the Earth: Economics, Ecology, Ethics*, editat per H. E. Daly i K. N. Townsend, Cambridge (Mass.), The MIT Press, 1993, pàgs. 312-13). Una simple generalització de la llei de Murphy, aleshores, permet concloure que l'única cosa

que la globalització garanteix és una catàstrofe global.

No és que el llibre siga una novetat absoluta. Connecta amb una resistència antiga. En els noranta connecta, especialment, amb la tasca realitzada per l'*International Forum on Globalization* i hi té alguns precedents (sobretot W. Sachs (ed.), *Global ecology: a new arena of political conflict*, Londres, Zed Books, 1993). Caldria ressenyar també algunes mancances: deixa de banda moltes de les significatives contribucions franceses i amb prou feines si es fa ressò de les veus no anglòfones del Tercer Món. D'altra banda, les diverses contribucions expressen a voltes punts de vista no fàcilment conciliables (i no és gens estrany, això, en una reivindicació del pluralisme). Però, tot plegat, es tracta d'un llibre ben seriós i, a més a més, provocador, higiènic i refrescant. Caldria una traducció com més aviat millor.

OATES, ANDREA I DENIS GREGORY (EDS.):
*INDUSTRIAL RELATIONS AND THE ENVIRONMENT:
TEN COUNTRIES UNDER THE MICROSCOPE.*

Dublín, European Foundation for the Improvement of Living
and Working Conditions, 1993, 2 volums, 281 i 233 pàgs.

ERNEST GARCIA

DEPARTAMENT DE SOCIOLOGIA I ANTROPOLOGIA SOCIAL
UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

La xarxa d'investigació sobre relacions laborals i medi ambient IRENE (*Industrial Relations and the Environment Network-Europe*) fou organitzada el 1990 per especialistes de deu Estats europeus (Alemanya, Àustria, Bèlgica, Dinamarca, Espanya, França, Grècia, Itàlia, Holanda i Regne Unit). D'aleshores ençà, ha dut a terme debats i projectes científics sobre els temes següents: respostes dels sistemes de relacions laborals a les necessitats d'adaptació mediambiental de la indústria; activitats relacionades amb el medi ambient de les organitzacions empresarials i sindicals als diferents nivells —estatal, regional, sectorial, d'empresa—; noves formes de cooperació entre les polítiques de treball i de medi ambient;

relació entre protecció de la natura i ocupació i, en particular, desenvolupament de llocs de treball estables i ambientalment sostenibles; participació social en ecoauditories; necessitats de formació professional i ocupacional relatives a la gestió mediambiental de les indústries.

En el període més recent, IRENE està orientant-se envers una temàtica més àmplia, en dedicar atenció als processos a través dels quals els diferents actors col·lectius presents en les comunitats, no sols en les empreses, construeixen capacitats socials per a la sostenibilitat (experiències locals d'agenda 21, etc.).

La xarxa ha publicat, fins avui, més de quaranta llibres i articles sobre els

temes esmentats adés. El llibre que comente ara conté els resultats més detallats de la primera fase de la investigació realitzada, sobre la reacció dels sistemes europeus de relacions laborals als nous requeriments d'adaptació mediambiental.¹

L'intent d'examinar conjuntament les relacions laborals i el medi ambient pot semblar, de bell antuvi, estrany, artificioós o voluntarista. Hom parla sovint d'indústria i medi ambient, però les concrecions, aleshores, acostumen a ser les tecnologies, els materials o els productes (o tal vegada el *marketing*). És a dir, assumptes que sonen aliens a la dinàmica de cooperació o conflicte entre els agents socials. Per la seua part, la noció de "relacions laborals" remet a debats sobre ocupació i salaris, prolongats, a tot estirar, a problemes de seguretat i salut laboral (al que hom podria nomenar "medi ambient intern").

Tanmateix, a principis dels noranta, l'existència d'elements —més o menys embrionaris— que apuntaven a una triple ampliació de l'àmbit de les relacions laborals, incloent-hi algunes dimensions de la problemàtica ecològica, era perceptible arreu d'Europa. Ampliació, en primer lloc, dels seus continguts, tot sumant l'impacte ambiental de la pro-

ducció a les qüestions relatives al salari, l'ocupació i les condicions de treball. Ampliació, també, del seu context social, incorporant-hi relacions amb actors col·lectius i institucionals externs a les empreses (grups locals, ajuntaments, associacions cíviqes, organitzacions ecologistes o de consumidors, etc.). I ampliació, per últim, pel que fa a les formes de regulació, amb canvis de les lleis de treball per tal d'incloure-hi drets relatius al medi ambient i de les lleis mediambientals a fi d'afavorir la participació dels agents socials.

Aquest nou clima venia determinat per dos factors. En primer lloc, la consciència creixent que la crisi ecològica és un problema greu que no pot ésser indefinidament ajornat. Com a conseqüència, els comportaments de la indústria, que tradicionalment havien estat reactius, de mera resposta a la pressió externa exercida per les noves lleis i normatives, pels mitjans de comunicació i pel moviment ecologista, començaven a admetre algunes iniciatives autònomes. En segon lloc, una percepció més intensa dels límits tant del mercat com de l'Estat: a la idea que la protecció de la natura imposa la introducció de regulacions o controls en el sistema econòmic se sumava l'evidència

¹ Els principals resultats de la investigació realitzada per la xarxa IRENE en la primera meitat dels noranta estan continguts, a més del llibre ací ressenyat, als dos títols següents:

— Le Blansch, Kees; Hildebrandt, Eckart i Deborah Pearson (eds.): *Industrial Relations and the Environment: Case Studies*. Dublín, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 1994.

— Hildebrandt, Eckart i Eberhard Schmidt: *Industrial Relations and Environmental Protection in Europe. Problem Analysis. Overview of Various Countries. Outlook*. Dublín, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 1994.

que les lleis i polítiques assajades en el període anterior havien tingut un efecte prou limitat. D'aquesta doble constatació es despenia la conveniència de formes de regulació i control exercides de baix a dalt, des de la societat, per tal d'evitar que els errors derivats de la desídia, de la fe cega en les virtuts del mercat o de l'arbitrisme polític-burocràtic agreujassen encara més els efectes d'una crisi ambiental ben dramàtica.

El problema plantejat als sistemes de relacions laborals no era senzill i, de fet, la informació aportada pel llibre indica —amb matisos propis del context polític i de les tradicions de cooperació social a cada Estat— que les experiències existents són modestes i llurs expectatives força limitades. És poderosa la inèrcia del fet que, en la tradició recent de les relacions laborals europees, el pacte social implícit per a l'externalització dels costos ecològics, per a la descàrrega sobre la natura i sobre les generacions futures d'una part substancial dels efectes nocius del creixement econòmic, ha tingut un pes considerable. La resistència patronal a convertir el tema ambiental en matèria de debat social és ferma. La capacitat (i la voluntat) dels sindicats i dels sistemes establits de representació dels treballadors, a l'hora de promoure iniciatives de millo-

ra ecològica a nivell d'empresa o de sector, són sovint escasses.

De fet, en la segona meitat dels noranta, les possibilitats que apareixien a principis de la dècada semblen haver-se reduït, si és que no dissolt. Amb tot i això, el tema resta plantejat. Tard o d'hora, la reconversió ecològica de l'economia haurà d'adquirir formes socials més articulades. És plausible la tesi que, aleshores, la qüestió no estarà sols en mans de les direccions empresarials, el món polític, els cercles científics i els moviments ecologistes. És plausible l'afirmació que els treballadors i treballadores hauran de ser alguna cosa més que un objecte passiu dels canvis. Una resposta seriosa de les societats contemporànies a les amenaces de l'escassetat de recursos i la contaminació implicarà una dimensió política, en la qual les gents treballadores es veuran afectades en la seua condició ciutadana més que no com agents productius. Però implicarà, també, processos organitzatius i tecnològics per als quals l'experiència i els coneixements acumulats en el món del treball poden resultar essencials. La qüestió és, més aviat, si les organitzacions tradicionals de la població treballadora i les institucions que avui canalitzen la seua participació hi jugaran un paper significatiu o si, pel contrari, seran noves organitzacions i institucions les que entren en joc.

POR QUÉ MATAN A LOS CABALLOS?

A propósito del libro EL ACCIDENTE DE TRABAJO: ENTRE LO NEGATIVO Y LO IRREFORMABLE.

Andrés Bilbao, Ed. SXXI, 1997, 257 págs.

IGNASI LERMA MONTERO
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA Y ANTROPOLOGÍA SOCIAL
UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

Probablemente sería considerada una nota de humor negro que nuestros presentadores televisivos concluyeran sus espacios de noticias (junto a sus habituales “buenos días/buenas tardes/buenas noches”) con recomendaciones al uso de otros mensajes institucionales: “Y recuerde, sea prudente en el desempeño de su trabajo, pues le va la vida en ello”; probablemente tampoco sea políticamente correcto en las crónicas semanales narrar e ilustrar (en tono grave y de advertencia) una contabilidad detallada de los accidentes de trabajo producidos, al uso de las crónicas referidas con ocasión de los largos fines de semana, puentes o periodos de baja actividad laboral y alta actividad de ocio. Seguramente postmaterialmente considerados como teleciudadanos no hay espacio para ser teletrabajadores.

Nuestras necrológicas institucionales, en este sentido son bien extrañas:

las personas fallecen como buenos ciudadanos o no son noticia: así, son reconocidos aquellos que pierden la vida yendo o viniendo en el ejercicio de su derecho al descanso y al tiempo libre (demostración autoafirmativa de un buen nivel vida); otros mueren en extraños y lejanos negocios de la guerra (demostración de los intereses de la patria) y, juntos comparten su calidad de muertos-noticia de nuestro interés común. Escaso interés, sin embargo, suscitan aquellos que fallecen por la guerra de los negocios, seguramente porque ello no sea del interés común para los ciudadanos de nuestro país; o seguramente por otra parte, porque estemos validando una interpretación del fallecer o el morir en el trabajo con matarse en el trabajo, como un sino caracterizado por una especie de falta de voluntad y atención para consigo mismo, y de consideración para los demás (de-

bido a los gastos sociales tangibles y objetivables en unidades monetarias que ello origina): como un autofallecimiento.

Probablemente todo ello no sea sino la versión pos-postsocial de la maldición bíblica de cómo ganar el pan: los hechos (el sudor de la frente, el accidente de trabajo) se presentan y devienen del orden natural (incluido el azar) de las cosas y como tales son institucionalmente positivizados (relaciones en la producción) sin que haya lugar ni medien las relaciones (sociales) de producción.

Avalando esta tendencia interpretativa, actualmente el concepto técnico de accidente de trabajo define a éste "como todo suceso, no querido ni deseado, que se presenta de forma brusca e inesperada, normalmente evitable, que interrumpe la continuidad del trabajo y puede causar lesiones a personas o daños a las cosas"¹; del mismo modo, nuestro ordenamiento más reciente², tampoco parece interesarse en las causas y de manera muy formal y

aséptica lo define considerándolo como "toda lesión corporal que el trabajador sufra con ocasión del trabajo que ejecute por cuenta ajena".

No es nuestra intención, en esta reseña, convertirnos en contables de este hecho social. Sin embargo, algunos datos permiten señalar la magnitud del problema al que nos referimos. Así, por ejemplo durante el pasado año de 1.997³, se produjeron en nuestro país, un total de 676.444 accidentes de trabajo (aprox. 2.200 accidentes diarios con parte de baja laboral), de los cuales 10.393 lo fueron graves (aprox. 35 diarios) y 1.070 lo fueron mortales (aprox. 3-4 muertes diarias), cifras que con ligeras oscilaciones se vienen repitiendo año tras año desde hace una década⁴.

Por otra parte, los datos más recientes relativos a su coste se cifraban para 1.994 aproximadamente en 2,233,245 billones de pesetas lo que representaba el 3,45% de nuestro producto interior bruto⁵.

No son sin embargo, estas magnitu-

¹ BESTRATEN M. et al.: Seguridad en el Trabajo. Madrid, INSHT, 1994

² Ley 31/1.995, de 8 de noviembre, de Prevención de riesgos Laborales; Real Decreto Legislativo 1/1994, de 20 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley General de Seguridad Social

³ Según datos de la Comisión Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

⁴ Desde 1988 vienen realizándose series estadísticas sobre el accidente de trabajo más o menos fiables y representativas de la magnitud del problema. No obstante, a los efectos de accidente de trabajo, debe tenerse en cuenta aquellos no contabilizados bien porque son excluidos por el sistema de partes de accidentes (accidentes producidos durante una prestación contractual de asistencia doméstica; los relativos a los trabajadores autónomos (excepto régimen especial agrario y del mar), bien porque como en el caso de los accidentes mortales sólo se contabilizan aquellos que provocan lesión con resultado de muerte el mismo día que ocurren

⁵ SUBSECRETARIA DE ESTADO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL: Anuario de estadísticas laborales. Madrid. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1994.

des el eje del análisis realizado por A. Bilbao, en *El accidente de trabajo...* ni tampoco su estudio tiene por objeto ofrecer soluciones técnico-paliativas. Más que en el análisis de su multicausalidad inmediata y de sus consecuencias, el autor se interroga, parafraseando a N. Elías⁶, a partir de este hecho social recurrente sobre “¿qué clase de sociedad es ésta en la que la muerte en el trabajo es un rasgo asumido? como hecho natural, y que junto a la desigualdad, el desempleo, la marginalidad etc..., comparte la misma característica, es decir, tener fijado su origen en la organización social, y hacer visible en este caso sobre el cuerpo de algunos individuos, los efectos de la lógica de la acumulación.

De hecho, el accidente de trabajo es la excusa, o hilo conductor, que permite al autor señalar por un lado a la ratio económica, como el principio constitutivo de la organización social en el mundo moderno y, desvelarlo por otro como su correlato aplicado (síntoma de un conflicto cuyo núcleo es el proceso de producción) e indicador de la esquizofrenia del individuo escindido entre la conciencia social y la racionalidad económica (la primera, le per-

mite reconocer el accidente como sufrimiento, como negativo; la segunda, dada su reiteración lo transforma en inevitable)⁷. Un modelo de organización social que desestima la política y que ha descubierto en la economía la forma definitiva de organización social: su verdadero Leviatán.

Junto a lo señalado, este libro concede pocas treguas al lector. En él se realiza además, una disección detallada del accidente de trabajo como hecho social, histórica y socialmente determinado. El análisis partiendo del accidente como indicio, traza sucesivas líneas que recorren transversalmente los mecanismos de explotación: su reconocimiento y normalización vinculado al proceso de integración de la cuestión social, el desarrollo y consolidación de mecanismos de ingeniería social de carácter técnico-jurídico avalados por la doctrina del riesgo con la consiguiente disolución de los rasgos antropomórficos del accidente, desvinculándose con ello, la accidentalidad de la figura del patrono (empleador/capitalista), apareciendo pues como un dato dado e inevitable. Sobre este desplazamiento tendrá lugar el reconocimiento del acci-

⁶ Vid. ELIAS N.: “El deporte como problema sociológico” en *Deporte y ocio en el proceso de civilización*, México, FCE, 1992.

⁷ Según la encuesta Nacional de Condiciones de Trabajo de 1993 “la siniestralidad laboral es uno de los principales riesgos percibidos por la población laboral... más de tres cuartas partes de los trabajadores del sector industrial y casi la mitad de los trabajadores del sector servicios consideran que en su trabajo se hallan expuestos constantemente a situaciones de riesgo... aunque tan solo una cuarta parte del total considera que las causas de los accidentes radican en operaciones peligrosas de su tarea y más de la mitad de los trabajadores encuestados lo atribuyen a excesos de confianza o de costumbre” Vid al respecto CASTEJON, J.: “Investigación de accidentes” en BENAVIDES F. Y GARCIA, A.: *Salud laboral, técnicas para la prevención de riesgos laborales*. Barcelona, Masson, 1997.

dente de trabajo y paralelamente su desactivación como síntoma político. Sobre este nuevo espacio social (previa culpabilización del trabajador), se hipertrofian las prácticas de prevención, recuento e indemnización (intercambio de riesgo por dinero), desigualmente distribuidas (síntoma de la fragmentación) y síntoma de la desigual distribución de la accidentalidad sobre indivi-

duos, grupos sociales, o tipos de empresas...

En definitiva con una concepción desde la sociología crítica, el análisis efectuado por Andrés Bilbao no solamente es altamente recomendable por su rigor analítico, riqueza de matices y crítica social, animando con ello no sólo a continuar su lectura, sino también además a intentar no matarse (que no es poco).

ROBERT CASTEL, LES MÉTAMORPHOSES DE LA QUESTION SOCIALE (UNE CHRONIQUE DU SALARIAT), FAYARD, 1995¹

ANTONIO BENEDITO CASANOVA
UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

Dar cuenta con justicia de un trabajo de investigación tan sistemático, riguroso y documentado no es fácil, y más si consideramos que su objeto es el análisis sociológico del presente histórico. El trabajo consiste en determinar las variables relaciones entre formas de cohesión (sujeción) social y modos de la relación salarial (estructura social), siendo así un trabajo de sociología que usa los materiales históricos para objetivar y validar el análisis. En este sentido, no es ni un estudio de variables enmarcable en el área de la sociología del trabajo, ni es un análisis de casos de tipo histórico. Tanto por su objetivo como por su tema estamos ante una obra "clásica" de sociología. Lo fundamental de esta investigación consiste en someter los hechos sociales actuales a un análisis científico, metódicamente conducido.

Para Castel abordar temas como el de la exclusión social o el de las formas de miseria, evaluando, a su vez, el alcance y la eficacia de las políticas sociales, es comprometerse intelectual y políticamente. La sociología está necesariamente situada en esa encrucijada, y la presente coyuntura de degradación de la condición salarial exige a los sujetos sociales y a la investigación social una responsabilidad intelectual y política. Si el futuro es imprevisible, lo es en buena medida porque requiere de nuestra acción política. Si heredamos del pasado las condiciones para realizar dicha acción será preciso analizarlas para determinar en qué medida son susceptibles de ejercer una influencia sobre nuestra capacidad de acción. En este contexto el presente sólo puede ser la transición que va de lo instituido a

¹ R.Castel (1997), Las metamorfosis de la cuestión social (Una crónica del salariado), trad. Jorge Pitiagorsky. Argentina, Paidós.

lo instituyente a través del proceso de institucionalización; el presente es el modo específico de producción de la sociedad. Siendo la sociología una articulación entre reflexión histórica y acción política, no es difícil diferenciar entre una aproximación que prima la mirada antropológica y las políticas locales de intervención a través de un análisis de problemas sociales funcionalmente determinables, y otra que atiende a los contextos históricos y a las políticas globales de intervención por medio de un análisis del cambio y de la estructura sociales reflexivamente practicado. Castel opta decididamente por el segundo enfoque. Aquí debemos hacer una observación, el campo de confrontación en el que Castel pretende situarse no es el político o el ideológico, es el científico. Intenta demostrar las insuficiencias político-ideológicas a través de las limitaciones científicas. Esto se ve claramente no sólo cuando critica las políticas de inserción sino también cuando muestra cómo la realidad sociológica supera las clásicas oposiciones políticas como reforma o revolución, o como consenso o conflicto. Esta posición respecto al uso histórico-político de la ciencia se inscribe también en un paradigma clásico de control (regulación o gobierno) de la sociedad. De ahí que sus análisis no se dirijan tanto a determinados problemas de la actualidad como a la actualidad como problema. Su objeto es el presente como problema.

Esta compleja y necesaria relación de la sociología con las dimensiones del

tiempo histórico implica que la sociología deba articular una práctica del conocimiento sociológico relativa a la constitución histórica del hecho social (nivel epistemológico), una forma de proceder que planifique de un modo sistemático la coordinación entre sujeto y objeto de conocimiento (nivel metodológico), y una técnica de construcción y comprobación del objeto sociológico que respete su naturaleza abierta y política (nivel tecnológico). Teniendo esto en cuenta y esquematizando al máximo podemos afirmar que Castel, en este trabajo, sintetiza los niveles de sociología histórica, reflexiva y crítica, usando una perspectiva dialéctica que imbrica reflexivamente la técnica del análisis arqueológico con la práctica cognitiva de los modelos contextualizados. Estamos ante un importante trabajo de sociología tanto por su contenido como por su metodología. Y únicamente por razones analíticas de exposición separaremos los hechos sociales que conquista y el tratamiento al que son sometidos.

Una investigación sociológica sobre la crisis actual de la sociedad salarial

¿Qué caracteriza a la actualidad de la sociedad salarial?. La tendencia a sustituir la problemática de las desigualdades sociales por la de la exclusión. Si hasta los años 70 la sociedad salarial constituida tras la segunda guerra mundial funcionaba por una dinámica de diferenciación generalizada planteada

en términos de grados de integración (lógica de la distinción), con unas trayectorias de movilidad ascendente y un modelo de socialización construido sobre la norma del trabajo indefinido, el valor de la estabilidad y la creencia en el progreso social, a partir de los 70 asistimos a un estancamiento de la crisis económica que solo diferencia en términos de probabilidad de exclusión (lógica del riesgo), con unas trayectorias de movilidad descendente y una forma de socialización basada en la norma del trabajo precario, el valor de la inestabilidad y la creencia en lo aleatorio. La solidaridad específica de la sociedad salarial esta comenzando a desmoronarse. El hecho social diferencial del presente es "la puesta en discurso" de un modo individualizado de desigualdad, la exclusión. Lo que hay que explicar sociológicamente es la reaparición de la cuestión social. La hipótesis de trabajo de Castel es que la problemática de la desigualdad se transforma como efecto del trastocamiento de los procesos de promoción del asalariado; la degradación de la condición salarial con el aumento de la vulnerabilidad de masa hace que emerja de nuevo la cuestión social en forma de exclusión al aparecer un perfil de población trabajadora sobrante, innecesaria e inempleable. Un análisis sociológico de estos nuevos inútiles muestra que son la situación límite de un proceso de vulnerabilidad que empieza más arriba de la zona de desafiliación y que tiene que ver con profundos procesos estructurales de transformación de la organización del

trabajo entendida como mecanismo de integración. De hecho, no es extraño que la emergencia de la problemática de la exclusión sea correlativa a los procesos de flexibilidad empresarial, a los procesos de segmentación del mercado de trabajo y a las políticas de inserción. Si lo novedoso es la emergencia de una cuestión que se creía resuelta, dicha novedad se puede explicar sociológicamente por la transformación estructural del continuum de las posiciones del trabajo asalariado en un discontinuum fragmentado y heterogéneo. Estamos ante un presente cargado de contradicciones y de ambigüedades que no quiere reconocer que el mercado es insuficiente para fundar un orden social. La apología de la cultura empresarial se da precisamente cuando la empresa ya no funciona como modelo de cohesión social sino de exclusión. En este punto Castel enlaza con los trabajos de crítica del liberalismo y de la economía política de K. Polanyi relativos a la historia comparada de las instituciones económicas. Castel construye una crítica de lo social desde una historia comparada de las instituciones de socialización secundaria y muestra las insuficiencias de la gubernamentalidad liberal para estabilizar un modelo de cohesión social. La gubernamentalidad -dispositivo de prácticas sociales que aseguran la regulación o el gobierno de la cohesión social o de la gobernabilidad- liberal está basada en el principio de regulación del contrato A partir de un análisis sociológico de las practicas de sujeción asistenciales y laborales, exami-

na los avatares históricos de la gubernamentalidad liberal. La investigación de Castel establece que si en los inicios de la modernidad se produce un conflicto entre un modo disciplinario de gubernamentalidad (feudal) y uno económico (industrial), en la actualidad se está planteando un nuevo conflicto entre un modelo de gubernamentalidad jurídica (salarial) y uno económico (postindustrial). Explicar la diferencia entre estos dos conflictos exige dar cuenta de las transformaciones sufridas por el principio de contrato que encarna a la gubernamentalidad liberal ya que este principio no se reproduce meramente en la actualidad. Si la obra está estructurada en torno a dos transiciones -de la tutela al contrato y del contrato al estatuto- no es sólo para indicar que el análisis es de procesos y de transformaciones, también lo es para constatar que aún no se ha producido una tercera transición que nos haga salir de la sociedad salarial con lo cual el principio del contrato es el eje vertebrador de la obra.

La investigación sociológica de la historia demuestra que el mercado nunca ha funcionado de modo absoluto como mecanismo de sujeción social. La organización tradicional del trabajo con su sistema de protecciones basadas en el territorio ha funcionado en los inicios del dominio del contrato para evitar la desintegración social. La organización industrial del trabajo con su sistema de protecciones jurídico-políticas ha conseguido conjurar la misma inestabilidad social introducida por el contrato. El relanzamiento actual del mercado y el

de una gubernamentalidad neoliberal que transforma el territorio en un conjunto de medios diferenciados y la población en un conjunto de individuos diferenciados son particularmente muy problemáticos porque los sistemas tradicionales de protección ya se han eliminado y el sistema moderno de protección (Estado Social) está siendo atacado desde la misma lógica económica. En definitiva, si, como demuestra Castel, la dimensión social ha devenido cada vez más política en su historia, la crítica a la política desde la economía sólo conduce a identificar economía y sociedad, lo cual es como negar nuestra naturaleza histórica y aceptar el eterno presente de una sociedad sin otro futuro que el de la forma de explotación actual.

Si Castel examina no tanto los fenómenos de exclusión como el hecho social de su "puesta en discurso" es por su finalidad de realizar un análisis sociológico de los efectos de gubernamentalidad de una determinada tecnología discursiva. La emergencia de la nueva cuestión social: la exclusión, tiene la función de no hacer vinculables la cuestión social con la organización del trabajo a través de la categoría estratégica de vulnerabilidad, reduciéndola a una cuestión asistencial, al tiempo que presentar los márgenes de la sociedad como un resto eliminable progresivamente y como una entidad tratable de forma separada. Castel demuestra que no hay resto, que la periferia está vinculada al centro y que, por tanto, los excluidos son el efecto límite de una

radicalización del proceso de vulnerabilidad (desafiliados).

La exclusión social no es un problema técnico de naturaleza económica, es un problema social de carácter político. La sociología debe someter ese discurso de la exclusión, que es un decir (saber)-hacer (poder), al análisis de sus condiciones de producción, por eso la obra se presenta como una investigación de la formación y transformación de la cuestión social. Ni la cuestión social emerge con la sociedad industrial (pauperismo) ni acaba con ella al vincularse seguridad y trabajo y al extendiéndose la figura del trabajo asalariado. La cuestión social emerge en la sociedad preindustrial (figura de desafiliación del vagabundo) y reaparece de nuevo en la sociedad salarial (figura de desafiliación del supernumerario). Al no ser específica de un modelo de sociedad se puede plantear un análisis comparativo de estructura social tomando como hilo conductor las transformaciones de la cuestión social. En la medida que el razonamiento sociológico muestre que esos cambios en la cuestión social están producidos por las transformaciones en las relaciones salariales, la obra se presentará como una crónica (diacrónica y sincrónica) del trabajo asalariado.

En este sentido, el trabajo es una investigación sobre las variables relaciones entre prácticas discursivas y no discursivas, sobre los diferentes dispositivos sociales entre formas de cohesión y relaciones salariales, siendo así un análisis sociológico del proceso de

constitución de la sociedad salarial y de las tendencias existentes de su crisis. Estamos ante una obra sociológica al estilo "clásico" que toma como objeto de análisis las formas de experiencia social, de sujeción y de gubernamentalidad. El estudio no sobre el excluido sino sobre su objetivación social es el punto de partida para examinar los mecanismos a partir de los cuales se problematiza la sociedad en su conjunto. El trabajo de Castel es una arqueología de la dimensión social llevada a cabo desde una genealogía de las relaciones salariales. Si el trabajador asalariado en su forma extrema de vagabundo es objeto de inquietud en el siglo XIV es porque en él se objetiva el no sujeto, el problema de la cohesión se plantea en los límites de la gubernamentalidad dominante. En las sociedades bien ensambladas no emerge el problema del no sujeto, de lo social. La sociedad feudal y la salarial son modelos de cohesión y de solidaridad, solo en sus procesos de crisis, en las transformaciones de la organización del trabajo, en la interferencia entre planes de gubernamentalidad, aparece el perfil de una población que al no tener un lugar social reconocido en el modelo de cohesión dominante se define como un no sujeto, como una nada social. Esto significa que si la cuestión social emerge en la figura del vagabundo cuya realidad sociológica es la del trabajo asalariado y reaparece actualmente en la figura del excluido, también trabajador asalariado, las transformaciones de la cuestión social seguirán el hilo conduc-

tor de las cambiantes posiciones del asalariado en la estructura social. De una investigación sobre la exclusión y la pobreza en tanto que experiencias sociales de desafiliación se llega a la necesidad de realizar un trabajo histórico-crítico sobre las formas de vulnerabilidad, de trabajo asalariado.

Aunque las dos partes de la exposición de la investigación remiten a dos transiciones, en la primera se hace más hincapié en la construcción de las categorías de teoría de la sociedad y en la segunda se prima la elaboración de modelos de conocimiento sociológico. La división del espacio social en zona de integración, de vulnerabilidad, de asistencia y de desafiliación sirve en la primera parte para señalar el carácter estructurante de la categoría de vulnerabilidad. La diferenciación tipológica de las condiciones proletaria, obrera, salarial y empleada u ocupacional, sirve en la segunda parte para no hacer del asalariado una categoría que pueda ser válida en general sin especificar el modelo histórico que tiene a su base. Si la sociedad feudal es un modelo de cohesión regulado por el principio de protección de la tutela, y la sociedad salarial es un modelo de solidaridad regulado por el principio de seguridad del estatuto, la obra se puede definir como una investigación sobre el cambio social construida sobre las transformaciones acaecidas en la estructura social de la sociedad industrial. Señalamos brevemente en qué consisten estos momentos y tránsitos.

Con los procesos sociales de urba-

nización y de diferenciación social relativos a la organización del trabajo, emerge en la sociedad preindustrial una categoría de población con una relación necesaria e imposible al trabajo, el vagabundo. Su análisis sociológico muestra que éste es el límite de un proceso de vulnerabilidad al que está sometido el subproletariado rural y urbano. El trabajador asalariado emerge en el régimen de tutela no de contrato, y emerge no como fuerza de trabajo libre sino obligada, emerge sin un lugar social reconocido al estar situado entre el trabajo reglado de las corporaciones artesanas y el trabajo forzado de los centros disciplinarios. El indigente válido es el efecto extremo de una movilidad desreguladora y de una fijación regulada por el principio del deber.

La sociedad industrial parte de considerar a la cuestión social no como una cuestión periférica de gobierno de la miseria, sino como una cuestión que afecta a la situación del asalariado en su conjunto, a la vulnerabilidad producida por una organización equivocada del trabajo. El reemplazamiento del régimen obligatorio del trabajo por el libre conducirá al pauperismo, a la demostración de la inconsistencia del principio de regulación de la sociedad industrial. Esta inconsistencia dará lugar a tres formas dominantes de gubernamentalidad que marcan la transición a la sociedad salarial del estatuto. En la primera mitad de siglo XIX se practica una gubernamentalidad moral a través del paternalismo filantrópico de la patronal porque se considera que el

desafiliado es un miserable. Desde la segunda mitad del XIX y hasta los años 40 se practica una gubernamentalidad política a través del Estado social. Esta transformación es decisiva en la organización del trabajo al vincular el trabajo con la seguridad en la institución de la propiedad social. De este modo el fundamento del orden ya no tiene por qué ser sólo la propiedad, puede serlo la división del trabajo. Tras la segunda guerra mundial se practica una gubernamentalidad jurídica a través del Estado de derecho donde se considera al salario como la retribución de una tarea y como la vinculación a un sistema de garantías, protecciones y derechos, y donde el reconocimiento jurídico del trabajador hace que exista un régimen legal sobre el contrato individual. Este es el hecho social fundamental, el reconocimiento del trabajador asalariado como sujeto social de derecho, con un status y una dignidad, la culminación de un proceso de desindividualización que se ha quebrado, lo cual también es un hecho social. Los procesos sociológicos de generalización y de diferenciación del asalariado han ocasionado que el asalariado obrero sea superado por arriba en un modelo de estratificación social. ¿Por qué no resistirse a que la salida de la sociedad salarial, si ocurre, sea por abajo con la precarización y una nueva vulnerabilidad de masa de naturaleza distributiva?. Dado que la empresa no puede ser un principio de cohesión, que no cabe pensar una salida cínica a la centralidad del trabajo y que la situación es incon-

trolable si sólo se actúa en los márgenes, es preciso actuar en la organización del trabajo y combatirla políticamente. De ahí que la cuestión del reparto del trabajo se plantee como una posible solución política a la vulnerabilidad actual.

Una propuesta metodológica de reflexión sociológica

Castel práctica un análisis en términos de trayectorias y de flujos. Dejar a un lado el paro y los supernumerarios y centrarse en la precarización y en la vulnerabilidad es hacer de las categorías de relación y de proceso el centro de su análisis dinámico. La motivación científica y política de esta opción es clara. Si no piensas en términos de elementos puedes hacer frente a los trabajos retóricos e ideológicos. Si conoces procesos puedes actuar en el nivel de las causas y no sólo en el de los efectos.

El dominio de la idea de relación ejemplificado en la categoría de límite le lleva a un uso funcional y no sustancial de las categorías al no pensar en términos de entidades separadas y abstractas o estados que deben ser puestas en relación de un modo espacial y mecánico. La idea de relación conduce a la categoría de proceso al permitir analizar la unidad de cambio. Lo que permite hablar de conservación y de supresión de la diferencia a la vez es la categoría de variable. También lo que permite llevar a cabo el proceso de

generalización es la categoría de variable. Si, como dijimos, el presente está conformado por el pasado desde la causalidad y conforma el futuro desde la finalidad, el presente ya no es un punto material, es el límite de una función, es una relación variable entre variables, es una relación de fuerza. La construcción del objeto sociológico se hace desde esta analítica, tan esencial en la constitución de la matemática moderna. Analítica que toma la forma sociológica de una crítica al diferenciarse en un estudio de las estructuras (anatomía) y un estudio de las funciones (fisiología). El trabajo se propone, en este sentido llegar a establecer una relación general entre cuestión social, organización del trabajo y zona de vulnerabilidad. Pero lo más significativo de la investigación es el modo concreto de construir ese tipo de generalidad sociológica. Aquí se sitúa toda la estructura de investigación empírica del trabajo. Castel demuestra que no existe algo así como la cuestión social en tanto que objeto general del conocimiento sociológico. La objetividad de dicho conocimiento pasa por la historicidad. Las categorías sociológicas sólo son válidas en su uso histórico: la analítica es histórica. Sólo pensando el presente históricamente cabe plantear su crítica, su transformación política. Si la categoría crítica fundamental es la de problematización (cuestión social) y la histórica la de diferenciación (metamorfosis), se entiende que un análisis sociológico (histórico-crítico) del trabajo asalariado sea una investigación sobre las diferen-

ciaciones de una problematización. La cuestión social sólo tiene parámetros contextuales, es la función de sus transformaciones históricas, no tiene un contenido general.

En esta línea de construir generalidades históricas, afirmar que el método de la investigación es el comparativo es insuficiente si no precisamos un poco más. Se podría decir que es un comparatismo histórico-crítico, pero con ello creo que no tendríamos la especificidad metodológica. El método puede caracterizarse como dialéctico si entendemos por dialéctica un procedimiento que atiende a las condiciones de producción de los elementos y que se practica a través de categorías de reflexión. Aún siendo una investigación conducida a través de los principios de identidad y de diferencia, su resultado constata la dificultad de fijar tanto constantes como variables; el análisis dialéctico únicamente conduce a concretar procesos de variación de las constantes. En este sentido, aunque la relación salarial sea un parámetro de la cuestión social, es un parámetro que varía según el contexto, haciendo variar la relación en la que consiste la cuestión social. El trabajo no persigue equivalencias entre las situaciones históricas, busca determinar por medio del principio regulativo de analogía usado homológica y reflexivamente, la lógica política de la diferencia.

Como toda obra científica, ésta también abre preguntas y permite avanzar con su negación. Si esta investigación va de las formas de exclusión a las de vulnerabilidad, ¿no podemos dar el

paso siguiente e ir de las formas de vulnerabilidad a las de integración?, ¿no es posible articular de modo variable formas de cohesión y de explotación?. Esto exige pensar el hecho de la explotación como práctica social y no pensar el antagonismo de clase como un principio del análisis sino como un resultado. Pero esto fue lo que estableció Marx en sus investigaciones. No puede negarse que Castel perfecciona la metodología de Marx, de Weber y de Durkheim a través de los trabajos de Passeron, de Bourdieu y de Foucault. Así como tampoco puede negarse que prima en su trabajo el modelo durkheimiano (como lo muestra la influencia de los trabajos de M. Aglietta) a pesar de practicar la crítica por medio de la lógica de las transiciones y de la construcción de los conceptos intermedios. Ahora bien, si su examen de los límites sociológicos e históricos de la sociedad salarial se muestra efectivo en su crítica a la oposición ideológica entre el neoliberalismo y el socialismo renovado, quizá le falte someter a examen a la sociedad salarial misma. No pode-

mos olvidar el análisis marxiano consistente en demostrar que la situación más favorable, económica y políticamente hablando, para el trabajo asalariado es al mismo tiempo su situación más desfavorable socialmente hablando. Debido a la dinámica de fuerzas en que consisten las condiciones sociales de producción se obtiene que a más trabajo, más capital que lleva a menos trabajo. Marx describió y explicó ese proceso en base a sus hipótesis sobre las relaciones de explotación y de clase. No deja de ser un problema que estos instrumentos de análisis sean relegados, en su validez, a un modelo histórico de sociedad, entre otras razones porque podemos también pensar las relaciones de explotación y de clase como históricas. Sin duda lo mejor y lo peor del trabajo de Castel es que no se sitúa ni más acá ni más allá de la sociología, y aunque existe en su trabajo una buena articulación entre método dialéctico y técnica arqueológica, sigue pendiente una más completa articulación entre las investigaciones de Marx y la práctica histórico-crítica de la sociología.

A LA ORILLA DE SÓCRATES: VERDAD Y LIBERTAD EN EL CONOCIMIENTO DE LA REALIDAD SOCIAL

JOSÉ MANUEL RODRÍGUEZ VICTORIANO
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA Y ANTROPOLOGÍA SOCIAL
UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

“Ante la razón que funda la ley el investigador social puede responder o preguntar. Hay dos modos de responder: el converso (manda información hacia arriba y neguentropía hacia abajo) y el perverso (manda información hacia abajo y neguentropía hacia arriba). El converso y el perverso están dominados por el que dictó la ley: el niño que hace lo que le manda su papá y el que hace lo contrario de lo que le manda su papá están dominados por su papá. Sólo la pregunta a la ley la pone en cuestión. Hay dos modos de preguntar el subversivo o irónico (es una pregunta a la pregunta: pregunta por los fundamentos de la ley), y el reversivo o humorístico (es una pregunta a la respuesta: ceñirse tan estrechamente a la ley que la hace estallar —la ley es esencialmente injusta porque no ajusta a la realidad”).

JESÚS IBÁÑEZ

“...Por qué nos hemos quedado ciegos. No lo sé, quizá un día lleguemos a saber la razón, Quieres que te diga lo que estoy pensando, Dime, Creo que no nos hemos quedado ciegos, creo que estamos ciegos, Ciegos que ven, Ciegos que, viendo, no ven.”

JOSÉ SARAMAGO

Las ciencias sociales cuando nadan a favor de la corriente cumplen una doble función: una función ideológica o teórica, que consiste en facilitar argumentos para justificar el orden social vigente y legitimar los poderes que lo regulan; y una función técnico-científica o empírica, que consiste en facilitar instrumentos para la manipulación de los ciudadanos dentro de ese orden y

por esos poderes. A favor de la corriente la sociología opera como una ideología de la ciencia que, o bien, oculta mostrando utilizando, por ejemplo, la teoría sociológica; o bien, posibilita utilizando, por ejemplo, la investigación empírica, modificaciones correctoras que mantengan las relaciones de poder vigentes en el orden social.

Esta forma de nadar suele permitir

entre aquellos que la practican, obtener buenas posiciones en términos de status en las instituciones; y/o buenos ingresos, en términos económicos, en el mercado. No suele permitir, por el contrario, el pensamiento al que trivializa o unifica; ni, en consecuencia, el acceso a un conocimiento radical (del origen) y riguroso (científico) de la realidad social. Exige, por último, como condición implícita, el olvido o la negación de la historia. Cuando la memoria deviene peligrosa, sólo resulta pertinente la mala memoria. El fin de la historia:

«El infierno es el eterno presente. -escribe Jesús Ibáñez en "Un infierno a la medida de nuestras necesidades" en *Para una sociología de la vida cotidiana* (Siglo XXI, 1994). Los condenados se bañan en el río Leteo y pierden la memoria del pasado -y la esperanza-: no hay exterior/futuro porque no hay interior pasado. Lo que tiene memoria ofrece resistencia: lo que resiste acabará saliendo. El consenso es un pacto de silencio -renuncia al pasado- que implica una desmovilización de las masas -renuncia al futuro-: un baño letal en Leteo. En la sociedad de consumo nadie tiene memoria ni proyectos: nada sólido recuerda y resiste -Todos somos gaseosos-, todas nuestras trayectorias son brownianas».

Nadar a contracorriente requiere de las ciencias sociales una imprescindible ruptura con las ideologías dominantes. Desde esta posición de vigilancia epistemológica, la perspectiva sociológica da nombre -que, como es sabido, significa etimológicamente, crear, hacer ver, desvelar en suma-, a la realidad social. Su

modo de funcionar consiste en desligar lo que está ligado por represión; en transformar la memoria histórica en conciencia sociológica: «La sociología -escribe Jesús Ibáñez, en *Del algoritmo al sujeto* (Siglo XXI, 1985), nace de la revolución (burguesa), de la revolución política que transforma la estructura de las relaciones sociales y de la revolución industrial que transforma la estructura de las relaciones técnicas. Pero nace también contra la revolución (proletaria): para acceder al poder, la burguesía movilizó a las (otras) clases oprimidas, y una vez que hubo accedido intentó parar su movimiento. La información sociológica tiene que ver con las transformaciones sociales, bien para retardarlas, bien para acelerarlas». (Ibáñez, 1985, p. 93). La sociología a contracorriente deviene, de este modo, una ciencia de las ideologías que, desvelando la asimetría de las reglas de juego del orden social dominante, produce instrumentos teóricos que tienden a posibilitar la transformación social progresista de la realidad.

Se trata de un conocimiento que explicita la intrínseca naturaleza política de la investigación social. La imaginación sociológica, en contra de la sociología sedentaria y sedante, y de sus enésimas reactualizaciones bajo la forma de "gran teoría" o de "empirismo abstracto", ha explicitado siempre la dimensión irrenunciablemente política del análisis sociológico. Una dimensión política genérica en la medida que el análisis sociológico posibilita algunos de los medios más eficaces de acceder a la libertad que el conocimiento de los

determinismos sociales permite conquistar contra esos mismos determinismos. Y, a su vez, una dimensión política concreta en la medida que anuda su fundamentación teórico-metodológica con la práctica; y que establece un compromiso subjetivo con el pensamiento -entiende que la radicalidad epistemológica de sus preguntas son el único camino para desvelar los orígenes y fundamentos de las formas históricas de dominación de todo orden social-, y con la vida -la ética de la eco-responsabilidad-, abriendo la posibilidad a un conocimiento realmente crítico y transformador de la realidad social.

“Las trayectorias en línea recta nunca alcanzan el fin nadando contracorriente -escribe Jesús Ibáñez, en el artículo del que toma su nombre el libro aquí reseñado-. Pero da la casualidad de que en un universo finito el origen y el fin de las rectas acaban encontrándose: las rectas son circunferencias de las que sólo vemos un trozo. Las trayectorias de los seres vivos y hablantes son circulares. Son sistemas autopoieticos que se hacen a sí mismos, en los que no se puede separar el producto del proceso de producción. Sumergidos en un medio que no para de cambiar, tienen que cambiar sin parar para sobrevivir en un universo regulado por el segundo principio. Los que nadan a favor de la corriente aceleran su despeñamiento hacia la muerte. Sólo los que nadan a contracorriente aseguran su supervivencia y desarrollo”.

Jesús Ibáñez ha sido una figura diferente y excepcional en el contexto de la

sociología española. Maestro reconocido de la sociología crítica y de la crítica a la sociología, metodólogo y teórico fundamental constituye, junto a Alfonso Ortí y Angel de Lucas, la matriz de la llamada escuela de sociología crítica cualitativa. Una escuela donde la orientación cualitativa y la perspectiva dialéctica en la investigación social han estado, desde sus orígenes en los años sesenta, estrechamente asociados. A este respecto, conviene señalar que esta diferencia sustancial la separa de la moda cualitativa que ha proliferado en la universidad española en los últimos años y cuyo origen se encuentra mayormente asociado con estrategias de promoción personales y académicas.

La obra de Jesús Ibáñez parte desde la orilla de Sócrates. En el prefacio del texto más creativo teórica y metodológicamente de la sociología contemporánea española: *Más allá de la sociología. El grupo de discusión: Técnica y crítica* (siglo XXI, 1979); Jesús Ibáñez inscribe el lugar de su mirada a la orilla de Sócrates. Una orilla desde la cual el único horizonte que se divisa lo constituye la síntesis entre la búsqueda de la verdad y la aspiración a la libertad, es decir, la aspiración a un orden social sustentado en principios auténticamente democráticos. Desde esta orilla, con el profundo rigor teórico y metodológico que caracteriza el conjunto de su obra, Jesús Ibáñez analiza en *A Contracorriente*, el proceso de transición/conversión política y de modernización/modelado social de la sociedad española en el período comprendido entre 1976 y

1992, fecha de su prematuro fallecimiento. En él se encuentran presentados y estructurados los textos que componen el conjunto de sus intervenciones críticas en el análisis de la vida política de una etapa central en nuestra historia inmediata. Un período que abarca desde el inicio de transición posfranquista, recorre los años claves del proceso de “modernización” política, económica y social; para desembocar, entre la segunda mitad de la década de los ochenta y los fastos del 92, en sus expresiones social y políticamente más demoledoras: desempleo estructural, reconversión industrial antiobrera, confirmación de la adhesión a la OTAN, montaje de los GAL, en fin, corrupción y degradación de la democracia formal y representativa, (expresada paradigmáticamente en la corrupción de determinados políticos del PSOE), en un contexto económico de neoliberalismo salvaje que inicia la aceleración de los procesos de dualización económica, precarización laboral y fragmentación social que componen la realidad social de nuestro inmediato presente.

A Contracorriente, como acierta a señalar Alfonso Ortí, autor del ingente trabajo de ordenación de los apartados y del excelente estudio preliminar que abre la obra -una indispensable introducción para acceder a las claves del pensamiento de Jesús Ibáñez-, es un libro contra la alienación de la memoria histórica; contra el olvido y la inconsciencia necesariamente impuestas por todo orden de dominación. «El orden dominante -escribe Ibáñez- nos impo-

ne el olvido y el olvido de que hemos olvidado» (Paradojas de la negociación», 1982).

La recopilación de los artículos que componen la obra, aparecidos inicialmente, bien en revistas culturales críticas, bien en la prensa diaria, siendo otros inéditos, constituyen textos hologramáticos. A partir del análisis de un fenómeno social concreto y parcial: “Posibilidades y límites de la democracia formal representativa”, “El poder y la mierda”, “De catedráticos y departamentos”... Ibáñez va desplegando toda su profundidad teórico-metodológica, para recomponer la totalidad, la comprensión del hecho como fenómeno social total explicitando y, desde su irrenunciable apuesta por la libertad, poniendo en cuestión la razón que lo funda. Todo ello - escribe Alfonso Ortí- con ‘su inconfundible, ágil y penetrante lenguaje poético, que vivifica cuanto toca’. De este modo, los textos de *A Contracorriente*, a modo de hologramas, reproducen una totalidad compuesta por el compromiso cotidiano por la libertad y un riguroso saber teórico y metodológico. Un privilegio, en palabras de Alfonso Ortí, tan sólo reservado a los clásicos.

La ordenación de los artículos que componen *A Contracorriente* está estructurada en seis partes. De las dos primeras partes centradas en la transición posfranquista y tituladas respectivamente: “Límites de la democracia formal: a favor de la subversión” y “Construyendo la mayoría dominante: la transición como conversión”; se pasa al

análisis de la llegada y mantenimiento en el gobierno del PSOE: “La conversión como perversión: la ocupación socialdemócrata por el poder”, y al análisis del nuevo desorden mundial que se instaura con la caída del muro de Berlín y la guerra del golfo: “Transnacionalización e imperialismo: el desorden mundial establecido”, partes tercera y cuarta respectivamente. Las penúltima parte recoge, a modo de islotes subversivos, los artículos que analizan las luchas necesarias e imposibles por la utopía; para concluir en la última con el conjunto de textos desde los que Ibáñez analiza el conflicto en Euskadi. Todos los apartados están precedidos por una nota de presentación. Francisco Pereña la primera parte; Gérard Imbert la segunda; Francisco Diez del Corral la tercera; la cuarta por Juan Valdés Paz, la quinta por Esperanza Martínez-Conde; y por último la sexta por Jesús Ibáñez Martínez-Conde.

Dos últimos comentarios. El vínculo de Jesús Ibáñez con la sociología crítica valenciana viene de lejos. Desde mayo de 1986, fecha en la que junto a Alfonso Ortí, Angel de Lucas y el colectivo IOE, entre otros, impartió un seminario sobre metodología cualitativa organizado por el I.C.E. de la Universitat de València, tuvimos la fortuna de poder escucharle en diferentes ocasiones. En *A contracorriente* se encuentran recopiladas dos de estas intervenciones: la primera inédita lleva por título: “La juventud como mito” (Pág. 406) y la segunda se titula, “La comunicación en la era

electrónica” (pág. 122); en fin, una pequeña muestra de su vinculación con la sociología crítica valenciana.

Conviene celebrar la aparición de este libro y el trabajo de las personas que lo han hecho posible: Esperanza Martínez-Conde, Jesús Ibáñez Martínez-Conde, Alfonso Ortí. *A Contracorriente* es un libro necesario. Necesario contra la hagiografía del poder y la celebración desde la sociología del pensamiento único del proceso de transición, modernización y pos-industrialización de la sociedad española; y necesario a favor del desvelamiento de estos procesos analizando, desde el rigor teórico, su cara oculta: sus cuentas y sus cuentos.

Tras el fallecimiento de Jesús Ibáñez, en agosto de 1992, el tránsito por los mapas de su obra -donde se sintetiza con una sabiduría fuera de lo común el territorio de los saberes más relevantes de nuestra contemporaneidad: marxismo, psicoanálisis, lingüística/semiótica, antropología estructural, pero también, matemática, física, ecología, cibernética, etc., y, en fin, la propia teoría sociológica-, se ha convertido en un viaje necesario para el aprendizaje del oficio de sociólogo. La conversación con su obra nos proporciona una fuente permanente de inspiración para el desarrollo de una sociología rigurosamente crítica y radicalmente comprometida con la transformación progresista de la realidad social en la que vivimos; nos permite, en palabras de Alfonso Ortí, «seguir creciendo, a la vez, en saber y en amor a la libertad».

A B S T R A C T S

ANDRÉS BILBAO

THE PRECARIOUS WORKER: NOTES ON HIS/HER PROFILE AND COMPOSITION

The changes in the employment statute have led to precarization as a norm. Different events have converged in its constitution: the legislation developed since the late 1960's, the social practices which have contributed to the precarization of the norm —the E.T.T.s, for example—, the inexistence of collective ways of negotiation and the conformance of an individualist conscience among the subjects affected by precarization, with regards to the latter event, the author has carried out a research with the purpose of showing the profiles of these subjects. In order to do so, he has initially studied 3 aspects: their perception of the labour market position, the importance they give to being employed, and their relationship with the management. The extrapolation of the considerations which temporal workers have performed in some discussion groups features them more and more as fearful individuals who see complete submission as the only possibility of continuing in their work post.

MARA CABREJAS - MANOLO RODRÍGUEZ

LABOUR AND ENVIRONMENT: THE SOCIAL-ECOLOGICAL PROBLEM OF THE NATURAL PROBLEM OF THE ALBUFERA LAKE

Notes on the analysis of the discourse cores of group meetings.

ERNEST CANO

RESEARCH ON LABOUR PRECARIOUSNESS IN THE PAIS VALENCIÀ

We present a summary of the research project called Precarious Employment in the Pais Valencià. The concept of labour precariousness used in this research work is based on the idea of vulnerability and dependance of the workers in what concerns working and employment conditions. This is made concrete in a series of dimensions of the precariousness which have been empirically analysed for the Pais Valencià: the insecurity on the continuity of the labour relation, the

degradation and vulnerability of the employment situation, the shortage and uncertainty of salary incomes and the reduction of the social protection of the worker.

The analysis framework of the extensiveness of labour precariousness which has been used in the research has centred itself in the characteristics of the productive system, the elements of flexibility and control present in the enterprising management practices of the working force, the model of deregulated and individualized labour relations and finally, the structure and regulating institutions of the local labour market.

MIKEL DE LA FUENTE - GARIKOITZ OTAZUA

REDUCCIÓN DEL TIEMPO DE TRABAJO Y PARO MASIVO: VIEJAS RESPUESTAS A NUEVOS PROBLEMAS

The article examines the historical trend of reduction of working hours and the detention of working process in the 80's, factor which constitutes one of the fundamental causes of unemployment increase. We followingly exhibit the boundaries of economic growth in order to finish with massive unemployment. In practice "work-sharing" is produced but in a total insolidary and antidemocratic fashion: unemployment and part-time work imposed on some female workers and long working hours, accompanied by extraordinary hours, and night shifts for others. In front of a certain idea of "end of labour" it is insisted that it must be maintained due to its role as instrument of socialization. After collecting the nucleus of the debates on the virtualities of the reduction of labour hours, we analyse its impact on employment. In relationship with the fundamental question of the relation between the reduction of working hours and salary, the authors taxatively claim that salaries should remain untouched both for reasons of justice—recuperate at least partially the production benefits of which the firms have exclusively benefitted, and of efficiency, as this is necessary in order to obtain the support of the workers in what concerns this measure. Finally, we examine the conditions the reduction of working hours must have in order to accomplish its effects.

PURA DUART

TAKING MEASURES ON THE VALENCIAN DOMESTIC CONSUMPTION

In the last decades the consumption in Valencian homes has evolved in a qualitative and quantitative manner. The total sum of money spent on acquiring "consumption goods" is getting higher and higher, but the increase in the quantity of acquired products is even relatively higher. The massive consumption is unevenly distributed according to determinate variables, such as the income, qualification and socio-professional category. More and more is spent every day on distinctive consumption. The buying of products of high symbolic value

increases and the price of the 'inmaterial' component of the goods is getting higher and higher. These changes in consumption amplify the environmental costs and welfare begins to show problematic aspects.

MIGUEL ÁNGEL GARCÍA CALAVIA

WORK REORGANIZATION IN THE NAVAL INDUSTRY: CONTINUITY OR CHANGE

The objective of the present article is to contribute to the debate on the scope and character of the changes which have taken place in the enterprising mobilization of the work force in the last 20 years. In order to do so, we have studied the process of work restructurization in an industry of unique product: naval construction.

The data proves that there has been a prolongation of the tasks the workers have to accomplish without implying a requalification and an intensification and endurance of the job. On the other hand, these changes have not supposed the maintenance of the employment level which existed in the late 70's. We also observe an increase in the enterprising prerogatives in the working process. In this context, it is considered that the main interpretation which claims and defends the emergence of new ways of employment with more professionally competent employees and more security in the job, hides more than explains the changes which have taken place.

MARÍA POVEDA ROSA - ANTONIO SANTOS ORTEGA

THE DEVASTATED LABOUR MARKET: PROCESSES OF FLEXIBILITY IN THE SPANISH STYLE

The present article reflects the situation of the weakest fringes in the Spanish labour-market. A labour market which has progressively been segmented and precarized due to the readjusting processes which have been carried out in the economy. The liberalization global action, and the deregulation, denationalization and the weakening of the Welfare State are leading to a debilitation of Spanish society. The most notorious evidence of this dynamic is the appearance of collective groups whose members are becoming more and more vulnerable and fragile in what concerns the labour market, affected by the accelerated rise of temporality in employment and by the prolongation of unemployment periods. These developments and their links with the processes of social exclusion are explained in the text.

ARANTXA RODRÍGUEZ

TRABAJAR, REPARTIR Y COMPARTIR: HACIA UN REPARTO IGUALITARIO DEL TRABAJO

This article analyses the crisis of employment and the proposals for work-sharing from a gender perspective. The author defends the need for labour sharing schemes to go beyond the limited framework of the labour market and introduce a more

integrated view of the economy taking into account both paid and unpaid work. In this manner, it would be possible both to recuperate the hidden dimension of the non-monetarized economy as well as to reveal the current unequal distribution of work between women and men in our society. It is only in this manner, that we can effectively discuss work-sharing schemes capable of ensuring a more equal distribution of the global work load. And it is only in this way that we will be able to overcome a purely instrumentalist and technocratic view and highlight the truly emancipatory potential of these proposals for the construction of a more equal and just society.

JORGE RIECHMANN

EMPLOYMENT IN THE TRANSITION TOWARDS A SUSTENTABLE SOCIETY: POSSIBILITIES AND LIMITS

The main ecological problems are consequence of the mode of production which prevails in industrial countries; and one of the most important elements to prevent or delay the necessary changes in our mode of producing, working and consuming is the fear of the male and female workers of losing their jobs. The environmental conscience of the workers is not ususally less than that of the rest of the population, but often they see themselves trapped by that fear (fear the employers permanently take care of reviving), as well as by the lack of viable alternatives.

For this reason, it is absolutely necessary to approach the question of employment taking into account its link with the ecological risks and new activiy opportunities.

C O L · L A B O R A D O R S

ANTONIO BENEDITO CASANOVA (Valencia 1962). Licenciado en Filosofía. Ha sido becario de investigación del departamento de teoría del conocimiento de la Universidad de Valencia. Profesor Ayudante del departamento de sociología de la misma Universidad. Su actividad investigadora se centra en el estudio de las relaciones entre las instituciones escolares y las formas históricas de gubernamentalidad liberal, así como en el análisis de las prácticas discursivas que están a la base del conocimiento sociológico. A partir de sus trabajos de investigación metodológica sobre Adorno y sobre Foucault ha publicado algunos trabajos sobre estas dos problemáticas. Realiza su tesis doctoral en sociología sobre las transformaciones del pensamiento positivo en su conexión con la gubernamentalidad moral burguesa.

ANDRÉS BILBAO. Profesor de Sociología en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid. Entre sus publicaciones más recientes, *Obreros y ciudadanos* (Trotta, 1993) y *El accidente de trabajo : entre lo negativo y lo irreformable* (Siglo XXI, 1997).

MARÍA LUISA CABREJAS HERNANSANZ. Profesora titular del departamento de Sociología y Antropología Social de la Universitat de València. Imparte su docencia en la E. U. de Magisterio "Ausias March" y en la Facultad de Filosofía y C. de la Educación. Ha escrito "Valencia, L'Albufera, L'Horta: medi ambient i conflicte social" (1997) con E. García. Ha publicado textos en libros colectivos como "Per una alternativa verda a Europa" (1990) y "La sociedad valenciana de los noventa" (1992).

ERNEST CANO és professor del Departament d'Economia Aplicada de la Universitat de València i doctor en Economia per aquesta Universitat. La seua tasca investigadora, centrada en l'estudi de les relacions laborals i l'anàlisi industrial i territorial, s'ha desenvolupat al si del *Grup d'Estudis sobre Dinàmica Industrial i Labo-*

ral (GREDIL) i en col·laboració amb el Gabinet Tècnic de Comissions Obreres del País Valencià.

MIKEL DE LA FUENTE LAVÍN. Profesor Asociado de Derecho del trabajo y Seguridad Social de la Escuela de Relaciones Laborales de la Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea. Trabaja en temas relacionados con la evolución de los sistemas de pensiones y reducción del tiempo de trabajo.

PURA DUART SOLER (Buenos Aires 1951). Licenciada en Filosofía y Letras. Profesora el Departamento de Sociología y Antropología de la Universitat de València. Ha investigado sobre todo algunos temas relacionados con la discriminación de género, los problemas educativos y la dimensión social de los cambios ecológicos. Ha colaborado en publicaciones colectivas, como el *Informe sobre la situación de las mujeres en la Comunidad Valenciana*, *La sociedad valenciana de los 90*, *La demanda de titulaciones universitarias ante la reforma de los planes de estudio*, etc. Es miembro del Institut d'Estudis de les Dones de la Universitat de València y de la red IRENE (Industrial Relations and the Environment Network Europe).

ERNEST GARCIA (Alacant,1942). Doctor en Filosofía. Profesor del Departament de Sociologia i Antropologia Social de la Universitat de València. Ha publicado *les cendres de maig: materials per a la crítica dels projectes alternatius* (1983), *El trampolí fàustic: Ciència, mite i poder en el desenvolupament sostenible* (1995) y *València, l'Albufera, l'Horta: Medi ambient i conflicte social* (1997). Ha colaborado en libros colectivos como: *Industrial Relations and the Environment: Ten Countries under the Microscope*, *Relaciones laborales y medio ambiente*, *Per una alternativa verda a Europa y Sociedad, cultura y educación*. Ha publicado artículos en diferentes revistas especializadas como *Trellat*; *Mientras Tanto*; *Papers*; *Ecología Política*; *Capitalism, Nature, Socialism*; *Política y Sociedad*, etc. Es miembro de la red IRENE (Industrial Relations and the Environment Network Europe)

MIGUEL ANGEL GARCÍA CALAVIA, profesor de Sociología en la E. U. de Relaciones Laborales de la Universitat de València. Ha realizado distintas investigaciones en el ámbito de la sociología del trabajo y de las relaciones laborales y publicado diversos artículos en revistas especializadas y libros conjuntos.

IGNASI LERMA, es Doctor en Sociología y licenciado en Geografía e Historia. Es profesor de Sociología en la Universitat de València. Sus trabajos de investigación se centran especialmente en el campo de la Sociología del Trabajo y de las Relaciones Laborales, así como sobre Medio Ambiente y Trabajo. Ha colaborado en libros colectivos como: *Industrial Relations and the Environment: Ten Countries*

under the Microscope, y ha publicado junto a otros autores, *Relaciones Laborales y Medio Ambiente*, y *La participación de los trabajadores y trabajadoras en la gestión medioambiental de las empresas*.

GARIKOITZ OTAZUA GARMENDIA. Profesor de Economía Aplicada de la Escuela de Relaciones Laborales de la Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea. Trabaja en temas relacionados con la evolución del mercado de trabajo.

MARÍA POVEDA ROSA, Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales, es profesora de Sociología del trabajo en el Departamento de Sociología y Antropología Social de la Universidad de Valencia. Ha realizado diversas investigaciones sobre trayectorias laborales de las mujeres aparecidas en publicaciones como el *Informe sobre la situación de las mujeres en la Comunidad Valenciana* o *La sociedad valenciana de los 90*. Participa en la línea de investigación sobre sociología del trabajo abierta en su Departamento.

ARANTXA RODRÍGUEZ, es economista y profesora del Departamento de Economía Aplicada I de la Universidad del País Vasco donde trabaja sobre temas relacionados con la economía urbana y el desarrollo económico local. Activista feminista, es miembro del Centro de Documentación y Estudios de la Mujer de la Asamblea de Mujeres de Bizkaia. Entre sus publicaciones más recientes relacionadas con las mujeres destacan: *El futuro del trabajo: reorganizar y repartir desde la perspectiva de género* (Bakeaz-CDEM, 1996) editado en colaboración con B. Goñi y G. Maguregi.

JOSÉ MANUEL RODRÍGUEZ VICTORIANO (Valencia, 1961) es Licenciado en Ciencias Políticas y Sociología por la Universidad Complutense. Desde 1986 es profesor del Departamento de Sociología y Antropología Social de la Universitat de València. En la actualidad trabaja en temas de Ecología política y dirige una unidad de investigación sobre Epistemología y metodología cualitativa en el Departamento de Sociología y Antropología Social de la Universitat de València.

JORGE RIECHMANN (Madrid, 1962) es profesor titular de la Universidad de Barcelona, y actualmente dirige el área de medio ambiente de la Fundación Primero de Mayo (vinculada a Comisiones Obreras). Entre sus últimos libros destacan los poemarios *Amarte sin regreso* y *El día que dejé de leer EL PAÍS* (ambos en Eds. Hiperión), y los ensayos *Ni tribunos. Ideas y materiales para un programa ecosocialista* (en colaboración con Francisco Fernández Buey; ed. Siglo XXI) y *Quien parte y reparte... El debate sobre la reducción del tiempo de trabajo* (en colaboración con Albert Recio; ed. Icaria).

J. ANTONIO SANTOS ORTEGA (Madrid 1961) Licenciado en Ciencias Políticas y Sociología, es profesor de Sociología del Trabajo y de Estructura Social en el Departamento de Sociología y Antropología Social de la Universidad de Valencia. Ha participado en diferentes investigaciones sobre el desempleo y sus implicaciones sobre el mercado de trabajo aparecidas en Sociología del Trabajo, Sociología del Lavoro o la Revue Internationale de Sociologie. Entre sus publicaciones destaca también *Sociología del Trabajo* (Tirant lo Blanch 1995) y *El reparto del trabajo* (Germania 1998).

Traducción de la Presentación de este número al catalán: Raquel Ferbero i Gandia.