

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIOLOGÍA
Departamento de Sociología I



**EL TRABAJO COMO RELACIÓN SOCIAL:
UNA PROBLEMATIZACIÓN DEL MODO DE
CONSTRUCCIÓN DEL OBJETO A PARTIR DE LA
SOCIOLOGÍA DEL SALARIADO DE PIERRE NAVILLE**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Jorge García López

Bajo la dirección del doctor:
Carlos Prieto Rodríguez

Madrid, 2006

- **ISBN: 978-84-669-2956-1**



UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID.

FACULTAD DE CC. POLÍTICAS Y SOCIOLOGÍA
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA I
(CAMBIO SOCIAL)

TESIS DOCTORAL

EL TRABAJO COMO RELACIÓN SOCIAL

**Una problematización del modo de construcción del objeto
a partir de la sociología del *salariado* de Pierre Naville**

Jorge García López

Director: Dr. D. Carlos Prieto Rodríguez

Madrid, 2005

A Roberto y a Andrés

INDICE:

AGRADECIMIENTOS	5
PRIMERA PARTE. UNA CRÍTICA DE LA SOCIOLOGÍA DEL TRABAJO.....	7
1. REPENSANDO LA CONSTRUCCIÓN SOCIOLÓGICA DE UN OBJETO DE ESTUDIO: EL TRABAJO.	8
1.1. Introducción.....	8
1.1.1. <i>Empirismo ingenuo y racionalismo científico</i>	22
1.1.2. <i>Trabajo científico y acción política</i>	33
1.2. Orden de la investigación y orden de la exposición	39
1.3. Dos formalizaciones alternativas para una sociología aplicada al trabajo.	48
2. LOS SUPUESTOS DE LA SOCIOLOGÍA DEL TRABAJO CLÁSICA	53
2.1. “Empresa” y “trabajo”: la Economía Política como telón de fondo.....	57
2.1.1. <i>La Escuela de Relaciones Humanas norteamericana</i>	60
2.1.2. <i>Taylor y la Organización Científica del Trabajo</i>	67
2.2. La Sociología del Trabajo humanista.....	76
2.3. La Sociología del Trabajo marxista	92
2.3.1. <i>Del “medio técnico” a la “clase”</i>	94
2.3.2. <i>La tendencia capitalista a la descualificación absoluta de los trabajadores</i>	99
2.3.3. <i>De la autonomía resistente a la autonomía ofensiva</i>	104
2.4. En el origen de la Sociología del Trabajo: Proudhon y Marx.	111
2.4.1. <i>División y maquinización del trabajo: la “filosofía de la miseria” según Proudhon</i>	113
2.4.2. <i>División y maquinización del trabajo: la “miseria de la filosofía” según Marx</i> ...	120
2.4.3. <i>El “marxismo” de la Sociología del Trabajo marxista</i>	125
2.5. El medio técnico y/o la clase: dos variantes de un mismo método de formalización.....	128
3. LAS PREVISIONES DE LA SOCIOLOGÍA DEL TRABAJO CONTEMPORÁNEA.....	137
3.1. El postfordismo y la recualificación de los trabajadores.....	140
3.1.1. <i>Nuevas pautas de racionalización industrial en las empresas postfordistas</i>	142
3.1.2. <i>Nuevos modelos de desarrollo industrial en los territorios: la especialización flexible</i>	153
3.1.3. <i>¿Qué postfordismos?</i>	159
3.2. Terciarización e inmaterialización post-industriales del trabajo.	177
3.2.1. <i>De la sociedad del trabajo a la sociedad de los servicios</i>	182
3.2.2. <i>De la sociedad del trabajo a la sociedad de la comunicación</i>	187
3.2.3. <i>¿Qué post-industrialismos?</i>	196
3.3. La persistencia del diagnóstico de la <i>alienación</i>	214
SEGUNDA PARTE. HACIA UNA PROPUESTA DE RECONSTRUCCIÓN DEL OBJETO: EL SALARIADO	227

4. UN RECORRIDO POR LA SOCIOLOGÍA DEL SALARIADO DE PIERRE NAVILLE	228
4.1. La automatización: unificación estructural del campo industrial y distribución móvil de la fuerza de trabajo.....	234
4.1.1. <i>La automatización: preliminares, hipótesis y estudios de caso</i>	236
4.1.2. <i>¿Hacia el automatismo social?</i>	249
4.1.3. <i>Informática, servicio y sector terciario</i>	258
4.2. Normatización del contrato de trabajo y socialización del salario.....	270
4.2.1. <i>La vida de trabajo</i>	273
4.2.2. <i>La cualificación</i>	281
4.3. Automatización, salario social, cualificación y Primera Formalización	293
4.3.1. <i>Naville frente a Friedmann: maquinización y división del trabajo</i>	296
4.3.2. <i>Cualificación: artesanado y salariado</i>	301
4.3.3. <i>Sincronía y diacronía</i>	308
5. TEMPORALIDAD Y MEDIDA: EL TRABAJO COMO RELACIÓN SOCIAL.	318
5.1. Teoría de la forma valor de las relaciones sociales	324
5.2. La Sociología del Trabajo en Marx según Naville.....	339
5.2.1. <i>Trabajo frente a praxis</i>	343
5.2.2. <i>Trabajo abstracto y trabajo concreto</i>	346
5.2.3. <i>Trabajo y fuerza de trabajo</i>	351
5.2.4. <i>Trabajo productivo e improductivo; trabajo simple y trabajo complejo</i>	356
5.2.5. <i>Temporalidad, transformación del trabajo y no-trabajo</i>	360
5.3. De la teoría de la <i>relación salarial</i> a la sociología del <i>salariado</i>	368
6. DE LA SOCIOLOGÍA DEL TRABAJO A LA SOCIOLOGÍA DEL EMPLEO: ELEMENTOS PARA UN DEBATE	378
6.1. Los “empleos” de las sociologías <i>del empleo</i>	389
6.1.1. <i>Empleos y “relaciones sociales”</i>	392
6.1.2. <i>Los “mercados de trabajo” y sus dinámicas</i>	403
6.1.3. <i>El empleo como norma social</i>	415
6.2. Repertorios y diagnósticos disponibles ante el nuevo escenario salarial.....	442
6.2.1. <i>Los diagnósticos sobre la transformación: alienación y anomia</i>	444
6.2.2. <i>Algunos elementos para los otros diagnósticos posibles</i>	451
7. CONSIDERACIONES FINALES: A MODO DE CONCLUSIÓN	465
ANEXO: BREVE NOTA BIOGRÁFICA SOBRE PIERRE NAVILLE	495
BIBLIOGRAFÍA CITADA	500

AGRADECIMIENTOS.

Esta Tesis tuvo sus orígenes hace unos años, cuando, como becario de la UCM, documentándome por entonces en relación con la Sociología del Trabajo, la cualificación del trabajo y los discursos sindicales e institucionales sobre la formación permanente, me encontré por primera vez con *Travail et salariat* de Pierre Rolle. En ese momento, me impresionó el vasto alcance de sus implicaciones, que suponían una reinterpretación fundamental del concepto de trabajo que rompía con algunos de los supuestos centrales de la Sociología del Trabajo tradicional. Tal reinterpretación, como descubrí posteriormente, se ligaba a las investigaciones realizadas varias décadas atrás por Pierre Naville, investigaciones que se presentaban como un punto de partida ineludible para el tipo de sociología que se reivindicaba en la obra anterior.

En mi intento de reapropiarme de la sociología del *salariado* de Pierre Naville he tenido la fortuna de recibir el respaldo intelectual y moral de algunas personas. Me animaron a empezar este proyecto dos de mis profesores en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid, Roberto González-León y Andrés Bilbao Sentís, cuando ese proyecto aún era formalmente otra cosa: una crítica de la Sociología del Trabajo a partir de un análisis sobre los discursos y políticas sobre la formación permanente. En el Departamento de Sociología I (Cambio Social), bajo la dirección de Ramón Ramos, me beneficié durante tres años de un gran ambiente teórico general, así como de muchos e intensos debates.

Desarrollé más a fondo mis ideas durante dos estancias en París, en los Laboratorios *Travail et Mobilités* (CNRS) y *LADYSS* (CNRS), ambos ubicados en la Universidad de París X. Debo un especial agradecimiento a Pierre Rolle, que me ofreció un importante apoyo personal e intelectual, y me ayudó a corregir mi acercamiento a muchas de las cuestiones planteadas por Naville. También quisiera dar las gracias a Jean-Claude Combessie y Christine Maurin por su hospitalidad y por su apoyo en la revisión de algunos de los textos que, por entonces, trataba de hacer circular entre los colegas franceses.

Posteriormente, los primeros borradores de los distintos trabajos emprendidos para esta Tesis se presentaron públicamente en el marco del Taller de Relaciones Salariales, que se celebró ininterrumpidamente durante año y medio en la Escuela de Relaciones Laborales de la UCM. En la dirección, preparación y realización de dicho Taller tuve la suerte de contar con la colaboración y el apoyo de Carlos-Alberto Castillo Mendoza (colaboración y apoyo que se prolongaron más recientemente con la exhaustiva lectura y corrección de las versiones finales de la Tesis por lo que siempre le estaré agradecido), y los comentarios críticos —muy útiles— de Diego Palacios, Daniel Albarracín, Walter Actis, Juan Ignacio Castien, Pablo López y

Francisco Fernández, entre otros. Se me otorgó la infrecuente oportunidad de co-coordinar un Monográfico de la Revista de Relaciones Laborales, circunstancia que finalmente daría pie a un trabajo sostenido con Pablo Meseguer Gancedo, Alberto Riesco Sanz y Jorge Lago Blasco, por entonces, participantes en dicho Taller. Les estoy especialmente agradecido a los tres por los ingratos proyectos que han tenido a bien compartir conmigo durante estos últimos años y por el tiempo arañado para leer cuidadosamente los manuscritos originales. Sus sugerencias críticas han sido de gran ayuda.

Finalmente, la Universidad de Castilla la Mancha me proporcionó un contrato como Profesor Ayudante en la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de Ciudad Real, que me permitió empezar a rescribir aquellos borradores para convertirlos en este volumen.

Le debo mucho a los siguientes amigos por su compromiso con mi trabajo y, más generalmente, por su apoyo intelectual y moral: Margarita Barañano, Jose-Antonio Santiago, Miguel Ángel de Prada, Iñaki García Borrego, Antonio Baylos, Jose María Ordoñez, Germán Rodríguez, Fernan Chalmeta, Carlos Pereda, así como a María García, Raquel Águeda, Paloma Monleón, Marta Quezada, Óscar Fernández, Mikaela Pérez, Flor Cubas, Esther Lusa, Anabel Suso, Matilde Fernández-Cid, Pierre Bousseau, Nicholas Currie y Lady.

Le estoy particularmente agradecido a Juan José Castillo, que leyó tiempo atrás un largísimo borrador de un artículo titulado “Pierre Naville y la otra sociología del trabajo” y cuyos comentarios resultaron entonces tan útiles y estimulantes como generosos. También estoy agradecido a Enrique Martín Criado, Luis Enrique Alonso, Mika Akutsu y Mateo Alaluf por las discusiones y los debates puntuales compartidos a lo largo de estos años.

Le debo un especial agradecimiento a mi director, Carlos Prieto, que acompañó y respaldó este proyecto cuando se había quedado huérfano. He aprendido mucho de nuestras conversaciones.

Por último, deseo expresar mi infinita gratitud y afecto a Samuel García Pérez y Pilar López Tohá cuyo apoyo ha sido, durante mucho tiempo y de muchas maneras, material y emocionalmente, vital para este proyecto.

PRIMERA PARTE

UNA CRÍTICA DE LA SOCIOLOGÍA DEL TRABAJO

1. REPENSANDO LA CONSTRUCCIÓN SOCIOLÓGICA DE UN OBJETO DE ESTUDIO: EL TRABAJO.

1.1. Introducción.

La Sociología del Trabajo, una más dentro de las múltiples especialidades sociológicas que se han interesado por las realidades que conforman la industria, la empresa, la organización y/o el trabajo¹, se encuentra en crisis: tal parece ser uno de los diagnósticos recurrentes en torno al cual gran parte de los miembros de la especialidad convergen desde la década de 1990 del siglo pasado. “Crisis”², para algunos, o “cierto desdibujamiento de la Sociología del Trabajo como disciplina”³, para otros, cuyos síntomas se expresarían en, por un lado, la reiteración redundante de sus “hallazgos” y “conquistas” en todo lo relativo a la “construcción social” de los procesos de trabajo. Y, por el otro, en la fragmentación y la división de su objeto de estudio, tomado al asalto en los últimos decenios desde múltiples especialidades de las ciencias sociales. Especialidades que rivalizan con la Sociología del Trabajo a la hora de proponer marcos interpretativos y metodológicos pretendidamente aptos, también, para hacer sociología.

En el primer caso, la Sociología del Trabajo se ahogaría víctima de su propio éxito institucional: alimentada casi exclusivamente por los poderes públicos a escala europea, la investigación habría visto teledirigidos sus objetivos y problemáticas (*participación, consenso, confianza, autonomía responsable*) de manera unilateral hacia determinados ámbitos (*nuevos mundos productivos de excelencia, distritos industriales, sistemas complejos de producción, etc.*) eliminándose así, por defecto, otros posibles⁴. Más que reformular o replantear miradas y preguntas sobre “el trabajo realmente existente”, la investigación sociológica aplicada a la misma se habría visto impelida a cooperar con las instituciones en dar forma a las acciones y estrategias de los agentes sociales concernidos por ésta:

¹ Frente a sociología industrial, sociología de la empresa, sociología de las organizaciones y la sociología de las relaciones industriales, la Sociología del Trabajo “es la especialidad que más claramente se desarrolla, en la tradición francesa, como una crítica a la sociología industrial de origen americano, lo que le llevará (...) a tratar temas que ésta no se había planteado y a intentar construirse, de modo directo o indirecto, inspirándose en el pensamiento de Marx. En cualquier caso, se trata de una especialidad que ‘aborda el análisis de *cualquier tipo de actividad laboral* [todas las cursivas serán mías salvo indicación expresa], sea o no industrial’ (Castillo Castillo, 1976: 7).” (Castillo Mendoza, 1999: 52). Es a esta tradición sociológica a la que circunscribiremos nuestras reflexiones en esta Primera Parte.

² Castillo Alonso, 1994: 400.

³ Alonso, 1999:179.

⁴ Así, por ejemplo, para Juan José Castillo, “hemos llegado a preguntarnos hacia dónde va una Sociología del Trabajo que (...) [se] ‘muere de éxito’ al disolverse como conocimiento científico y pasar a ser sentido común compartido en cada sociedad” (Castillo Alonso, 1994: 409).

La repetición hasta la saciedad de que estamos ante “la emergencia de un nuevo paradigma del desarrollo económico que enfatiza los servicios, la producción flexible y el consumo personalizado”. Y la vía probatoria es el cruce de citas: “ya lo dijo fulano”, que a su vez remite al citador. Y todo el peso del argumento es, simplemente, que crecen “los servicios”. (...) algunos sociólogos del trabajo están utilizando estos mecanismos retóricos y argumentativos para *propiciar* un mejor futuro del trabajo a base de invocarlo, de mezclar descripción con prescripción, de *proponer* nuevos mundos que aún no existen pero si se invocan y repiten -aseguran- acabarán por hacerlo. (...) La investigación puede dirigirse *únicamente* a verificar si estamos en la vía de la “producción ligera”, si existen cada uno de los componentes/ingredientes de esa milagrosa sopa: un poco de equipos (semi)autónomos, un fondo de máquinas de control numérico, espolvoreado todo ello con *círculos de calidad*, y para que trabaje bien, hervirlo en un caldo de participación y gestión planificada de recursos humanos. La Sociología del Trabajo habría llegado así a perder su capacidad de explicar el mundo (al menos el del trabajo), dedicándose tan sólo a confirmar si existe o está en vías de desarrollo lo que las repeticiones ideológicas han convertido en inevitable, el único camino.⁵

Así, invitada a repetir planteamientos y formulaciones ya asumidos y consolidados durante las décadas de 1970 y 1980, aplicándolos una y otra vez, la especialidad estaría asistiendo a la relajación de su nervio científico, cediendo progresivamente más y más terreno a su operacionalización meramente ideológica: “se nos pide más persuadir, difundir, socializar, crear *consensos* que crear *conceptos*”⁶.

En el segundo caso, sería una transformación política, histórica, relativa a la gestión social del “trabajo”⁷, la que impulsaría una abusiva colonización del ámbito de estudio por conceptos, marcos teóricos y metodologías importados, por los propios sociólogos, de ámbitos económicos, ergonómicos, antropológicos, psicológicos e, inclusive, *manageriales*, con desigual fortuna:

[La] primera característica actual de la Sociología del Trabajo es (...) su *fragmentación*. La segunda, en la coyuntura presente, es, sin duda, la de ser una disciplina *asaltada* por otras disciplinas (...) autoimponiéndose problemáticas y puntos de partida, que se plantean como algo novedoso, contra la más trivial evidencia del conocimiento acumulado en sociología y otras ciencias sociales.⁸

En paralelo a la erosión ideológica de la relevancia social del “trabajo”, en sociedades “post-industriales” en las cuales, se dice, le habrían tomado ya su relevo, en tanto categoría sociológica central, la “comunicación”, los “servicios o cuidados” o las “identidades profesionales”, los sociólogos gustarían actualmente de sustituir el otrora “estudio pormenorizado

⁵ *Ibíd.*: 413, 412 [cursivas del autor].

⁶ *Ibíd.*

⁷ A lo largo de la Tesis Doctoral, cuando el término de trabajo aparezca entrecomillado (“trabajo”) referirá siempre al trabajo objeto de estudio de la Sociología del Trabajo, esto es, empleando las categorías marxianas de las que nos serviremos sobre todo en la Segunda Parte, al trabajo *concreto*. Cuando el mismo término aparezca sólo en cursiva (*trabajo*) se estará denotado con ello otro trabajo, el trabajo *abstracto*. El uso de esta distinción tipográfica no se hará de manera sistemática, sino estratégica, allí donde la necesidad de enfatizar, o la posibilidad de confusión, lo exijan.

⁸ *Ibíd.*: 402 [cursivas del autor].

del trabajo humano *en el interior de la fábrica*⁹ por “empleos”, “mercados de trabajo”, “profesiones” y/o “culturas de empresa”. Conceptualizaciones que en muchos casos permitirían una lábil penetración en la especialidad de los modelos teóricos propios de, por ejemplo, “las economías de los costes de transacción o de la escuela de la acción racional, o de la acción colectiva”¹⁰. De tal manera que la actual fragmentación de la Sociología del Trabajo (desgajada en una sociología de las “organizaciones”, de las “relaciones laborales”, de los “mercados de trabajo”, de los “empleos”, de las “tecnologías de la empresa”, etc.), se emparentaría directamente con la ofensiva ideológica contra la relevancia social y política del trabajador colectivo organizado en tanto agente social central en el devenir de las sociedades contemporáneas.

Para otros autores, ese mismo “desorden semántico”¹¹, esa “bruma conceptual”¹², presentaría un balance netamente positivo, merced a la desacralización o “laicización” de los debates que posibilitaría para los sociólogos¹³. Los significantes monosémicos del trabajo (el trabajo “asalariado”) se verían desbordados por la emergencia de “realidades” cada vez más amplias, confusas, heterogéneas, polisémicas (el trabajo “doméstico”, el trabajo “inmigrante”, el trabajo “autónomo”, el trabajo “voluntario”, el trabajo “en negro”, etc.). Sería entonces una transformación en el ámbito de las representaciones de los actores sociales el que impondría a los sociólogos la crisis de “su” trabajo¹⁴. Lo que vendría a demostrar que, por mucho que éstos se hayan o continúen empeñándose en ello, “el significado del trabajo y su evolución dependerán siempre tanto -más- de las relaciones entre *clases sociales* que de nuestros *debates científicos*”¹⁵.

Ahora bien, ambos tipos de diagnósticos ¿no presentan una característica común, que podríamos sintetizar, en términos coloquiales, con la expresión “echar balones fuera”? Pues, en ellos, la redundancia en los contenidos, y el arrinconamiento y fragmentación formales en el interior del campo sociológico adscritos a la susodicha crisis, remiten a transformaciones que se suceden en realidades consideradas como brutas, esto es, externas al discurso del sociólogo. Efectivamente, para el primero, un combate ideológico y político parecería desplegarse a escala social, enfrentando, las visiones del mundo de los defensores del libre mercado y la empresa con las propias de los trabajadores y sus representantes en torno a “[la] macha-

⁹ Alonso, 1999: 180.

¹⁰ Castillo Alonso, 1994: 402.

¹¹ Cf. Santos Ortega, 1995, 36.

¹² Cf. Prieto, 2003.

¹³ Cf. *Ibíd.*

¹⁴ Por ejemplo, para Miguelez y Prieto: “Es *el propio pensamiento social el que por su misma dinámica -si bien históricamente situada- ha abierto serias brechas en el modo tradicional de abordar la relación laboral*” (Miguelez y Prieto, 1999: XIX).

¹⁵ Prieto, 2003: 426.

cona e interminable ofensiva ideológica por ‘apantallar’ el trabajo, por hacer creer que no existe (...) [esto es, al] mito de la desaparición del trabajo y con él de la clase obrera”¹⁶. Releer la crisis de la especialidad a partir de esas “realidades”, ¿no nos permite metamorfosear en *vacilaciones, comodidades y servidumbres*, cualesquiera *impasses* y *dificultades* sociológicas por parte de los investigadores?:

Algunos sociólogos del trabajo (...) parecen dedicarse exclusivamente a escribir odas pastorales al trabajo *justo a tiempo*, componer serenatas nocturnas a la *implicación* del trabajo, sinfonías casi wagnerianas a la *flexibilidad*, o mozartianos *divertimenti* a la *producción ligera* o los *distritos industriales* de “alta” tecnología. Nada parece llamar su atención hacia aquellos que fueron, veinte años ha, temas centrales de su preocupación, cuando, atraídos por el fragor de la batalla, bajaron al campo de la *división capitalista del trabajo*, de la *descualificación*, del *sindicalismo de gestión*, de la *intensificación del trabajo*. Y que sin embargo aún existen como problemas planteados y abiertos¹⁷.

De esta manera, asumido un diagnóstico tal, las posibilidades de recuperación del nervio científico para la especialidad pasarían, paradójicamente, de forma implícita, por un rearme “ideológico” y “ético” de los sociólogos del trabajo en torno a las apuestas políticas fundacionales de su especialidad en Europa durante las décadas de 1950 y 1960. Esto es, la defensa del “punto de vista” de los propietarios del “trabajo”. Defensa política apuntalada *ideológica* y *éticamente*, que se presenta aquí, sin problema alguno aparente, como aval necesario y suficiente para la reivindicación de la pertinencia *teórica* actual de un determinado objeto de estudio, el “trabajo”:

La Sociología del Trabajo que tan *honrada* y concienzudamente analizó el trabajo y los modos de vida laborales, tiene un presente difícil, pero un futuro esperanzador y necesario en el arduo, pero imprescindible, papel de reconstruir el trabajo, pero no como objeto instrumental de la tecnología y la economía, ni, tampoco, como mito refulgente de una profecía política absoluta, sino simplemente como *sujeto social*.¹⁸

Bastaría entonces con buscar el “trabajo” que se nos vende como (irremisiblemente) perdido para, encontrándolo, recuperar su sociología y con ella los envites político-sociales tradicionales que le daban su sentido. Si en última instancia los *impasses* y *dificultades actuales* dependen de los *compromisos* y *voluntades* de los sociólogos, la rectificación siempre sería posible, resultando suficiente para empujar la disciplina “hacia delante” no ya una labor colectiva sino un mero agregado de exámenes de conciencia individuales a partir del cual relanzar las ideas-fuerza de la Sociología del Trabajo tradicional: *reclamar* la centralidad “para la idea de trabajo como contribución social”, *considerarlo* como “un elemento sociohumano además de un factor económico”, *rescatando* “la idea de trabajo como centro social, (...) la

¹⁶ Castillo Alonso, 1998: 149.

¹⁷ Castillo Alonso, 1994: 419 [cursivas del autor].

¹⁸ Alonso, 1999: 211.

idea misma de praxis humana como elemento central de creación de riqueza, de convivencia y de relaciones”¹⁹.

Sin embargo, ¿podemos lógicamente supeditar la pretensión de la recuperación del carácter científico de nuestra producción sociológica en presupuestos y aprioris extra-científicos (*consideraciones* éticas que avalan *rescates* ideológicos que apuntalan *reclamaciones* políticas) sin vaciar a la vez de significado dicho carácter para la sociología? Precisamente, la lectura optimista de esa misma crisis (la que la considera como la expresión natural de una explosión de representaciones sociales múltiples de las actividades sociales por parte de actores que ya no se dejarían comprender en sus quehaceres por la mirada “reductora” y “sacralizante” de los sociólogos del trabajo “asalariado”) no hace más que pasar a limpio esta tendencia, al cancelar de antemano cualquier posibilidad de que el sociólogo pueda decir algo más y/o distinto con sus “conceptos” que aquello que ya dicen los actores partiendo de sus “categorías”²⁰.

Dadas, pues, las aporías en las que se mueven esos diagnósticos habría, quizás, buenas razones para sospechar que existan profundas raíces, *internas a la propia especialidad*, para la persistencia de su crisis. Razones internas, esto es, ligadas a una debilidad en la construcción teórica de su tradicional objeto de estudio, el “trabajo”, tal es la hipótesis que se desarrollará en esta Tesis Doctoral. Santos Ortega nos ofrece, al respecto, una buena descripción de los rasgos esenciales en los que expresa dicho déficit:

Durante años, la sociología del trabajo se ha dedicado, primordialmente, a analizar el trabajo industrial, desentrañando cuáles eran las condiciones en que éste se ejecutaba, las variaciones en su organización y los efectos de éstas entre los trabajadores. Esta perspectiva, que ha llevado a algunos a definirla como “cerrada en el taller” (Michon y Segrestin 1993: 15) tiene bastantes limitaciones actualmente. Su problema esencial es que reduce la trascendencia que el trabajo, como relación social, tiene y lo restringe al ámbito estricto de la relación laboral. Esta concreción a la esfera de lo laboral impide el planteamiento de un programa de investigación más amplio en el cual el trabajo se integre como concepto fundamental de análisis de la vida económica.²¹

¹⁹ *Ibíd.*: 207.

²⁰ Así, por ejemplo, para Santos Ortega las *categorías* proyectadas por los *actores* sobre el trabajo, los “criterios a través de los cuales una actividad es designada como trabajo”, habrían mutado, poniendo así “en dificultades” al “modelo hegemónico” *conceptual* con el que los *científicos sociales* habrían venido analizando tradicionalmente el “trabajo”. Aquella primera mutación remitiría a la crisis de “una *ideología* y una *ética* que ensalzan la dedicación y la consagración del hombre al trabajo”, de “un trabajo” representado como un “deber moral”, una “obligación social” y un “modo de promoción personal”. Esa crisis es la que nos obligaría a los sociólogos a repensar nuestro modelo hegemónico de conceptualización del “trabajo”: presumiblemente el que lo convierte en “una prestación medible, intercambiable”, y hace de “la fuerza de trabajo (...) la mercancía central”. Para este modelo el “trabajo industrial” habría sido su “*imagen* arquetípica” (Santos Ortega, 1995: 51, 52). Sin embargo, trataremos de mostrar que de haberse producido en Sociología del Trabajo una tal conceptualización hegemónica (en términos de relaciones salariales o relaciones de empleo -lo cual no es en absoluto el caso, como veremos-) estaríamos ante una situación en la que, precisamente, el “trabajo” jamás podría ser asimilado con la imagen arquetípica del “trabajo industrial” (ver, más adelante, 1.5.).

²¹ *Ibíd.*: 13.

Así, dado que “la evolución de la sociología del trabajo está ligada a los cambios en las representaciones sobre su objeto[,] el trabajo”²², recordemos, al respecto, la primera definición en Europa de éste, su objeto de estudio, en el momento de su consagración institucional en Francia, en el *Traité de Sociologie du Travail*: “el estudio, en sus diversos aspectos, de todas las colectividades humanas que se constituyen *con motivo del trabajo*”²³; definición que se completa en el prólogo de la obra con: “de las reacciones que ejercen sobre ellas, en los diversos planos, las *actividades de trabajo* constantemente remodeladas por el progreso técnico, de las relaciones externas, entre ellas, e internas, de los individuos que las componen”²⁴. En otras palabras, partiendo de individuos relacionados en el interior de colectividades que, a su vez, se relacionan entre sí, la Sociología del Trabajo se encargaría del estudio de aquellas colectividades supuestas *como constituidas para, y que reaccionarían permanentemente a, las mutaciones sufridas por el “trabajo”*. Trabajo sinónimo aquí de *actividades de trabajo* cuyas transformaciones remitirían a su constante moldeado “por el progreso técnico”²⁵.

Esta primera definición del ámbito de estudio resulta sintomática. “Trabajar”, para estos sociólogos, era producir bienes y servicios para los demás y para sí, actuar con herramientas y materiales (físicos o culturales) en pos de la generación de utilidades o prestaciones, crear riqueza social; es en este sentido como el “trabajo” aparece en tanto que “común denominador y (...) condición de toda vida humana en sociedad”²⁶. El trabajo era aquí sinónimo de praxis, *de acción social, de actividad humana genérica*²⁷. Sin embargo, a pesar de la “evolución” de la especialidad, esta definición del objeto no sólo permanece vigente sino que es vuelta una y otra vez a redescubrir, adscribiéndola en numerosas ocasiones a una conquista de la comunidad científica internacional “actual” o a la mejor investigación “de vanguardia”, frente a la “resbaladiza” noción de “empleo”²⁸ o el “reductor” concepto de “trabajo asalariado”²⁹, su-

²² *Ibíd.*

²³ Cf. Friedmann, 1978a [1961]: 28.

²⁴ *Ibíd.*: 7.

²⁵ Resumiendo, pretendidamente, al Marx de *El Capital*, Friedmann subrayaba: “El trabajo es, *esencialmente*, a través de la técnica, la transformación que hace el hombre de la naturaleza que, a su vez, reacciona sobre el hombre modificándolo” (*Ibíd.*: 14.). A lo que, un poco más adelante, él agrega: “en esta interacción entre el hombre y su medio (más o menos natural) a través de la técnica parece residir, a fin de cuentas, *el elemento motor que explica la evolución o la revolución de las estructuras sociales*” (*Ibíd.*).

²⁶ Friedmann, 1978a [1961]: 13.

²⁷ Cuando Friedmann distingue “trabajo” y “acción” -“el trabajo, en la medida que implica una obligación, se distingue en muchos casos de la acción, que es libertad” (Friedmann, 1978a [1961]: 16)- lo hace en realidad entre determinados trabajos, históricamente específicos, y el trabajo en general: “el trabajo no es acción sino cuando expresa las tendencias profundas de una personalidad y la ayuda a realizarse” (*Ibíd.*). Aquel trabajo históricamente determinado es el trabajo industrial capitalista cuya característica principal es la enajenación entre el trabajador y su acción: “todo trabajo experimentado como algo ajeno por quien lo realiza es, en el sentido propio del término, un trabajo ‘enajenado’.” (*Ibíd.*: 17).

²⁸ Castillo Alonso, 1996: 18.

²⁹ Cf. Santos Ortega, 2003: 40.

puestos entonces como “viejos”³⁰:

Actualmente existe un relativo consenso en torno a algunos puntos que definen el nuevo carácter de la Sociología del Trabajo. En primer lugar, se considera el trabajo de forma mucho más amplia que la de una actividad necesariamente vinculada a la relación salarial con valor en el mercado. Ello significa que se contemplan también las *actividades* no asalariadas, como puede ser el autoempleo y/o aquellas que no están reguladas formalmente, como las que caen en la órbita de la economía informal. En segundo lugar, el concepto de trabajo incluye también *actividades* cuyo móvil escapa a las explicaciones económicas, como, por ejemplo, el trabajo voluntario por razones de solidaridad o el trabajo forzado en situaciones extremas, como puede darse en un campo de concentración. En tercer lugar, se revaloriza el trabajo en la esfera doméstica, dada su importancia en la esfera de la reproducción de la fuerza de trabajo y en las estrategias de supervivencia que pueden realizar las familias en épocas de crisis. (...) Hasta aproximadamente 1965, con escasas excepciones, los estudios sociológicos referidos al mundo del trabajo se concentraban en empresas industriales y, dentro de estas, en las situaciones y experiencias de los obreros masculinos.³¹

Efectivamente, *en la práctica*, la actividad implícitamente priorizada y, en consecuencia, analizada casi en exclusividad, por parte de la Sociología del Trabajo durante las décadas de 1950-1970, serán las acciones y actividades de los trabajadores *asalariados* (generalmente varones) empleados en la industria. Así, un acuerdo tácito contribuía a repartir otras actividades sociales en el seno de las academias siguiendo el hilo de las distribuciones ministeriales en el seno de los Estados: el “trabajo” de actores y artistas para la sociología de la “cultura”; el “trabajo” de médicos y enfermeras para la “sociología de la salud”; el “trabajo” de los profesores para la de “la educación”, el de científicos e investigadores para la de “la ciencia”; el “trabajo” doméstico para la sociología de “la familia” -o, más recientemente, para la sociología “del género”-, etc.

No obstante, no era (ni continua siendo), *en tanto que asalariado* como el trabajo era (y es) reivindicado como su objeto por parte de la Sociología del Trabajo sino *en tanto que actividad humana genérica*³². Nada impedía, desde un principio, que el método de análisis apli-

³⁰ Por ejemplo, las apelaciones a Ray Pahl (1988) – y de su tesis de la “diversidad de las formas de trabajo”, tesis que supone considerar como objeto de estudio “todas las formas de trabajo o actividad” (Prieto, 2003: 425); o a Richard Brown (1987) -acerca de cómo “el estudio del trabajo no puede ser restringido a las *actividades* incluidas en las relaciones sociales del empleo; el trabajo doméstico, el trabajo voluntario o el trabajo para la comunidad, todos ellos son ‘trabajo’.” (Castillo Alonso 1996: 22) - juegan en dicho sentido.

³¹ Finkel, 2006 [2004]: 411-12, 410.

³² La siguiente cita, relativa a las orientaciones principales y direcciones posibles de las investigaciones en materia de Sociología del Trabajo no pertenece ni a Ray Pahl, ni a Richard Brown, ni a Enzo Mingione: “*Toda colectividad de trabajo con ciertos rasgos mínimos de estabilidad (...) puede ser objeto de estudio para la sociología del trabajo: una empresa industrial lo mismo que un trasatlántico o una lancha de pesca, una gran explotación de agricultura intensiva o la finca de un pequeño agricultor donde trabajan algunos empleados con la familia del agricultor, una gran tienda de departamentos o un pequeño comercio que sólo emplea a algunos vendedores, un taller de artesano y la oficina de una delegación de policía, el equipo de un avión que se reconstituye a intervalos regulares en un línea aérea o el personal automotriz de los Ferrocarriles Nacionales*” (Friedmann, 1978a [1961]: 28). Si bien faltan los estudiantes, las amas de casa, los profesionales liberales, etc., tenemos ya abierto, desde 1961, un abanico potencial de “actividades” a analizar, (en negro, por cuenta propia, administrativas, etc.) bastante más amplio que el “obrero industrial asalariado”. Y, unas páginas más atrás, ya se sumaban los servicios al indicarse cómo “en el siglo XX, el hombre en el trabajo no es siempre, y hasta lo es cada vez menos, en el sentido clásico del término, un *homo faber*. (...) Definición parcial del trabajo, decíamos. (...) Las actividades del

cado, a partir de dicha conceptualización del objeto, sobre las actividades de los trabajadores asalariados industriales pudiese exportarse a otras (¿no aplican las amas de casa unas herramientas sobre unos materiales en pos de la generación de bienes y servicios de utilidad social probada?; ¿no lo hacen estudiantes y profesores, médicos, actores, artistas, científicos, etc.?)³³. Ahora bien, además, *el trabajo asalariado comprendido como actividad, como acción social*, es, en muchas ocasiones, lo mismo que “trabajar” supone para aquellos que trabajan a cambio de un salario *a la hora de fundar sus demandas y reivindicaciones*: “no se me paga por lo que valgo, no se me valora por lo que *hago*”. En consecuencia, cuando son *también* los propios trabajadores asalariados (más del 80% de la población) los que fundamentan tan a menudo sus luchas, como propietarios legales de sus fuerzas de trabajo, en la reivindicación del reconocimiento de sus “trabajos” en tanto que praxis o acciones laborales humanas, ¿estamos seguros que la representación *hegemónica* del trabajo se resuelve y agota fundamentalmente en su carácter *salarial y/o mercantil*?³⁴

Podemos, entonces, preguntarnos acerca de si la verosimilitud que presentan los diagnósticos precedentes en torno a la crisis de la especialidad no remite, en buena medida, a los *efectos sociales* generados por este déficit teórico relativo a la construcción de su objeto de estudio. En primer lugar, si la Sociología del Trabajo ha podido ver progresivamente cómo sus ámbitos de investigación y sus problemáticas le resultan tan fácilmente delimitables desde el exterior, desde instancias políticas y sociales, ¿no podría deberse a la tenue distancia conquistada hasta la fecha entre las categorías de sentido común aplicadas por los agentes a sus realidades laborales y las categorías sociológicas tradicionalmente aplicadas por los sociólogos del trabajo a esas mismas realidades? En el momento del apogeo político e institucional de las organizaciones obreras, el que los envites sociológicos y sindicales se solapasen entre sí, suponiendo los primeros una mera traducción formal al lenguaje académico de los supuestos apriorísticos que fundaban las estrategias de los segundos, pasaba por constituir una de las se-

hombre no son necesariamente rurales o industriales. No consisten solamente en actividades de transformación. Las actividades clásicamente llamadas terciarias (...) comprenden trabajos que escapan (...) a [esa] definición” (Ibíd.: 14).

³³ La posibilidad de esta extensión, como veremos, no ha esperado a las décadas de 1980 y 1990 para producirse: ya Alain Touraine, en 1965, con su sociología “accionalista”, por un lado, y los *operaistas* italianos en la década de 1970, con su “obrero social” y su “sociedad fábrica”, por el otro, habían dado pasos significativos al respecto.

³⁴ Frente al supuesto que atribuye a la ciencia económica el patrimonio y monopolio de la reflexión y la formalización de las relaciones de intercambio en términos *salariales*, convirtiendo simultáneamente todos los resultados de dichas reflexiones y formalizaciones en una “ideología”, cabría recordar a modo de ejemplo paradigmático, con Juan José Castillo, el parecer de Jaques Delors (y por ende de la retórica que ha venido avalando buena parte de las políticas implementadas por la UE en los últimos decenios): “Jaques Delors lo había expresado en 1980 también con la amplitud necesaria para poder comprender los fenómenos (...) de integrar tiempo de vida y tiempo de trabajo en un solo movimiento cognoscitivo: ‘pensamos el trabajo *como toda forma de actividad que permite transformar la naturaleza en bienes y servicios útiles, o crear relaciones interpersonales o sociales más ricas*’ [Delors, J. (1980): “La révolution du temps choisi” en *Échanges et Projets* -página 21-]” (Castillo Alonso, 1996: 19).

ñas de identidad de la especialidad en Europa (partir del punto de vista “del trabajo”) en contraste con sus homólogos norteamericanos (partir del punto de vista “de la empresa”). Sería entonces esta misma tendencia, consistente en desarrollar las problemáticas, sus construcciones teóricas y sus aproximaciones metodológicas, *en los mismos espacios y tiempos en las que son vividas por los actores*, la que empezaría a suponer un problema cuando las relaciones de fuerza entre los actores cambian y con ellas, el contenido de los “envites” sociales previos, asumidos entonces por la especialidad como propios, como los directamente constitutivos de sus problemáticas tradicionales.

En segundo lugar, si la disciplina se ha encontrado progresivamente cuarteada, merced a la colonización de su ámbito tradicional de investigación por conceptos, teorizaciones y metodologías extrañas a su historia y bagaje, seguramente ese mismo isomorfismo trabado entre el “trabajo” dado por supuesto por los investigadores y el “trabajo” en el que reposaban las estrategias de determinados actores sociales, ¿no habría visto mermados, con la transformación de estos últimos, sus ámbitos de influencia, su relevancia política y social? En paralelo, emergería una incapacidad, cada vez más contrastable, para dar cuenta a partir de dichas categorías, deudoras, como señala Prieto³⁵, del punto de vista y la posición ocupada *por aquellos actores*, de las lógicas sociales que están actualmente socavando tanto las modalidades previas de visibilidad social como los márgenes de acción institucionales que les caracterizaban. Desde este punto de vista los relevos teóricos y conceptuales, la reconstrucción de las problemáticas tradicionales a partir de nuevas coordenadas, no sólo resulta comprensible sino que se vuelve inexcusable. El problema real inscrito en dichos relevos remitiría entonces a la autoconciencia ganada en ellos, o con ellos, acerca de las razones últimas de su misma necesidad *sociológica* actual: la derivada de la incapacidad *explicativa* a medio plazo, que finalmente ha resultado acompañar el éxito *performativo* a corto, de la construcción teórica tradicional de su objeto de estudio por parte de la Sociología del Trabajo.

En otras palabras, la problematización que se articulará en esta Tesis no apunta a que estemos ante una mera vacilación *ideológica* que estuviese instigando a los sociólogos anteriormente “comprometidos” con los intereses de la “clase obrera”, a suavizar políticamente sus fundamentos, pasando de pensar el mundo laboral en términos de *autonomía, condiciones de trabajo o alienación* a, por ejemplo, los de *desafiliación, condiciones de empleo y anomia*. Más bien todo lo contrario. Que “del trabajo como elemento central en la ciudadanía, del trabajo como elemento enriquecedor para la colectividad social, del trabajo como conquista de las luchas sociales, en suma, como derecho colectivo humano, [hayamos] pasado al concepto

³⁵ Cf. Prieto, 2003.

mucho más económico, mucho más primitivo de empleo”³⁶, sólo constituiría un problema para la sociología si dicha reconceptualización viniese de nuevo avalada, *únicamente*, por las mismas razones políticas y sociales (que no “socio-lógicas”) que previamente apuntalaban la pertinencia del “trabajo”: influir política e ideológicamente apoyándose en las prenociones y el sentido común aplicado ahora por nuevos actores sociales emergentes sobre la realidad laboral circundante. Del Movimiento Obrero y los sindicatos de clase operantes sobre los “procesos de trabajo” pasaríamos entonces a alinear nuestras problemáticas con alguna de las propias a los actores sociales (familias, comunidades étnicas, colectivos profesionales, agrupaciones patronales) e institucionales (centros formativos, órganos de gobierno local y regional, ministerios de economía, trabajo y políticas sociales) que actúan sobre los “mercados de trabajo”, atendiendo únicamente al pretendido poder históricamente ganado por estos actores en la formulación de los nuevos “envites” sociales ligados hoy públicamente al mundo laboral³⁷.

El problema de fondo, aquel que empuja actualmente la necesidad de la apertura conceptual y teórica de las sociologías aplicadas a la dilucidación de los procesos y lógicas sociales que regulan hoy los ámbitos laborales, ¿no sería muy posible que remitiese, cuando menos *también*, a déficits teórico-conceptuales previos que pudieran y mereciesen ser tratados en términos exclusivamente sociológicos, esto es, científicos? Esencialmente, según nuestra hipótesis, a aquellos acumulados por la *exclusión* del *trabajo* mismo de la teorización; exclusión operada merced a la fundación de una especialidad científica que lo ha venido *presuponiendo*:

La sociología del trabajo podría designar así al conjunto de las observaciones y reflexiones que, refiriéndose todas al trabajo como su principio constitutivo, lo descartan del análisis. (...) De hecho, a la inversa de lo que anuncia, Friedmann *no analiza a los grupos constituidos a la ocasión del trabajo, sino al trabajo mismo, tal y como se expresa a través de los acuerdos entre individuos*. Según él, el desarrollo de la actividad productiva a lo largo de los años da cuenta de las figuras sucesivas del taller, de las colectividades que verificamos en las empresas, e incluso de los cambios que subsisten a los regímenes sociales. *Tal interpretación del trabajo se encierra en el trabajo, lo explica a partir de sí mismo y, en consecuencia, se fuerza a definir una forma canónica a la cual todas las demás se refieren*, forma canónica que será el artesanado. La producción, unidad indisociable de individuos, operaciones y entes técnicos, es presupuesta y sus relaciones con el régimen económico y social rotos.³⁸

Esta hipótesis presenta una ventaja considerable respecto de los diagnósticos meramente contextuales que venimos criticando: la salida del túnel sería pensable desde aquí en términos no ya de un rearme ético e ideológico por parte de cada uno sino de la posibilidad y necesidad

³⁶ Alonso, 1999: 197.

³⁷ Desgraciadamente, tal y como hemos apuntado y como tendremos ocasión de desarrollar a fondo posteriormente, en el Capítulo 7, los relevos teóricos y conceptuales operados a partir de dichas importaciones adolecen en buena medida, precisamente, de este problema.

³⁸ Rolle, 1988: 20.

de una labor colectiva de reconstrucción de los principios teóricos y conceptuales mismos de la especialidad, partiendo de una auto-crítica de las debilidades relativas a los fundamentos epistemológicos que los habían venido soportando.

Esta labor colectiva, por otra parte, resulta congruente con una determinada visión (la más realista, a mi entender) acerca del papel que pueden jugar la sociología y la investigación social en relación con los procesos políticos de emancipación social: *contribuir a redimensionar, ampliándolas, las miradas de los actores sobre los propios límites de sus actuaciones, al volver explícito el funcionamiento de las reglas de juego que las configuran*. Los aprioris de carácter ontológico desde los que, demasiado a menudo, los sociólogos hemos pretendido conquistar, de un solo golpe, un marchamo “transformador” para nuestros productos al alinearlos incondicionalmente con las demandas, aspiraciones y estrategias de los actores considerados como portadores “en sí” de las transformaciones sociales deseables y posibles, siempre han presentado como corolario el riesgo de reducción de la sociología a mera ingeniería social aplicada sobre problemáticas y envites implícitamente asumidos como dados. Es decir, problemáticas y envites, los propios a determinadas posiciones sociales, no-problematizados teóricamente, ni reconstruidos sociológicamente. El potencial emancipador del pensamiento sociológico se ve así, en la práctica, constreñido en gran medida (y a pesar de las intenciones de los investigadores), al condenarse a sí mismo a funcionar como mero instrumento auxiliar para jugadas de jugadores en torno a juegos y objetivos cuyas posibilidades y condiciones de transformación resultarían siempre opacas. Ahora bien, el problema de aumentar las probabilidades de *ganar posiciones en un juego* ¿es el mismo problema que el de contar con alguna probabilidad de *cambiar de juego*? Si bien las urgencias sociales y políticas propias de una acción social a desarrollar necesariamente en tiempo real obliga a priorizar, para los actores, el primer conjunto de problemas, la teoría sociológica no puede, al respecto, deshacerse no obstante del segundo, sin comprometer a la vez sus posibilidades heurísticas, explicativas, respecto del mundo social. Volveremos, más adelante (en el punto 1.3.), con estas cuestiones.

Frente a una aproximación que nos llevaría inmediatamente desde la experiencia al conocimiento como la que acabamos de cuestionar, esta Tesis Doctoral se plantea, pues, como objetivo fundamental, proponer una *tesis* alternativa relativa a la construcción del objeto de estudio: el *trabajo* podría ser construido teóricamente, no como reflejando una realidad empírica, la acción humana genérica, sino como formalizando abstractamente ciertos esquemas de inteligibilidad a aplicar sobre prácticas y comportamientos *socialmente determinados*. Socialmente determinados, precisamente, en tanto *constituidos, modelados y medidos en el curso de intercambios, repartos y movi­lidades que se despliegan a lo largo y ancho de toda la estructura*

social, agrupando y diferenciando el conjunto de los tiempos sociales de sus miembros. Por lo que dichos comportamientos y prácticas no podrían ser sociológicamente analizados si no es atendiendo a las *relaciones sociales* en las que nuestro discurso les haga, eventualmente, entrar.

Esta *tesis*, en esta su enunciación más sencilla, que el *trabajo* debería ser construido sociológicamente en términos de relaciones sociales, podría parecer, a la par demasiado *simple*, por aparentemente obvia, y demasiado *ambiciosa*, por comprometer virtualmente al conjunto de los conocimientos sociológicos aplicados al estudio de las actividades laborales. Pues ¿qué sociólogo dedicado al mundo laboral no estaría de acuerdo, de entrada, en que su ámbito de estudio implica, comprende, necesariamente un análisis de las “relaciones sociales” que se despliegan “en” -“en torno a”, “en relación con”, etc.- su objeto de estudio? Y, en segundo lugar, dado el consenso precedente en torno a la necesidad del empleo de dicho término, ¿cómo pretender testar críticamente el conjunto de los usos efectivos que los sociólogos aplicados en ámbitos laborales pudieran estar haciendo del mismo sin arriesgarse, a la par, a mutilar y reducir la complejidad y riqueza de los marcos teóricos y analíticos aplicados, y de los resultados conquistados por y gracias a ellos?

Presentada de este modo, por el momento de forma sucinta y preliminar, su aparente simplicidad puede resultar engañosa. Resulta evidente que casi todas las aproximaciones sociológicas al “trabajo”, tanto como a la “empresa” o al “mercado de trabajo”, incorporan explícitamente en algún momento el término de “relaciones sociales”. No obstante, ¿no resulta igualmente obvio que por detrás de la convergencia formal en la utilización de una misma categoría, son diferentes tipos de “relaciones sociales” las que se están poniendo en juego en cada caso? El concepto encuentra únicamente su significado en la trama discursiva que lo liga a otros, formando entre ellos y con ellos sistema. Así, si bien es cierto que el título de esta Tesis Doctoral es “El trabajo como relación social” también podría haber sido “Propuesta de redefinición teórica del concepto de trabajo a través de un método relacionista y temporalista: implicaciones teóricas en base a una crítica de la formalización operada por la Sociología del Trabajo tradicional”; o, peor aún si cabe, “Déficits teóricos subyacentes a la conceptualización empirista y mentalista del trabajo de la Sociología del Trabajo contemporánea y su problematización en base a una sociología del *salariado*: la contribución de Pierre Naville al debate sobre el estatuto epistemológico del trabajo”.

Ambas alternativas de denominación para esta Tesis ofrecen indirectamente algunas pistas en relación con las respuestas al aparente reduccionismo en el que me podría estar arriesgando a incurrir. Primera: se trata aquí de cuestionar categorías, marcos teóricos y principios operatorios ligados a los análisis y no de una enmienda a la totalidad de lo planteado

desde los mismos. Segunda: estamos partiendo de que dichas categorías, métodos y principios no son tantas como autores han trabajado, e investigaciones se han generado, en las especialidades a interpelar.

Así, en el ámbito de las sociologías aplicadas al mundo laboral y, en concreto, en el ámbito de la Sociología del Trabajo, sería posible que las diferentes formalizaciones subyacentes tras la consideración de unas u otras de esas “relaciones sociales” presentasen elementos comunes lo bastante generalizados y persistentes como para que su consideración y consiguiente crítica no resultaran ni baladíes ni parciales.

Concédaseme de momento el beneficio de la duda y convengamos en la posibilidad de que una gran cantidad (significativa en cualquier caso) de investigaciones y análisis relativos al mundo laboral compartiesen, por ejemplo, los siguientes rasgos: a) que las formalizaciones al uso relativas al objeto de estudio sean supuestas como aplicándose sobre realidades que les pre-existirían (el “trabajo”); b) que las “relaciones sociales” entre los términos o elementos considerados (trabajador/trabajo; operador/tarea) sean entonces asumidas como dadas y analizadas en el instante, en el momento de su puesta en conexión; aplicando ambos principios, c) que el sociólogo localizase sus problemáticas en un tiempo lineal, el tiempo mismo del desarrollo de la investigación, esto es, el tiempo de la experiencia individual de los procesos sociales, y las describiese en el mismo vocabulario que los actores por él considerados; y, finalmente, d) que se apele a instancias supuestas como simultáneamente presentes tanto en los ámbitos analizados (la máquina, las relaciones de poder en los procesos de trabajo, las estrategias de los actores) como en el conjunto de lo social para la explicación de las mutaciones en curso. La tendencia inscrita en este tipo de aproximaciones ¿no sería entonces, a la hora de la investigación, la de “una descripción para cada fenómeno” y, a la hora de la interpretación y/o la explicación, “cada descripción en su casilla y Dios (el desarrollo científico-técnico, la lucha de clases, la cultura, etc.) en la de todas”?

En ese caso, sería la aceptación de dichos supuestos y, particularmente, del primero de ellos, el que liga *directamente* el concepto de trabajo del sociólogo, su objeto, con realidades empíricas, por ejemplo cualquier situación de producción humana de bienes y servicios para los demás, la que reclamaría la heterogeneidad e incommensurabilidad consustanciales a los resultados por ella generados, como una “conquista” sociológica. Sólo si comulgamos con una apreciación tal de las ciencias sociales, según la cual toda simplificación que conduzca a generalizaciones revisables, objetivables y contrastables sería imposible (e indeseable), la reformulación de dicho tipo de aproximación teórica podría ser considerada a priori como una

“mutilación” de una variedad necesaria e inevitable³⁹.

Ahora bien, en todo caso, con la crítica teórica de estos supuestos, con la explicitación de los límites que implicasen, no nos veríamos necesariamente obligados a afirmar que las observaciones y descripciones sobre, por ejemplo, la reunión en el instante de un trabajador con su “trabajo”, careciesen de todo valor sociológico. Más bien, simplemente, se trataría de cuestionar el hecho de que esas configuraciones se expliquen solas o permitan entender, en sí y por sí mismas, *el sentido y la dirección de sus transformaciones*. Ésta es precisamente la temática en la que se inscribiría la problematización del objeto de estudio presentada anteriormente:

El investigador de campo (...) pone a funcionar, durante un período forzosamente limitado y en un sector cuidadosamente identificado, un dispositivo que selecciona y ordena los datos significativos. Por lo tanto, el sociólogo no se interesa, por ejemplo, por tal empresa, descrita en tal momento, aquella en la que ha podido efectuar su investigación, sino por la empresa en sí misma, como elemento figurado de una forma social dada. Espera entonces poder identificar las regularidades que sobrepasan el instante y el lugar en el que han sido descritas. ¿Sobre qué reposa esta hipótesis? Sobre una concepción previa de la sociedad referida, concepción que permite al investigador localizar su propia actividad en el espacio y el tiempo colectivos. (...)

No podríamos darle un sentido a las investigaciones rigurosas de campo si ese sentido no les preexistiese. La investigación no puede hacer nada más que corregir las concepciones primeras que la han motivado y volverlas más o menos probables.⁴⁰

Esta breve reflexión es importante: señala implícitamente la diferencia entre el objeto “formal” (tal sector, tal empresa, tales conflictos, etc.) y el objeto “real” o “sustantivo” de la investigación. Objeto que, se quiera o no, supone e implica una construcción teórica previa, de carácter hipotético, ligada con la especificidad socio-histórica de los conflictos, los actores y los procesos sociales generales que los instituyen como tales. Condición *sine qua non* para

³⁹ “El trabajo asalariado es actualmente la forma mayoritaria en que se desarrolla *la actividad laboral* de las personas. La vulgarización del uso del término *empleo* por *trabajo*, la permanente confusión semántica entre ellos es, hasta cierto punto, comprensible. Sin embargo, dicha confusión no puede ser mantenida por las ciencias sociales, que han de intentar aclarar dudas y proponer definiciones tentativas que den cuenta del porqué de lo escudizado de este objeto de estudio, de las causas de [esa] confusión (...) y de las nuevas tendencias que, a pesar de su peso, tal vez menor, ponen en cuestión el monopolio del modelo de trabajo asalariado” (Santos Ortega, 1995: 40). Aquí todo sucede como si la utilidad sociológica del concepto fuera supuesta por Santos Ortega como derivando, esencialmente, de su capacidad para expresar lo más fielmente posible la variedad y heterogeneidad *concretas* de las situaciones *particulares*, esto es, -en las propias palabras de autor- de las “*actividades laborales*”: el atributo o adjetivo “salarial” aplicado a dichas *actividades* ya no bastaría para agotar su realidad tal y como es percibida y sentida por los actores. No es, sin embargo, el “trabajo” *en tanto que trabajo asalariado* sino el trabajo *en tanto que praxis o acción social* el objeto de estudio *dominante* cuya persistencia en la especialidad deberíamos interrogar. No obstante, de haber sido el trabajo asalariado sistemáticamente empleado y teorizado por los sociólogos del trabajo, ¿acaso habría podido pretender expresar lo más fielmente posible la variedad concreta de las actividades alguna vez? Como Finkel: “En realidad todos los conceptos que usamos para interpretar el mundo social, y el mundo del trabajo en particular, tienen un considerable grado de precariedad cuando se generalizan de forma inflacionaria y funcionan como estereotipo. Sin embargo, de ello no debe derivarse que la teorización sea inútil, con lo cual caeríamos en un empirismo casuístico que no conduce a nada. *Los conceptos son útiles si, (...) se especifica el grado de abstracción y el grado de agregación con que nos movemos*” (Finkel, 1996 [1994]: 137).

⁴⁰ Rolle, 1998: 172, 173.

que los resultados arrojados por nuestros análisis se coloquen en situación de permitirnos hacer hablar a nuestro sector, empresa, conflictos o actores particulares de algo más que de sí mismos en aquel específico momento en el que, como investigadores, les hemos observado y analizado. Esto es, para que nos permitan alguna *previsión* en relación con los sentidos y direcciones *probables* de los procesos analizados.

Así, podríamos, de entrada, considerar a la Sociología del Trabajo como la etiqueta con la que se clasifican un conjunto de discursos descriptivos, analíticos y explicativos de procesos, formas y estructuras sociales *en movimiento*. Su caracterización, sin embargo, no puede depender solamente de su objeto (el “trabajo”) puesto que otras disciplinas lo hacen también suyo: la economía, la filosofía, la historia o la psicología⁴¹. En este sentido, para definir el ámbito de la Sociología del Trabajo habría que recurrir simultáneamente al método: concretamente, a las modalidades de la construcción teórica del objeto por el método y viceversa, es decir, a un determinado modo de formalización.

1.1.1. Empirismo ingenuo y racionalismo científico.

Hasta aquí he tratado de presentar el alcance y la significación de esta apuesta, *una interrogación sobre la construcción del objeto de estudio de la Sociología del Trabajo*, contrastándola con los diagnósticos más usuales relativos a la crisis actual de la especialidad. Es necesario ahora profundizar en la *gravedad* de ese déficit característico, tal y como trataremos de demostrar a lo largo de esta Tesis, de la Sociología del Trabajo, presentando los que, a mi entender, resultan principios epistemológicos básicos relativos a unas ciencias sociales instaladas ya irreversiblemente en una epistemología constructivista. Permítaseme, para ello, empezar tomándole prestado a un behaviorista skinneriano de origen catalán una analogía astronómica:

Si pidiésemos a la primera persona que nos encontramos que nos describiese lo que se puede ver en el cielo, probablemente nos respondiera: “el Sol, la Luna y las estrellas”. En efecto, aparentemente, éstas son las tres categorías de objetos celestes sobre los cuales todo el mundo estaría de acuerdo. Sin embargo, esta categorización es completamente errónea. En primer lugar, el Sol no es una categoría en sí, puesto que no es más que una estrella (matinal, cierto; pero estrella al fin y al cabo); por otro lado, entre lo que llamamos “estrellas” hay, evidentemente, estrellas, pero también, planetas (Venus, Marte, etc.). Y también podríamos recordar que la Luna no es más que un satélite que gira alrededor de un planeta, los planetas siendo, de alguna forma, los satélites del sol, que es una estrella como las demás. Estrellas y satélites podrían por tanto, en última instancia, bastar para categorizar lo que vemos en el cielo si se considerase la Luna como el satélite de un satélite.

En resumen, la simple categorización en tres elementos iniciales esconde una realidad muy dife-

⁴¹ Tal era, sin embargo, la pretensión de Friedmann: el trabajo se podría “examinar (...) como auxiliados por una cámara, desde ángulos sucesivos y diferentes: pero se tratará, en cada caso *del mismo fenómeno humano global*” (Friedmann (1978a [1961]): 18).

rente, no directamente accesible a las apariencias, y que pide una conceptualización del universo mucho más elaborada (y adecuada) que la generada por las simples apariencias. Señalemos de paso que el hecho de saber que el Sol es una estrella no nos impide verlo como lo ven las personas que no lo saben; lo que ha cambiado no es la *percepción* sensorial del objeto, sino su *conceptualización*. El ejemplo precedente constituye una ilustración, más o menos conseguida, de lo que se llama *el error categorial*, es decir, un proceso erróneo de atribución de un elemento a una categoría. Este fenómeno es usual, no solamente en la vida cotidiana, sino también en las ciencias jóvenes, en un momento de su evolución en el que se encuentran todavía prisioneras de las apariencias, de las teorías del “sentido común” y en el que las conceptualizaciones más elaboradas no han sido aún generadas.⁴²

Mi hipótesis es que éste es precisamente el caso de buena parte de la Sociología del Trabajo y que su concepto mismo de trabajo es un arquetipo de ello. La idea que los sociólogos del trabajo se han hecho en general del trabajo ¿sería asimilable a la que consiste en crear una categoría específica para el sol cuando este pertenece a la categoría de las estrellas? Tal lo parece al menos cuando el trabajo lo remitimos, explícita o implícitamente, a la producción de bienes y servicios para la comunidad, esto es, a la acción o a la praxis social humana. Nos basta entonces con localizar a un operador actuando sobre un material, por medio de determinadas herramientas, con vistas a obtención de un producto o un servicio dirigido a la satisfacción de determinadas necesidades sociales, para encontrarnos frente al aparentemente indiscutible objeto primero de nuestra especialidad. Nuestro referente se conectaría así con una realidad sensible de la que extraería su dosis de realismo científico. Esa realidad fenoménica legitimaría el concepto de trabajo para el análisis empírico, descriptivo; concepto desplegable entonces, a continuación, con vistas a armar las explicaciones, en tanto que “realización humana, realización social, como elemento de la riqueza social y de solidaridad comunitaria”⁴³.

La concepción de la ciencia y la labor científica subyacente tras esta aproximación al objeto de estudio, aproximación que supone su experiencia como una esencia uniforme, se caracterizaría entonces, *simultáneamente*, por su empirismo y por su idealismo. El empirismo estaría operando en la medida en la que la uniformidad y/o completud del objeto a analizar se liga a la especificidad sensible del fenómeno. El idealismo cuando la misma uniformidad presupuesta se pretende constatar, también, en razón de su impermeabilidad a la razón. Así, “tanto en la aceptación como en el rechazo, el ser empírico forma un bloque absoluto”⁴⁴. Esta aproximación era, precisamente, la denunciada por Gaston Bachelard como la propia de cierta metodología científicista del siglo XIX: la “ciencia para filósofos”, la “ciencia experimental de las instrucciones ministeriales: pensad, medid, contad, desconfiad de lo abstracto, de la re-

⁴² Freixa i Baqué, 2002: 1-2.

⁴³ Alonso, 1999: 181.

⁴⁴ Bachelard, 1989: 13.

gla; ligad los espíritus jóvenes a lo concreto, al hecho. Ver para comprender, este es el ideal de esta extraña pedagogía”⁴⁵. Tan extraña que ese mismo “ver para comprender” se completaba con un “ver para comprender hasta qué punto la comprensión es imposible”, cuando menos aquella que pretendiese un amplio nivel de validez; la comprensión posible sólo podría ser la subjetiva, la personal, la contingente:

Si un filósofo habla del conocimiento, lo quiere directo, inmediato, intuitivo. Se acaba convirtiendo a la ingenuidad en una virtud, en un método. Toma cuerpo el juego de palabras de un gran poeta que quita una letra *n* a la palabra *connaissance* (conocimiento) para sugerir que el verdadero conocimiento es ya un *co-naissance* (co-nacimiento). Y se profesa que el primer despertar se hace a plena luz, que el espíritu posee una lucidez innata. (...) Y la filosofía contemporánea es así una borrachera de personalidad, una borrachera de originalidad. Y esta originalidad pretende ser radical, arraigada en el propio ser, afirma una existencia concreta, crea un existencialismo inmediato. (...) La conciencia es un laboratorio individual, un laboratorio innato. Es un terreno abandonado a los existencialismos. Cada cual tiene el suyo, cada cual encuentra su gloria en su singularidad.⁴⁶

La Sociología del Trabajo que se da su trabajo como un objeto a la vez “construido” y, simultáneamente, referido a realidades dadas, sensibles y evidentes, ¿no nos ofrece un ejemplo paradigmático de esa misma oscilación entre el empirismo y el idealismo que acabamos de ver denunciar a Bachelard como el propio de la filosofía existencialista de la ciencia del siglo XIX? Las invocaciones metodológicas a “bajar al terreno”, a “ensuciarse las manos” con la misma grasa que mancha las de los operarios, a acumular descripciones y datos concretos acerca de las situaciones de trabajo efectivas, a aislar por tanto dichas situaciones buscando la instrucción directa a través de la actividad laboral misma, en lo que ésta presenta de único y original, se combinan aquí muy a menudo con una vocación anti-racionalista que corre, tan sólo aparentemente, en un sentido opuesto; esto es, levantar acta de la imposibilidad de las otras especialidades “científicas” ligadas al análisis de nuestro fenómeno (la economía, en primer lugar, pero también, la psico-fisiología, la ergonomía, las relaciones humanas, etc.) para dar cuenta de la realidad última del mismo en términos formalizables. Así, la misma aproximación que se reclama científica en razón a la homogeneidad sensible adscrita a su objeto de estudio puede pretenderse, simultáneamente, antídoto contra cualesquiera “veleidades” científicas de explicación ligadas con los mismos fenómenos. Veamos un breve ejemplo paradigmático de lo expuesto, una “propuesta” para la recuperación del nervio investigador en la especialidad en dos fases, precedida por un título que no podría haber resultado mejor escogido, “*El trabajo objeto y objetivo oscuro*”:

Nuestra primera propuesta es, podría afirmarse, realista: hay que identificar, *ver*, lo que está obviamente al alcance de nuestros ojos, en lo inmediato. Pero no es, obviamente, sólo eso. Un se-

⁴⁵ *Ibíd.*: 14.

⁴⁶ *Ibíd.*: 19-20.

gundo frente requiere una construcción y elaboración teórica más sofisticada, a la vez que ha de incluir, necesariamente, a los actores sociales, sus vivencias, sus experiencias, sus *saberes* propios sobre aquello que hacen.⁴⁷

La cita expresa el convencimiento de muchos sociólogos del trabajo convencidos aún hoy de que para conocer la realidad social basta con salir del despacho, con ir a ver, con sumergirse, en la realidad de ese “trabajo”: el *trabajo-objeto* requeriría, en primer lugar, *ver* lo que tenemos delante, plegarse a, e imbuirse en, *lo inmediato*. El *objetivo-oscuro*, por su parte, reclama del saber científico su auto-reconocimiento en tanto que mero saber *entre saberes*. De esta manera, además, se justifica la labor de los sociólogos del trabajo en contraste con la de los economistas. Estos últimos pretenderían acceder a sus objetos por medio de construcciones abstractas, de encadenamientos, de razonamientos, y considerarían la realidad como siempre mediada, imposible de pensar de entrada, e incluida en un sistema más o menos axiomatizado. Por su parte, la sociología describiría fielmente la experiencia de los actores y modelaría *a partir de ella* sus propios conceptos y sus esquemas.

Así, el “trabajo”, objeto de estudio del sociólogo, es *implícitamente* supuesto como remitiendo al mismo “trabajo” tal y como éste es también espontáneamente percibido por los individuos concernidos por la necesidad social de intercambiar sus capacidades de trabajo contra una participación en la riqueza social general. Entre la *representación* que el actor se hace de “su trabajo” y la *representación* que el sociólogo puede hacerse de ese mismo “trabajo” habría una diferencia *de grado* pero no *de orden*, ya que ambas remitirían, en definitiva, a significados, a entidades mentales adscritas a los objetos concretos denotados por ellas, cuya certeza última reposaría siempre en la unidad presupuesta entre lo subjetivo y lo objetivo (el fenómeno sensible). El sociólogo, acumulando las *representaciones* de múltiples actores sobre *el mismo fenómeno*, sólo puede contribuir a completar la visión parcial de uno o varios actores particulares haciéndoles partícipes de las de los demás. ¿Qué presuponer entonces de aquellas agrupaciones, colectividades y envites sociales respectivamente conformadas y dirimidos “en torno” a él? Que los colectivos y envites dilucidados en y por la investigación no podrán por menos que superponerse y confundirse con las representaciones que los actores se hacen de su propia realidad como tales actores, de los objetivos y de las estrategias que, para ellos, animan sus actuaciones en todo lo relativo a dicho “trabajo”.

“Los actores luchan por abrirse paso en [la] jungla [del futuro], encontrar un espejo que no les devuelva una imagen en la que no se reconocen [y] no [lo] hayan en la plétora de ‘sabios’”⁴⁸: se trata, pues, de proporcionar a los actores un espejo en el cual puedan encontrar

⁴⁷ Castillo Alonso, 1998: 163.

⁴⁸ *Ibíd.*: 170.

“reflejada” la imagen que de sí mismos y “su trabajo” tienen. Aquí, bajo el pretexto de querer ser empírica en oposición al formalismo económico, la sociología ¿no correría por su parte el riesgo de convertirse en prisionera de formalismos no percibidos? Precisamente, uno de los resultados probables de esta huida hacia delante sería que los investigadores acaben tomando como datos, como observaciones, la verificación de presupuestos no controlados: los dictados por el sentido común aplicado por los actores a su objeto. Así, si la sociología no toma, de hecho, conciencia de que construye ella misma sus propios fenómenos, ¿cómo podría conseguir alguna vez ordenarlos de forma contrastable, revisable y acumulativa?

Esos empirismos/idealismos serían los propios de una visión de la labor científica que supone a la ciencia *veraz* por sus objetos e *hipotética* por las relaciones que establece entre ellos. Desde dicha perspectiva nos bastaría con hablar de un objeto identificable desde y por la experiencia inmediata del mundo social para poder considerarnos “objetivos”. Ahora bien, retomando de nuevo los planteamientos de Bachelard, en nuestra primera elección, “el objeto nos elige más a nosotros que nosotros a él y lo que tomamos por pensamientos fundamentales sobre el mundo a menudo son confidencias sobre la juventud de nuestro espíritu”⁴⁹. En otras palabras, la aproximación primera al objeto es siempre una aproximación sobredeterminada por toda una serie de factores que deben ser sometidos a una crítica y un escrutinio sistemáticos. Pues de lo contrario corremos riesgo, pretendiendo dar cuenta del fenómeno, de acabar no hablando más que de nosotros mismos, expresando indirectamente, y en exclusividad, los condicionamientos propios de la particular “atalaya” social desde la que nuestra visión sobre el mismo se ha desplegado.

Bachelard concluye con la necesidad de la aceptación del siguiente postulado epistemológico: “el objeto no puede designarse de inmediato como ‘objetivo’; dicho de otro modo, una marcha hacia el objeto no es inicialmente objetiva. Hay que aceptar una verdadera ruptura entre el conocimiento sensible y el conocimiento científico”⁵⁰. De hecho, plantea este autor, la objetividad científica sólo es posible si antes se ha roto con ese objeto inmediato, si se ha “rehusado a la seducción” de la primera elección, si se han “detenido y contradicho” los pensamientos que nacen de esa primera observación. El dato inmediato no es ni un juez, ni un testimonio sino un acusado “al que tarde o temprano se condena por mentir. El conocimiento científico es siempre la reforma de una ilusión”⁵¹.

Así, toda objetividad debidamente verificada va a desmentir, en algún aspecto, los resultados de ese primer contacto con el objeto: “no hay verdad sin error rectificado”⁵². Esta modi-

⁴⁹ *Ibíd.*: 147.

⁵⁰ Bachelard, 1993 [1948]: 282.

⁵¹ Bachelard, 1989: 16.

⁵² Bachelard, 1993 [1948]: 281.

ficación en la dirección del proceso de objetivación viene a decirnos que el problema de la veracidad de una doctrina no deriva de la realidad fenoménica de su objeto, sino que, por el contrario, se debe juzgar dicha realidad en función de una *organización del pensamiento* que ya ha dado pruebas de su valor *lógico*. Dicho de otro modo: “lo que actualmente es hipotético es *nuestro* fenómeno; ya que nuestro contacto inmediato con la realidad sólo es un dato confuso, provisional, convencional, y ese contacto fenomenológico reclama inventario y clasificación”⁵³.

Así que, si lo *hipotético* es el fenómeno, los efectos de *veracidad* propios de la labor científica dependen, no del objeto, sino de las *relaciones lógicamente organizadas* entre los fenómenos. El fenómeno a analizar por la ciencia lo es siempre en tanto que *producto de una problemática* previa: “una problemática antecedente a cualquier experiencia que se quiera *instructiva*, una problemática que se basa, antes de precisarse, sobre una duda específica, sobre una duda *específica por el objeto de conocimiento*”⁵⁴. Volvamos, por un momento, a las analogías astronómicas:

Sólo cuando Cristóbal Colón descubrió América, la Tierra convencida de que era redonda se pudo por fin a dar vueltas. Entonces se detuvo la rotación de los cielos, las estrellas fijas se convirtieron -durante los cuatro siglos que esperaron a Einstein- en señales de un espacio absoluto. Y todo porque un barco se marchó en dirección contraria hacia el país de las especias. Era necesario que el hecho de la rotación de la Tierra se convirtiera en un pensamiento racional, un pensamiento que se aplicase en terrenos distintos para que fueran destruidas todas las pruebas de la inmovilidad de la Tierra encontradas en la experiencia común. De este modo los hechos se encadenan tanto más sólidamente por cuanto están implicados en una red de *razones*. Los hechos heteróclitos reciben su estatuto de hechos *científicos* por su encadenamiento, concebido racionalmente. El girar de la tierra es antes una *idea* que un *hecho*. Este hecho no tiene, en un principio, ningún rasgo empírico. Hay que colocarlo en el lugar que le corresponde en un *terreno racional de ideas* para poder afirmarlo. Hay que comprenderlo para aprehenderlo.⁵⁵

Efectivamente, es la reflexión teórica la que da un sentido al fenómeno inicial. A partir de ella los *conceptos* expresan entonces *determinadas relaciones entre fenómenos*, esto es, nuestros objetos de estudio se encuentran reconstruidos relacionamente pudiendo dar lugar a “una *serie orgánica* de investigaciones, [a] una perspectiva racional de experiencias”⁵⁶. A falta de una problemática teóricamente formulada, un hecho limitado a una constatación corre el riesgo de ser mal comprendido. Consecuentemente, la distinción fundamental entre el empirismo ingenuo y el racionalismo científico reside en que para este último sus “objetos” (y las conceptualizaciones adecuadas a los mismos) serían necesariamente, siempre, el *producto*, el *resultado*, de una construcción de carácter teórico, discursiva, abstracta:

⁵³ *Ibíd.*

⁵⁴ *Ibíd.*: 154.

⁵⁵ *Ibíd.*: 33.

⁵⁶ *Ibíd.*

Para el espíritu científico, todo fenómeno es un momento del pensamiento teórico, un estadio en el pensamiento discursivo, un resultado preparado. Es más producido que inducido. El espíritu científico no puede satisfacerse ligando pura y simplemente los elementos descriptivos de un fenómeno con una sustancia sin esfuerzo alguno de jerarquía, sin determinación precisa y detallada de las relaciones con los demás objetos.⁵⁷

Este planteamiento relativo al modo científico de proceder nos muestra que la “cientificidad” reside en los particulares *efectos de sentido* que se producen por un discurso a la hora de tratar con la realidad. Efectos de sentido que implican entonces, a la hora de su reconocimiento en tanto tales, de la aceptación de *dos postulados*: (1) una *ruptura* epistemológica entre el conocimiento inmediato, sensible, y el conocimiento científico, que necesita de una crítica permanente de las preconociones dictadas por el sentido común sobre los fenómenos; y, (2) la asunción de una *anterioridad lógica* de las relaciones abstractas y discursivas, de carácter teórico, entre los fenómenos considerados, con vistas a la producción sistemática de los conceptos adecuados para la expresión de las mismas, así como para el diseño (la *problemática*) de una serie orgánica de investigaciones y experiencias de carácter probatorio.

El primer postulado, la “ruptura”, ha sido en ocasiones movilizado (particularmente desde su traducción althusseriana en los años setenta) como suponiendo la posibilidad de la demarcación entre un “antes” y un “después” en lo relativo al proceder científico: ciertas operaciones metodológicas asegurarían así al analista la demarcación de un punto de “no retorno” frente a un sentido común ideológico con el que se “rompería” definitivamente. Esta *no* es, a mi juicio, la cuestión que Bachelard está planteando. Más bien, en sus obras, este postulado se subordina al segundo, al carácter construido de toda problemática científica digna de tal nombre, el cual abre el marco de reflexión epistemológico donde el primero encuentra su lugar y su función⁵⁸: hace falta darse los medios para concebir el conocimiento científico y su historia en términos de un *sistema productivo*. En este marco, espléndidamente desarrollado por Eliseo Verón en *La semiosis social* (1987), la pregunta acerca de la diferencia entre ciencia e ideología no puede por menos que carecer de sentido alguno:

⁵⁷ Bachelard, 1993 [1948]: 121.

⁵⁸ El planteamiento de Bachelard, en lo relativo a la necesaria “ruptura” con las preconociones de sentido común, se ha convertido en nuestro país en un lugar, a su vez, “común” para los sociólogos en general y los sociólogos del trabajo en particular, esto es, en una cita protocolaria a situar en los prolegómenos de estudios y ensayos dirigida esencialmente a fustigar la presencia en el campo de ciertos tópicos pretendidamente ligados a la “cultura dominante”: los incrustados, por ejemplo, en cierta sociología “de aeropuerto” (el fin del trabajo, el advenimiento de nuevos modelos productivos, etc.). Su divulgación ha venido de la mano de la obra de Pierre Bourdieu y Jean-Claude Passeron, *El oficio del sociólogo* (Cf. Bourdieu y Passeron, 1976). Así, por ejemplo, *El trabajo del sociólogo* de Juan José Castillo, inspira directamente su título en dicha obra (Cf. Castillo Alonso, 1993). Desde estas lecturas, el único sentido común a exorcizar sería el sentido común adscrito a la “cultura” o “ideología” dominante. Menos usual resulta encontrarse con una elaboración sistemática y coherente de la proposición que acabamos de desarrollar como el correlato necesario de la anterior: la simultaneidad de la construcción lógico-relacional de la problemática teórica respecto de los fenómenos observados, por la cual, el método y sus objetos se definen mutuamente. Si aquí he tratado estas posiciones epistemológicas en torno, principalmente, a los trabajos de Bachelard es, también, merced a lo extendido de dicha presencia formal.

La noción de “ciencia” o de “actividad científica” designa un conjunto de instituciones y de sistemas de acciones y de normas (lo que llamaremos un sistema productivo), que se encuentra en el interior de lo social. Es por ello que la noción de ciencia puede ser asociada a un tipo de discurso: el reconocido socialmente como producido por estas instituciones. Se puede hablar entonces, en un nivel puramente descriptivo, del “discurso científico”, como de un tipo de discurso cuyas propiedades deben ser examinadas. En cambio, *no existe, hablando con propiedad, algo que sea el “discurso ideológico”*. (...) Lo ideológico no es el nombre de un tipo de discurso (ni aún en un nivel descriptivo), sino *el nombre de una dimensión presente en todos los discursos producidos en el interior de una formación social, en la medida en que el hecho de ser producidos en esta formación social ha dejado sus “huellas” en el discurso*.⁵⁹

La “ruptura epistemológica” remite aquí a un *efecto de sentido* por medio del cual se instaaura, en relación con un dominio determinado de lo real, lo que se llama el “conocimiento científico”; puede tener lugar en el interior de un cierto tipo de discurso (el de la ciencia), discurso que permanece, no obstante, *determinado ideológicamente en el nivel de sus condiciones de producción*. Ese efecto de sentido propio del “conocimiento científico” se produce cuando un discurso que describe un dominio de lo real “se tematiza a sí mismo, precisamente, como estando sometido a condiciones de producción determinadas”⁶⁰. Se trata, pues, de la instauración de “un *desdoblamiento* en las relaciones del discurso con lo extra-discursivo”⁶¹: la científicidad no es más que la explicitación de la relación que el discurso instaaura en su conexión con lo real. Por el contrario, el efecto de sentido que se puede llamar ideológico es precisamente la anulación de la posibilidad de dicho desdoblamiento: “bajo el efecto ideológico, el discurso aparece como teniendo una relación directa, simple y lineal, con lo real; dicho de otra forma: aparece como siendo el único discurso posible sobre su objeto, como si fuese absoluto”⁶². *La exhibición de su carácter ideológico* se nos revela entonces como una condición esencial para la producción del efecto de científicidad de un discurso, aquello que, por lo tanto, lo convierte en evaluable en el ámbito de la ciencia:

Lo que hace que un discurso que se supone describe lo real sea un discurso científico no es una pretendida ausencia de ideología. Lo ideológico está siempre necesariamente presente en el discurso de la ciencia: está presente en la medida en que este último, como todo discurso, está sometido a condiciones de producción determinadas. *La distinción entre la científicidad y el efecto ideológico es un asunto de reconocimiento y no de producción*. Lo que hace de un discurso un discurso científico es la neutralización del efecto ideológico como resultado de la relación que el discurso establece con sus relaciones con lo real, desdoblamiento que define el efecto de científicidad. Por lo tanto, este desdoblamiento no implica en absoluto un “desprendimiento” del discurso en relación con lo ideológico; instaaura una relación con sus relaciones con lo real, el discurso *no* se libera de no sé qué “prisión” a la que habría estado sometido hasta ese momento, puesto que este desdoblamiento no es otra cosa que la puesta en evidencia, por el discurso, de su sujeción a determinadas condiciones de producción.⁶³

⁵⁹ Verón, 1987: 17.

⁶⁰ *Ibíd.*: 22.

⁶¹ *Ibíd* [cursivas del autor].

⁶² *Ibíd.*: 22, 23.

⁶³ Verón, 1996: 25.

Todo discurso, incluido el científico, es en algún nivel de sus efectos de sentido, ideológico: la “ruptura” no instaura un punto de no-retorno sino *un proceso sin fin*. Proceso por el cual un discurso que problematiza ciertas condiciones de (su) producción en un momento *x* puede ser, en un momento *y*, interpelado en tanto que incorporando ciertos supuestos *apriorísticos* no explicitados en lo relativo a la relación, por él instaurada, con su ámbito de enunciación.

Que todo objeto de la ciencia es un objeto construido quiere decir que la producción del objeto de conocimiento pasa por el dispositivo discursivo que lo define y lo constituye en cuanto tal; o, en otras palabras: “afirmar el carácter construido del objeto científico implica reconocer que éste es inseparable del dispositivo que permite observarlo”⁶⁴. Desde aquí los empirismos e idealismos que hemos venido discutiendo deberían ser reformulados. Por un lado, habría de cuidarse de pensar que el objeto es una pura creación discursiva: la discursividad científica, por el contrario, define *necesariamente* su objeto como exterior al discurso que lo constituye⁶⁵. El segundo error, inverso y complementario del anterior, consiste en suponer que es el objeto el que determina el discurso, que este último se limita a reflejar pasivamente las propiedades de un fenómeno situado “más allá” del discurso⁶⁶. En definitiva: “la mayor dificultad de la investigación sociológica reside en esto: que *su objeto es siempre otro que aquel que se observa efectivamente o se somete a experimentación*. El investigador reúne el uno y el otro de estos objetos formulando una teoría: práctica paradójica, ya que uno de estos objetos

⁶⁴ *Ibíd.*: 223.

⁶⁵ Así, según Verón, los objetos de ciencia no son nunca “puras creaciones discursivas” porque la discursividad referencial de la ciencia no es más que la descripción del *modo de acceso* al objeto: “El conjunto de operaciones discursivas que podemos llamar la *referenciación* es siempre centrífugo, implica siempre un reenvío a un ‘más allá’ del discurso. Desde el punto de vista de la referenciación, el discurso sólo describe un *programa*: el programa de lo que hay que *hacer* para que el objeto se vuelva visible y exhiba la o las propiedades que le atribuye el discurso, siendo esa visibilidad, además, las más de las veces indirecta: por medidas sobre un instrumento, por el trazado de una curva, por efectos de tal o cual tipo, cuya explicación exige atribuir tales o cuales propiedades al objeto. Considero que esta descripción de la referenciación es válida para cualquier discursividad, ya se trate de física o de sociología. El objeto se construye por medio de una descripción de las condiciones bajo las cuales cualquier sujeto que haya seguido el programa de operaciones indicado puede verificar tal o cual propiedad del objeto. El objeto mismo es localizado en el ‘más allá’ del discurso, donde se desenvuelve el hacer que, por hipótesis, lleva al resultado especificado (la verificación de la o las propiedades postuladas por la teoría)” (Verón, 1987: 214 [cursivas del autor]).

⁶⁶ Este error sería el del positivismo: “Consiste en pensar que la objetividad funda la referenciación, cuando en verdad es lo contrario: [la] referenciación, cuyos mecanismos son los de la red interdiscursiva de la ciencia y cuyo soporte es el de las instituciones científicas, determina la posibilidad de la objetividad. Se puede conservar la concepción que dice que la ‘verdad’ de la referenciación consiste en la coincidencia entre una aserción y el ‘estado de las cosas’ que describe, a condición de comprender: 1) que esta relación no es jamás, en el caso de la verdad científica, una relación entre dos términos; ella se apoya enteramente sobre la red, compuesta por terceridades, de la discursividad científica; 2) que las operaciones referenciales del discurso científico no se limitan a describir simplemente ‘estados de cosas’, sino a un *hacer* complejo, inseparable de la referenciación, que define las condiciones de acceso al ‘estado de cosas’. En consecuencia, si se puede decir (con razón) que el discurso científico *produce* sus objetos, lo hace en la medida en que, sin él, no habría acceso a dichos objetos” (Verón, 1987: 214 [cursivas del autor]).

no es directamente cognoscible”⁶⁷.

La ciencia no empieza por escoger un ámbito de fenómenos o hechos específicos que constituirían el ámbito de actuación de los métodos que ella va a poner a prueba, objeto que pre-existiría a la aplicación de dichos métodos. La distinción entre el hecho a constatar y el método a ajustarle no presenta sentido alguno: los hechos son, desde un principio, hechos contruidos⁶⁸. Lo cual supone *tratar los diferentes lenguajes implicados en unas y otras construcciones de los científicos sociales como hipótesis sobre el objeto y no como su traducción directa, esto es, como vocabularios que le describirían más o menos fielmente*. Las indicaciones epistemológicas de Bachelard pueden, en este sentido, relacionarse directamente con lo que se ha llamado el *giro lingüístico* de la filosofía del siglo XX, con el paso a un *paradigma lingüístico* que deja atrás los paradigmas ontológicos de la filosofía griega y del paradigma mentalista de la filosofía moderna. Lo que distingue al giro lingüístico es, en primer lugar, la tesis de que sólo es posible dar cuenta del conjunto de fenómenos complejos que llamamos pensamiento dando cuenta del lenguaje⁶⁹. En segundo lugar, se abandona la idea tradicional de que “la relación semiótica fundamental es la configurada por el modelo designativo de relación entre un nombre o término singular con lo nombrado”⁷⁰: la unidad mínima de designación ya no es el nombre, sino el discurso en el que se integra (el enunciado como unidad semántica, o el acto de habla como unidad pragmática). En tercer lugar, la pregunta semántica fundamental puede formularse como “qué significa *entender* una expresión lingüística de una forma determinada. La pregunta por la forma semántica da paso, por tanto, a una reflexión relativa a los presupuestos de la comprensión o del entendimiento lingüístico, que fuerzan a superar la concepción instrumentalista del lenguaje”⁷¹.

La *transformación semiótica* de la filosofía trascendental fue inaugurada por Charles Sanders Peirce a finales del siglo XIX y comienzos del XX. Peirce fue uno de los primeros

⁶⁷ Rolle, 1991: 171.

⁶⁸ Como señala Narciso Pizarro, “*el objeto y el método de toda ciencia son la misma cosa, (...) la distinción entre uno y otro es formal e incluso pedagógica, pero no substantiva. (...) todo conocimiento científico auténtico es el resultado de un proceso en el que los tres aspectos mencionados, lo teórico, lo empírico y lo práctico (o técnico) están íntima y continuamente ligados. La relación entre esos tres aspectos consiste en un continuo ir y venir entre uno y otro: establecer hechos teóricamente relevantes mediante la investigación empírica, esbozar y construir teorías de los hechos, actuar sobre la realidad guiados por el conocimiento teórico y empírico que tenemos de ella, y descubrir en la resistencia que opone a nuestros designios la adecuación o inadecuación, siempre relativa, de conocimientos teóricos y empíricos a esta realidad -siempre horizonte-, cuya irreductible diferencia respecto al puro pensar y al puro querer nos es [precisamente] impuesta por esa resistencia*” (Pizarro, 1981: 5).

⁶⁹ La verdad reposa sobre una cierta universalidad del pensamiento, y no sobre su independencia en relación con el pensamiento: “La realidad es independiente, por necesidad, no del pensamiento en general, sino de lo que usted o yo o un número finito cualquiera de hombres pueda pensar de ella (...). Si usted dice que tal objeto existe en forma completamente independiente del hecho de ser pensado, sus palabras están desprovistas de sentido” (Peirce, 1978 [1878]: 8).

⁷⁰ Corredor, 1999: 48.

⁷¹ *Ibíd.*

autores en atacar los conceptos de “representación”, “idea” y “razón” utilizados por todos los epistemólogos que habían buscado en las entidades mentales, en el flujo de los puros datos de los sentidos, un fundamento para la ciencia. El problema de cómo interpretar el estatus de lo real y de lo existente es transpuesto por Peirce al dominio de la *producción del sentido*. Lo que implicaba que todo conocimiento es discursivo en su misma constitución: ni existe conocimiento que no esté mediado por los conocimientos que le han precedido; ni existen proposiciones fundamentales que puedan valer como principio, de una vez por todas, sin estar fundadas en otras proposiciones; ni existen tampoco elementos últimos de la percepción inmediatamente ciertos, independientemente de nuestras interpretaciones. En su estudio de la lógica de la investigación intentó mostrar que “no hay ningún juicio de observación pura sin razonamiento” y corrigió la idea de que todo lo que conocemos, el objeto real, sea una *representación* de la cosa en sí, sustituyéndola por el principio de que la realidad es únicamente el objeto de la opinión final a la que conduciría una investigación suficiente⁷². La verdad no es más que el resultado de la investigación y no su materia prima.

El sujeto del proceso de producción de sentido científico es una comunidad ilimitada de experimentación, relativa a un intercambio perceptivo con la naturaleza, que es *al mismo tiempo*, necesariamente, una comunidad ilimitada de intercambios interpretativos. Lo importante aquí es que el primero, el proceso perceptivo, se integra siempre *discursivamente* en el segundo, en el intercambio interpretativo: aquel sólo resulta posible en el curso de procesos de aprendizaje y revisión de enunciados o teorías problematizadas en éste. Sólo en estos contextos de problematización de un conocimiento previamente elaborado, la idea de una realidad independiente del lenguaje⁷³ y un conocimiento cognoscitivamente válido entran en juego como fundados en un “hábito”, que es al mismo tiempo, un “interpretante final”⁷⁴: “lo social

⁷² Así: “Lo real es aquello sobre lo que más tarde o más temprano debería desembocar finalmente la información y el razonamiento; lo que, en consecuencia, es independiente de las extravagancias del yo y del tú. El verdadero origen de la realidad muestra que esta concepción implica esencialmente la noción de una COMUNIDAD, sin límites precisos, capaz de un crecimiento definido de conocimientos” (Peirce, 1931-1958: 311).

⁷³ Como señala Verón, para Peirce, “es preciso afirmar a la vez que hay una ‘realidad’ cuyo ser no depende de nuestras representaciones y que la noción misma de realidad es inseparable de su producción en el interior de la semiosis [de la producción de sentido]; es decir, que sin semiosis no habría real ni existentes. (...) el signo no sólo representa a su objeto de una cierta manera; también representa su propia relación con el objeto: contiene, de alguna manera, una representación de segundo grado, una representación de la relación entre la representación y su objeto. ¿De dónde viene esa segunda representación? *Es impuesta a cada signo particular por el funcionamiento de la semiosis*: es precisamente, en este sentido, que se puede decir que el objeto determina el signo, pues del hecho de que el signo representa siempre su objeto de una cierta manera se sigue que *el objeto desborda el signo*: un signo dado, o un conjunto de signos, no puede representar ‘el todo’ del objeto. Esta representación de segundo grado debe necesariamente, en consecuencia, representar el objeto como independiente del signo” (Verón, 1987: 116, 118-19 [cursivas del autor]).

⁷⁴ Hábito que no es otra cosa diferente a lo que, más tarde, los sociólogos llamarán la acción social: “El hábito formado deliberadamente por el análisis de sí mismo -debido a que se formó con el auxilio de los ejercicios que lo alimentan- es la definición viviente, el interpretante lógico verdadero y final (...) ¿cómo podría describirse un hábito sino describiendo el género de acción al que dará nacimiento, prescribiendo claramente las condiciones y el móvil?” (Peirce, 1978 [1878]: 136-37).

aparece así como el fundamento último de la realidad y, al mismo tiempo, como el fundamento último de la verdad”⁷⁵. Objetividad y verdad del conocimiento dejan así de ser considerados los productos de un sujeto trascendental para pasar a ser considerados los resultados de la actividad *lingüísticamente mediada* de una comunidad de investigadores-intérpretes, en principio, ilimitada.

Las indicaciones de Bachelard relacionadas con el *giro lingüístico* abierto por el pragmatismo de Peirce nos invitarían, pues, en todo momento a recurrir, necesariamente, a lo abstracto para estudiar mejor la materia humana. *Pretensión explicativa*, dirigida a romper con el círculo de las ‘explicaciones’ puramente taxonómicas; *construcción del objeto*, en ruptura con la conciencia ingenua de la actividad de lenguaje; *papel crucial de la construcción de un metalenguaje* como correlato de la construcción del objeto; *importancia central de la cuestión del observador y de las condiciones de observación*⁷⁶: se trataría siempre de someter la observación a la lógica de una formalización la cual, no obstante, no puede presentar otra fuente ni otra autoridad que la experiencia. La objetividad científica vendría entonces dada por situaciones en las que los fenómenos serían captados a través de marcos *explícitos*, en donde el empirismo se encontraría *organizado* en torno a una aproximación que debería ser, necesariamente, susceptible, a su vez, de ser *cuestionada* a lo largo de la investigación. Dicho de otra forma, para que los hechos señalados resulten significativos resultaría imprescindible, simultáneamente a su *designación* misma, explicitar las condiciones, consecuencias y relaciones que los han hecho *discursivamente* posibles. La sociología estaría obligada a justificar de antemano sus fundamentos, sus principios de partida y sus métodos. La objetividad, así comprendida, no puede por menos que oponerse a un empirismo que decidiría *de entrada* los marcos en los que opera el investigador, marcos que no resultasen cuestionados en y por la investigación. Pues la ciencia no es el saber, sino *la organización* de los saberes adquiridos por los grupos humanos en su intento de explorar, utilizar y controlar el universo tanto social como físico, con vistas a su crecimiento y su transmisión: no supone un *resultado acabado* sino un *movimiento perpetuo*⁷⁷. Saberes que se elaboran en el curso del intercambio de experiencias y de la combinación de las acciones humanas que conforman la totalidad de la vida colectiva.

1.1.2. Trabajo científico y acción política.

El pensamiento científico y el lenguaje forman un mismo y único territorio, y aprender a

⁷⁵ Verón, 1987: 119.

⁷⁶ Cf. *Ibíd.*: 225.

⁷⁷ Cf. Rolle, 1996.

hablar un lenguaje es inseparable de la integración en una forma de vida. El lenguaje en general, y el lenguaje científico en particular, se encuentran entrelazados con prácticas interactivas que se reflejan en determinados modos de vida. Con ello la referencia del mundo de la expresión lingüística retrocede hasta situarse *por detrás* de la relación que establecen entre sí un emisor y un receptor. Esta relación es la expresión de prácticas previamente establecidas (hábitos) que desbordan el momento particular de la interacción entre el hablante y el oyente. En consecuencia, una aproximación tal a la labor científica, lejos de contener o implicar un exorcismo de lo político no puede por menos que religarse a él. Siempre, claro está, que por lo político estemos entendiendo el hecho de que esas colectividades humanas y esos (sus) modos de vida se agrupan y se deshacen, se componen y desestructuran, por medio de conflictos, debates, luchas y compromisos.

En todo momento, la unidad del colectivo se encontrará, entonces, en cuestión a través de la vida en común en esa colectividad. Por detrás de la aparente coherencia esencial de los grupos (sociedad, nación, región, Estado, empresa, sindicato, grupo profesional, etc.), ¿no estamos condenados a poder constatar, en todo momento, la permanente actualización de los conflictos y debates *en torno a dicha unidad* (a su consistencia, pertinencia, realidad, etc.)? Esa permanencia del conflicto resulta, precisamente, la que nos obliga a preguntarnos, más allá de los papeles y las posiciones sociales pre-establecidas dentro de dichas unidades y por ellas, por la naturaleza y la dirección de las tensiones originales que se expresan en esos mismos conflictos, debates y acuerdos.

Así, si existe la idea de una ciencia social, como posible y necesaria, de una ciencia que nos impide contentarnos con una mera *sociografía* (la recogida de datos brutos, de descripciones, de medidas, de estadísticas elementales); que nos impide dejar que los objetos se dispersen en una multiplicidad infinita de marcos de análisis, los necesariamente abiertos por las sociologías *prácticas* (las que se enfrentan con las estructuras sociales concretas, comprendiendo las relaciones entre los seres humanos combinadas con las relaciones que estos mantienen con los elementos y los acontecimientos naturales y artificiales); si nos vemos obligados a tratar permanentemente de reunir dicha multiplicidad en una sociología *socio-lógica* (que trate de sistemas y de modelos considerados como estructuras formales, encargándose de las situaciones generales, los conjuntos y las relaciones), es porque lo político suscita esa ciencia:

en nuestra época, la vida económica y, en consecuencia, el trabajo que la sostiene, aparecen cada vez más como relaciones que se alteran y se modifican bajo la acción y el control concertado de los hombres. La planificación de la economía representa una etapa importante en lo que respecta a ese control. Y lo que es cierto de los estados en general, lo es también de las empresas en particular. La experimentación aparece así como una actitud constante de los grupos sociales, aun

cuando no se trate sino de lo que podría llamarse una experimentación bruta.⁷⁸

Si, entonces, consideramos la acción política como una experimentación en la que testamos, para cada situación particular, nuestras capacidades colectivas para controlar y dirigir las dinámicas de las sociedades contemporáneas... ¿cómo podrían los científicos sociales pretender separar radicalmente su movimiento (según el cual hipótesis y métodos se enfrentan en las ciencias humanas en torno a la naturaleza de las dinámicas de conjunto de las colectividades), del ámbito relativo a las perspectivas a largo plazo y las posibilidades de acción de los actores que intervienen en dichas dinámicas? Ambos debates, científico y político, resultando evidentemente diferentes, se implican no obstante mutuamente: la acción política es una fuente permanente de preguntas para la ciencia social⁷⁹.

Pero si lo político y lo científico se implican mutuamente no se confunden necesariamente por ello: la constatación de la inevitabilidad de sus interpelaciones recíprocas no nos obliga a concluir en un relativismo radical respecto de la veracidad de un enunciado. Como ya vimos, Peirce permitía superar ese relativismo al favorecer el supuesto de un proceso trans-subjetivo e indefinido de conocimiento e interpretación que tiende a alcanzar un último consenso o una “última opinión”. En ese persistente toma y daca de conjeturas y demostraciones en que consiste la labor de los científicos, las teorías no resultan, al modo de Popper, refutadas de una vez por todas. La aspirante a consolidarse como “última opinión” debe demostrar que puede dar cuenta del éxito de la precedente, reinterpretándola, absorbiéndola y fijando las condiciones precisas bajo las cuales aquella puede resultar aún válida:

La noción de verdad es relativa a la de enunciado, y ésta a la de concepto. Qué verdades haya depende de qué conceptos empleemos. Y muchas veces el progreso de la ciencia consiste no en un aumento del número de verdades expresadas en un sistema conceptual dado sino en el cambio del sistema conceptual, en su ampliación y en su extensión.⁸⁰

Luego el interés científico no reside en la confirmación o refutación absolutas de una teoría, en su consagración o su excomuniación, sino en su evaluación: determinar hasta qué punto y en qué condiciones una teoría es aceptable es evaluarla, analizar críticamente su adecuación a circunstancias adversas y cambiantes. En otras palabras: el proceder científico enfrenta siempre una verdad a otra verdad y no la verdad a la “mentira”. Dicha confrontación permanente presenta una mecánica específica que no puede, en ningún caso, partir de una ruptura apriorística con lo-ideológico a conquistar de una vez y para siempre y merced a la cual un discurso pasaría instantáneamente del ámbito de lo engañoso al ámbito de lo veraz. Todas las

⁷⁸ Naville, 1978a [1961]: 64.

⁷⁹ Y lo es porque la ciencia “no es una esfera aparte de la dedicación humana, de la realidad social, sino una actividad -proceso, forma, estructura- que forma parte de la realidad misma que constituye su objeto” (Pizarro, 1981: 5).

ciencias son humanas en tanto que edificadas por la colaboración y la confrontación de observadores socialmente producidos y, por ende, ideológicamente conformados. Dicha confrontación viene constituida por unas *condiciones de recepción* de los discursos caracterizadas por la evaluación del grado de reflexividad alcanzado, o no, respecto de sus condiciones de producción particulares, por cada discurso evaluado: “El investigador siempre sabe más del objeto, y otra cosa diferente, a aquello que observa. Debe entonces dilucidar y nombrar de nuevo, perpetuamente, ese saber previo si quiere volverse apto para criticar su propio dispositivo y sus operaciones de investigación”⁸¹.

Los sociólogos, no obstante, nos hemos muy a menudo autorizado a tomar distancia con las pretensiones de objetividad del racionalismo científico suponiendo que tras ellas se escondería necesariamente un principio de neutralidad política de carácter ideológico⁸². Confundiendo toda tentativa de formalización teórica con el formalismo económico, desde estos planteamientos, se ha tratado de contraponerle una aproximación simultáneamente “construida” y, a la par, directa y cualitativa al objeto, esto es, reivindicativa de la centralidad de las representaciones y las experiencias actoriales para su comprensión⁸³. Así, los sociólogos de trabajo, han podido presentar su apuesta por una aproximación inmediata al *objeto* y al *actor* como un antídoto frente a cualesquiera veleidades científicas de objetividad, consideradas como ideológicas en tanto que, precisamente, pretendidamente a-políticas.

Ahora bien, esta reducción de lo político a *la política de cada uno de los actores* presenta un correlato: la anterioridad presupuesta de la totalidad en la que se inserta dicho actor, asumida como un dato. Como ya indicamos la persistencia de dicha operación para la Sociología del Trabajo quizás resulte deudora del contexto en el que ésta cobró carta de legalidad institucional, académico-administrativa, en Europa, el período de reconstrucción nacional tras la Segunda Guerra Mundial y, en particular, para nuestro país, el período de la transición democrática. En ambos contextos históricos la labor de los sociólogos del trabajo desde el ámbi-

⁸⁰ Mosterín, 2003 [1984]: 16.

⁸¹ Rolle, 1998: 172.

⁸² Cf. Lahire, 2005.

⁸³ En los términos de Pierre Naville: “Con toda evidencia, la descripción hace surgir la necesidad de una explicación. Ésta exige primero hipótesis y un arsenal de conceptos previos; su utilidad es poner en evidencia una o varias funciones o, más simplemente, un funcionamiento. Como todo lo que se refiere al trabajo tiene un carácter esencialmente operatorio, se desprende que la explicación debe esforzarse por tomar la forma de un modelo operatorio. (...) Contra esa concepción, *se han sostenido con frecuencia los fueros de la intuición, las intenciones, los imponderables, la fluidez de las situaciones, todo lo que se opone a una reducción de la realidad social a esquemas o cálculos* considerados como simplistas o engañosos. Esta objeción procede tanto de los sociólogos como de los trabajadores (y, en particular, de sus organizaciones sindicales) desconfiados por más de una razón de las pretensiones científicas de la sociología. Parece, sin embargo, que se trata antes que nada de una disputa acerca del lenguaje. *La explicación sociológica fundada en principios científicos no tiene como fin prescribir una intervención determinada en todas las situaciones prácticas de trabajo*, así como la física teórica, que explica la fisión nuclear, no implica la fabricación exclusiva de bombas. *El lenguaje de la ciencia recibe su virtud de principios que no están exclusivamente ligados a las modalidades de su aplicación*” (Naville, 1978a [1961]: 60).

to la gestión *social* del “trabajo” y los trabajadores en las empresas y los procesos de trabajo, ¿no era supuesta en condiciones de contra-balancear, las violencias y contradicciones impulsadas por su gestión *económica*, consiguiendo la participación de los asalariados en el proyecto nacional común en marcha? Los sociólogos del trabajo habrían podido contribuir a justificar, indirectamente, las garantías que el Estado iba a ir concediendo en relación a los procesos de institucionalización progresiva de la negociación colectiva. La reificación sociológica de cualificaciones “reales” o “tácitas” trabadas en torno a la experiencia en el puesto, la importancia social de las asociaciones profesionales urdidas en torno al obrero orgulloso de su oficio, etc., contribuían así a consolidar las instituciones efectivas (formaciones profesionales, escalas de cualificación, negociaciones colectivas, etc.) que se ligaban con la participación sindical en la regulación social de empresas y sectores productivos. En este sentido,

este proyecto no podía pasar, evidentemente, por empírico más que en la medida en la que se había asimilado previamente la noción de sociedad, objetivo supuesto de la ciencia sociológica, con la realidad del Estado nacional. Desde ese momento todas las investigaciones particulares estaban dispensadas de precisar las instituciones a partir de las que se documentaban. Tampoco resultaba necesario el formular qué concepción de la empresa, qué forma de existencia de las clases obreras, qué procedimiento de cualificación se trataba de poner a prueba. De hecho la investigación no perseguía atrapar una realidad huidiza, sino detallar objetos que se podían considerar como definidos de entrada, de una vez por todas, mientras que el punto de vista del Estado fuese validado por el sociólogo.⁸⁴

El estatuto teórico de objetos, datos y problemáticas estaría garantizado siempre que permitiesen al Estado apuntalar, definir y corregir sus políticas. Para una aproximación tal, “las definiciones jurídicas de los fenómenos sociales, la empresa, el trabajo, el salario, se convierten inmediatamente en las de la ciencia”⁸⁵. Esta sociología sólo puede operar “[hipostasiando] lo colectivo, designando la sociedad como la forma suprema en la cual todas las relaciones sociales son supuestas como coordinándose, todos los mecanismos sociales como compensándose los unos a los otros y todos los conflictos sociales como aplacándose sin que nunca uno de los protagonistas pueda jamás vencer al otro”⁸⁶.

Esta tendencia no resulta exclusiva de la Sociología del Trabajo europea emergente tras la Segunda Guerra Mundial. Históricamente, los planteamientos de muchos sociólogos clásicos habían llegado tras fuertes crisis sociales para, precisamente, explicar cómo éstas se encontraban en vías de solución (los de Comte y Durkheim, sin ir más lejos). Estas sociologías, las que se ha reclamado como pacifistas, lo han hecho no sólo en el sentido de no analizar la guerra social sino en el de no contemplar siquiera la posibilidad de su abordaje teórico en tanto que tal. La sociología entendida como la ciencia del contrato, del consenso, del acuerdo,

⁸⁴ Rolle, 1997: 232.

⁸⁵ *Ibíd.*: 242.

⁸⁶ *Ibíd.*

partiría en todo caso del conflicto únicamente para indicar sus límites y/o anticipar su final como necesario. Suponiendo posible una sociología que no se contentase con describir lo dado ¿no sería necesario darle la vuelta a la hipótesis de un consenso primordial y esencial para estar, justamente, en condiciones de seguir *el movimiento de la sociedad*? Pues, ¿no remitiría ese movimiento, precisamente, *a los momentos en los que los grupos sociales entran en conflicto entre ellos y, por lo tanto, el conjunto de los mismos, la totalidad presupuesta, en conflicto consigo misma*? De ser así, deberíamos admitir que, “en sociología, el equilibrio que inocentemente damos por supuesto no resulta de hecho más que un momento del desarrollo y de la crisis y, la totalidad, un artefacto del movimiento”⁸⁷.

Volveremos al final de esta Tesis sobre los problemas derivados de esta desocupación del conflicto en la teorización sociológica aplicada sobre los ámbitos laborales. Retomemos brevemente, para concluir este apartado, el problema del proceder del pensamiento científico contemporáneo, empezando por su característica más general: la ciencia en ningún caso podría tratar de proponer una representación *completa* de lo real. ¿En qué podría consistir una presunta teoría total que se identificase con toda la ciencia y que reflejase perfectamente todo el mundo? Si el mundo no presenta una estructura *independiente* unívoca no puede comprenderse qué podría significar una teoría que representase perfectamente (es decir, unívocamente) esa estructura. Aún aceptando el modelo de la *representación* para el proceder científico (frente al de la *producción*, tal y como aquí hemos venido defendiendo), toda representación sería una *traducción* y, por ende supondría una cierta *traición*, una transposición que implicaría una diferencia necesaria entre la misma y los ámbitos concernidos por ella (en el proceder mentalista, entre el significado y su rótulo, entre el objeto y la palabra).

La denuncia de la supuesta mutilación de la heterogeneidad, complejidad y riqueza de lo real en la que se apoya, desde el ámbito de las ciencias sociales, la crítica idealista y culturalista, identifica como tal “mutilación” cualquier intento, consustancial al proceder científico, de imposición de un orden a lo real. La ciencia, sin embargo, no persigue otra cosa que la elaboración de un saber organizado, accesible a todas las personas, verificable e indefinidamente revisable: esquemas explicativos en los cuales los fenómenos se organizan en secuencias que sobrepasan el instante en el que se ha realizado su observación, esto es, esquemas que funcionan sobre períodos controlables, lo que permite, hasta cierto punto, prever alguna cosa en relación al futuro. Ésta no constituye, no obstante, más que una interpretación, uno de los discursos sobre el mundo entre una infinidad de posibles. Ni impide, ni prohíbe otras formas y métodos (literarios, administrativos, periodísticos, etc.) de puesta en común, decodificación o

⁸⁷ Cf. Rolle, 2004.

significación del mismo, ni presenta, *en sí misma*, privilegio ontológico alguno frente a aquellos⁸⁸.

1.2. Orden de la investigación y orden de la exposición.

He comenzado este capítulo introductorio presentando (1) *un diagnóstico en torno al impasse actual que caracteriza a la Sociología del Trabajo*: un déficit relativo al modo de proceder en relación con la construcción de su objeto de estudio. A continuación he establecido (2) *algunos elementos epistemológicos básicos desde los que perfilar los contornos que presenta dicho déficit*: empirismo e idealismo, ambos ligados a las filosofías mentalistas modernas respecto del conocimiento científico. Dibujado, así, el ámbito en el que se va a mover nuestra reflexión, puedo ahora concretar las operaciones particulares de las que me voy a servir para desarrollarla.

Esta problematización del modo de construcción de su objeto por parte de la Sociología del Trabajo voy a apoyarla en los desarrollos propios a una sociología que ya ha venido contribuyendo desde Europa a definir la problemática que nos ocupa en nuestros mismos términos: la sociología del *salariado* aplicada durante las décadas de 1960 a 1980 por Pierre Naville⁸⁹ [en adelante PN]. En este sentido el valor añadido de esta Tesis Doctoral reside, por un lado, en el escaso tratamiento (hasta donde nos consta) que sobre dicha propuesta han realizado hasta la fecha los analistas de nuestro país adscritos a las especialidades (Sociología del Trabajo y Sociología del Empleo) y, por el otro, en la particular sistematización y contraste que aquí vamos a tratar de operar entre la misma y los desarrollos tradicionales y actuales propios a estas especialidades. En consecuencia, si bien lo dicho no es, en sí, novedoso esperamos que *la forma de decirlo* abra al menos nuevas vías y posibilidades para la teorización y la investigación en los problemas que nos ocupan.

Desarrollaré, consecuentemente, de manera pormenorizada, los supuestos y argumentos de PN acerca de la automatización, la cualificación y el significado sociológico de la extensión del salario social (tres problemáticas, como defenderemos, nucleares para la Sociología del Trabajo). La trascendencia e importancia de la indagación en el método y los principios teóricos que orientaron el proceder sociológico de dicho autor se verán al contrastar los resultados de dichas investigaciones con los propios de las aproximaciones hegemónicas contem-

⁸⁸ Como señala Verón: “Es de notar que este tipo de convención [propia del proceder científico] (reglas que determinan las condiciones de acceso a un resultado, sin predeterminedar el contenido preciso de éste) es una especie extremadamente importante en la vida social: reconocemos aquí con facilidad una descripción que conviene a todos los conjuntos de reglas que definen *juegos*: la ‘ciencia’ es un juego de discurso entre otros” (Ibíd.: 219).

⁸⁹ Ver “Anexo: breve nota biográfica sobre Pierre Naville”.

poráneas suyas aplicadas a las mismas problemáticas.

Así, por ejemplo, donde la gran mayoría de analistas registraba en torno a la industria automovilística y metalúrgica el avance de un maquinismo mutilante y descualificador, PN insistirá, centrando su mirada en las primeras industrias de flujo (químicas y papeleras), en la obsolescencia progresiva de una administración de los procesos productivos centrada en el concepto de “división”. Cuando algunos sociólogos de la época veían en esta misma automatización productiva la promesa de una reconstitución de los oficios unitarios para los obreros, PN contra-argumentaba que el automatismo no suponía una síntesis de tareas sino de herramientas y que no era, por tanto, una nueva simbiosis del obrero con un proceso productivo totalizado lo que estaba en juego, en y con ella, sino la disyunción creciente de los tiempos de las operaciones del obrero con los del proceder del proceso productivo, y por ende, potencialmente, de los tiempos de la vida y los tiempos de trabajo.

Por otro lado, allí donde la evolución de las cualificaciones obreras (y por ende de sus condiciones materiales de vida) era sistemáticamente analizada priorizando el análisis del contenido de los puestos de trabajo, de las condiciones de trabajo, PN señalará el carácter relacional de esta “apreciación social” de diferencias entre trabajadores que constituye la cualificación. Así, por ejemplo, si Friedmann y su escuela identificaban, en la década de 1960, la cualificación con un atributo del puesto de trabajo, PN les replicaba que ésta remitía a una relación social, contingente y revisable, entre un acto educado y una actividad productiva. En tanto que *acción* de clasificación en el ámbito productivo la cualificación remite, a su vez, a los *resultados* de otras acciones de clasificación en ámbitos sociales; en otras palabras, la cualificación consiste en la jerarquización, en la empresa, de diferentes usos de “actos educados” diversos partiendo de la clasificación social de estos últimos (para el registro y seguimiento de la cual los tiempos de formación mínimos social e institucionalmente fijados para su adquisición resultan un indicador esencial). A partir de esta redefinición del problema PN refutará radicalmente la hipótesis, entonces en boga, de una tendencia necesaria, impulsada por la división y la mecanización del “trabajo”, a una descualificación generalizada de los trabajadores asalariados.

Por último, allí donde los planteamientos de la época traducían la generalización del salario social y el crecimiento del sector servicios como las promesas realizadas de una desaparición tendencial de la clase de los obreros asalariados y una consiguiente superación fáctica de la sociedad y las relaciones capitalistas, PN insistirá en el hecho de que ambos procesos señalan no tanto la defunción del capitalismo, como el cumplimiento máximo de sus mismos principios. Cumplimiento que ni disuelve la clase de los asalariados ni abre nuevos espacios liberados más acá o más allá de los ámbitos tradicionales de la explotación sino que convierte

la gestión de, precisamente, la producción, formación, reproducción y movilización de dicha clase en el envite esencial que ocupa las regulaciones sociales y políticas de las sociedades y Estados contemporáneos, así como generaliza y extrema las contradicciones, las propias de una regulación mercantil del conjunto de los intercambios sociales, *en el interior* de dicha clase, forzando la emergencia de modalidades de intercambio social inéditas.

La repercusión de la obra de PN en el ámbito de la Sociología del Trabajo en Francia ha venido siendo bastante significativa en los últimos decenios. Ya en 1986, Myriam Campinos-Dubernet y Catherine Marry, reivindicaban en un amplio capítulo, dentro la obra colectiva, *L'introuvable relation formation-emploi*, la importancia y actualidad de las posturas mantenidas por PN a propósito del análisis sociológico de la cualificación, frente a las de Georges Friedmann⁹⁰. Tras su muerte en 1993 su importancia simbólica en la sociología aplicada al estudio del *trabajo* en el país vecino no ha hecho más que ampliarse. Dos libros colectivos dedicados en 1996 y 1997 a la obra del autor, *Naville, la pasión de la connaissance* y *Des sociologues face à Pierre Naville ou l'archipel des savoirs*⁹¹; así como un centro de investigaciones del CNRS que ha sido bautizado con su nombre (*Centre Pierre Naville*) certifican este renacer simbólico del significante “Naville” en la sociología francesa actual.

Dos textos de carácter divulgativo⁹², así como dos grandes manuales⁹³ acerca de la Sociología del Trabajo, todos ellos de reciente publicación, dedican bien capítulos enteros bien varias páginas, a resumir unas posiciones que parecen formar parte ya del acervo asumido como el propio de, y de obligada referencia para, la especialidad. Ahora bien, en la práctica totalidad de los casos los elementos retenidos remiten fundamentalmente en las posiciones navillianas a la significación sociológica de la “automatización productiva” y de la “cualificación”⁹⁴.

En ambas polémicas, se subraya hoy en el país vecino no sin cierta sorpresa, la evolución de los hechos parece haberle dado retrospectivamente la razón a posiciones minoritarias e incomprendidas en su momento. Menos atención, en general, se ha prestado a la toma de posición teórica y epistemológica que permitió a PN el establecimiento contra-corriente de dichos diagnósticos. No obstante, sólo su consideración nos ayudaría a mirar más allá de sus

⁹⁰ Cf. Campinos-Dubernet y Marry, 1986.

⁹¹ Cf. Éliard, 1996; Bournier, Célérier y Spurk, 1997.

⁹² Cf. Stroobants, 1994; Erbès-Seguin, 1999.

⁹³ Cf. De Coster y Pichault, 1994; Pillon y Vatin, 2004.

⁹⁴ Una reciente excepción es Bernard Lahire, en cuyo reciente libro *El hombre plural. Los resortes de la acción*, se reivindica la obra temprana y pionera de Pierre Naville, *La Psychologie, science du comportement. Le behaviorisme de Watson* (1942) a la hora de cuestionar los límites propios de las aproximaciones mentalistas y unitarias del sujeto, aún usuales en sociología: “Pierre Naville mencionaba con mucha perspicacia, hace más de cincuenta años, la multiplicidad de nuestros sistemas de hábitos incorporados, asociados a los distintos ámbitos de existencia y universos sociales que atravesamos” (Cf. Lahire, 2004 [1998]: 36 y 64).

supuestas “genialidad” y “clarividencia” para dar cuenta de las condiciones científicas y sociales de posibilidad de tales miradas y diagnósticos en las décadas de 1950 y 1960⁹⁵. En otras palabras, aquellos diagnósticos, más englobantes y más certeros, a la luz del presente, no nos deberían hablar únicamente de la “sagacidad” de su enunciador sino, sobre manera, de los obstáculos que entonces, y aún hoy, impedían la producción colectiva de nuevas y más potentes previsiones. Pues es muy probable que, justamente, las miopías de entonces sean las que estén aún tras las cegueras de hoy.

Con objeto, precisamente, de esclarecer los principios teóricos y epistemológicos de los que este autor se ha servido en dichas investigaciones para llegar desde la década de 1960 a conclusiones semejantes, desarrollaremos algunos elementos para una relectura heterodoxa de la obra madura de Karl Marx. PN, como veremos, fundamentaba sus análisis (a partir de ciertos desarrollos de Marx), en el principio de que el trabajo, en las sociedades contemporáneas, remite a un comportamiento *en tanto que éste resulta socialmente medido*. Según esa relectura, como veremos, el trabajo podría ser analizado sociológicamente como resultado de determinadas medidas *sociales* heterogéneas. Medidas relativas a los productos que se componen de estimaciones relativas a sus costes de producción, traduciendo indirectamente la eficacia (la productividad) alcanzada por los procesos de trabajo, esto es, el ahorro *de tiempo de trabajo* alcanzado en dichos procesos de trabajo por cada unidad de producto. Medidas relativas a las actividades que se ocupan de calibrar la intensidad alcanzada *en el interior de esos mismos tiempos* por la actividad conjugada de hombres y máquinas. Medidas relativas a la valoración de las capacidades de trabajo que se encargan de comparar *los tiempos sociales* empleados respectivamente en su conformación, educación y puesta a punto.

Desde aquí los procesos sociales que van a evaluar y jerarquizar las distintas mercancías particulares y, entre ellas, las capacidades laborales en contraste con las demás, podrían ser formalizados a partir de ciertas hipótesis relativas al *conjunto* de unas *relaciones* social e históricamente específicas: las *relaciones* mediadas por el *trabajo en general*. Es decir, por un *trabajo* que, contenido en los productos, desarrollándose en determinadas cadencias e intensidades y producido, formado y educado a través de la producción, la formación y la educación social de sus propietarios, sería susceptible de ser evaluado en torno a medidas diferentes (las relativas a los productos, a las actividades y a las capacidades laborales), todas ellas desplega-

⁹⁵ Por ejemplo, trabajos como los de Thénard, 1992; Veltz, 1992; De Terssac, 1995 [1992]; Zarifian, 1993. En todos ellos se saluda la clarividencia de los antiguos análisis de Naville y, simultáneamente, se sigue no obstante atribuyendo a la polivalencia inscrita en la automatización productiva un sentido particular, es decir, se siguen traduciendo unilateralmente los efectos de la movilidad conquistada para la fuerza de trabajo en términos de autonomía, de cooperación o de comunicación incrementadas. Por su parte, Jean-Pierre Durand (1997) no escatima tampoco elogios que, sin embargo, no le impiden etiquetar de “determinismo tecnológico” la aproximación navilliana al mismo fenómeno.

das desde un mismo y común sustrato: *el tiempo considerado abstractamente*.

Será necesario aquí desenredar algunos equívocos habituales deudores de una sacralización tanto apologética como aversiva en relación con Marx. Nos ayudaremos para ello de un contraste con los planteamientos ortodoxos marxistas apoyándonos, fundamentalmente, en algunos aspectos de la relectura de la obra marxiana operada por Moishe Postone, entre otros autores.

A lo largo de esta Tesis Doctoral propondré una revisión de las obras de PN y una relectura de las obras marxianas de madurez, que nos ayudarían, quizás, a sentar las bases para un método de formalización teórico alternativo al modo habitual de proceder de la Sociología del Trabajo clásica a partir del suyo propio: el trabajo comprendido como praxis laboral humana. Para ello, analizaré previamente los contornos precisos de la formalización del objeto “trabajo” propia a la Sociología del Trabajo tradicional, tomando como referencia los hitos, escuelas y autores más frecuentemente reseñados en los manuales escritos en lengua castellana acerca de la Sociología del Trabajo: fundamentalmente, Lucila Finkel (1994); Antonio Santos Ortega (1995) y Juan José Castillo Alonso (1996)⁹⁶ –y, en menor medida, Castillo Alonso y Prieto (1990), Prieto (1994), Castillo Alonso (1994, 1998 y 2003) y De la Garza (2000)⁹⁷. Me serviré para esta propuesta de una reconstrucción crítica de las principales escuelas de la especialidad, en gran medida, de las obras de Pierre Rolle (el más próximo colaborador de PN y cuya labor de difusión, desarrollo y actualización de las orientaciones de éste ha contribuido en gran medida a la actual recuperación del significante Naville en Francia) – especialmente de *Introducción a la Sociología del Trabajo* (1974) y *Travail et salariat* (1988)⁹⁸.

Como trataré de proponer, más allá de las diferencias entre escuelas (humanistas, marxistas) o pronósticos (descualificación, recualificación), la prioridad heurística adscrita al

⁹⁶ Una buena síntesis de los “clásicos” contemplados en dichos manuales la tenemos en Castillo Alonso (1996), para el cual Harry Braverman es “un clásico contemporáneo” (Ibíd.: 7) en la misma medida en que son clásicos “tanto *Los principios de la gestión científica* de Taylor (1911), como *La evolución del trabajo obrero* de Alain Touraine (1956), o algunos fragmentos de *El Capital*, la *Psicofísica del trabajo industrial*, de Marx Weber (1908) o *Trabajo y capital monopolista* (1974). Por no mencionar a obras o autores más recientes como *La segunda ruptura industrial* (1984), de Michael Piore y Charles Sabel o *¿El fin de la división del trabajo?* (1984), de Host Kern y Michael Schumann” (Ibíd.). Santos Ortega (1995), por su parte, reseña a algunos autores esenciales en lo relativo a la división técnica del trabajo y, concretamente, “al debate sobre tecnología y cualificación [Braverman, Touraine, Coriat], sobre las nuevas formas de organización del trabajo y participación [Burawoy, Castillo] y sobre la discusión respecto a las alternativas a la industrialización y a la producción en masa [Piore y Sabel, Bagnasco, Coriat]”. Referencias que trataré, entre otras, a lo largo de la Primera Parte de esta Tesis. Volveremos, en cada caso, a justificar su pertinencia, en relación con estas presentaciones generales de la especialidad, a lo largo del texto.

⁹⁷ En menor medida: puesto que las cinco primeras obras no resultan manuales en un sentido clásico, esto es, no realizan un desarrollo pormenorizado y exhaustivo por la historia y las diferentes escuelas ligadas con la especialidad y, la última, se centra, en su mayor parte, en la situación y el desarrollo de la especialidad en Latinoamérica.

⁹⁸ Pero también aprovecharemos, a lo largo de la Primera Parte, varios desarrollos parciales de otros autores: Pierre Desmarrez, Pierre Tripier, François Vatin, Mateo Alaluf, Marcele Stroobants, Claus Offe y Pierre Saunier, entre otros.

contenido del “trabajo”, a las formas concretas adoptadas por la *praxis* laboral humana, se mantiene invariable (vengan éstas dinamizadas por el “desarrollo tecnológico” o por la “lucha de clases”, bien se resuelvan en la dirección de la simplificación y la división, bien en la dirección de la intelectualización y la recomposición de las tareas a ellas asociadas). Los resultados de los análisis practicados desde esta formalización presentarán permanentemente la forma de verificaciones acerca de las posibilidades para una recuperación de una unidad perdida. De esta forma, los sociólogos del trabajo podrán presentar su Sociología del Trabajo como *un cuerpo de observaciones e interpretaciones coherentes y cerradas, inmunes*, en gran medida, al tiempo, esto es, para la cual el sentido último de las transformaciones a analizar ya estaría dado.

Si estoy, pues, en lo cierto y el trabajo asimilado a la “acción” o la “*praxis*” ha resultado un lastre demasiado pesado y gravoso para los sociólogos del trabajo desde un punto de vista científico, sería necesario deconstruir esa primera aproximación al fenómeno para sustituirla por nuevas categorías. Categorías que establezcan relaciones entre fenómenos y *no* esencias preestablecidas ligadas, simultáneamente, a realidades sensibles. Lo fundamental estribaría en concretar y desarrollar las líneas generales de esa posible solución al problema, esto es, *de una aproximación teórica general, de carácter relacional y temporalista, a los fenómenos tradicionalmente ligados a la especialidad*.

Sin embargo, el desarrollo de dicha aproximación no lo realizaré hasta la Segunda Parte de esta Tesis Doctoral. Por, entiendo, buenas razones. Por un lado, la problemática que he venido estableciendo resulta lo suficientemente grave e importante como para precisar ser mostrada, primero, en su continuidad y persistencia, así como, después, en sus consecuencias y déficits, a lo largo de la historia reciente de la especialidad. De esta manera, el orden de la exposición invertirá la secuencia efectiva de operaciones que han hecho posible esta Tesis, *para su autor*⁹⁹. Por el otro lado, esta inversión, sin embargo, presenta la ventaja de resultar *isomorfa* al problema que se trata aquí de desarrollar: los déficits teóricos y explicativos correlativos a la reducción de las relaciones entre fenómenos heterogéneos a una de las dimensiones (las formas concretas adoptadas socialmente por la práctica y/o la *praxis* laboral humana) en las que estas se expresan. Así, ese orden de la exposición permitirá, y esto es lo fundamental, seguir un itinerario, *con el lector*, que nos llevará de la necesidad de la deconstrucción del concepto de “trabajo” a la necesidad de su relevo, y a la posibilidad de su sustitución, *mediante la corrección e integración de sus resultados previos en una problemática más amplia*.

⁹⁹ Secuencia que ha arrancado primero, evidentemente, del estudio de *otras* sociologías del trabajo posibles para preguntarse, después, por los déficits de las *nuestras*, tal y como la presentación temática previa ha tratado de

He considerado, entonces, preferible, a efectos expositivos, hacer estallar *primero* la pluralidad de órdenes de realidad (construibles) ahogados y enmudecidos por dicha aproximación, a partir de su crítica sistemática, en lugar de presuponer dicha pluralidad de antemano. Entiendo que una vez establecida la persistencia y el alcance de esa mirada unidimensional en la especialidad, así como las dificultades internas que las interpretaciones y previsiones trabadas a través de ella han acarreado, es cuando el lector se encontrará en condiciones de evaluar en su justa medida las posibilidades, y los límites, propios de la alternativa después esbozada (pues para evaluar la pertinencia de una propuesta es necesario primero atender a los fundamentos y los contornos precisos que caracterizan la problemática a la que trata de responder).

Así, en el Capítulo 2, trataré de desarrollar los conceptos básicos y reconstruir las principales líneas características a la formalización de su objeto por parte de la especialidad apoyándome en un análisis tanto de sus corrientes clásicas, marxistas y humanistas, como en sus anatemas tradicionales, el taylorismo y la proto-sociología industrial o de la empresa norteamericana que constituyó la Escuela de las Relaciones Humanas. Propondré que, al igual que para el sentido común obrero, para muchos sociólogos *del trabajo*, el trabajo se revela como una unidad ontológica (entre la *praxis* laboral y el trabajador) coyuntural y artificialmente fracturada bajo el modo de producción capitalista. Esta traducción académica del sentido común obrero proyectado sobre el “trabajo” va a encontrar sus análisis recortados sobre los ámbitos del taller y la situación de trabajo, considerados como espacios autosuficientes para la explicación teórica del trabajo. La evolución del “trabajo”, de sus formas, se convierte en el motor de la evolución social y, de rebote, sus portadores o propietarios “naturales”, los trabajadores, emergen como los actores que, en última instancia, deberían orientar el sentido de esas transformaciones. En sus versiones más usuales, poderes y contrapoderes se enfrentarán en aquellos ámbitos en permanente combate: la dirección contra el colectivo obrero, lo formal contra lo informal, el saber contra el saber-hacer. Esta secuencia explicativa se apoyará entonces en el análisis de un trabajo asimilado a la “acción humana” para cuestionar las formas capitalistas de su dominación. El “trabajo” a analizar comprendería entonces el conjunto de las actividades de los seres humanos que, constituyendo un gasto de energía, sirvan para satisfacer sus necesidades mediante la producción de bienes y servicios.

En el Capítulo 3, profundizaré en algunos de los límites propios a los vaticinios y previsiones con los que diferentes análisis, más o menos directamente ligados a esos presupuestos, han venido operando a partir de la década de 1980. Si la Sociología del Trabajo, desde finales de la Segunda Guerra Mundial, había tomado como objeto privilegiado de su proceder analítico-

co los dispositivos *tecnológicos* y *organizativos* aplicados en la producción industrial, ambos conjuntos de factores, continuarán siendo interpelados en muchos casos (máquinas herramientas de control numérico, nuevas tecnologías informáticas, cadenas de montaje, círculos de calidad, gestión por competencias, etc.) como los elementos que median entre las actuaciones efectivas del obrero colectivo en las unidades productivas y las tareas prescritas por las oficinas de métodos u otras instancias de dirección de las empresas y las instituciones. Dispositivos técnicos y modelos organizativos se revelan entonces como el envite esencial de las relaciones de dominación, control, autonomía y resistencia trabadas entre unos y otros agentes en la producción y, a partir de ella, en la sociedad. Los pronósticos establecidos por estos análisis remitirán a la inevitable recomposición del vínculo del trabajador con sus obras y su actividad. Recomposición que traza el horizonte hacia el que se movería, por diferentes caminos, la evolución propiamente contemporánea de las actividades humanas. Se trataría así de dar cuenta hoy, como ayer, de las condiciones sociales de posibilidad de una mayor *autonomía* del trabajador colectivo en sus situaciones de trabajo, como el pre-requisito ineludible para su emancipación social. Para unos (postfordistas) esa autonomía se estaría recuperando en los ámbitos productivos industriales a través de la recualificación “del trabajo”. Para otros (post-industrialistas), es más allá de dichos ámbitos, en las actividades de servicios personales o en las actividades inmateriales transversales a la producción y la “vida”, actividades de creación y recreación de las relaciones sociales mismas, en donde esa misma unidad entre la acción, el trabajador y sus obras estaría siendo reconstruida.

Los Capítulos 4 y 5, que abren la Segunda Parte de la Tesis Doctoral, serán los dedicados al desarrollo pormenorizado de tal trayectoria de análisis que definiremos en términos de sociología del *salariado*. El salario remite a un modo de producción que podría ser caracterizado por el dominio de la “relación salarial”, relación que ligaría en formas condicionales y mudables, una capacidad de trabajo, y por ende, unas condiciones de vida y consumo, con un capital productivo. El salario sería entonces la forma objetivada de apreciación social del valor de los comportamientos y los tiempos humanos y su análisis se encontraría en el centro mismo de una mirada propiamente sociológica sobre el *trabajo* contemporáneo. Pues esta aproximación, al contemplar -y partir de- la hipótesis de la *separación*, característica de dicha clase de relación (salarial), entre trabajadores y “trabajos”, para seguidamente interrogarse por las formas variables de vertebración, *en la duración*, entre las divisiones técnicas y las divisiones sociales del trabajo, se vería, precisamente, obligada a analizar siempre la actividad productiva *en relación con el conjunto de la estructura social*. En el primero de ellos, me apoyaré en las investigaciones, ya mencionadas, de PN acerca de la automatización, la cualificación y la extensión del salario social para, después, en el Capítulo 5, extraer y sistematizar

los principios teóricos y epistemológicos desde los que dichas investigaciones fueron realizadas. Nuestro intento de aclaración de estos principios nos llevará, antes, en este mismo capítulo, a Marx, y a la reivindicación de la utilidad sociológica actual de parte de sus planteamientos teóricos: especialmente, la dualidad entre las categorías de trabajo concreto/abstracto y la distinción conceptual entre trabajo/fuerza de trabajo. Me apoyaré para ello, aparte de en PN, en ciertas relecturas de algunos desarrollos de su obra madura: fundamentalmente, las operadas por Isaak Illich Rubin y, recientemente, por Moishe Postone.

La actualidad tanto de los planteamientos de PN como de la reconsideración crítica que éstos implican respecto al modo de operar en la Sociología del Trabajo clásica, remite a unas “condiciones de reconocimiento”¹⁰⁰ de ambos conjuntos de discursos hoy marcadas por las crisis (del empleo, de los mercados de trabajo primarios, del Estado de Bienestar, del sindicalismo de clase, etc.). Estas crisis han permitido a la sociología deshacerse de las divisiones administrativas (que no socio-lógicas) que la separaban de la economía y conquistar una cierta distancia en relación con los principios clásicos de la Sociología del Trabajo. En este contexto, junto al “trabajo” tradicional, un nuevo objeto de análisis ha ido abriéndose paso y tomando progresivamente su relevo: el “empleo”. En el Capítulo 6 propondré, desde los resultados arrojados por los dos capítulos anteriores, algunos elementos para la problematización de esta reconceptualización del objeto de estudio operada a partir de la década de 1980. Primero, analizaré algunos de los posibles límites de las apuestas inscritas en la sociología, con vocación empírica, de la “construcción social” de los mercados de trabajo y los propios a la sociología, con vocación más interpretativa y macro-sociológica, de la génesis socio-histórica de la “norma de empleo”. Después, estableceré una propuesta de balance general de las diferencias y convergencias que se podrían establecer entre la formalización tradicional del “trabajo” y estos nuevos intentos de reconceptualización teórica de los fenómenos laborales en términos de “empleo”.

Finalmente, en el Capítulo 7, resumiré a modo de conclusión, las principales líneas de problematización realizadas a lo largo de esta Tesis. En general, dos problemáticas fundamentales, estrechamente relacionadas entre sí, habrán centrado nuestra atención a lo largo de todo el desarrollo: la primera será, a lo largo de la Tesis, generalmente, referida como ligada a la ausencia de una construcción explícita, *en claves relacionales*, del objeto de estudio; la segunda, con la persistencia de una *aproximación simultaneista* en el análisis de los procesos sociales considerados.

Desde esas perspectivas, dada la “praxis” como objeto, los colectivos sociales sociológicamente relevantes podrán ser presupuestos como esencialmente ligados a las evoluciones

sufridas por un vínculo natural y transhistórico de los “sujetos” con las “actividades”. En este marco, esos colectivos no podrían transformarse nunca esencialmente pues, conformando el principio de inteligibilidad de nuestra propia mirada, nos hemos condenado desde el comienzo a no poder más que encontrarlos, idénticos a sí mismos, a cualesquiera niveles y en cualesquiera tiempos sociales en los que se muevan nuestros análisis. Todo lo más mudarían la piel, esto es, simplemente, ganarían o perderían, más o menos, en relación con unas reglas de juego supuestas como ya conocidas y, para las cuales, los comportamientos de unos y otros jamás funcionarían, de hecho, como *operaciones* sino como sus *expresiones y/o ilustraciones*.

Así, como puede vislumbrarse, finalmente, se presentarán como resultado de todo este recorrido más preguntas que respuestas, más incertidumbres que certezas: pero “el delimitar el campo de nuestras incertidumbres es también delimitar un objeto de la ciencia, [tanto] como identificar la estructura de nuestras preguntas es definir un método”¹⁰¹.

1.3. Dos formalizaciones alternativas para una sociología aplicada al trabajo.

Adelantemos, no obstante, en este punto, una comparación sistemática preliminar entre la que va a ser la propuesta de reconstrucción teórica del objeto del estudio (*salariado*) que se defiende en esta Tesis en contraste con el propio de las sociologías del trabajo (“trabajo”), propuesta que instituye dos métodos opuestos. Éstos son significados por Pierre Rolle, en *Travail et salariat* (1988), como dos métodos de “formalización”, esto es, dos modos de operacionalización teórico-metodológicos diferentes¹⁰².

La Primera Formalización (PF):

a) supone que el trabajador se define por su “trabajo” y se interesa por las relaciones del trabajador consigo mismo a través de su “trabajo”; b) se pregunta por qué el trabajador se opone a su “trabajo”; y, c) parte de la fusión, de la armonía y espera su reconstitución: el trabajador volvería a encontrar su autonomía y su poder *en* el “trabajo”.

El objeto de estudio formalizado es el trabajo, comprendido como una sustancia (actividad humana genérica); ocupando en la investigación el lugar del *dato*.

La Segunda Formalización (SF):

a) supone que los comportamientos de los individuos son movilizados por un mecanismo que le asegura como contrapartida bienes y servicios, mecanismo que constituye al trabajador al mismo tiempo que la estructura del colectivo; b) se interesa por las relaciones entre

¹⁰⁰ En los términos, ya señalados, de Verón (Cf. Verón, 1987).

¹⁰¹ Pizarro, 1981: 7.

¹⁰² Cf. Rolle, 1988: 44.

los grupos sociales y el reparto de tareas que entre ellos se produce y busca identificar y comprender cómo el trabajador ha sido emparejado con su tarea; y, c) parte de que los lazos del asalariado con su empleo se disolverán hasta el punto en el cual podrán ser dominados colectivamente y la comunidad humana se organizará *más allá* de las estructuras definidas por *trabajo*.

El objeto de estudio aquí formalizado es el *salariado*, comprendido como el conjunto de los mecanismos (mercantiles y/o normados) por los que se ajustan y se transforman los colectivos, las unidades productivas, los usos y las instituciones; ocupando en la investigación el lugar del *resultado*.

En un caso, el trabajo *a analizar*, asimilado a la mera actividad humana genérica, se nos va a presentar como una realidad primordial por la cual el sujeto se define libremente a sí mismo. En la PF, comprendido el trabajo como una actividad naturalmente libre, la oposición del trabajador a las condiciones históricas en las que esta actividad se desarrolla señala la problemática nuclear (autonomía/heteronomía en el trabajo) de toda reflexión sociológica fundada en ella, problemática traducida generalmente bajo la rúbrica de la *alienación*. Consecuentemente con esta conceptualización del trabajo, su análisis pasaría necesariamente por una descripción de la actuación del trabajador colectivo en el interior de los procesos de trabajo, en unos u otros momentos. Centrar así el análisis en la dimensión concreta del trabajo (en el trabajo entendido como actividad humana), analizada en el instante (en el momento de su activación productiva), va a conducir, como veremos, a los sociólogos adscritos a este tipo de formalización a sobredimensionar la heterogeneidad y la particularidad en sus descripciones de la realidad social del trabajo, a postular, implícitamente, la coexistencia de una multitud de relaciones de trabajo independientes las unas de las otras.

En el caso opuesto (SF), el trabajo *construido en tanto que mediación social* se nos presentaría como el principio de inteligibilidad de los procesos sociales que impulsan la constitución y reconstrucción permanentes de colectivos sociales múltiples. El envite esencial trabado en torno a este otro *trabajo* serían los usos de los tiempos sociales, problemática nuclear trabada en torno al concepto de *explotación*. Desde aquí, los comportamientos laborales no podrían ser analizados si no es atendiendo a las relaciones sociales en las que nuestro discurso les hace, eventualmente, entrar:

el trabajo no es reductible ni a la actividad en general -ya sea ésta el hecho directo del hombre o su proyección en las relaciones económicas y sociales impersonales- ni a ninguna de sus formas particulares. A menos que se asimile a algún ideal moral, o bien a un ordenamiento civil o religioso, cuya intención es lo único que importa entonces, el trabajo supone una variedad de comportamientos sociales determinados en el curso de la historia. Estos comportamientos revisten formas que llamamos trabajo, precisamente porque el funcionamiento de la sociedad (es decir, el conjunto organizado de los pueblos, naciones o sociedades) exige que se efectúen de manera

medurable y, después, que obedezcan a ciertas reglas. (...) Las medidas no son (...) en el campo del trabajo, cálculos hechos arbitrariamente por simple afán de análisis: son, antes que nada, exigencias sociales nacidas de la necesidad de asegurar ciertas producciones y de repartir, de equilibrar, de una u otra manera, esa necesidad entre los miembros de los diversos grupos sociales.¹⁰³

En la Segunda Formalización (SF), comprendido el trabajo como *un comportamiento socialmente conformado*, precisamente en tanto en cuanto es *constituido, movilizado, modelado y medido* en el curso de relaciones que se despliegan en determinadas temporalidades sociales (tiempos de trabajo y tiempos de no trabajo), articulándolas, es la aparente naturalidad del vínculo que liga al trabajador con su “trabajo” la que resultará necesariamente interpe-
lada y deconstruida: se trataría aquí de identificar y comprender cómo diferentes géneros de “trabajos” resultan en cada caso emparejados con diferentes géneros de trabajadores. En definitiva:

O bien partimos del conjunto compuesto por los dos elementos [operador – operación] para interpretar seguidamente su separación como un movimiento interno, una división que puede eventualmente conducir a la transformación de las modalidades en las que se realiza esa unidad, pero no a su transformación. O bien declaramos la disolución contemporánea de la reunión de los elementos, y *el trabajo ya no es más una realidad primordial, sino el resultado cambiante de la afectación de un individuo a una actividad, afectación de la cual sería necesario investigar sus leyes.*¹⁰⁴

Por lo tanto, desde la SF, el movimiento de conjunto de las formas y las instituciones del *trabajo* debe analizarse a partir de la relación primordial por la cual la actividad humana, asociada condicionalmente a los medios de producción, se transforma en trabajo heterónimo, en actividad forzada. Así, en su definición más amplia, *el trabajo entendido como mediación social*, esto es, la posibilidad de formalizar un análisis en torno a *relación salarial*, remite a un sistema económico y social históricamente específico en el que el trabajador es libre, esto es, está separado radicalmente de los medios de producción, los únicos que pueden transformar sus capacidades en trabajo efectivo. Éste es remunerado para mantenerse en tanto que trabajador, mientras que las instituciones y el aparato de producción se (re)constituyen permanentemente frente a él. En este marco, la sociología aplicada al mundo del trabajo debería considerarse como

el estudio de las relaciones por las cuales los tiempos de los individuos son movilizados al servicio del grupo, a cambio del derecho a participar en los recursos colectivos. No obstante, esta definición hace emerger una ambigüedad fundamental. *Entre los dos términos que la componen se despliega, en efecto, toda la organización colectiva.* (...) En los sistemas anteriores, el tiempo del trabajador es aprehendido por intermediación de un dominio sobre su persona, los bienes y servicios colectivos eran atribuidos por reglas o cálculos. En nuestro sistema, el tiempo de trabajo es, en general, descontado, utilizado y remunerado directamente, durante una existencia li-

¹⁰³ Naville, 1978a [1961]: 47.

¹⁰⁴ Rolle, 1988: 44.

bre. Es por esta distancia entre la producción y el productor que nace, en el sentido propio de la palabra, el trabajo. Pero entonces, ¿debería ser la sociología del trabajo una disciplina particular, que se consagrara al estudio de estas situaciones de obligación, en el taller, la oficina, el laboratorio? ¿O más bien debería describir el conjunto de las relaciones en las que el trabajo se constituye a la vez como institución y como disciplina individual? Haría falta entonces analizar las duraciones múltiples por las que la vida del trabajador se mantiene, se modela y se reproduce a través de su participación en los ciclos de la producción. La libertad del individuo implica entonces el carácter inestable y circunstancial de su asociación a estos ciclos, y la sociología del trabajo se expande en *una interpretación de conjunto de lo colectivo*.¹⁰⁵

La Sociología del Trabajo no podría entonces despreocuparse de este estudio del conjunto de los mecanismos por los cuales los comportamientos (y, por consiguiente, los tiempos) de los individuos resultan *movilizados* al servicio de la colectividad por mediación de un *intercambio*, esto es, contra un derecho de participación en los recursos colectivos (bienes y servicios). El trabajo teorizado en términos de *trabajo asalariado* aludiría entonces a un determinado tipo de relación (salarial), a construir teóricamente, y no a un intercambio mercantil particular entre un empleador y un trabajador mediado por una cantidad de dinero y un contrato en regla¹⁰⁶. El análisis no podría, en estas condiciones, arrancar de (supuestas) realidades empíricas como, por ejemplo, la “actividad”, el “individuo”, el “grupo de trabajo”, la “empresa” o el “trabajo” mismo: lo social no podría comprenderse a partir de estos objetos sino por *las relaciones que los vinculan y los constituyen como tales, relaciones a construir teóricamente y de forma explícita*.

Esta apuesta nos coloca, evidentemente, desde un principio, en “controversia” con buena parte de los planteamientos sociológicos aplicados tradicionalmente en la especialidad. No, desde luego, ni necesariamente, en lo relativo ni a la exactitud de sus descripciones (la sociografía aplicada por los sociólogos del trabajo ha resultado en muchos casos extremadamente fina y compleja, empezando, sin ir más lejos, por los trabajos de Georges Friedmann o de Host Kern y Michael Schumann), ni a las potencialidades inscritas en las técnicas de investigación implementadas en las investigaciones (la incorporación de técnicas etnográficas y/o, por ejemplo, ergonómicas han contribuido poderosamente a ampliar en muchos casos los ámbitos de las miradas aplicadas al mundo laboral, sacándolas de las cadenas fordistas a las oficinas, las administraciones, el trabajo doméstico, el trabajo intelectual, etc.), ni tampoco a la oportunidad política ligada a la movilización performativa de sus “resultados” (grandes fracasos explicativos pueden convertirse en importantes

¹⁰⁵ *Ibíd.*: 40.

¹⁰⁶ “En su acepción corriente, el trabajo es siempre algo concreto, materialmente controlable; de ahí el realismo, al menos aparente, de la sociología del trabajo. Sin embargo, al elevarse a la explicación se percibe rápidamente que *las estructuras a las cuales hace referencia adquieren un carácter abstracto*. Las relaciones de salario, por ejemplo, son algo más que un salario de *x* francos pagados a un asalariado por un patrono. El “realismo” de ese salario no se prolonga directamente en la condición del asalariado. La condición del asalariado se define por ciertas relaciones más abstractas” (Navelle, 1978a [1961]: 53).

aciertos políticos desde un punto de vista táctico). Este tipo de interpelación crítica de los métodos de formalización relativos a la Sociología del Trabajo no constituye ninguna enmienda a la totalidad de lo producido y generado en el marco de dicha especialidad. Como señala Albert Recio:

Todo enfoque teórico presupone un intento de explicar el funcionamiento de la sociedad partiendo de unos pocos elementos esenciales. No se trata de hacer una fotografía de la sociedad sino de elaborar un esquema útil para interpretar su funcionamiento, de la misma forma que el plano de una ciudad no nos informa de cómo son las casas y el aspecto urbano, sino que se limita a indicarnos las pautas de alinamiento de las mismas con el objetivo de permitir que nos orientemos. Todas las teorías sociales parten por tanto de simplificaciones y supuestos sin los cuales sólo podrían realizarse enumeraciones de cosas.¹⁰⁷

En esta Tesis se trata esencialmente de replantear algunas de las *explicaciones* trabadas en torno a los sentidos previsibles de los procesos y las tendencias, a los *funcionamientos*, ligados al trabajo, desde unos u otros métodos de formalización teórica (o, si se prefiere, desde unos u otros *esquemas útiles*). Más específicamente: *si la forma de cambiar es definitoria de la manera de ser de todo objeto*, quizás permanezcamos aún huérfanos, desde el ámbito de la Sociología del Trabajo, de los elementos suficientes para comprender *la forma de cambiar* del nuestro. O, en otras palabras, quizás el objeto “trabajo” lejos de ayudarnos abordar este problema nos permitiría eludirlo, al proporcionarnos un método con el que, de cara a armar las explicaciones, sólo podríamos hipotetizar acerca de *la producción de formas idénticas a sí mismas*.

¹⁰⁷ Recio, 1997: 61-62.

2. LOS SUPUESTOS DE LA SOCIOLOGÍA DEL TRABAJO CLÁSICA.

En la academia, los sociólogos nos acomodamos rápido a la costumbre de despedazar las historias de nuestras especialidades asignando discursos y autores a ciertas casillas y/o etiquetas. Esta operación nos permite, en ocasiones, deshacernos o tomar distancias en relación con ellos, esto es, por un lado, exorcizarlos (pues discurso identificado y etiquetado, discurso neutralizado) y, por el otro, servirnos de dicho etiquetaje como guía rápida, para adoptar posiciones simbólicas en los ámbitos universitarios. Así, por ejemplo, la Escuela de las Relaciones Humanas es, a la par, marcada “positivamente” en tanto que antagonista declarada de la gestión científica del trabajo¹⁰⁸ y “negativamente”, asignándola en ocasiones a la casilla “pro-empresarial”, en contraste con el carácter “pro-obrero” de la Sociología del Trabajo propiamente dicha, tanto en sus versiones “marxistas” como “humanistas”.

Por su parte, la Sociología del Trabajo marxista ha resultado generalmente etiquetada en relación a su “descubrimiento” de la importancia de las relaciones de poder entre trabajadores y patronos en los talleres; relaciones, por ejemplo, subyacentes tras el diseño y la aplicación del maquinismo en las industrias. En contraste, la Sociología del Trabajo previa, se habría contentado con autonomizar el desarrollo científico-técnico en una suerte de determinismo tecnológico ingenuo. Por ejemplo, para Castillo Alonso, “los años de contestación obrera a la organización científica del trabajo, especialmente fechados entre 1966 y 1972, abren a los sociólogos nuevas perspectivas, nuevos problemas, nuevos retos”¹⁰⁹; perspectivas, retos y problemas caracterizados por el fin del *paradigma* del “evolucionismo tecnológico”. Lo que da lugar a un “nuevo paradigma” dentro de la Sociología del Trabajo:

En torno a 1974, por fechar el cambio con la publicación de dos obras que hacen de piedra miliaria, un nuevo paradigma está prácticamente establecido, y con él dialogan, discuten o lo siguen quienes integran la corriente principal de nuestra disciplina. *Trabajo y capital monopolista. La degradación del trabajo en el siglo XX*, la obra publicada en Estados Unidos por Harry Braverman es el buque insignia de esta corriente. Pero no menos emblemática, influyente y perspicaz, moviéndose en una orientación semejante pero, si se quiere, aún más sólida, es *La división capitalista del trabajo*, de Michel Freyssenet, escrita y difundida en 1974, pero sólo pu-

¹⁰⁸ Por ejemplo: “la Escuela de las Relaciones Humanas rompe con el conocimiento anterior, la llamada ‘gestión científica’ (*scientific management*), en la misma medida en que descubre un campo teórico nuevo, al centrarse ahora, no ya en el individuo y su tarea, sino en el grupo primario. (...) El hombre o, más propiamente hablando, la persona en el trabajo ya no será sólo, el *homo economicus*, máquina con una propensión a moverse por los solos incentivos materiales individuales, y propensa a frenar, o pararse por la tendencia a la vagancia natural y sistemática que argumentaba Taylor” (Castillo Alonso, 1996: 38). En contraste, la Sociología del Trabajo, “que habla de las ‘ambigüedades’ de esta sociología norteamericana, [criticará el que] la investigación [se organice] en torno a los problemas psico-sociológicos, y no en torno al trabajo mismo” (Ibíd.: 41). Desde aquí se pondrá en cuestión “la superación del taylorismo” pretendida desde dichos supuestos: “El control se ha suavizado, pero sigue siendo, como en la época de Taylor, una prerrogativa de la dirección” (Finkel, 1996 [1994]: 340).

¹⁰⁹ Castillo Alonso, 1996: 41.

blicada *comme il faut* un par de años después, en Francia.¹¹⁰

Junto con estos hitos norteamericanos y franceses, la incipiente Sociología del Trabajo italiana de la década de 1960, organizada en torno a la “mítica” revista *Quaderni Rossi*, jugará un papel destacado en la consolidación de este nuevo *paradigma*¹¹¹. En general, la “fórmula” característica del *paradigma* incluiría los siguientes elementos: 1) el regreso al estudio *directo*, teniendo en cuenta a los propios trabajadores, del proceso de trabajo¹¹²; 2) este *paradigma* se identificará también, “y especialmente en la sociología italiana”, por lo que se llamará “centralidad de la fábrica”¹¹³.

Para Santos Ortega, sin embargo, esta misma Sociología del Trabajo de la década de 1970 no marca tanto una ruptura paradigmática con la precedente como un cambio de sentido respecto de la valoración (visiones “de la modernización” y visiones “de la degradación del trabajo”) de una misma problemática: “los efectos del progreso técnico”. En el extremo opuesto a las versiones “optimistas” de Alain Touraine, Serge Mallet o Daniel Bell (entre otros) e inspiradas en las aportaciones de Marx a la cuestión de la maquinaria, nos encontramos con “enfoques que emiten un juicio poco favorable a la implantación de la técnica en el trabajo y a sus efectos sobre los trabajadores. El exponente más notable de este enfoque es la obra, ya clásica, de Harry Braverman, *Trabajo y capital monopolista*”¹¹⁴. Según Santos Ortega: “La repercusión en Europa de esta tesis de la degradación del trabajo da lugar a algunas aportaciones originales: desde las muy tempranas ideas de Georges Friedmann acerca de los ‘estragos del progreso’, hasta la más tardía de Michel Freyssenet sobre la polarización de las cualificaciones”¹¹⁵.

Ahora bien, resulta, no obstante, tan difícil ver la ruptura “paradigmática” entre la incipiente Sociología del Trabajo de la década de 1950 y la posterior de 1970 en relación con las características atribuidas a esta última por Castillo Alonso (tanto el estudio *directo* del proceso de trabajo teniendo en cuenta a los propios trabajadores y sus experiencias y la centralidad de la situaciones de trabajo “reales” en dicho estudio, tanto como la “centralidad de la fábrica” en el devenir del conjunto de la estructura social, ¿no son supuestos propios *también* a los

¹¹⁰ *Ibíd.*: 55.

¹¹¹ Tres características particulares de esta Sociología del Trabajo marxista italiana serían: “1. Ser un proyecto ilustrado, que da fundamental importancia a la socialización, esto es a la difusión y asunción por los propios sujetos investigados, de los resultados de la investigación (...). 2. Un segundo rasgo marcará esta impronta: se descubre y privilegia la ‘cientificidad de la experiencia obrera’. 3. Un tercer rasgo, y éste creemos que no se habrá destacado suficientemente, es el impulso que se dará, desde entonces, a la realización de investigaciones” (*Ibíd.*: 50)

¹¹² “Las *situaciones reales de trabajo*, en primer lugar serán el objeto de estudio, para poder, a partir de ellas, saber con más propiedad las tendencias de evolución del trabajo, las vivencias de los trabajadores” (*Ibíd.*: 55-56).

¹¹³ *Ibíd.*

¹¹⁴ Santos Ortega, 1995: 90.

¹¹⁵ *Ibíd.*: 91-92.

planteamientos de, por ejemplo, Friedmann, Touraine y Durand?), como establecer una línea de demarcación congruente entre ambos conjuntos de investigadores en torno a un pretendido reparto entre versiones “optimistas”, hasta 1960, y “pesimistas”, a partir de 1970, acerca del devenir del progreso técnico (¿cómo una obra publicada en 1970 -Braverman- ha podido tener “repercusiones” sobre otra publicada veinte años antes -Friedmann-?¹¹⁶). Este tipo de líneas divisorias que discriminan entre aproximaciones y/o visiones “tecnologicistas” frente a “no-tecnologicistas”, “obreristas” frente “anti-obreras”, “modernizadoras” y “optimistas” frente a “críticas” y “pesimistas”, etc., contribuyen a generar una ilusión de orden y de progreso acumulativo apoyándose, para ello, en las diferencias formales, explícitas y auto-proclamadas, entre unas y otras escuelas, por boca de alguno o varios de sus propios protagonistas. Diferencias supuestas en íntima conexión con los aprioris ideológicos de los investigadores. Analizada, sin embargo, desde el punto de vista de la construcción teórica del objeto de estudio, este tipo de “historia” de la especialidad puede resultar insuficiente y, en muchos aspectos, discutible.

Precisamente, en este capítulo comenzaré el desarrollo del modo de construcción del objeto de estudio que, en el capítulo precedente, he señalado como el propio de la Primera Formalización (PF), contrastando las operaciones características de la Sociología del Trabajo humanista francesa de las décadas de 1950 y 1960 con las de la Sociología del Trabajo “marxista” que, inspirada en la obra de Harry Braverman, se abrió paso progresivamente a partir de la década de 1970. Georges Friedmann, máximo exponente de la primera corriente¹¹⁷, fundará sus pronósticos, los relativos a la creciente erosión de las habilidades profesionales de los trabajadores de la industria moderna, en el impacto de la generalización del maquinismo y la división del trabajo sobre las situaciones de trabajo (2.2.). Maquinismo y división impulsados, según esta corriente, por el desarrollo tecno-científico moderno y sus prolegómenos tecnicistas en el ámbito de la gestión de los procesos de trabajo en las empresas: el taylorismo. Por su parte, para las corrientes marxistas, *esa misma tendencia, la descualificación del trabajador* operada inmediatamente por máquinas y divisiones, encontrará su razón de ser en la propiedad privada de los medios de producción y, por ende, en la lucha de clases

¹¹⁶ Pues para Santos Ortega, si el mérito de Braverman “es haber enunciado [la] tendencia a la degradación del trabajo y haber abierto el camino a una postura crítica y de investigaciones concretas posteriores”, la “*repercusión* en Europa” de la tesis de la degradación del trabajo “*da lugar* a algunas aportaciones originales: desde las muy tempranas ideas de George Friedmann (...) hasta la más tardía de Michael Freyssenet” (Ibíd.: 91).

¹¹⁷ Mireille Dadoy explicita algunas de las condiciones que han llevado a la cristalización de dicha etiqueta: “Definiendo la problemática de su obra, G. Friedmann precisa igualmente su postura: observador crítico de la sociedad, permanece a la vez como un filósofo que juzga. La publicación [*Problèmes humains du machinisme industriel* (1946)] se presenta, por otra parte, como una contribución a un vasto programa titulado “Maquinismo y Humanismo”. Esta referencia al Humanismo, que ha servido de bandera a una parte de los intelectuales de izquierdas contrarios al fascismo durante la guerra, revela el propósito militante del autor: se trata de devolver su dignidad al trabajador, rehumanizando las condiciones de trabajo” (Dadoy, 1997: 277).

entre los propietarios del capital y sus intereses y los propietarios del trabajo y los suyos (2.3.). Traeré a colación el debate clásico entre Marx y Proudhon con objeto de proponer un nuevo “hecho fundador” para la Sociología del Trabajo clásica (2.4.).

Tras estas diferencias formales estableceré la *continuidad sustantiva* de ambos modos de formalización en torno a los rasgos que he atribuido en el capítulo precedente (Capítulo 1) a la Sociología del Trabajo (2.5.). Esta explicitación de sus fundamentos comunes me permitirá ir introduciendo progresivamente algunas dimensiones y articulaciones entre los fenómenos en ellas considerados no observadas ni tratadas adecuadamente en el marco de ambas corrientes.

No obstante, previamente a dicha comparación, acometeré un somero repaso de los fundamentos propios a las dos tecnicidades ligadas a la gestión moderna de los procesos de trabajo que ambas corrientes van a situar críticamente en el centro de sus elaboraciones teóricas (2.1.): el *counselling* producto de la psico-sociología industrial americana, inaugurada por la Escuela de Harvard (2.1.1.), y la Organización Científica del Trabajo (OCT) inaugurada por las investigaciones de Frederick Winslow Taylor (2.1.2.).

La estrategia que, tras la Segunda Guerra Mundial, ha permitido institucionalizar la Sociología del Trabajo en ámbitos académicos, ¿no consistió en denunciar la imposición en las empresas de un método de organización que, tras una fachada de científicidad, trataba al ser humano como a una máquina, como un ser aislado y sin autonomía? La Sociología del Trabajo, ¿no aparecía entonces como lo suficientemente legítima en la medida en la que combatía ese taylorismo supuesto, mostrando la vacuidad de sus teorías? La OCT se habría mantenido así, hasta la fecha, como el adversario necesario, indefinidamente refutado, de la Sociología del Trabajo. El análisis de los planteamientos de Taylor nos ayudará, después, a forzar a esa Sociología del Trabajo que trata permanentemente de combatirle a explicitar más y mejor sus propios fundamentos.

Por su parte la sociología industrial norteamericana volcada en la empresa ha constituido el espejo primero en el que la apuesta por el “trabajo” de los sociólogos europeos ha buscado inicialmente reflejarse con vistas a subrayar la mayor radicalidad de su crítica frente al enemigo común, el taylorismo. Reputada como pro-empresarial o, simplemente, “correctora” de los desmanes operados por la racionalización científicista del trabajo, para los sociólogos de trabajo europeos de la post-guerra, como veremos, ésta ni sabría ni podría llegar más allá, dada la naturalización por ella operada respecto de una unidad social secundaria, la “empresa”, concebida como *realmente* dinamizada, en su desarrollo y sus contradicciones, por otra más esencial: la que liga al trabajador con su “trabajo”. Como desarrollaremos a continuación, ambas unidades, “trabajo” y “empresa”, comprendidas aquí como puntos de arranque alterna-

tivos para la investigación sociológica aplicada al mundo laboral, ocupan sin embargo una misma posición en el espacio epistemológico abierto por la economía: el reservado a cada una de ambas por sus versiones clásica (Economía Política) y neoclásica (marginalismo), respectivamente.

2.1. “Empresa” y “trabajo”: la Economía Política como telón de fondo.

Tal y como he planteado en el capítulo precedente, una relectura crítica de los resultados de la aplicación de la práctica sociológica, económica, psicológica, etc., sobre la realidad social, está obligada a asumir la *lógica de la construcción* (frente a la *lógica del descubrimiento*) como la lógica necesariamente aplicada desde discursos y procedimientos de interpretación e investigación sociológicos, económicos, psicológicos, etc. La “sociedad” o “lo social” constituyen, antes que nada, los resultados producidos por discursos y procedimientos aplicados sobre realidades heterogéneas en orden a dotarlas de una estructura y de un sentido.

A pesar de ello, como señala Pierre Rolle, en *Introduction à la sociologie du travail* (1974), la “empresa” y el “trabajo” de la primera sociología industrial norteamericana y de las ulteriores sociologías del trabajo europeas se van a querer y presentar como la “sociedad” y la “economía” de las ciencias sociales positivas, como datos para la investigación, como datos “descubiertos” por los investigadores (y no producidos por ellos):

Los esfuerzos realizados para constituer la Sociología del Trabajo [y la sociología industrial y/o de la empresa norteamericana] como disciplinas totalmente independientes (...) han revestido formas naturalistas. (...) Los grupos presentes en la economía serán interpretados a través de la unidad que constituyen, unidad cuyo principio, grado de realización y destino variarán de acuerdo con los autores: la empresa, el trabajo, el sistema social, etc. El conflicto industrial se extinguirá por la restitución del trabajo o como consecuencia de medidas de participación que darán consistencia a la empresa, en suma: por la restitución de una realidad hecha pedazos en la experiencia. De esta forma se podrá definir una ciencia que ya no será una reagrupación de datos considerados en su aspecto local, sino un cuerpo de observaciones e interpretaciones coherente y cerrado. La garantía de semejante empresa ha de ser la existencia de una realidad social homogénea, que no contenga en su esencia ningún conflicto o, al menos, ninguna contradicción definitiva.¹¹⁸

¿Cómo se ha operado concretamente esa naturalización relativa a las disciplinas sociológicas clásicas aplicadas a los ámbitos laborales? El punto de inflexión viene dado aquí por un debate inconcluso con las doctrinas científicas que precedieron a ambas disciplinas. Así, la sociología industrial de la Escuela de las Relaciones Humanas va a retomar la problemática del vínculo social que funda la modernidad en el mismo punto en el que lo dejó la Economía Política neoclásica.

¹¹⁸ Rolle, 1974: 30

Para esta última la escisión entre el individuo -y sus intereses egoístas- y la sociedad -y su bienestar colectivo- se resolvería técnicamente a través del vínculo económico que funda el intercambio. Éste supone y proyecta la interconexión global de todos los individuos así como su equiparación formal en tanto que compradores (demanda) y vendedores (oferta), esto es, en tanto que representantes alternos de los dos extremos contenidos en esta relación. Si la relación económica de intercambio contiene la posibilidad del ajuste entre el interés individual y el bienestar colectivo, la empresa se revela para la economía neoclásica¹¹⁹ como el agente empíricamente encargado de realizar dicho ajuste.

Compradora universal de factores productivos o capacidades sociales inscritas en las propiedades de los terratenientes (tierras), los banqueros (capitales financieros), los otros empresarios (medios de producción) y los trabajadores (capacidades laborales), la empresa se revela también como la vendedora universal de todos los productos que constituyen la riqueza social de la sociedad. Por lo tanto, esta labor de intermediación entre los mercados de servicios (o mercados de factores productivos) y los mercados de productos traduce económicamente una labor de intermediación más general y fundamental entre el conjunto de los intereses particulares de los propietarios/vendedores de cada factor de producción y el interés general resuelto mediante la satisfacción de las necesidades sociales de esos mismos individuos por la vía del consumo de la riqueza social producida/vendida por las empresas¹²⁰.

Desde este punto de vista la empresa puede ser tratada en tanto que entidad natural y originaria, como un dato necesario para toda investigación y discurso económicos: la economía como sistema se revelaría como el producto de la intermediación operada empíricamente por las empresas. Intermediación, por un lado, que es la que resuelve como rentas, intereses y salarios los dividendos de los propietarios de los servicios comprados. Valorización de cada uno de los servicios, subordinada al beneficio de las empresas en tanto que éstas constituyen el espacio necesario de su realización económica como factores productivos. Intermediación,

¹¹⁹ La revolución marginalista -a partir de 1871- significa el abandono definitivo de la teoría del valor basada en la cantidad de trabajo. En su lugar aparece un nuevo concepto -el de utilidad marginal- ligado a los gustos y preferencias de los individuos. Los objetos dejan de tener un valor en sí, para depender en adelante de la utilidad que proporcionan a la persona que lo consume. La soberanía de los consumidores se impone. Las cosas deben ahora gustar, producir utilidad al que las compra. Este cambio de énfasis desde la oferta a la demanda constituye el rasgo definitorio del tránsito de la economía política clásica a la economía neoclásica. Carl Menger (1981 [1841]), William Stanley Jevons (1998 [1871]), Léon Walras (1987 [1874]) y Alfred Marshall (1961 [1874]) serán los impulsores de la nueva doctrina.

¹²⁰ En los términos de Walras, tendríamos, por una parte, el mercado de los servicios o factores productivos” y, por la otra, el mercado de los productos. La empresa sería el lugar de articulación y comunicación necesario de ambos mercados. El empresario se opone, en cada uno de ellos, al conjunto de las otras categorías de individuos, que jamás se hallan frente a frente, salvo por su mediación. Es, pues, la representante del trabajo, del capital y de la tierra en el mercado de los productos, y el de cada uno de los factores junto a los otros en ambos mercados (Cf. Walras, 1987 [1874]). Como plantea al respecto Pierre Rolle, se abriría así el paso a la posibilidad de describir la empresa como el único trabajador “real”: “el individuo ya no es el poseedor de un trabajo, sino únicamente de una actividad indiferenciada, que la organización industrial, al aplicarla a un objeto definido por ella y

por el otro, que es la que concreta el conjunto de las necesidades sociales en la forma de riquezas materiales, esto es, de productos, y las realiza en la forma de consumos satisfechos.

Tradicionalmente presentada como la primera sociología industrial, para Pierre Desmarez, “la teoría del grupo de Harvard no es una sociología que haya dado cuenta de las características [sociológicas] de lo que constituye su objeto central, a saber, el ‘sistema cooperativo’; lo toma prestado de la economía política”¹²¹. La empresa es una forma social presentada aquí como una forma natural, sin historia. Es la instancia que transforma un hecho social general, la actividad de los individuos, en trabajo socialmente útil: es considerada como un dato y como el único lugar en el que se puede desarrollar la actividad productiva. En definitiva, se encuentra en el centro de los intercambios económicos, en tanto que totalidad, y es ella la que, concretamente, se deja ver en los mercados de bienes y servicios.

Por su parte, como veremos, las sociologías del “trabajo” europeas van a preferir tomar su objeto “prestado” de la Economía Política clásica y, particularmente, de las teorías ricardianas del valor-trabajo como *sustancia natural* y *patrón objetivo* de regulación de todos los intercambios sociales. Aquí, no será la “empresa” sino una instancia históricamente anterior a ella, y de carácter antropológico, la que garantizaría la conexión universal de todos los individuos con la colectividad social: el “trabajo”. El producto negociado en el intercambio es, por una parte, una expresión de su creador y, por la otra, un objeto que responde directamente a las necesidades colectivas. El “trabajo” de todos y *cada uno* de los productores, “asegura [directamente] el paso de lo individual a lo colectivo; es a la vez una categoría psicológica y una categoría social. Al contrario, en la empresa el trabajador se ve separado del intercambio y del producto en general: su relación con el mercado, con la colectividad, pasa por el empresario”¹²².

El horizonte hacia el que estos planteamientos se moverán será el de una restitución de los trabajadores como los agentes principales de las relaciones de intercambio mercantiles, esto es, por el de la disolución de la instancia empresa en los colectivos obreros:

Se trata, así, de conducir a la Sociología del Trabajo a una descripción de la alienación en las relaciones económicas y de proponer, con la apariencia de una ampliación del trabajo, de la restitución de las relaciones mercantiles, de diversos procedimientos de participación e incluso de la autogestión, la reconstitución y la revalorización de la unidad que componen el obrero y su obra.¹²³

Paradójicamente, pues, esta operación es formalmente idéntica a la que realizaba la eco-

al coordinarla con otros factores, transforma en trabajo” (Rolle, 1971: 46).

¹²¹ Desmarez, 1986: 59-60.

¹²² Rolle, 1974: 32.

¹²³ *Ibíd.*

nomía neoclásica a través de la categoría de “empresa”. En el primer caso, la escisión entre el individuo y la sociedad, entre deseos y satisfacciones, entre capacidades de algunos y necesidades sociales de muchos, se exorciza, primero, presuponiendo el intercambio como medio de interconexión y ajuste natural e inmediato entre todos los individuos y, después, colocando a la empresa como la entidad encargada de operar concretamente esa labor de mediación contenida en abstracto en la noción de intercambio. La “buena” empresa armoniza dentro de sí los elementos implicados en dicha escisión-relación: en ella el individuo no puede por menos que reencontrarse con la sociedad, en la medida en la que sus deseos no pueden más que proyectarse en las satisfacciones por ella proporcionadas (salarios, promoción, identidad profesional, cualificación, etc.); en la medida en la que sus capacidades (como potencias de actividad indiferenciadas) consiguen finalmente, gracias a ella, cubrir las necesidades de los demás (como trabajos efectivos socialmente útiles).

Para la Sociología del Trabajo la realización armónica del intercambio como mediación social universal no precisa de la empresa y se habría realizado previa y naturalmente por mediación del “trabajo” mismo (por ejemplo, bajo fórmulas artesanales). El “trabajo” remite a una estructura o institución social natural que contiene en sí misma sus propias determinaciones: existiría una organicidad natural de los procesos de trabajo (coyunturalmente rota por la división técnica, taylorista, del trabajo) de la que florecería espontáneamente un orden social de productores libres asociados (coyunturalmente bloqueado por la propiedad privada, capitalista, de los medios de producción). Sería entonces el “trabajo” el que articularía de forma originaria, *inmediata* y *directa*, las facultades y capacidades de acción del individuo con las necesidades de reproducción material y de recreación simbólica y cultural de la colectividad.

Así, el fundamento último y/o natural de los intercambios económicos estudiados por los economistas residiría en el ámbito de la producción (la “empresa”, el “trabajo”): la esfera reivindicada para sí por los sociólogos¹²⁴. Tanto para la sociología del “empresa” como para la sociología del “trabajo”, el presupuesto de una sustancia-unidad como conteniendo en origen la solución al desmembramiento contemporáneo de sus elementos (organización/grupos de trabajo; trabajo/trabajador) ¿no es la que, precisamente, permite escamotear el análisis del carácter histórico y social de la relación social que, de hecho, está conformando los elementos en juego (“empresa”, “trabajo”)?

2.1.1. *La Escuela de Relaciones Humanas norteamericana.*

¹²⁴ Esta demarcación implícita de ámbitos (lo cuantitativo y el intercambio para la economía; lo cualitativo y la producción para la sociología) tiende a reproducir la “organización jerárquica entre economía, sociología o antropología”, desentendiéndose de la “imposibilidad de aislar lo económico del resto de lo social y más aún cuando nos referimos al trabajo” (Santos Ortega, 1995: 13). Volveremos con esta cuestión [2.4.].

Paralelamente a la labor de psicólogos, psicotécnicos, y de los primeros ergónomos, las condiciones de trabajo y su medio ambiente social serán objeto, durante el período de entre guerras, de un nuevo tipo de investigación. En respuesta a las formas modernas de racionalización y a sus efectos perversos, las empresas, en principio norteamericanas, descubrirán gracias a ella la importancia del “factor humano” *para el aumento de la productividad del trabajo de los obreros*. La importancia del efecto del grupo de trabajo *sobre la productividad* será puesta de relieve por vez primera a través de los experimentos efectuados en la fábrica de Hawthorne de la *Western Electric Company* entre 1924 y 1932 por el Grupo de Harvard¹²⁵. Los experimentos de la *Western Electric* han sido considerados como el “hecho fundador” de la sociología industrial o de la empresa norteamericana, permaneciendo aún en la actualidad como una de las principales referencias tanto de la sociología de las organizaciones como de la psicología del trabajo. Son así considerados, en este sentido, como el símbolo mismo de la reacción a la concepción “taylorista” del trabajo, al introducir en el interior de los espacios de trabajo una consideración del ser humano como ser dotado de afectividad (necesidad de reconocimiento), de sociabilidad (necesidad de normatividad) y de un ideal personal (necesidad de autorealización).

La corriente de las Relaciones Humanas nace con ocasión de dichos experimentos: ésta hará de ellos el símbolo de un programa de análisis psicosociológico entendido como el contrapunto indispensable a la visión técnica de los ingenieros, esto es, a la necesidad de que la organización productiva sea analizada atendiendo no sólo al nivel tecno-económico sino, también, al nivel micro-social de las relaciones en el seno de los grupos de trabajo y de éstos entre sí. Dos conclusiones principales habían emanado de ellos: a) independientemente de los incentivos individuales y colectivos dispuestos por la empresa, el grupo define por sí mismo la norma diaria “justa” de rendimiento, resultando ésta objeto de un control social por parte de sus miembros; b) lo anterior se habría puesto de manifiesto a través de la mejora sistemática de la productividad suscitada indirectamente por la dirección mediante la implementación de múltiples situaciones experimentales (cámaras de ensayo): se trata del “efecto Hawthorne”. En dichas cámaras de ensayo se habría conseguido, sin pretenderlo, generalizar una sensación de excepcionalidad (“ser escogidos para algo especial”), de novedad (los trabajadores no se conocían previamente entre sí), de protagonismo (sentirse permanentemente observado), de colaboración y diálogo (entre experimentadores y trabajadores), etc., que habría conseguido vencer las “coacciones e interferencias” sentidas en las secciones generales: “las mismas obreras quedan sorprendidas de su propio adelanto, pero atribuyen el cambio a algo que no

pueden especificar con claridad, a algo semejante a un sentimiento de libertad”¹²⁶. La limitación del rendimiento en las secciones generales parecía presentar, pues, orígenes fundamentalmente sociales y psicológicos¹²⁷.

La representación teórica de la empresa como “sistema social cooperativo” que publicitará Elton Mayo¹²⁸, jugará un papel fundamental en el éxito mediático ulterior de los experimentos de Hawthorne, provocando un creciente interés por parte de los gerentes en pos de la puesta en correspondencia, por ella preconizada, entre una lógica tecno-económica y una lógica propiamente social. El encuentro entre la sociología y la gestión industrial se va a operar aquí, como desarrollaremos a continuación, en torno al concepto de “equilibrio”, a una concepción estrictamente normativa del mismo. Retomando las notas que desarrollé en el apartado precedente, podríamos decir que para la primera proto-sociología industrial norteamericana, la empresa aparece como el operador necesario para el restablecimiento de la comunicación entre el individuo y lo social. A partir de la necesidad “descubierta” de una simbiosis natural entre el grupo y el individuo, en pos de la ineluctable conjuración de la “anomia” durkheimiana, Mayo pretenderá mostrar la posibilidad y necesidad del diálogo entre individuos y grupos dentro de las empresas, la posibilidad del mismo pasa por que ambos compartan un conjunto de normas y valores comunes:

Una civilización industrial, en la medida en que cumple un rápido desarrollo, tiende a sufrir una enfermedad que [Durkheim] llama *anomie*, anomia. (...) Su afirmación central es (...) que una colectividad reducida vive ordenadamente, de tal manera que los intereses de sus miembros están subordinados al interés del grupo. Al decir subordinados (...) se refiere (...) al hecho de que un individuo, que ha nacido en una comunidad de esa naturaleza, puede durante su infancia y su adolescencia ver delante de sí la función que, sin duda alguna, cumplirá en provecho del grupo cuando sea adulto. Esta anticipación regula su pensamiento y su acción en los años formativos y, al llegar a la edad adulta, culmina en satisfacción y en un sentido de función y de necesidad para la sociedad. A través de toda su vida, es solidario con el grupo. Durkheim sostiene que el progreso moderno ha terminado con esa vida de función satisfactoria para el individuo y para el grupo. Nos encontramos frente a una condición de anomia, de falta de plan en la vida, que se es-

¹²⁵ El conjunto de estos experimentos puede seguirse en Roethlisberg y Dikson (1939); pp. 22-180.

¹²⁶ Mayo, 1994 [1972 -1933-]: 369.

¹²⁷ La segunda de estas conclusiones, como podrá comprobarse más adelante, resulta plenamente conforme con los análisis del propio Taylor que ya subrayaba la responsabilidad del colectivo de los trabajadores en la definición de una norma de rendimiento por debajo de las posibilidades reales de trabajo de los operarios (el “frenado”). La diferencia reside en el valor “moral” que Mayo y su equipo atribuyen a dicha norma de trabajo obrera, allí donde Taylor no veía más que una manifestación de indolencia debida a la perversidad del sistema de relaciones que ligada a obreros y dirección (Cf. Taylor, 1985 [1911]).

¹²⁸ Tal y como planeta Michael Rose: “El Hombre Social del movimiento de los Recursos Humanos fue creado por las teorías de los grandes sociólogos del siglo diecinueve, Pareto y Durkheim. Fue redescubierta en la industria moderna gracias al bioquímico Lawrence J. Henderson y el antropólogo W. Lloyd Warner. Si buena parte de las evidencias utilizadas para publicitar la nueva imagen de los obreros fueron obtenidas en Hawthorne, decir que Elton Mayo condujo esos estudios es una reducida versión de la verdad. Las relaciones humanas eran, como movimiento, un movimiento difuso y Mayo nunca lo dirigió salvo en un sentido simbólico y desde la tumba. (...) Su papel principal en el programa de investigación de la Western Electric aparte de [propiciar] el incremento de fondos y los diplomas científicos, me parece claro: se autoerigió en el encargado de la publicidad” (Rose, 1988: 113, 122).

tá convirtiéndose en característica de la vida de los individuos y de las comunidades (...). La desorganización social es la pérdida de las normas sociales que pesan sobre los miembros del grupo.¹²⁹

La tecnicidad (*counselling*) preconizada por Mayo como la solución a los conflictos en el ámbito industrial buscaba operar sobre éstos desde el supuesto de que su causa última residía en la negación u ocultamiento, por parte de los procedimientos de gestión entonces dominantes (tayloristas), de una dimensión “social” necesariamente inscrita en la naturaleza de la empresa como unidad socio-productiva.

Pero el modelo teórico original pertenecía a Fritz Roethlisberg y William J. Dickson, en cuya obra *Management and the Worker* (1939), se estructuraba en torno a los siguientes elementos. Organicidad de un conjunto de actividades productivas con vistas al cumplimiento de una función técnico-económica precisa (en términos de “eficacia”), la empresa supone sin embargo, también, la organicidad cumplida de la totalidad de los sentimientos, valores y actitudes de las colectividades sociales que en ella participan (en términos de “cohesión”), lo que equivale a la resolución de una función socio-psicológica naturalmente inscrita en su propio desenvolvimiento.

La resolución de la organicidad requerida por la primera de esas funciones (técnico-económica) precisa del establecimiento de códigos formales o “lógicos” que procuren una comparación-evaluación de esfuerzos y resultados en orden a optimizar el rendimiento técnico-económico de las actividades productivas desarrolladas. Pero la organicidad requerida por la función socio-psicológica implica, por su parte, el desarrollo de códigos informales o ilógicos. Códigos (“valores” y “normas” compartidas por *todos* los miembros de la empresa) que permitan y promuevan la expresión de los sentimientos y actitudes de los individuos sociales en orden a dirigir las “necesidades” psicológicas que les subyacen hacia las “satisfacciones” que la organización les propone y/o puede procurar; y, viceversa, en orden a que las “satisfacciones” ofertadas por la organización puedan responder mejor a las “necesidades” expresadas por los individuos en y a través de los grupos.

La empresa como unidad o sistema se compone así de dos subsistemas (técnico y humano) que, guardando cada uno su relativa coherencia interna, precisan, sin embargo, de su armonización de cara a la interacción equilibrada del conjunto con un medio externo, simultáneamente, natural, económico y social, en permanente mutación. Las perturbaciones que amenazan el equilibrio provienen de dicho medio, del exterior del sistema; sin ellas, el estado de equilibrio se manifestaría indefinidamente. Aparte de por las contingencias naturales, la organización social de la empresa se encuentra perturbada bien *por la técnica* y la economía,

¹²⁹ Mayo, 1972 [1933]: 125, 124.

esto es, tanto por los avances científico-tecnológicos como por las evoluciones de los mercados financieros, de bienes y servicios y de materias primas, bien *por el individuo*, tanto en la forma de consumidor como en la de miembro de la organización, esto es, por el movimiento cultural de las ideas que recorre toda la sociedad. Así concebida, la empresa existe en tanto que entidad natural y sin historia pero debe luchar por mantenerse, es decir, por mantener su equilibrio en un medio que la amenaza. La empresa no estructura este medio y no es el producto de él; ella ocupa en él un lugar, tiene una función. Así, “ningún desequilibrio proviene de las contradicciones inherentes al sistema social y todas las soluciones pueden ser encontradas en la empresa”¹³⁰.

Los desequilibrios proyectados sobre la empresa por las transformaciones acaecidas en el medio natural, económico y social externo sólo pueden ser resueltos por la *necesaria articulación interna de una organización formal y una organización informal*: la lógica de la eficacia y la lógica de los sentimientos son los instrumentos que permitirán mantener el estado de equilibrio: el equilibrio externo, la adaptación de la empresa a las transformaciones de su medio, precisa así de la conquista de un equilibrio interno, entre ambos tipos de organizaciones, dentro de cada empresa. La organización formal resuelve, en términos de salarios, categorías, promociones, etc., la organicidad de las actividades productivas y su cumplimiento, esto es, en términos de “costes” y “beneficios”. La organización informal resuelve, en términos de afectos, compromisos, valores, etc., la organicidad de los vínculos sociales (grupales) trabados entre las personas, esto es, en términos de “necesidades” y “satisfacciones” personales. Es decir, la solución de los desequilibrios externos remite a una gestión preocupada por, y ocupada en, la traducción y el ajuste de unos y otros códigos y lógicas entre sí: el equilibrio externo es siempre la consecuencia del equilibrio interno. Para los miembros del grupo de Harvard esta cuestión recubre cuatro problemas:

el primero está ligado a los canales de comunicación en la organización. Canales gracias a los cuales los individuos aprenden sus deberes respecto a la organización y expresan sus sentimientos; esto se relaciona con la distribución de las tareas y con la contratación de personal. El segundo problema es el del mantenimiento de las condiciones de equilibrio de la organización interna, de tal manera que los trabajadores se encuentren satisfechos y prestos a cooperar. (...) El tercer problema es el del ajuste individual; los dirigentes deben incitar a los individuos a cooperar en el seno de la organización social. Esto puede conseguirse por la formación, la persuasión o la propaganda. En fin, último problema, corresponde al gestor el inculcar la función externa del sistema cooperativo a sus subordinados. (...) Es del medio industrial del que pueden llegar los remedios. Es en la organización industrial en la que podemos recrear la “solidaridad humana perdida” (...) [utilizando] en beneficio de la “colectividad” que constituye la empresa, las reglas de la lógica de los sentimientos que permiten obtener la colaboración de los trabajadores.¹³¹

¹³⁰ Desmarez, 1986: 55.

¹³¹ *Ibíd.*: 43-44.

En otras palabras, el conflicto (y, con él, la merma en la productividad del trabajo de los obreros) hunde sus raíces en necesidades socio-psicológicas no atendidas por las organizaciones. Si “no ha existido en ningún momento en la industria, salvo esporádicamente en uno que otro lugar, nada que se parezca a una colaboración eficaz y sincera entre los grupos administrativos y obreros”¹³², se debe a que la organización empresarial moderna únicamente atiende a los problemas técnicos y económicos despreocupándose de los necesarios efectos de dicha gestión sobre los grupos humanos. Presuponiendo que cada trabajador “sería un partidario de la economía sistemática y un lógico riguroso”¹³³, esto es, un *homo economicus*, olvidaría así que el obrero industrial “no quiere establecer una lógica de escuela que guiará su método de vida y de trabajo. Lo que él quiere puede describirse, en primer lugar, más bien como un método para vivir en relación social con los demás y, luego, como parte de esto, una función económica y de valor para el grupo”¹³⁴. Tras la intervención del sociólogo, y suprimidas las interferencias en su relación con la empresa, el obrero recobrará la coherencia de su comportamiento en forma de una identidad entre sus propios fines y los de la dirección, reencontrándose a sí mismo como miembro real de la organización. Su buen rendimiento en ella sería entonces, a la vez, el signo de su buena salud psicológica y social y el objetivo de la firma.

Este apresurado recorrido por la proto-sociología industrial del Grupo de Harvard presenta, en el marco de esta Tesis (como señalábamos al principio del capítulo), la funcionalidad de servir como elemento de contraste con vistas a, posteriormente, perfilar las características específicas del modo de proceder de la Sociología del Trabajo europea. No obstante, todo el planteamiento se levanta sobre ciertos supuestos *teóricos* esenciales que chocan poderosamente, como veremos inmediatamente, con los diagnósticos y tratamientos que sostenían la tecnicidad organizacional por entonces operante en las organizaciones, la Organización Científica del Trabajo:

a) La fractura (la incomunicación entre el individuo y la sociedad) sería fundamentalmente una fractura *de orden psico-social*. Las “actitudes” y “sentimientos” (“actitudes” y “sentimientos” supuestos como artificialmente fracturados por una gestión meramente tecnoeconómica) de los individuos recreados en los grupos (códigos ilógicos) son los llamados al diálogo y su reconciliación con las constricciones objetivas (“rendimiento” y “eficiencia”) que pesan sobre la organización formal y que ésta traduce a su vez en un lenguaje propio (códigos lógicos)¹³⁵. Los miembros de la Escuela de las Relaciones Humanas operan aquí como si el

¹³² Mayo, 1972 [1933] en Finkel, 1996 [1994]: 374.

¹³³ *Ibíd.*: 375.

¹³⁴ *Ibíd.*

¹³⁵ Las actitudes y sentimientos dan un sentido para los individuos a las transformaciones que se producen en el sistema cooperativo y determinan sus relaciones a las mismas: “Estos sentimientos se encuentran ligados a la

obrero estuviera liberado de la relación salarial y no se viera obligado a desempeñar una actividad laboral. Interpretan la ocupación de un empleo como una aceptación responsable por parte del asalariado de sus formas y contenidos y, con ello, del sistema general de la empresa. El individuo accede entonces a lo colectivo al “escoger” una empresa cuyas reglas acepta. Lo social comienza con esa elección y se expresa totalmente en ella, lo que equivale a decir que la empresa es una categoría psicológica necesaria, aún cuando se muestre desde un punto de vista económico como una categoría contingente. En ella el trabajo es únicamente la excusa para la reunión de los grupos: los fenómenos que pueden observarse en esa colectividad, la formada en torno a la empresa, son idénticos en su naturaleza a los que podríamos encontrar en cualquier colectividad.

b) La necesidad implícita (para la aplicación del *counselling*) de una estabilidad del vínculo que engancha al individuo *con su organización*. La comunicación del conjunto de los sentimientos y actitudes de los individuos particulares con el conjunto de la sociedad y sus necesidades, sólo puede conquistarse cuando el conjunto de los sentimientos y los lenguajes grupales en los que estos se expresen (valores y normas informales), encuentren sistemáticamente, como interlocutores, organizaciones a través de las cuales, y en su seno (lo grupal), entablar un diálogo *estable* y *duradero*. Sin la estabilidad del vínculo que liga a cada individuo con su organización, la funcionalidad de la tecnicidad ofertada por la Escuela de la Relaciones humanas, el *counselling*, perdería lógicamente sus condiciones de posibilidad primeras: ¿para qué invertir recursos en analizar los grupos informales de trabajo, detectar a los líderes en ellos, utilizarlos para informar a los trabajadores de las transformaciones que imponen a la empresa los cambios del medio económico circundante, recoger mediante los mismos las sugerencias de los grupos en lo relativo a las consecuencias previsibles sobre sus relaciones sociales en los talleres y departamentos, cuando las plantillas rotan, pongamos por caso, cada seis o doce meses? Ningún acuerdo aquí permitiría asegurar ningún equilibrio; ningún sistema de normas artificialmente recreado a partir de los procedimientos anteriores sería susceptible de ser considerado como estable en el medio plazo.

historia personal de los trabajadores, es decir, al ‘condicionamiento social’ que han seguido, y a las satisfacciones que provienen del grupo de trabajo inmediato. (...) Según [el grupo de Harvard] ciertos sentimientos son ‘instintos’, es decir, necesidades que existen más allá de toda socialización, y otros son socializados, producto de las condiciones sociales (...) Como, en sus análisis, el sistema de referencia es el conjunto de la empresa, Mayo y su equipo se concentran en examinar cómo los individuos que la componen pueden ser llevados a colaborar en la satisfacción de la función de este sistema en su medio. Para que esta colaboración pueda ser valorizada, debe de ser un instinto, una necesidad fundamental. (...) Y, para que este instinto se exprese, un ‘código social no lógico’ (ya que se trata de sentimientos) debe valorizarlo (...). Si los códigos sociales se transforman y dejan de valorizar la colaboración en el trabajo (...), esta no puede aparecer. Por lo mismo, si los intereses económicos no se encuentran de acuerdo con los factores valorizados por el grupo, no presentarán influencia alguna sobre sus reacciones” (Desmarez, 1986: 45-46).

2.1.2 Taylor y la Organización Científica del Trabajo.

Frederick Winslow Taylor mostró cómo, precisamente, en el mismo nivel, *desde el punto de vista de la productividad del trabajo*, la inestabilidad estructural de ese vínculo (trabajador/organización) resulta precisamente el asunto a desarrollar: *la profundización de la separación de los individuos de sus tareas* (trabajadores/procesos de trabajo) *es el nudo estratégico desde el que se arma el diagnóstico tayloriano*.

El objetivo técnico-económico perseguido por Taylor (a saber, la disminución del tiempo no productivo de la jornada laboral) así como el principio (la división del trabajo) que orienta el dispositivo técnico (la OCT, esto es, el estudio organizado del trabajo y el mejoramiento sistemático de la actuación del obrero en cada uno de sus elementos) ofertado para la consecución del mismo, implican de forma explícita, en su obra *Principles of Scientific Management* (1911), una revolución integral de las funciones tradicionalmente asumidas por la organización industrial en relación con el conjunto de las relaciones sociales en las que ésta se inscribe.

Dejaremos, de momento, en un segundo plano los métodos concretos (descomposición analítica de las funciones productivas, caza de tiempos muertos a partir de dicha descomposición, cronometraje, determinación de un salario por rendimiento, etc.) adscritos al dispositivo técnico (OCT) preconizado por este autor para centrar nuestra atención en los supuestos implícitos de análisis con los que opera Taylor para establecer su diagnóstico sobre la situación de la industria norteamericana a finales del siglo XIX y principios del XX¹³⁶. La empresa y su gestión, planteaba Taylor al respecto, debían alejarse de la búsqueda y el encuentro de “hombres excepcionales”, de cara a cubrir una función productiva dada, para pasar a implicarse en la producción sistemática de los hombres (“competentes”) apropiados a dichas funciones:

¹³⁶ Según Castillo Alonso, las obras de Taylor pueden ser leídas: “1, como la ideología misma del sistema de producción bajo relaciones de producción asalariadas, el capitalismo, (...). Lectura poco útil pues nada cambiará entonces, hasta ‘el fin de la historia’ (...). 2, como una teoría, (...) [u]n primer estadio en el desarrollo del *scientific management*, de la ciencia de la gestión o la administración. (...) 3, dichas obras pueden ser leídas, también, como una ideología propia de los ingenieros. Según este enfoque, el taylorismo sería la expresión ideológica de una nueva ‘clase media’, por supuesto, que se situaría entre el trabajo y el capital, independiente. (...) 4, finalmente, se pueden leer las obras de Taylor como la plasmación de un conjunto de prácticas sistematizadas (...). En este caso, quien lea los principios buscará identificar qué es lo que realmente hacían los ‘organizadores de la producción’” (Castillo Alonso, 1996: 11-12). En definitiva, nos encontraríamos entonces bien con un Taylor *ideólogo* (del empresariado o de los ingenieros); bien con un Taylor *científico* (de las disciplinas sociales ligadas a la administración) o *tecnólogo* (de las tecnologías de la organización del trabajo). Efectivamente, en los trabajos de Taylor nos encontramos tanto con *diagnósticos* (la “necesidad” de la separación del trabajador y el trabajo, por ejemplo), como con *recetas* (la OCT). Ahora bien, sin embargo, desde la lectura que aquí voy a operar, ni los primeros van a convertir necesariamente a Taylor en un *científico* (y menos aún en un *sociólogo* -si bien estos desarrollos son susceptibles de una relectura con implicaciones sociológicas importantes, como veremos-); ni las segundas elevan sus proposiciones, necesariamente, al rango de las efectivamente aplicadas, incluso bajo la rúbrica de la OCT, por los organizadores concretos.

La búsqueda de gente mejor y más competente (...) nunca fue más vigorosa que ahora. Y más que nunca la demanda de gente competente excede a la oferta. No obstante, lo que buscamos es el hombre que conozca su oficio y puede ser inmediatamente utilizado; el hombre que ha sido formado por los demás. Sólo cuando comprendamos plenamente que nuestro deber, como asimismo nuestra oportunidad, reside en cooperar sistemáticamente en instruir y formar a este hombre competente, en lugar de formar al hombre formado por los demás, nos hallaremos en el camino que conduce a un mayor rendimiento nacional. (...) En el pasado el hombre lo era todo; en el futuro, el sistema debe ser lo principal. (...) el remedio de la ineficiencia [productiva] reside en la administración sistemática y no en la búsqueda de hombres excepcionales o extraordinarios.¹³⁷

La utilización de métodos empíricos de trabajo por parte de los trabajadores y de sistemas de remuneración ligados al salario por pieza, a destajo o por horas por parte de la empresa (administración según el “sistema de iniciativa e incentivo”) condenan a esta última a moverse permanentemente en la incertidumbre: cuando la buena realización de la tarea depende de la especificidad de los métodos y habilidades (especificidad sobre la cual el administrador nada sabe) de los operarios que lo vienen ejecutando, ¿cómo arriesgarnos a su despido?, ¿cómo y dónde empezar a buscar para hacernos con nuevos operarios? Pues en dichos sistemas de administración:

los administradores más experimentados dejan en manos de sus obreros el problema de hacer el trabajo de la manera mejor y más económica. Reconocen que la tarea que tienen ante sí es la de inducir a cada obrero a que use su conocimiento tradicional, su habilidad, su ingeniosidad y su buena voluntad; en una palabra, su “iniciativa”, de tal manera que rinda el mayor beneficio posible a su patrón. Por consiguiente, puede decirse que el problema que se plantea a la administración consiste en obtener de cada obrero la mejor “iniciativa”.¹³⁸

Y, dado dicho contexto, cuando los trabajadores aducen necesitar tantas horas para realizar las piezas encomendadas, ¿cómo estar seguros de que esas horas no están siendo sistemáticamente sobreestimadas por ellos con el objetivo de obtener a cambio un mayor salario?

El punto de partida del análisis de Taylor es una crítica de los mecanismos de remuneración entonces vigentes (salario por pieza, por horas, por día, etc.), a partir de la demostración de cómo conducen inevitablemente al frenado y a la simulación sistemática por parte del obrero. Cuando los empresarios no conocen los tiempos de producción requeridos tratarán de aumentar el ritmo de trabajo del obrero (“iniciativa”) a través de estímulos financieros diversos (“incentivos”). Sin embargo, en cuanto ése haya amentado se verán tentados a su vez a rebajar, por ejemplo, el precio por pieza previamente estipulado. Los obreros se ven así obligados a intensificar sus esfuerzos a costa de sus propios intereses. Conscientes del mecanismo, practicarán una simulación sistemática, trabajando más lentamente de lo que podrían hacerlo e imponiendo a los recién llegados dicha reducción de la actividad en calidad de norma:

¹³⁷ Taylor, 1984: 130.

¹³⁸ *Ibíd.*: 147.

ningún administrador inteligente espera obtener [la “mejor” iniciativa] de sus obreros si no está dispuesto a darles algo más de lo que constituye su salario habitual. (...) es precisamente bajo el sistema de trabajo por pieza cuando se desarrolla a la perfección el arte de simulación sistemática de trabajo. Cualquiera obrero, después que el precio por pieza de su trabajo ha sido rebajado dos o tres veces como resultado de haber trabajado más intensamente y aumentado su producción, posiblemente se apartará del punto de vista de su patrón y se obstinará en evitar toda nueva reducción de la tarifa, siempre que la simulación del trabajo pueda evitarla. (...) Por lo tanto, es evidente que el interés de cada obrero consistirá en que ningún trabajo se lleve a cabo con más rapidez que hasta entonces. Los más viejos enseñan esto a los más jóvenes y menos experimentados, y tratan de influir en lo posible (...) para que no realicen nuevos records de trabajo, cuyo resultado será un aumento temporario del sueldo, mientras que todos aquellos que vendrán después tendrán que trabajar más fuerte por el mismo salario anterior. (...) Desgraciadamente para el carácter del obrero, la simulación de trabajo implica un intento deliberado de despistar y engañar a su patrón, por lo cual muchos obreros rectos y leales se ven obligados a volverse más o menos hipócritas. El patrón es muy pronto visto como un antagonista, cuando no como un enemigo, y la confianza mutua que debería existir entre el jefe y sus subordinados, el entusiasmo, el sentimiento de que todos están trabajando para el mismo fin y tendrán participación en los resultados faltan por completo.¹³⁹

El frenado, la simulación del trabajo y la restricción de la producción dependían así para Taylor de las condiciones sociales que permitían *una determinada* autonomía de los trabajadores en su trabajo, esto es, una opacidad conseguida por los trabajadores frente al administrador respecto de las condiciones de realización de sus tareas, condiciones que, en última instancia, anclan en, y retroalimentan permanentemente, una imposibilidad de la empresa para determinar las condiciones de formación, reclutamiento y movilización de los hombres necesarios para su funcionamiento¹⁴⁰. Tal situación es la que convertía la determinación del salario en el resultado de un “regateo” permanente entre el obrero, forzado al engaño, y el empresario, forzado a oscilar entre un paternalismo inocuo y una vigilancia disciplinaria onerosa. La idea-fuerza de Taylor es por tanto, como ha subrayado Mottez¹⁴¹, la de escapar de ese regateo instaurando una autoridad superior: la del experto en organización que fijará los derechos y obligaciones de cada uno en beneficio del interés colectivo.

El estudio por la empresa de cada una de sus funciones productivas y su división en tareas simples permitiría la progresiva integración en la industria de hombres “normales”, de aquellos que sin experiencia previa alguna en el ámbito industrial considerado, pudieran en cuestión de días ser puestos “al tanto” de las frecuencias medias resultantes y los movimientos normados a partir del estudio previamente operado. De dicho estudio se inferiría también la relación entre los movimientos, tiempos y cadencias asignadas a la tarea y los resultados medios arrojados por su seguimiento puntual: las primas salariales por rendimiento podían entonces funcionar como un verdadero acicate para al aumento de la productividad real del tra-

¹³⁹ *Ibíd.*: 141-142.

¹⁴⁰ De ahí su supeditación, a tales efectos, a finales del siglo XIX y principios del XX, respecto de los sindicatos de oficio.

¹⁴¹ Cf. Mottez, 1960.

bajador que ya no se vería obligado a tratar de engañar a su patrón para ver mejorar sus recompensas.

Se entiende entonces que el estudio de operaciones y herramientas, métodos, movimientos y tiempos (en orden a la determinación y configuración de las “tareas”), y de los rendimientos medios asociados a los tiempos de ejecución para cada una de ellas (en orden a la determinación de las tasas salariales), lejos de perseguir la supresión de toda autonomía del trabajador en el proceso de trabajo (la única autonomía que el taylorismo combate es *aquella que supone un coste para la empresa*) lo que trataban era de *ampliar los márgenes empresariales de selección -contratación y despido- de sus trabajadores mediante la simplificación y la formalización de las habilidades y adiestramientos necesarios*. Tal como señala Lago Blasco, este es el dispositivo clave para acabar con las formas tradicionales de la transmisión de saberes:

la simplificación y consiguiente conversión de los procedimientos y tiempos operatorios en visibles y comprensibles desde las direcciones empresariales (...) y, así, ampliar la externalización de la formación de los trabajadores, dependiente históricamente de la experiencia del operador confundida con su pertenencia a comunidades fundadas en la repetición de sus estructuras pasadas. Este proceso de separación entre actividad y formación, y la consiguiente externalización de ésta última, hacen que la transmisión de saberes recaiga, potencial y progresivamente, sobre instituciones centralizadas, fundamentadas en mecanismos objetivables para la adquisición de las competencias requeridas por un trabajo industrial en permanente mutación.¹⁴²

Esta separación *entre la preparación para el trabajo y la experiencia en el trabajo*, reforzándose desde el análisis científico de la producción (mediante el concepto de “tarea”), prolongaba así sus efectos hacia el conjunto de lo social (mediante la “producción por la organización de los hombres adecuados a la función”). *Separación* que, por lo tanto, presentará consecuencias sociales no sólo desde el punto de vista de los individuos particulares ya enroscados en la producción sino también desde el punto de vista de la globalidad de las relaciones sociales: a) apertura del mercado de trabajo para una función productiva dada; b) movilidad incrementada entre empresas y sectores productivos para el conjunto de los trabajadores; c) socialización del vínculo salarial para el conjunto de la población.

Echemos, por un momento, la vista atrás. Mientras que el objetivo del planteamiento de la Escuela de las Relaciones Humanas desplegaba el problema de la productividad del trabajo del trabajador hasta la realización de la comunicación del individuo con la sociedad a través del diálogo entre grupos y organizaciones, la tecnicidad de Taylor presenta un objetivo más prosaico: la realización de un incremento de la riqueza y el bienestar nacionales mediante un aumento de la productividad y el beneficio de las empresas. Allí donde la estrategia propuesta

¹⁴² Lago Blasco, 2003: 80.

por Mayo (“counselling”) se orientaba a la conversión del vínculo entre el trabajador y su organización en un vínculo completamente significativo desde un punto de vista psicológico para cada individuo, Taylor establece la necesidad de la profundización de su ruptura social para convertirlo en un vínculo (individuo/tarea) permanentemente modificable por la organización y, más allá de ella, por el conjunto de las unidades productivas. Mientras el supuesto de base de la tecnicidad de la Escuela de las Relaciones Humanas es una estabilidad natural y necesaria del vínculo entre los grupos y las organizaciones sociales, la propuesta tayloriana, la OCT, se apoya en el supuesto de una inestabilidad estructural del vínculo entre *el conjunto* de los procesos productivos, por un lado, y *el conjunto* de los trabajadores, por el otro¹⁴³.

Los supuestos con los que Taylor hacía hablar a la organización industrial de su época presentan, en contraste con los de la sociología norteamericana de la empresa, una fuerza evidente que, dada la actual flexibilización de las relaciones laborales, no parece haber hecho más que ganar en actualidad. Así, en primer lugar, Taylor parte de que el individuo no está adscrito definitivamente a su puesto de trabajo, que no es propietario ni de su empleo ni de su forma de trabajar, tan sólo lo es únicamente de su *capacidad para trabajar*. Partiendo de esta base, todos los planteamientos taylorianos subsiguientes, los relativos a los principios subyacentes a la conformación organizativa de la producción, se corresponden con la toma de conciencia de que los procesos de trabajo modernos pueden ser objeto de perpetuas modificaciones, que la distribución de las tareas puede realizarse según fórmulas potencialmente infinitas. Tan sólo profundizando en las condiciones sociales que permiten la separación de facto entre tarea y actuación, por un lado, y capacidades particulares del obrero que ya la ejerce, por el otro, aquella será verdaderamente pensable, analizable y transformable indefinidamente (“siempre hay un método mejor”), con relativa independencia de las características propias a los individuos previamente asignados a ella: “la regla *one best way* constriñe al individuo que ocupa el puesto de trabajo en cuestión a unos tipos de actividad que no le corresponden necesariamente, puesto que han sido deducidos a partir de las capacidades de un conjunto de individuos”¹⁴⁴.

Evidentemente, dicha separación ni la inventa ni la inaugura Taylor con sus métodos, se inscribe en el desarrollo mismo de un sistema productivo para el cual el incesante aumento de la productividad del trabajo se convierte en cuestión de vida o muerte para cada una de las unidades que lo componen. Condición *sine qua non* para ampliar el particular mercado de bienes y servicios, abaratando los precios y ganando terreno a la posible competencia, del

¹⁴³ Puesto que “decir que tal método es mejor para una tarea dada equivale a decir que exige una fuerza, una habilidad o unos conocimientos particulares que es posible encontrar en una población que excede al personal de la empresa y comprende a todos los posibles solicitantes de empleo” (Rolle, 1974: 73).

¹⁴⁴ *Ibíd.*: 75.

aumento de la productividad del trabajo dependen, simultáneamente, los márgenes de beneficio de los propietarios de cada una de ellas, ya que cuanto más es capaz de producir la empresa en el mismo tiempo el coste del alquiler de las capacidades laborales de sus obreros ocupará un menor porcentaje del precio final de cada unidad producida. Es la necesidad del aumento de la productividad del trabajo la que funda el imperativo de una revolución permanente de los procesos productivos. Revolución imposible sin la distensión de los antiguos lazos que ligaban a los individuos con sus actividades.

Sin duda, a corto plazo, la racionalización tayloriana erosionó gravemente el poder de negociación de aquellos que ya trabajaban en la industria, pero el otro lado de esta concepción ¿no es más significativo desde un punto de vista sociológico que el primero? Pues aquel prolonga la disolución, por el capitalismo, de los antiguos marcos que encerraban a los individuos, tanto sus identidades como sus actividades sociales, en la familia, la etnia, la nación, la religión, la moral tradicional e incluso la profesión, tradicionalmente indisociable de alguno de los marcos precedentes. En otras palabras, Taylor “no tayloriza [tanto] a un obrero preexistente” como “incide en los mecanismos que permiten” la producción y la formación de obreros inéditos¹⁴⁵. Para ello

Taylor adapta el proceso de trabajo -la medida y descomposición de tareas y su consiguiente simplificación- al estado de la población (formación, tradiciones laborales adquiridas, ritmos de reproducción y consumo) que se encuentra a las puertas de la industria. No tayloriza, por tanto, a un obrero preexistente expropiándole de su saber hacer, sino que, de entrada, moldea, simplifica y formaliza, a través de la medida de los tiempos y movimientos, un trabajo industrial que pueda ser realizado por poblaciones históricamente ajenas a él.¹⁴⁶

Hasta aquí nos hemos centrado básicamente en los supuestos implícitos que Taylor manejaba respecto de la producción industrial moderna. No obstante, resulta dudoso que dichos supuestos (separación entre experiencia y preparación para el trabajo, dilatación del vínculo que liga al trabajador con su tarea) se hayan realizado históricamente, de forma dominante, en torno a la aplicación de la tecnicidad ofertada por este mismo autor, la OCT. La Sociología del Trabajo, como veremos, se aferrará, sin embargo, a esta tecnicidad considerándola como el principio absoluto de la racionalización propiamente capitalista del trabajo.

El conjunto de recetas agrupadas por Taylor bajo la rúbrica de la OCT presentan, por separado, una historia bastante anterior a este autor¹⁴⁷. En términos de organización empresa-

¹⁴⁵ Cf. Lago Blasco, 2003: 78.

¹⁴⁶ *Ibíd.*: 79.

¹⁴⁷ Por ejemplo, las técnicas de grabación cinematográficas del trabajo de Frank B. Gilbreth, discípulo de Taylor, prolongaban las técnicas crono-fotográficas de Étienne-Jules Marey (1830-1904). El concepto de “therblig” utilizado por Gilbreth para designar los movimientos elementales, resultaba prácticamente idéntico al elaborado en la misma época (le “bedaux”) por Charles E. Bedaux (1886-1944). Ambas unidades de medida no procuraban otra cosa que una descomposición cronométrica de la “norma diaria de fatiga” definida un siglo y medio antes por Charles-Augustin Coulom (1736-1806). La obra de referencia para estas cuestiones es la de Vatin (1999).

rial de la producción tanto el desmontaje “analítico” de la producción (las técnicas de cronometraje, como la obsesión por la “caza de los tiempos muertos”) como la burocratización generalizada de los procedimientos, promovidas por la OCT, confluían en una concepción aditiva de la producción, entendida como una simple suma de trabajos. A principios del siglo XX, como señala François Vatin¹⁴⁸, numerosos pensadores de la organización del trabajo estaban operando ya en la línea de una concepción “sistémica” de la organización fundada sobre el principio de “continuidad”¹⁴⁹. Este principio remitía a una teoría general del rendimiento deudora de la mecánica industrial y de la termodinámica y desembocaba en una teoría similar a la que posteriormente, durante los últimos veinte años, ha venido siendo desarrollada por autores japoneses. La OCT, según estos desarrollos, aparece como una tecnicidad organizacional anacrónica para, inclusive, su propia época.

Así pues, a tenor de sus propias características, el ámbito de aplicación de la OCT habría resultado ser bastante restringido. Un modo de organización burocrático tal no ha podido aplicarse más que en empresas de gran tamaño. De ahí que la mayor parte del tejido productivo quedase, por su propia morfología, fuera de su radio de actuación. Aún así, de entre las grandes empresas sólo aquellas con una lógica de producción “aditiva” han podido sacarle un beneficio a la aplicación del modelo. Así, la OCT no constituía un marco pertinente a aplicar ni a los “tajos” (construcción, naval), ni a la industria química (caracterizada por un principio de fluidez industrial), ni a buena parte de los, así llamados, servicios. Por último, en buena medida, la OCT aparecía en muchas empresas y sectores como una fórmula de transición, como solución organizacional que aseguraba, puntualmente, un crecimiento rápido de la producción: la intensificación y la parcelación del trabajo constituían entonces los sustitutos temporales de una verdadera automatización de la misma (de ahí el éxito de la OCT en períodos de guerra y reconstrucción)¹⁵⁰.

Comprendida de esta forma la OCT ha jugado indiscutiblemente un papel muy importante en la industria moderna pero, ese papel, ¿no ha resultado exagerado en la tradición de la

¹⁴⁸ Cf. Vatin, 1987, 1990a y 1990b.

¹⁴⁹ De entre estas diferentes perspectivas la más importante es la de Jean-Maurice Lahy (1872-1943) que atacaba el problema de fondo: el carácter mecanicista de la concepción tayloriana del trabajo. En el modelo de la OCT el rendimiento industrial dependía exclusivamente de la intensificación del trabajo humano pero, en la industria moderna, el hombre ya no es propiamente hablando un operador, se convierte más bien en el regulador de la producción, en un supervisor de máquinas (Cf. Pillon y Vatin, 2003: 177). Taylor parecía ignorar esta evolución fundamental del trabajo humano. Así, por ejemplo, para Georges Charpy (1865-1945) la OCT de Taylor olvidaba la lección fundamental formulada un siglo antes por Babbage y Ure: cuando el trabajo humano es mecanizado, se vuelve maquinizable. De tal manera que la mejor forma de reducir los costes salariales no está en aumentar el ritmo de la actividad humana sino, simplemente, en reemplazar el hombre por la máquina. Émile Belot (1857-1944) ya planteaba en 1911, la necesidad de tomar en consideración los problemas, olvidados por Taylor, relativos a la inmovilización de capital (*stocks*, duración de las máquinas). Lo cual implica un tratamiento del trabajo desde su ángulo cualitativo y no únicamente cuantitativo, tal y como subrayará durante la década de 1980 la problemática de los “círculos de calidad” (Cf. *Ibíd.* 179-80).

¹⁵⁰ Cf. Vatin, 1999.

Sociología del Trabajo? Así, para Vatin, el verdadero éxito de la OCT en su época habría resultado ser un éxito fundamentalmente mediático¹⁵¹. Del mismo derivaría el hecho de que la expresión “taylorismo” haya terminado por abarcar, confundándose con ellas, el conjunto de las prácticas de racionalización del trabajo puestas en marcha durante todo el siglo XX.

Tal fue el caso, por ejemplo, de la cadena de montaje fordista, que ha sido abusivamente asimilada pura y simplemente con la OCT cuando participaba ya en una lógica de fluidificación de la producción¹⁵² (pese a que la resolución de dicha lógica resultara aquí problemática ya que, en la cadena, dicha fluidez descansaba principalmente sobre un trabajo humano que debía aún realizarse al ritmo que marcaban las máquinas). No obstante, las preocupaciones organizacionales de la producción en cadena no descansan ya exclusivamente en la *intensificación* del trabajo sino, también, en su *ordenación*. En este último sentido, la cadena se inscribe en la senda hacia una verdadera fluidificación: la que se inscribe totalmente en la infraestructura maquina, impulsada desde finales del siglo XIX por la industria química. Tras la post-guerra mundial este modelo había tendido a generalizarse en un número creciente de actividades industriales y de servicios, comprendidos sectores tradicionalmente intensivos en trabajo humano, como la industria automovilística, aún de forma, en principio, rudimentaria. En la medida en que la cadena va progresivamente integrando un conjunto de secuencias mecánicas cada vez mayor y las tareas del trabajador empiezan a consistir fundamentalmente en la supervisión de su funcionamiento, la cadena realiza efectivamente el principio de fluidez productiva que le subyace desde sus orígenes.

La Sociología del Trabajo europea, asimilando el significado *sociológico* del *taylorismo* con las consecuencias *sociales* inmediatas de la aplicación de la OCT a las operaciones productivas para los individuos particulares ligados a las mismas, ¿no ha asimilado, en primera instancia, el planteamiento de Taylor, junto con la tecnicidad asociada al mismo, con la expresión por antonomasia de todo pensamiento gestor de carácter “tecnicista” aplicado a la producción (posibilitando así su inmediata asimilación con el “fordismo”)?¹⁵³.

¹⁵¹ Cf. *Ibíd.*

¹⁵² Como Finkel señala acertadamente: “Uno de los puntos problemáticos de la discusión en trono al fordismo reside en la aceptación de su continuidad con el taylorismo (...) Desde un punto de vista técnico [el] objetivo [de las innovaciones de Ford] consistió fundamentalmente en la racionalización del flujo del trabajo, anticipando en algunos aspectos la organización habitualmente asimilada al ‘justo tiempo japonés’, aunque lo aplicara solamente al montaje. (...) para que ese flujo fuese continuo, Ford introdujo por primera vez el uso de partes normalizadas, puso fin al aislamiento de las diferentes secciones de la fábrica estableciendo relaciones sistémicas entre los trabajadores y, por último, introdujo métodos de producción a gran escala a bajo precio por unidad sin disminuir la calidad” (Finkel, 1996 [1994]: 135).

¹⁵³ En la tradición sociológica europea la confusión entre el taylorismo y el fordismo deriva inicialmente de la obra de Friedmann, que fue el primer autor en tratar a Taylor y a Ford como símbolos de este movimiento general de racionalización, más que en relación con sus concepciones específicas de la organización. Esta confusión ha sido mantenida por la escuela económica “regulacionista” que hacía del “taylorismo-fordismo” asociado al

Por ejemplo, la Sociología del Trabajo humanista francesa, atribuirá la no cooperación en la industria y la no integración de los individuos en la sociedad a la institucionalización de dos entornos distintos, el de la “ejecución” y el del “pensamiento”; institucionalización atribuida a la aplicación del taylorismo-fordismo. Tal es el sentido en el que se inscribirá “la crítica más severa y más sistemática del taylorismo”¹⁵⁴ operada inicialmente por Georges Friedmann. La obra de Claude Durand, *Le travail enchaîné* (1979), sintetiza los rasgos fundamentales propios a tal aproximación: la división del trabajo entre la preparación, reservada a los servicios de estudios, de planificación y de métodos, y la ejecución, en la que se compartimentan las tareas obreras, reduciría al trabajador a un mero apéndice de la máquina, desposeyéndole de su saber profesional¹⁵⁵. De aquí se derivarían ciertos límites intrínsecos a su aplicación, tanto desde el punto de vista de la empresa como unidad económica como desde el punto de vista de la misma en tanto sistema social¹⁵⁶. Por su parte, los sociólogos marxistas, en un segundo momento, radicalizarán esta misma lectura al considerar dicha separación entre concepción y ejecución como un rasgo intrínseco a la racionalización del trabajo en tanto que “capitalista”¹⁵⁷, elevando así al “taylorismo-fordismo” a un principio abstracto y universal de

keynesianismo una fase de la historia económica y social (Cf. Coriat, 1982 [1979]).

¹⁵⁴ Cf. De Terssac, 1995 [1992]: 26.

¹⁵⁵ Cf. Durand, 1979 [1978]: 64.

¹⁵⁶ En relación tanto a la estructura social de la empresa como a los comportamientos humanos en el seno de la misma, “observaciones participantes han demostrado la ausencia total de relaciones y de expresión en el seno de equipos que trabajan en la cadena (...) Las pocas palabras intercambiadas están poco cargadas de sentido. El trabajo, sobre todo, no tiene más que un lugar insignificante en las conversaciones. Las conversaciones se limitan a banalidades sobre el tiempo, las apuestas, la vida familiar, las chicas. No se manifiesta ningún interés profesional por el producto, del que se ignora el destino, ni por las nuevas máquinas, ni por la causa de los incidentes de trabajo. Las relaciones personales se limitan a intercambios puntuales espaciados en el tiempo: ‘Pásame la llave...’, ‘¿Tienes todavía tornillos...?’”. Los obreros raramente se informan del planning de la jornada y no reaccionan a los aumentos de la cadencia” (Ibíd.: 66). En el primer caso, la aplicación del criterio de ‘coste económico total’, incluyendo las pérdidas de productividad originadas por el deterioro psicológico, social y cultural de los trabajadores, estaría impulsando un cambio en las escalas de apreciación del trabajo, resultando de ello una progresiva toma de conciencia del formidable despilfarro de competencias y de energías humanas que supone la aplicación del taylorismo y del fordismo: ‘El hombre tiene la necesidad, para realizarse, de expresarse y crear: la actividad robotizada a la que le reduce el taylorismo es fuente de “atrofia cerebral”. (...) La privación de libertad, la sujeción a los horarios, la penosidad y la monotonía de las tareas, acrecienta el coste psicológico del trabajo” (Ibíd.: 64).

¹⁵⁷ La obra biográfico-literaria de Robert Linhart (1979), *De cadenas y de hombres*, constituye un perfecto ejemplo de esta aproximación. Así, por ejemplo, en el capítulo titulado “El banco de trabajo”, los técnicos de la oficina de métodos de una gran empresa automovilística francesa, sustituyen la herramienta de trabajo semi-artesanal del retocador de puertas, Demarcy, por una nueva máquina: “había que reemplazar ese inverosímil banco artesanal por un banco ‘normal’, que se pueda reproducir exactamente para un puesto desdoblado, quizás incluso triplicado, cuadruplicado: ¿por qué no pensar en grande? ¡Se acabó el abuelito artesano! Cuatro, cinco, seis, Demarcy en bancos normales, estandarizados, haciendo exactamente los mismos gestos, en retoques contabilizados, clasificados, pautados, distribuidos por un control. Se acabó la improvisación, la precisión al segundo. Es más cómodo para la producción a gran escala” (Ibíd.: 186-87). Sustituido su banco, encargados y técnicos bajarán por sorpresa al taller para testar públicamente ante el director de la empresa el trabajo del viejo retocador con su nuevo aparato: se embrolla, martillea sin sujetar los lados, la puerta se desliza, tiene que recomenzar de nuevo, las soldaduras no tienen precisión, los retoques están sucios... “El viejo tuvo que soportar su humillación hasta el final, hasta el último minuto de la jornada de trabajo. Inclinado, torpe e inseguro, sobre un banco de trabajo que de repente se había vuelto algo extraño y peligroso, y con toda esa banda a su alrededor, como si le estuvieran tomando el examen profesional a un novato, dándose codazos, poniendo caras de horror, haciendo observacio-

organización patronal en necesario combate con un obrero que sería, intrínsecamente, el director natural de su propia actividad:

La crítica del taylorismo por la Escuela de las Relaciones Humanas, por las corrientes que pregonan la recomposición de las tareas o incluso por ciertos autores que se reivindican marxistas supone que la organización taylorista traba sistemáticamente la autonomía obrera. (...) Únicamente podemos presentar la autonomía de los trabajadores como un principio contrario a la organización del trabajo presuponiendo que el trabajo, en tanto tal, porta exigencias políticas intrínsecas opuestas a las del empresario.¹⁵⁸

Esa reducción es la que, como veremos, quizás le haya permitido a la Sociología del Trabajo construirse un enemigo omnipresente a la altura de sus propias limitaciones. Un enemigo que operaría exactamente en el único campo de juego en el que la Sociología del Trabajo quiere, sabe y puede jugar: las “situaciones de trabajo”, los talleres y las oficinas.

2.2. La Sociología del Trabajo humanista.

En contraste con la escuela de las Relaciones Humanas, la Sociología del Trabajo francesa de la post-guerra va a tratar de localizar sus fundamentos epistemológicos en una cierta historicidad y no, como ocurría con la sociología industrial norteamericana, en la operacionalidad¹⁵⁹. Desde 1946 Georges Friedmann había ya criticado con dureza la estrechez sociológica de la mirada de Mayo; en 1952 Touraine subrayaba las ambigüedades de la sociología industrial norteamericana; el mismo Michel Crozier, cuya sociología de las organizaciones se podría considerar como la primera heredera directa en Europa de dicha corriente, proponía en 1951 una lectura crítica de los métodos psicosociológicos del management americano¹⁶⁰.

Detengámonos al respecto en las obras pioneras de Friedmann. En *Problèmes humains*

nes. Y [el capataz], que simulaba enseñarle pacientemente (‘¡Pero no, Demarcy, primero la soldadura!’) a él, el viejo profesional que no había perdido una pieza en años y a quien hasta ese día todo el mundo respetaba por su habilidad” (Ibíd.: 198). No bastaba pues con racionalizar técnicamente el puesto, el verdadero envite inscrito en la racionalización taylorista se desvela aquí mediante la descripción de la humillación pública del único trabajador profesional y autónomo del taller frente a todos sus compañeros: la autonomía en el trabajo del trabajador debe ser liquidada. De hecho, en esta “novela” aunque le es restaurado el viejo banco al protagonista del relato, y volvía a trabajar aparentemente igual que antes, “ahora tenía en los ojos un terror que antes no conocía, parecía sentirse constantemente vigilado, estaba siempre tenso, alerta, como esperando el próximo golpe. Se encerró más aún en sí mismo, asustándose cuando alguien le dirigía la palabra, y a veces le salía mal una puerta, cosa que nunca había sucedido ‘antes’. Poco después cayó enfermo” (Ibíd.: 198-99). El relato se detiene en este punto, como si su autor buscara apuntar, sin atreverse no obstante a explicitarlo, a la misma liquidación física del productor como el objetivo no declarado de la racionalización taylorista-fordista, esto es, capitalista, del trabajo.

¹⁵⁸ Alaluf, 1986: 55-56.

¹⁵⁹ En un editorial temprano de la revista *Sociologie du Travail* se expresaba esta apuesta de la siguiente forma: “la noción de trabajo por la cual fundaba[mos nuestra] especificidad se entendía en un sentido fuerte, la actividad por la cual los hombres dominan y crean su sociedad [...]. Frente al análisis formal de los hechos sociales, *Sociologie du Travail*, defiende una orientación socio-histórica: estudiar la sociedad como obra de los hombres [Comité de rédaction de *Sociologie du Travail*, “Liminaire” -Editorial-, en *Sociologie du Travail*, nº 4, 1966: 337]” (Cf. Castillo Alonso, 1996: 48).

¹⁶⁰ Cf. Friedmann (1946); Touraine (1952); Crozier (1951).

du machinisme industriel (1946), Friedmann entendía, por un lado, que las investigaciones del Grupo de Harvard suponían un paso decisivo en el reconocimiento de la importancia de los factores sociales en la empresa. Al presentar la empresa como un “sistema social” en el que organizaciones técnicas y humanas se encuentran en interdependencia, los autores de la escuela de las Relaciones Humanas habrían realizado un gran progreso. Esta concepción de la empresa como sistema social constituiría una base “sociológica” que permitiría explicar por qué las transformaciones técnicas provocan desequilibrios. Ahora bien, por otra parte, Friedmann reprochaba aquí a “Mayo y sus colaboradores” el fijar la mirada exclusivamente sobre un aspecto de la realidad: no se preocupan más que por las fuerzas unitarias y centrípetas y subestiman las fuerzas diferenciadoras y centrífugas en el seno de las empresas. Aún cuando detectan corrientes de esta última naturaleza les atribuyen siempre una causalidad y una finalidad estrictamente limitadas a la empresa misma¹⁶¹. Por ejemplo, eran incapaces de ver cómo el problema de la limitación del rendimiento sobrepasa la empresa, ya que éste se ligaría a las relaciones del obrero con los otros obreros tanto como con la sociedad en general. En otras palabras, no tomaban en consideración la pertenencia de los trabajadores asalariados a grupos sociales situados fuera de las empresas¹⁶². El problema de fondo, estribaría en la consideración de la empresa como una estructura social cerrada, una especie de entidad colectiva que evolucionaría con independencia de su medio: la empresa se encontraría aquí suspendida en un vacío social.

Posteriormente, en *Où va le travail humain?* (1950), sus críticas se centrarían fundamentalmente en el carácter managerial, pro-empresarial, de la escuela de las Relaciones Humanas¹⁶³. A finales de la década de los cincuenta la distancia con dicha escuela era ya más grande que nunca. A propósito de la primera edición del *Traité de Sociologie* de Gurvitch, y en colaboración con Jean-René Tréanton y Jean-Daniel Reynaud, Friedmann insistirá en que la “sociología industrial” (denominación entonces aún compartida con los sociólogos norteamericanos) no debe darse como objeto la vida interna de la empresa exclusivamente sino el conjunto de la sociedad industrial, y que es esta “orientación” la que posibilitaría que la “sociología industrial consiguiera permanecer como tal sociología”¹⁶⁴. En 1959 en el artículo que inaugura la revista creada por M. Crozier, A. Touraine, J.-D. Reynaud y J.-R. Tréanton, *Sociologie du travail*, Friedmann defiende el título escogido para la misma evocando el carácter

¹⁶¹ Cf. Friedmann, 1946: 315.

¹⁶² Cf. *Ibid.*: 307.

¹⁶³ Cf. Friedmann, 1961 [1950]. Así en la segunda edición de 1953 Friedmann añadirá un apéndice que versa exclusivamente sobre esta cuestión, dando cuenta pormenorizadamente del artículo publicado en 1951 por Jeanne y Harold Wilenky en la *American Sociological Review* basado, tanto en la experiencia de Jeanne Wilenky como “consultora” en Hawthorne como en documentos internos de la empresa que revelaban las ambiciones manipuladoras inscritas en las técnicas de “counselling” (Cf. Desmarez, 2004).

no industrial de determinadas actividades dignas de retener el interés de los sociólogos: la pequeña explotación agrícola, los grandes centros comerciales, los conductores de trenes, etc.¹⁶⁵ A lo cual añade una crítica contra la legitimidad de una sociología de las administraciones - “desde que hay trabajo siempre ha habido también (...) administración”¹⁶⁶-, evocando finalmente la ambigüedad de la expresión “relaciones industriales”¹⁶⁷. A principios de la década de 1960 con el *Traité de Sociologie du travail*, codirigido junto a Pierre Naville [en adelante PN], esas distancias y diferencias entre la sociología industrial americana o “de la empresa” y la sociología del “trabajo” reciben su consagración definitiva. En esta primera Sociología del Trabajo europea (la Sociología del Trabajo de Friedmann y sus colaboradores) es, consecuentemente, el “trabajo” mismo el que va a pasar a ser considerado como el operador necesario para el restablecimiento de la comunicación entre el individuo y la sociedad (al igual que ocurría con la “empresa” para la sociología industrial americana).

El trabajo era asimilado a la actividad humana genérica, convertido en principio ontológico de toda realidad social, y pensado como la potencia esencial de la especie en tanto que “humana”, como motor de la dinámica social o, lo que es lo mismo, como principio explicativo de la evolución social. Así, el “trabajo” es supuesto como una dimensión constitutiva de la humanidad, dimensión ligada al metabolismo hombre naturaleza, metabolismo por el cual la hominización de la especie corre en paralelo con la humanización del mundo natural:

Para Friedmann (...) el trabajo es: “un denominador común y una condición de toda vida humana en sociedad”. El trabajo es una actividad humana en general, desprovista de especificidad y comparable a toda actividad, sea cual fuere el sistema de exigencias [necesidades de la comunidad] o las modalidades de control [organización social de las actividades, en cada sociedad o comunidad humana]. (...) tanto la Sociología del Trabajo como la sociología intentan comprender las colectividades humanas que se constituyen en y para las actividades sociales.¹⁶⁸

Precisamente, aquí, el análisis del “trabajo” (actividad humana) y el análisis de lo colectivo son supuestos como implicados en un mismo movimiento. En otras palabras, es partiendo del trabajo comprendido como *praxis* humana, como la Sociología del Trabajo ha podido considerarse a sí misma, desde sus inicios, como una ciencia al servicio de los seres humanos en y por el “trabajo”, frente a la planificación del mismo operada por el capital, la empresa o la organización. Desde aquí, la Sociología del Trabajo se prolonga en una *determinada* sociología de los trabajadores: “el verdadero punto de partida de [la] (...) sociología del trabajo fue la idea de que la conciencia de la clase obrera era la defensa positiva de la autonomía del trabajo

¹⁶⁴ Cf. Friedmann, Reynaud y Tréanton, 1967 [1958]: 442.

¹⁶⁵ Friedmann, 1959: 2-3.

¹⁶⁶ *Ibíd.*: 4.

¹⁶⁷ *Ibíd.*: 4-5.

¹⁶⁸ De Terssac, 1995 [1992]: 20-21, 23.

obrero frente a la organización *managerial* del trabajo”¹⁶⁹. De tal modo que la especialidad se presentaba así como el lugar principal de la elaboración y emergencia de una sociología *del actor*:

La sociología del trabajo, así definida como el estudio de los actores de una sociedad de producción, ha conocido una primera fase de desarrollo (...) que podríamos denominar como *clásica*. Se trataba del estudio, en las sociedades industriales, de las luchas de los empresarios y de los managers contra los asalariados para dar una forma social a la racionalización considerada como el principio cultural central de las sociedades industriales. Sus temas principales eran entonces el estudio de las políticas patronales, del taylorismo a los sistemas salariales o las relaciones humanas y, de éstos, a las conductas obreras, pasando por las actitudes hacia el trabajo y la organización informal de los talleres hasta la acción sindical y política, y su particularidad en relación con los estudios económicos, liberales o marxistas, ha sido su referencia constante a *la situación técnica o profesional de trabajo* frente a la coyuntura económica o la naturaleza de la propiedad. El análisis económico, en efecto, se aleja de los actores y se interesa por el sistema, mientras que el análisis sociológico ha querido consagrarse a los actores y las relaciones sociales de producción.¹⁷⁰

A pesar de las diferentes orientaciones de unos y otros sociólogos del trabajo, todos presentarían en común el tratar de centrar su atención “en las condiciones de formación de las acciones colectivas capaces de modificar *el entorno de trabajo*, ya se trate de los primeros estudios sobre la organización informal o, en el extremo opuesto, de las tesis del *operaismo* italiano o de las ideas de Serge Mallet sobre la nueva clase obrera”¹⁷¹. La Sociología del Trabajo clásica al darse como propio el ámbito de las relaciones de producción y de los movimientos sociales ligados a las mismas se consagraba así al estudio de los aspectos “más concreto[s] y más fundamental[es] de una sociología de las *clases sociales*”¹⁷².

Efectivamente: es porque son todos los conjuntos y/o agrupaciones sociales posibles los supuestos como esencialmente dinamizados por las transformaciones que han sacudido a lo largo de toda la historia las actividades humanas, por lo que el “trabajo” debería ser comprendido como un “hecho de civilización”. Esta hipótesis de la centralidad ontológica del “trabajo”, aparentemente deudora tanto de Marx como de Durkheim, constituirá el punto de convergencia de los sociólogos de la post-guerra en Francia:

Desde el momento en que al trabajo se le considera como elemento motor que explica las estructuras sociales, o como la base sobre la que se apoya el desarrollo de las sociedades, la Sociología del Trabajo tiene no solamente un objeto, sino un objeto que adquiere una posición central en toda la sociología. (...) el conocimiento preciso del trabajo es la condición previa del análisis [de los grupos humanos]. (...) La aportación de [Friedmann] es innegable por lo que se refiere al hecho de haber considerado el trabajo como un objeto de investigación y a la situación de tra-

¹⁶⁹ Touraine, 1998: 2.

¹⁷⁰ *Ibíd.*: 3.

¹⁷¹ *Ibíd.*: 2.

¹⁷² *Ibíd.*: 4.

bajo como un lugar privilegiado del análisis de los fenómenos colectivos que allí aparecen.¹⁷³

El análisis de las *situaciones de trabajo* se nos presenta aquí como el punto obligado para la explicación de cualesquiera estructuras sociales históricas: marco de observación del “trabajo” que viene constituido por un esquema cuadrangular compuesto por las relaciones que se establecen entre los operadores, las herramientas, los materiales y los productos. Observadas desde el ángulo de *las operaciones de los operadores*, las situaciones de trabajo dan fe del grado de desarrollo técnico del “trabajo” propio de la comunidad analizada, grado estrechamente relacionado con el desarrollo científico y tecnológico. Observadas, en cambio, desde el ángulo de *los productos y de su diversidad*, las situaciones de trabajo nos proporcionarían un indicador del nivel de desarrollo de la división social del trabajo, nivel estrechamente ligado con la complejidad de la estructura social de la comunidad analizada.

El “trabajo”, y la progresión de sus ramificaciones técnicas y sociales, constituyen el motor y principio de desarrollo del conjunto de todas las sociedades históricamente existentes. Sin embargo, para Friedmann, si bien no habría comunicación individuo-sociedad pensable fuera de las estructuras definidas por el “trabajo”, esto no garantizaba (como la realidad capitalista del trabajo ponía en evidencia) que toda comunicación modelada en torno a la actividad humana genérica como patrimonio esencial de la especie sea una comunicación justa e igualitaria, esto es, *directa*.

La sociedad entendida como sociedad de productores, en este planteamiento, encuentra su modelo, explícita o implícitamente, en “el oficio” artesanal, en tanto que estructura elemental adecuada a la naturaleza esencial del trabajo. Estructura elemental por la cual un nivel de desarrollo *técnico del trabajo* se corresponde armónicamente tanto:

a) con una *división social del trabajo* (hacia afuera: el orden y la unidad de los procesos de trabajo, p. ej., la confección, se estructura según, y viene garantizada por, el orden y la unidad de cada necesidad social, p. ej. “vestirse”, orden que se corresponde con la estructura del conjunto de las necesidades sociales de la comunidad); como...

b) con una *división social de los trabajadores* (hacia adentro: el orden y la jerarquía que se establece entre los productores, aprendices, compañeros y maestros, se estructura según el grado de participación de cada uno en cada proceso de trabajo unitario).

En el oficio el obrero completo es aquel que puede dirigir la totalidad de la fabricación, por haber sucesivamente ocupado todos los puestos. La competencia de cada miembro se aprecia a partir de la proporción del proceso que puede tomar a su cargo, medida que equivale normalmente a la duración de su práctica y a la retribución que puede exigir. El reparto de las ganancias, es decir, del precio obtenido por la mercancía, sanciona en consecuencia la impor-

¹⁷³ *Ibíd.*: 24.

tancia de la participación. El conjunto de puestos de trabajo es análogo a la sucesión de las etapas vitales. La autonomía, la responsabilidad, la autoridad, la remuneración del trabajador crecen conjuntamente con la práctica y el talento. En otros términos, las *segmentaciones sociales* entre los trabajadores están incorporadas en las *divisiones técnicas* del trabajo, respondiendo ambas, armónicamente, a una estructura dada e inmutable de toda la *división social* del trabajo.

El oficio artesanal realiza así la unidad entre el productor, la herramienta, la operación y el producto (los usos sociales), preestablecida por el trabajo entendido como actividad humana genérica: las necesidades de la comunidad se realizan y expresan directamente mediante el empleo voluntario y consciente de las capacidades expresivas de los productores¹⁷⁴. De tal forma que a “trabajos” tanto más técnica e intelectualmente enriquecidos le corresponderán siempre trabajadores tanto más moral y socialmente valorizados en la comunidad y, viceversa. La necesidad de una expansión de la “habilidad profesional” del productor en la producción sería el corolario natural de dicho planteamiento.

En una aproximación tal, la técnica moderna, científicamente conformada, va a ser percibida como una imposición que “pesa” sobre el “trabajo”, en un factor “alienante”. Los ejemplos emblemáticos de este género de aproximación van a ser la taylorización productiva y el trabajo en cadena fordista: tras la racionalidad técnica moderna se perfilaría un determinado orden social, y con su descripción y su denuncia el sociólogo acometería lo esencial de su tarea. Así, para Friedmann, el moderno despliegue del “medio técnico” habría provocado una mutación esencial en las situaciones de trabajo observadas en las unidades productivas capitalistas: la herramienta artesanal es sustituida por la máquina automática y, con ella, se radicaliza la división extrema del “trabajo” en los talleres impulsada por las políticas tecnicistas de gestión de los procesos de trabajo (OCT). El corolario de este desarrollo es *la separación entre un nivel de ejecución y un nivel de diseño, decisión y planificación “del trabajo”* en las nuevas unidades productivas (células elementales de la sociedad) que implica una degradación del tradicional contenido técnico e intelectual de la actividad productiva (habilidad profesional) y, con ella, una degradación social y moral de los trabajadores (que pasan de “productores” sujetos de su propia producción a “operarios” sujetos por la organización a

¹⁷⁴ En contraste con los planteamientos de Taylor (para el cual la escisión, fractura o separación entre los instrumentos técnicos y las capacidades laborales humanas atraviesa la totalidad del sistema industrial), la realidad de la industria es implícitamente comprendida como un sumatorio de unidades, en este caso, frente a las “empresas” de la sociología industrial americana, de “oficios”. De ahí la centralidad aún actualmente atribuida por la Sociología del Trabajo al proceso de trabajo y al producto o servicio que es su resultado: “los análisis han de tener como marco el sector productivo en tanto que *proceso completo de producción* de un bien o servicio. (...) Pensar el sector en términos de *proceso de trabajo*, es decir, incluyendo en él todos aquellos trabajos y procesos que contribuyen a un bien o servicio final. (...) Considerar a *todos los trabajadores que producen un bien*” (Castillo, 1994: 284, 285, 288).

través de la “máquina” y del “puesto” dividido):

Por influencia de la división del trabajo -fenómeno capital y complejo en la historia de las técnicas- una (...) corriente implica la destrucción progresiva de los antiguos oficios unitarios, tales como se habían practicado y perfeccionado tradicionalmente en las civilizaciones premaquinistas. En muchos casos, esta destrucción tiene como corolario la degradación de la habilidad profesional. (...) Si se considera la profesión de mecánico-tornero (...) hacia 1880 (...). El tornero era un “compañero” que a menudo había efectuado un aprendizaje de tres años por lo menos. Debía demostrar su iniciativa en sus métodos de trabajo, en la elección de herramientas, en la determinación del largo de las pasadas y las velocidades de corte. Aún era un obrero de carácter casi artesanal (...) comenzaba, fabricaba y “finiquitaba” él mismo la pieza cuya fabricación se le había confiado. Casi tanto como a sus herramientas estaba unido a su máquina por lazos personales. Hoy (...), de hecho la mayoría de los torneros de la gran industria son peones especialistas que ejecutan con su máquina trabajos parcelarios y repetitivos y donde la oficina de estudios y tiempos prepara los montajes, regula las herramientas y fija estrictamente y de antemano todos los detalles. Tales tareas no exigen aprendizaje propiamente dicho sino una simple “puesta al tanto”.¹⁷⁵

La introducción de máquinas cada vez más modernas se ve acompañada por prácticas de gestión de la mano de obra que tienden a parcelar las tareas, a espacializar a los operadores y a reemplazar a los obreros cualificados, que habían adquirido sus capacidades profesionales de alto nivel gracias a una larga formación práctica, por jóvenes cuya formación no sobrepasa algunos días o semanas. Así pues, el paso del “medio natural” al “medio técnico” arroja luz sobre la particularidad de las situaciones de trabajo en las empresas modernas frente a aquellas propias de los oficios: la máquina, sintetizando dentro de sí, junto con el conocimiento y las especificidades adscribibles a materiales y productos, las operaciones antes realizadas por el productor, vacía de contenido la actividad de los operadores, sujetándolas a imperativos y cadencias externas:

El trabajo se convierte en cada vez más parcelado y cada operación, así delimitada, es confiada a una máquina que reemplaza a la herramienta manejada con la mano. La parte del hombre en la producción propiamente dicha decrece. Elección, preparación, decisión, siguen la tendencia de situarse más allá del taller. La inteligencia parece poco a poco retirarse de las operaciones de producción, centrarse en el diseño, la concepción, ejecución de las máquinas y en las oficinas de estudios taylorizadas.¹⁷⁶

Esta incomunicación y/o separación entre el operador y la operación se prolonga en la incomunicación y separación entre el colectivo de trabajo y la organización productiva para, finalmente, merced a la separación de los operarios respecto de los resultados de sus actividades (productos), cristalizar en una incomunicación y/o separación entre el conjunto de los colectivos de trabajo (trabajadores) y el conjunto de lo social (necesidades). La “alienación” es esta exterioridad del trabajador respecto de su acción que se prolonga siempre hacia la totalidad de lo social:

¹⁷⁵ Friedmann, 1961[1950]: 334, 345.

¹⁷⁶ Friedmann, 1946: 168.

La organización científica, a partir del momento en que atribuye al “departamento que piensa” el monopolio de la emisión de informaciones a través de la empresa, mata en el huevo toda posibilidad de control obrero. (...) Así se observan en todas partes los límites estrechos fijados a la espontaneidad de los ejecutantes, que forman la inmensa mayoría de los asalariados, en el conjunto de la población activa. Para ellos, considerando las tendencias actuales y su evolución probable, hay pocas esperanzas de que puedan, dentro de los límites de su trabajo, encontrar un campo para ejercer su independencia de espíritu, pocas oportunidades de controlarlo, de organizarlo a su gusto, de expresar allí, en cierta medida, su personalidad. Se ha convertido en algo ajeno y en relación a lo cual están “enajenados”.¹⁷⁷

Friedmann percibe así en este “trabajo hecho añicos” grandes riesgos para la democracia. En efecto, la mecanización y la racionalización del “trabajo” son supuestas como traduciendo en una descualificación de los trabajadores y una depreciación de sus salarios que amenaza con provocar un estallido social; y esta rebelión asociada con la animalización de los trabajadores sometidos a cadencias inhumanas, contiene, a su vez, la amenaza potencial de manipulaciones políticas que podrían dar lugar al renacimiento del fascismo y de todos sus horrores¹⁷⁸.

Pero, según Friedmann, la “dialéctica del maquinismo” anunciaría una nueva unidad del trabajador con su “trabajo” en un nuevo nivel, una “reconstitución de nuevas unidades de trabajo sobre el plan de las máquinas polivalentes”¹⁷⁹:

Frente a este movimiento universal de destrucción de los oficios unitarios, cuyos ejemplos podríamos multiplicar fácilmente, se afirma sin embargo otra corriente. Y, omitiéndola, se tendría un cuadro inexacto de la evolución de las estructuras profesionales. Los progresos de las técnicas y de la racionalización exigen y multiplican en la industria máquinas cada vez más perfectas (...). Este admirable utillaje origina nuevos oficios cualificados.¹⁸⁰

No es raro encontrar en los talleres de gran serie, tornos automáticos, que realizan de diez a veinte operaciones diferentes. El progreso técnico, por su dialéctica interna, tiende a reconstruir, en las máquinas automáticas polivalentes, una nueva forma de unidad del trabajo, en un nuevo plan. (...) ¿Cómo no ver que el automatismo constituye una nueva etapa de la dialéctica del maquinismo? Es hacia ella a donde tienden simultáneamente la historia de las técnicas y de la industria moderna: este movimiento existe, al menos no solamente en las técnicas de la producción, sino también en las de la comunicación, los transportes, los ocios. El hombre deja de ser allí un actor para convertirse en una especie de demiurgo que concibe, da impulso y supervisa.¹⁸¹

En la medida en que la síntesis de operaciones en la máquina se profundiza y extiende, se desbroza el terreno para una síntesis completa del proceso productivo, antes dividido, en una estructura de mecanismos completamente automatizados. Esta situación permitiría el restablecimiento de la unidad coyunturalmente descompuesta de los procesos productivos; posibilitando, así, la emergencia de una nueva cohesión de los colectivos humanos que se arman

¹⁷⁷ Cf. Friedmann, 1978b [1962]: 378.

¹⁷⁸ Cf. Dadoy, 1997.

¹⁷⁹ Friedmann, 1946: 173.

¹⁸⁰ Friedmann, 1961[1950]: 352.

¹⁸¹ Friedmann, 1946: 171, 181.

en torno a ellos:

En los talleres provistos de máquinas automáticas triunfarán las nuevas funciones, las de los conductores o programadores, obreros altamente cualificados capaces de supervisar una serie de máquinas delicadas y de repararlas ellos mismos en todas las incidencias de su funcionamiento. (...) En esta vía real del maquinismo industrial, nos encontraremos, en el límite, con la eliminación de la mano de obra especializada, la concentración de las funciones humanas en las manos de hábiles ajustadores-constructores y programadores de máquinas automáticas: el renacimiento de un nuevo artesanado a través de la evolución contrastada de la técnica y sus dramáticas contradicciones. Así, el automatismo impulsado al máximo, expresando todas sus virtualidades, puede ir en el sentido de la humanización de la gran industria. No solamente suscita nuevas funciones cualificadas (...) sino que el obrero encargado de la simple tarea de supervisión de un grupo de máquinas podría, si se beneficiase de una cultura general y técnica suficiente, encontrar una función de una cualidad intelectual y social netamente superior a aquella impuesta hoy a la mano de obra especializada en la fase que precede y prepara al automatismo.¹⁸²

La elevación de los operarios del ámbito de la ejecución al ámbito de la planificación, su transformación tendencial según el modelo del “hombre orquesta de la automatización” friedmanniano, constituye un proceso que habla de la inevitabilidad histórica de la realización de una necesidad inscrita naturalmente en el propio “trabajo”; la recuperación de un dominio intelectual por parte de los trabajadores sobre los medios de la producción social (mediante el conocimiento científico-técnico como contenido de la nueva “habilidad profesional”), sobre su propia actividad y sobre su producto. Recuperaciones relativas que suponen las tres condiciones esenciales para la restauración en los talleres de la “alegría en el trabajo”:

la alegría del trabajo propiamente dicha (fundada en una adhesión profunda de la personalidad al trabajo: la personalidad enriquece al trabajo y, a la recíproca, se enriquece y aún se amplía por su realización) exige [ciertas] condiciones (...). (...) es necesario que el trabajo considerado globalmente esté constituido por un conjunto de tareas que permanezcan bajo el control completo del operario: tareas que, en consecuencia, se definen y coordinan por su iniciativa y su voluntad (...); tareas que para él poseen una finalidad (que comprende y domina) y tienden hacia una culminación que controla, hacia un fin más o menos lejano, que está en su campo de visión y acción.¹⁸³

Este concepto de “alegría en el trabajo” se opone en Friedmann al concepto de “satisfacción personal”, única conquista posible a ganar por el obrero mediante la implementación de los métodos de mejora del ambiente laboral propios de la psico-fisiología del trabajo y la escuela de las Relaciones Humanas: aquí “se renuncia a satisfacer al obrero por la sustancia misma de las tareas que efectúa, [por el contrario] se aplica el esfuerzo a hacer más agradable el ambiente social y moral”¹⁸⁴. Ahora bien, mientras la automatización completa de la producción espera su día, es decir, en tanto pervivan “trabajos parcelarios y repetitivos que por los efectos del progreso técnico se aproximen a la inconsciencia, esperando que la producción se

¹⁸² *Ibíd.*: 182.

¹⁸³ *Ibíd.*: 190.

¹⁸⁴ Friedmann, 1961 [1950]: 388.

automatice íntegramente y que el operario sea promovido al papel de vigilante o de demiurgo”¹⁸⁵ éstas técnicas conservarán, no obstante, su importancia y su espacio. En este sentido aparece a lo largo de las obras de Friedmann el tema de la polivalencia de las tareas, ya referido por él en los trabajos de la década de 1940 y retomado después, con mayor sistematicidad, durante la década de 1950: en *Où va le travail humain?*; y, sobre todo, en *Travail en miettes* (1956). Así, para Friedmann la polivalencia constituiría un medio relativamente simple de disminuir la monotonía de las tareas: “de entre las medidas susceptibles de humanizar los trabajos en la cadena, las investigaciones de la psico-técnica europea han insistido en los cambios de puesto de trabajo que reintroducen una cierta variedad y resultan, en el límite, capaces de asegurar una revalorización intelectual de este género de tareas”¹⁸⁶.

Pues tanto la previsible persistencia de las tareas heterónomas, como la progresiva necesidad futura de obreros triplemente valorizados (intelectual, moral y socialmente) con vistas al correcto desempeño de las nuevas funciones totalizadoras emergentes con el automatismo, exigirán profundas reformas organizacionales e institucionales, en las que este tipo de medidas aún habrán de jugar, durante un tiempo, un papel destacado¹⁸⁷. Y, no obstante, aún concluida la automatización completa de los procesos productivos, y conquistada, con ella, una nueva unidad de su “trabajo” para la mayoría de los operarios activos, se reduciría también la posibilidad de participación del conjunto de las personas en un proceso industrial tal, tanto en términos absolutos como en términos relativos. Para un creciente número de individuos sería previsible, en dicha situación, la escasez estructural de un tiempo de trabajo sancionado por el mercado en el que desarrollar una praxis auto-realizadora. Los ocios activos, según Friedmann tomarían aquí necesariamente su relevo:

los ocios pueden constituir el elemento complementario y compensador del servicio social de producción. (...) gracias a ellos en masas de individuos ayudados y guiados, se puede mantener el conocimiento del material, condición inseparable de la alegría artesanal y del trabajo autónomo y libre. (...) Así, para los que sienten su necesidad, se puede mantener en el ocio activo la continuidad del trabajo autónomo y responsable sobre los materiales más diversos. Luego, también se pueden nutrir allí a la vez el conocimiento del material y esa perfección artesanal aparecida hace milenios, bajo los dedos de los hombres prehistóricos (...), y a la cual la humanidad no podrá renunciar definitivamente sino renunciando a una parte importante y superior de sí

¹⁸⁵ *Ibíd.*

¹⁸⁶ Friedmann, 1950: 69.

¹⁸⁷ Así, habría que establecer en todas las empresas un control del trabajo por la psico-fisiología; asegurar a los obreros una participación cada vez más consciente en las medidas de racionalización técnica y darles voz en materia de promociones, “de manera que se persuadan justamente de que se hacen según el mérito real de los individuos”; ofrecer a un número cada vez mayor de ellos la posibilidad “de esclarecer sus tareas parcelarias por medio de conocimientos científicos y técnicos indispensables (lo que exigirá una extensión considerable de la enseñanza profesional dentro y fuera del taller); multiplicar los cambios de puestos donde quiera que lo deseen los obreros y lo permitan las condiciones de trabajo” y, por último, acentuar el vínculo de interés entre el obrero y la colectividad-empresa y, más allá de la empresa, con la industria y la sociedad de la que forma parte: “de manera que su tarea aunque parcelaria, se vuelva interesante a sus ojos por el lazo que la une a una colectividad de la cual se siente miembro de pleno derecho, material y moralmente” (*Ibíd.*).

misma.¹⁸⁸

Con vistas a someter sus propias tesis (desaparición de los saberes ligados a los materiales, dislocación de los antiguos oficios, descualificación del traje obrero, degradación de las condiciones de trabajo, unidad fisiológica, psicológica y psico-sociológica del trabajo humano, mutación civilizatoria a partir de sus transformaciones) a la prueba de la verificación empírica, Georges Friedmann se rodeará de un primer grupo de colaboradores (V. Isambert-Jamati, A. Touraine, M. Verry y J. Frisch), encargados cada uno de realizar, en una determinada rama productiva, una investigación sobre la relación entre la evolución tecnológica, las formas del “trabajo” y las características de la mano de obra en el trascurso de los últimos treinta años¹⁸⁹. En este marco, el análisis de Friedmann de la automatización servirá de inspiración al que llevará a cabo su discípulo, Alain Touraine, diez años después. Como Friedmann, Touraine, en *L'évolution du travail ouvrier aux usines Renault* (1955), parte del análisis de las situaciones concretas de trabajo, aplicándoles una aproximación socio-técnica. Si bien su análisis no revestirá la generalidad del de Friedmann, ya que reposa exclusivamente sobre el análisis de un único sector y una única empresa, las Fábricas Renault, en él determina tres fases socio-técnicas que se suceden en un movimiento histórico calcado del previamente planteado por Friedmann¹⁹⁰.

La primera (“fase A”) se corresponde con el reino del “trabajo profesional”, caracterizado por una cierta completud de la tarea para el obrero, realizada con maquinaria “simple” de carácter polivalente (verbigracia, herramientas de tipo semi-artesanal). La segunda (“fase B”) está caracterizada por la lógica de la descomposición de las tareas encarnada por el taylorismo: la utilización de máquinas especializadas supone la especialización del “trabajo” mismo; es entonces cuando el ser humano se convertirá en un “esclavo” de la máquina. La tercera (“fase C”) se caracteriza, en oposición a la precedente, por la “recomposición del trabajo” a través de la introducción de máquinas automáticas: la autonomía de la máquina en relación al ser humano supone ya la del hombre en relación a la máquina. Así, si el período de la taylorización productiva había contribuido a romper los antiguos oficios disolviéndolos en un *sistema profesional de trabajo*, conforme a las tesis de Friedmann, esta fase no representaría más

¹⁸⁸ *Ibid.*: 392.

¹⁸⁹ Como señala Mireille Dadoy, los resultados de esas diferentes investigaciones, publicadas en torno al año 1955, quedaban muy lejos de resultar convergentes. Mientras que M. Verry (1955) ponía en evidencia, en la línea de las tesis del propio Friedmann, la desestructuración del oficio de laminador correlativa a la introducción de la mecanización; V. Isambert (1955) mostraba, por su lado, que en la industria relojera de Doubs, la especialización de las tareas era ya muy antigua, a pesar de una modernización relativamente modesta; J. Frisch (1957), por su parte, tendía a insistir en la actividad mental del peón especialista de la metalurgia contradiciendo, parcialmente, las afirmaciones de Friedmann relativas a una monotonía que liquidaría toda forma de pensamiento (Cf Dadoy, 1997: 280-281).

¹⁹⁰ Cf. Touraine, 1955.

que una etapa transitoria de un proceso en la que se anuncia ya el estadio siguiente: el de *un sistema técnico de trabajo*, caracterizado por la automatización y el retorno de la cualificación. El “trabajo humano” encontrará entonces una nueva coherencia y completud en la tarea, ahora de supervisión y control, ligada a la coherencia misma de los procesos por él regulados, próxima a la completud y coherencia de los antiguos oficios unitarios. Touraine insiste en el hecho de que estas tres fases pueden coexistir en la misma época en sectores productivos diferentes, dentro de un mismo sector o, incluso, dentro de una misma empresa. Considera así el encadenamiento de estas tres fases como una secuencia lógica que, no obstante, no todos los sectores y empresas habrían de recorrer a un mismo ritmo¹⁹¹. En otras palabras, dicha evolución, en una o varias de sus fases, sería registrable en una empresa, en varias o en todas al mismo tiempo; hoy, que dentro de un siglo o que hace veinte años. ¿Cómo es esto posible?

El “trabajo”, en este esquema, se vería modificado por un factor que, a la vez interno y externo a la empresa, establece un lazo entre lo que se transforma y aquello que lo obliga a transformarse: el objeto técnico. Éste remite, a la par, a un componente identificable de la situación de trabajo (la herramienta, la máquina) y a un elemento motor la evolución de la sociedad (el progreso científico-técnico). Tanto para Touraine como para Friedmann, en la sociedad, el objeto técnico se presenta como *un dinamismo puro* que se expresaría en un conjunto de competencias y de procedimientos completamente heterogéneos (relativos a la producción, al consumo, a la comunicación, a las artes, a la salud, etc.). En la empresa el objeto técnico es la máquina, un mecanismo inerte y dominado: pretendida síntesis singular de operaciones cuya aparición y funcionamiento, sin embargo, remite a condiciones y necesidades económicas y productivas particulares. ¿Cómo podría representar, entonces, la evolución técnica un motor autónomo e incondicionado de la transformación del trabajo y, por ende, de la historia? Sólo podemos presentarla como tal si la convertimos en la expresión de una pretendida tendencia de la humanidad a la invención y el perfeccionamiento¹⁹², disolviendo así el

¹⁹¹ El análisis de Touraine, tanto como el de Friedmann, desembocan en una teoría de la automatización que tendremos ocasión de contestar en mayor profundidad más adelante (en el Capítulo 4). Para el primero, ulteriormente, la “automatización” del trabajo desembocará en una transformación social general [3.2.] de la cual acabará dando cuenta, posteriormente, en términos de “sociedad post-industrial” (Cf. Touraine, 1973 [1969]).

¹⁹² Tal es el sentido inscrito en el rescate que hace Friedmann del concepto de Thorstein Veblen (Cf. Veblen, 1974) de “instinto artesano”: “Entre los instintos contrariados por el desarrollo industrial del maquinismo hay uno al cual ciertos autores, en particular Thorstein Veblen, han dado una importancia preponderante: el que ellos llaman instinto artesano, por el cual designan el instinto creador, tal como se manifestaba, en general, en la antigua industria y, especialmente, en el artesanado. Según Veblen, este instinto artesanal se habría desarrollado en la época de los oficios manuales, cuando el productor, que había costado su aprendizaje con su trabajo, creaba todo lo que producía; en cambio, estaría inhibido en el obrero de la época contemporánea, que tiende a ser convertido en simple apéndice de la máquina: el hombre completa la máquina más que la emplea. (...) El trabajo parcelario y repetitivo aparece tanto más penoso, ‘monótono’, cuanto más inhibe el instinto artesano y creador cuyo efecto es atraer naturalmente al hombre hacia trabajos a los cuales está más ampliamente asociado, en cuya confección, preparación y acabado participa. Así se explicaría la ausencia de alegría en el trabajo, en las tareas no cualificadas en las que las condiciones objetivas de trabajo dañan con más brutalidad el instinto artesano”

factor técnico en la misma idea de progreso. Como el “progreso” resultaría inabarcable si no se observa en el puesto, en el taller, en la empresa, la Sociología del Trabajo va a aprehender las transformaciones particulares de las herramientas maquínicas en los talleres como “verificaciones” de supuestos previamente articulados en torno al papel del progreso técnico en la evolución histórica de las sociedades, presentando las metamorfosis del taller como la perpetuación de dicho progreso y el instrumento particular como su expresión negativa, bajo la forma de un trabajador mecanizado.

La pretendida causa, el progreso técnico, y su consecuencia, el “trabajo” formateado por la aplicación de la máquina, *no* son entonces comprendidas en un mismo sistema de coordenadas. Esta formalización reposa “sobre (...) vínculos captados en lenguajes diferentes, vínculos que no pueden expresarse en leyes, es decir en construcciones revisables y condicionales”¹⁹³: la determinación técnica de la evolución del trabajo remite a una secuencia singular, incomprensible, es decir, imposible de reformular y caracterizar, establecida entre dos objetos (la máquina concreta y el instinto humano de perfeccionamiento e invención) definitivamente inconmensurables entre sí. En un esquema tal:

los acontecimientos del trabajo no entran en la cronología de las evoluciones sociales. Las leyes que de ellos se deducen son intemporales. Es siempre verdad, sea cual sea la época, que el acto de trabajo, por ejemplo, impone los arreglos institucionales que le son apropiados. Pero entonces, se puede, en cualquier momento de la historia, volver a encontrar los mecanismos por los cuales la historia del trabajo se crea y verificar sus resultados. De ahí la posibilidad, en esta sociología, de establecer una experiencia fundadora, que persigue suspender en acción, en la empresa actual, el movimiento mismo que regula las transformaciones seculares del trabajo. Experiencia numerosas veces repetida (...), y siempre con éxito. Se muestra en ella cómo toda transformación de la organización que parece el trabajo descualificará al trabajador y cómo toda recomposición tenderá a cualificarle. La ley fundamental de la teoría es así verificada y con ella el conjunto de las nociones que permiten formularla, nociones que se fundan sobre el paralelismo de las evoluciones en el orden técnico y en el orden humano.¹⁹⁴

En consecuencia, es este paralelismo supuesto entre el orden técnico y el orden humano, esta confusión entre el instrumento y las relaciones sociales, la que permite colocar más allá de cualquier determinación temporal el movimiento de la transformación del “trabajo”.

Al principio del capítulo establecí la hipótesis de una continuidad esencial entre la formaliza-

(Friedmann, 1970 [1966]: 54-55). Aunque Friedmann rechaza el concepto de “instinto” aplicado aquí por Veblen por sus reminiscencias biologicistas, no menos cierto resulta para él que: “(...) los obreros de la civilización pre-maquinista fueron desarrollando en ellos poco a poco hábitos motrices y mentales ligados a los gestos, ritmos y automatismos cuya huella se ha mantenido y prolongado a través de generaciones; en este sentido la creación completa del objeto coincidía con las tendencias profundas de muchos obreros del medio natural. Ante la repugnancia de muchos obreros de la industria moderna frente a las tareas parcelarias o semimecanizadas, justo es evocar la represión que en ellos sufren las tendencias a que nos acabamos de referir” (Ibíd.: 56-57).

¹⁹³ Ibíd.: 66.

¹⁹⁴ Rolle, 1988: 53.

ción operada por la sociología industrial americana y la formalización con la que acabamos de ver operar a la Sociología del Trabajo europea, continuidad en relación con la Economía Política. Podemos ahora echar la vista atrás y establecer una comparación más sistemática desde la cual desarrollar esa conexión esencial:

A) Un mismo principio metodológico se impone a los investigadores: sus análisis deben comenzar indefectiblemente bien por el trabajador ya vinculado a su organización, bien por el operario ya vinculado a su tarea. En ambos casos el análisis de la parte (la empresa más o menos estructurada como sistema cooperativo; las situaciones de trabajo más o menos organizadas según el arquetipo del oficio artesanal) equivale a hacernos con los datos que nos llevarán a una explicación para el conjunto (la desafección de los individuos respecto a las normas sociales; el extrañamiento de los trabajadores respecto de sus acciones y los resultados de los mismos).

B) Por tanto, en cuanto a la descripción y el análisis, en ambos casos, una pretendida situación (“normal”) de equilibrio y/o armonía (la integración social conseguida en las comunidades precapitalistas; la simbiosis entre los procesos productivos, las colectividades obreras y el conjunto de las necesidades de la comunidad, inscrita en el modelo-unidad del oficio artesanal) equivale a hacernos con los criterios que nos llevarán a una explicación del conflicto, entendido como situación “patológica” y coyuntural (el trabajador que no se comunica con su organización; el productor sujetado por, y alienado respecto a, su tarea).

C) La unidad presupuesta de los elementos fracturados por la industrialización convierte dicha fractura en un estado coyuntural y reversible, desde el punto de vista de los resultados previsibles de dichos análisis. Dada la “empresa” o el “trabajo” como realidades transhistóricas y evidentes (tan incontrovertibles como las “sillas”, objetos imaginarios de una pretendida “sillología”), aparecerán fundando dos vínculos que no podrían nunca, en realidad, romperse completa y definitivamente. Esa ruptura es entonces reversible, por un lado, mediante la conversión del vínculo entre el individuo social, los grupos en los que realiza su sociabilidad y las organizaciones en las que dichos grupos se desarrollan, en un vínculo completamente significativo desde un punto de vista psicológico para dichos individuos: la integración del colectivo obrero en la organización. O bien es reversible, por el otro, mediante la restitución del vínculo natural entre los operadores, sus actividades y los resultados de éstas: la redisolución de la empresa en el colectivo obrero auto-organizado a la manera del oficio artesanal.

D) Por último, esas dos unidades preestablecidas (“empresa” y “trabajo”) se presentan en continuidad con el supuesto del intercambio de valores equivalentes como vínculo social universal transhistórico. En otras palabras, la Economía Política clásica y la “ciencia económica” neo-clásica proporcionan, en ambos casos, el suelo sobre el que se levantan ambos edi-

ficios teórico-conceptuales.

Desde la sociología industrial americana, la “buena” organización *de la empresa* deberá conjugar la articulación económica de intereses privados y generales a través de los intercambios mercantiles, entre individuos y sociedad, con el enlace de la comunicación, normada y consensuada, a través del diálogo, entre grupos y organizaciones, de tal manera que los intercambios justos entre organizaciones dependen implícitamente de la buena cooperación, dentro de cada una de ellas, entre sus miembros. Desde la Sociología del Trabajo europea, la “buena” organización del “trabajo”, ligando las actividades de los productores con sus estatutos económicos, morales y sociales, les situará nuevamente en condiciones de controlar cuantitativa y cualitativamente medios de producción, actividades y productos, restituyendo así al trabajo en su función natural de patrón único de determinación y medida de todos los valores -los intercambios justos son los intercambios de productos *entre productores*-.

Tal y como hemos visto, tanto Friedmann como Touraine esperan una transformación futura de las relaciones en el interior de las empresas por la cual la intervención de cada obrero encontraría, de nuevo, forma y valor propios: tal es el contenido de la triple valorización, “intelectual, social y moral”, del trabajo obrero promovida por el primero. Frente a la concepción de la sociología industrial norteamericana, según la cual la empresa se convertía en el espacio propio de la realización de una cooperación necesaria previa al intercambio mercantil, para la Sociología del Trabajo, la empresa, constituiría *ya* ese espacio de intercambio y negociación mercantil.

En la empresa, comprendida como el espacio de un específico intercambio mercantil, lo que estaría fundamentalmente en juego sería el valor del “trabajo” del obrero: la empresa es pues, también, “un campo económico en el cual el obrero puede lograr la posesión de su trabajo y negociar su evaluación. Es un sistema asimilable a un mercado particular que da al trabajador la posibilidad de revalorizar su posición si goza de cierta autonomía y ofrece un objeto [trabajo] dotado de cualidades propias”¹⁹⁵; condiciones que son en realidad, las de cualquier acto de venta. Así, paradójicamente, es a través de las condiciones que harían posible un control efectivo por parte del obrero en relación al producto pretendidamente intercambiado por éste en la empresa, el “trabajo”, como la clase de los trabajadores podría alcanzar una verdadera valorización social.

Dos grandes conjuntos de consecuencias podemos deducir en lo relativo al modo de formalización de su objeto operado desde estas sociologías:

- 1) En primer lugar, desde ambos métodos se escamotea el análisis sociológico del vín-

¹⁹⁵ Rolle, 1974: 219-220.

culo o relación social (salarial) que articula dicha escisión. Vínculo o relación que no se explica, *no se construye* como objeto sociológico, *sino que se presupone*. En el caso de la Escuela de las Relaciones Humanas la patologización del “desequilibrio” en el sistema social de la empresa, fuente de todos los conflictos, se efectuaba presuponiendo una relativa autonomía de cada empresa en relación con el “medio” económico, natural y social en la que ésta se desenvolvía¹⁹⁶. En el caso de la Sociología del Trabajo, la prioridad concedida a los procesos de trabajo y la relaciones mantenidas en ellos por el trabajador con sus herramientas, materiales y productos, es la que permite dejar de lado la teorización consecuente acerca de la forma social de las relaciones que condicionan los comportamientos efectivamente analizados, los relativos a las actividades industriales asalariadas: “El trabajo es entonces la transformación de la materia con el objetivo de producir un producto intercambiable en un mercado. No es necesario preguntarse por qué el esfuerzo humano se ejerce bajo la obligación monetaria, según qué mecanismos es remunerado, cómo entra en combinación: es suficiente con constatar que lo es”¹⁹⁷. Con ello, es el mismo objeto de estudio el que escapa de la necesidad de su construcción teórica explícita: tanto la “empresa” como el “trabajo” se convierten así en objetos presupuestos.

Lo que resta, por tanto, es una construcción *clandestina* del objeto que opera desde el supuesto de una unidad natural (“empresa”, por la cual el individuo y el grupo se liga con la sociedad; “trabajo”, por medio del cual operador se liga con la operación y el producto y, a través de esta conexión, se vincula con la comunidad circundante) de los elementos que componen la relación fracturada. Desde este punto de vista, la crítica y la comparación de los dos métodos, “empresa” (Mayo) y “trabajo” (Friedmann), que hemos desarrollado aquí nos invita a considerarlos (tal es mi hipótesis) como dos expresiones particulares de un mismo rechazo ante la originalidad e irreversibilidad de la escisión (trabajadores/puestos de trabajo) que funda históricamente la especificidad de las relaciones sociales contemporáneas.

Pero existe también, en ambos métodos, una segunda cuestión o déficit de especial gravedad desde el punto de vista de la investigación: la disolución de la temporalidad y del análisis sociológico de sus efectos.

2) En ambos casos, el análisis del *instante* (la racionalización productiva de determinadas tareas en determinada empresa) equivale a hacernos con los datos que ejemplificarán nuestra explicación de la *duración*; y, viceversa, el movimiento histórico que envuelve “artificialmente” el devenir contemporáneo de la “empresa” y del “trabajo” (la “anomia”, esto es, la individualización de los comportamientos y la disolución de los vínculos sociales; la “enaje-

¹⁹⁶ Cf. Stroobants, 1993: 29.

¹⁹⁷ Rolle, 1988: 10-11.

nación”, esto es, el extrañamiento de los productores de sus herramientas, conocimientos y productos) será siempre susceptible de ser reencontrado en el análisis concreto de la empresa o de la situación de trabajo.

Un *determinado* diagnóstico, la “alienación”, entendido este término en su sentido más amplio, como dando cuenta de una diferencia o separación entre dos instancias, por otro lado, indisociables, es el que estaría operando en ambos casos. Tanto cuando esas diferencias y separaciones son significadas como relativas a los individuos, por un lado, y a las normas y organizaciones, por el otro, (y entonces nombradas en sus efectos en términos de “anomia”); como cuando lo son en relación con, por un lado, los productores y, por el otro, las actividades y los resultados de sus actividades (y nombradas, más generalmente, en sus efectos, en términos de “enajenación”, “extrañamiento” o, mismamente, “alienación”).

Partiendo de *esta* “alienación”, la transformación del conjunto de las relaciones sociales inducida por la industrialización (la separación entre individuos y organizaciones o entre los productores y sus actividades y los resultados de éstas), va a encontrar su principio de análisis e interpretación más allá del tiempo: *el trabajador siempre seguiría siendo un “individuo social” (formando una unidad natural con sus grupos sociales de pertenecía y con sus normas) o un “productor” (formando una unidad natural con su actividad y su producto) aún cuando los grados cumplidos de la “individualización” o la “automatización” de sus comportamientos pareciesen apuntar lo contrario.* El movimiento “natural” y “necesario” de la Historia de la Humanidad (de la generalización del comportamiento “anómico” en la industria, a la toma de conciencia por parte de la gestión de las empresas de su realidad esencial como “sistema social cooperativo”; de la progresión de la “proletarización” de los productores merced a la progresión del “medio técnico”, a la restauración, bajo nuevas formas, del oficio artesanal por la síntesis y el enriquecimiento del trabajo impulsados por la “dialéctica del maquinismo”) siempre puede ser así *pillado in fraganti* en cualesquiera situaciones dadas.

2.3. La Sociología del Trabajo marxista.

En el apartado precedente, apoyándome en los trabajos de Pierre Desmarrez y Pierre Rolle, he cuestionado las diferencias formales entre la Sociología de la Empresa norteamericana y la Sociología del Trabajo europea emergente tras la Segunda Guerra Mundial. Ambas compartían una despreocupación crítica en relación con el marco teórico proporcionado por la Economía Política clásica y la Economía neoclásica. Despreocupación que permitía, aparentemente, la complementariadad de unos resultados supuestos como remitiendo a diferentes objetos (los intercambios, para la economía, el “trabajo” y/o la “empresa”, para la sociología). No obstan-

te, las limitaciones propias a estas primeras versiones de la Sociología del Trabajo, particularmente su “determinismo tecnológico”, se verían superadas en la década siguiente por un nuevo *paradigma*, el emergente con la Sociología del Trabajo “marxista”, en el que, no obstante, es fácil redescubrir buena parte de los elementos básicos de la PF tal y como acabo de desarrollarlos. Así, para Castillo Alonso el *paradigma* dominante en la Sociología del Trabajo, en estos años, la década de 1970, se caracterizará por ser un enfoque dirigido hacia el estudio de:

1. Las *situaciones reales de trabajo*, dentro y fuera de la fábrica, del centro de trabajo, de los *concretos puestos de trabajo* y del trabajador colectivo que lleva a cabo *los procesos de trabajo* y *los procesos de producción concretos*. 2. Los hombres y mujeres en el trabajo no aislados, sino *en una relación*, en un sistema, *en el que actúan e interactúan con los sistemas de máquinas y el entorno o ambiente*. 3. Los hombres y mujeres como *miembros de un grupo de trabajo*, un grupo homogéneo, esto es, *sujeto a las mismas condiciones de trabajo a lo largo del tiempo*. Identificar este grupo de trabajo es una tarea de investigación no siempre evidente. 4. Los hombres y mujeres en el trabajo se estudiarán no en un momento (...) sino *en su devenir, en su constitución, en su historia, como grupo, incluyendo la evolución del proceso de trabajo y los sistemas técnicos que lo sostienen y condicionan*. 5. Se deben estudiar las *estrategias reales* de los trabajadores con una visión ergonómica, etnológica o antropológica. Cómo adaptan su *actividad real* a las tareas prescritas, formales. (...) 6. Las formas de adaptación, resistencia de los trabajadores y nuevas *formas disciplinarias de control* del trabajo. 7. La inteligencia [sic.] de cuanto antecede sólo puede emprenderse estudiando las estrategias y políticas industriales, empresariales y estatales, en el contexto de la división internacional del trabajo. 8. Es imprescindible, para comprender el trabajo desde esta perspectiva (...) estudiar el dentro y fuera de la fábrica, las “huellas del trabajo”, hacia fuera. Los cambios culturales y el papel del valor trabajo o la situación del mercado de trabajo, hacia dentro. 9. Por necesidades del marco científico y de las propuestas de investigación indicadas (...) los que hasta ahora eran objetos de investigación, los trabajadores, mandos medios o empresarios, han de participar en la investigación, también como sujetos”.¹⁹⁸

Los tres pilares básicos de la Sociología del Trabajo inaugurada por Friedmann y su escuela (“trabajo”, “situación de trabajo” y “arquetipo del oficio artesanal”) no parecen verse subvertidos en ninguno de estos nueve puntos adscritos por Castillo Alonso al “nuevo paradigma”. Al contrario, parecen más bien reforzarse. Por un lado, “situaciones reales de trabajo”, “concretos puestos de trabajo” y “procesos de trabajo”, o “procesos de producción concretos”, remiten a los ámbitos concernidos por el estudio de un trabajo identificado con la *praxis* laboral humana efectiva. Por el otro, la atención prestada a hombres y mujeres “en el trabajo” entendidos como miembros de grupos “homogéneos” sujetos en su devenir como tales grupos a la evolución sufrida por las “condiciones de trabajo”, “incluyendo la evolución del proceso de trabajo y los sistemas técnicos que lo sostienen y condicionan”, a lo largo de la “historia”, parece calcarse del proyecto de la escuela friedmanniana tal y como se implementaba, por ejemplo, en los primeros trabajos de Touraine. En este apartado trataremos de discu-

¹⁹⁸ Castillo Alonso, 1996: 57-58.

tir estas supuestas distancias conquistadas por la Sociología del Trabajo de inspiración “marxista” respecto de su inmediata predecesora, la Sociología del Trabajo de corte “humanista” que hemos adscrito a Georges Friedmann y sus colaboradores. Por tanto la cuestión principal que compondrá el grueso de esta reflexión sería: ¿cuánto de la Sociología del Trabajo de Friedmann hay en la Sociología del Trabajo de los sociólogos del trabajo “marxistas”?

2.3.1. Del “medio técnico” a la “clase”.

Los matices adheridos por las versiones “marxistas” –Renato Panzieri (1961); Harry Braverman (1974); Michel Freyssenet (1977); y Benjamín Coriat (1980)- a la formalización de la Sociología del Trabajo clásica quizás no hayan contribuido a transformar, en lo esencial, los principios teóricos y conceptuales que armaban esa mirada tal y como hasta aquí los hemos venido presentado:

a) el trabajo confundido con la actividad humana genérica; b) la centralidad de la situación de trabajo de cara a su análisis sociológico; c) el arquetipo del oficio artesanal como fuente inagotable de criterios y realidades con las que esclarecer las situaciones presentes; d) la problematización crítica de la división técnica y de la maquinización del trabajo en tanto orígenes de todas las patologías sociales inducidas por el industrialismo capitalista; y, por último, e) la erosión de la “habilidad profesional” o la “descualificación” de la mayoría de los trabajadores como la cristalización nuclear alrededor de la cual pivotarán dichas patologías.

La “corrección marxista” del planteamiento al uso en la Sociología del Trabajo de la época, que entonces se trataba de operar, era una corrección de orden menor: para Harry Braverman, por ejemplo, en *Labor and monopoly capital* (1974), el motor de la transformación histórica de las situaciones de trabajo no remitía al *desarrollo científico-técnico* (supuesto que sostenía la evolución friedmanniana de un “medio natural” a un “medio técnico”) sino a *la clase*, a una relación de fuerza impuesta por una clase sobre otra clase.

En este mismo sentido, Renato Panzieri, criticaba ya en 1961 como “ideológicas”, las sociológicas de la empresa y del trabajo, en tanto tecnologías sociales destinadas a neutralizar el potencial de las luchas obreras, insistiendo, simultáneamente, en la necesidad de asumir un “punto de vista obrero” en el trabajo teórico e investigador. Tal y como el propio Panzieri señala, los análisis de Friedmann y su escuela interpretaban “la racionalización, con su extrema parcelación del trabajo, su ‘vaciamiento’ del trabajo obrero, (...) como una fase de paso, ‘dolorosa’ pero necesaria y transitoria, al estadio que recompone en sentido unitario los trabajos parcelados”, esto es, el de “la desaparición de la parcelación de las funciones y el establecimiento de nuevas tareas de carácter unitario, que serían calificadas por la responsabilidad, ca-

pacidad de decisión, multiplicidad de [la] preparación técnica”¹⁹⁹. Frente a tales planteamientos Panzieri subrayaba que no era la “racionalidad” sino el “control”, no era la programación técnica sino el proyecto de poder de los productores asociados, el que podía asegurar una relación adecuada con los procesos tecno-económicos globales. Pues no existiría progreso técnico alguno con independencia del uso específicamente capitalista de la técnica, uso que conformaría, desde un principio, los sentidos propios de dicho proceso:

el uso capitalista de las máquinas no es, por así decirlo, la simple distorsión o desviación de un desarrollo “objetivo” en sí mismo racional, sino que dicho uso determina el desarrollo tecnológico (...). El proceso de industrialización, a medida que se adueña de estadios cada vez más avanzados de progreso tecnológico, coincide con el aumento incesante de la autoridad del capitalista. (...) De ahí que el desarrollo de la programación capitalista esté estrechamente vinculado al desarrollo del uso capitalista de las máquinas.²⁰⁰

En este argumento, la triple valorización de los obreros de Friedmann, el objetivo de un “desarrollo completo” del ser humano, de sus capacidades físicas e intelectuales, aparecía “como una mistificación si se lo representa como ‘goce del tiempo libre’, como una abstracta ‘versatilidad’, etc., independientemente de la relación del hombre con el proceso productivo, de la reapropiación del producto y del contenido del trabajo de parte del trabajador, en una sociedad de libres productores asociados”²⁰¹. Frente a los “ocios activos” prometidos por esa sociología “burguesa”, “la línea tendencial objetivamente destacable como hipótesis-guía válida” estaba, para Panzieri, “en el reforzamiento y en la expansión de la exigencia gestonaria”²⁰².

Operadas dichas matizaciones, sin embargo, tanto el punto de partida (el trabajo entendido como actividad humana genérica, patrimonio inalienable de la especie) como el punto de llegada (la autogestión como precondition necesaria de la reconquista de la verdadera “alegría en el trabajo” y, por lo tanto, como precondition para la conjuración definitiva del conflicto en la industria y la sociedad) permanecen idénticos, como trataremos a continuación de desarrollar.

Para Panzieri el proceso de producción capitalista “en sus distintos estadios históricos” se asimilaba también con el “proceso de desarrollo de la *división del trabajo*”, identificando así “el lugar fundamental de este proceso” en “la fábrica”²⁰³. En la misma óptica, para Braverman, trabajo concreto (ejecución) y trabajo abstracto (concepción) serán dos dimensiones naturalmente constitutivas de todo trabajo en tanto que trabajo “humano”: “el trabajo como

¹⁹⁹ Panzieri, (1990a [1961]) : 33-35.

²⁰⁰ *Ibíd.*: 32-33.

²⁰¹ *Ibíd.*: 41.

²⁰² *Ibíd.*: 42.

²⁰³ *Ibíd.*: 31.

acción a propósito guiada por la inteligencia es el proyecto especial de la humanidad. Pero la humanidad es ella misma el producto de esta forma especial de trabajo”²⁰⁴. El trabajo social o el trabajo en general es aquí el trabajo en tanto que trabajo “humano”: su realidad es una realidad transhistórica caracterizada por la unidad de concepción y ejecución, unidad patrimonio de la especie y de cada uno de sus miembros en tanto que propietarios naturales de una *capacidad humana* (social y culturalmente conformada) *para generar trabajo*, esto es, de una “fuerza de trabajo”. La especificidad de la *división del trabajo* propiamente capitalista, al igual que en Friedmann, consistirá en la segregación de ambas dimensiones (abstracta, general o social y concreta) en dos categorías diferentes de individuos: los que conciben y los que ejecutan. Esta segregación, por un lado, es supuesta como una posibilidad socialmente inscrita en la naturaleza misma del trabajo:

la unidad de concepción y ejecución puede ser disuelta. La concepción debe sin embargo preceder y regir la ejecución, pero la idea, concebida por alguien, puede ser ejecutada por otra persona. La fuerza rectora del trabajo sigue siendo la conciencia humana, pero la unidad entre las dos puede ser rota en el individuo y restablecida en el grupo, el taller, la comunidad, la sociedad como un todo.²⁰⁵

Ahora bien, por el otro, la ruptura de esa unidad para todos los individuos, los grupos, los talleres y, en definitiva, el conjunto de la sociedad entendida como un todo, únicamente será desarrollada hasta sus últimas consecuencias, históricamente hablando, en el modo de producción capitalista. Por poderosas razones, según Braverman, pero que, frente a los planteamientos de la escuela friedmanniana, nada tendrían que ver con el desarrollo científico-técnico en sí mismo. La fuerza de trabajo o “capacidad humana para realizar trabajo”, esto es, para desarrollar una actividad *consciente y según una finalidad*, presenta según Braverman, tres características de carácter transhistórico: a) resulta infinitamente maleable, ya que “liberado del rígido marco dictado en los animales por el instinto, el trabajo humano se convierte en indeterminado y sus varias formas determinadas son, en lo sucesivo, productos, no de la biología, sino de la compleja interacción entre herramientas y relaciones sociales, entre tecnología y sociedad”²⁰⁶; b) es inalienable de sus propietarios o portadores naturales, los individuos humanos, en la medida en la que “los músculos y el cerebro no pueden ser separados de las personas que los poseen; ninguna persona puede dotar a otra de su propia capacidad para el trabajo, y no importa cual sea el precio, nadie puede comer, dormir o realizar actos sexuales en lugar de otro”²⁰⁷; y, por último, c) es capaz de generar un excedente, esto es, “el trabajo humano es capaz de producir más que lo que consume (...) [mediante] la prolongación del

²⁰⁴ Braverman, 1975 [1974]: 65.

²⁰⁵ *Ibíd.*: 67.

²⁰⁶ *Ibíd.*: 68.

tiempo de trabajo más allá del punto en que el trabajo se ha reproducido a sí mismo”²⁰⁸.

Cuando dicha fuerza de trabajo resulta vendida por unos, para ser aplicada por otros en función de los fines que en tanto que propietarios privados de los medios de producción estos últimos determinan, la extensión de su capacidad para generar excedentes se convierte en el objetivo ineludible de dichos propietarios, puesto que sus beneficios están en relación directa con el aumento de dicho excedente. Sin embargo, la inalienabilidad de las capacidades de trabajo respecto de los individuos que las activan, es decir, los trabajadores, presenta un problema mayor para los propietarios industriales, ya que el trabajador no vende una cantidad de trabajo, sino que alquila su fuerza de trabajo, su capacidad para generar trabajo humano, durante un período convenido de tiempo. ¿Cómo puede asegurarse el empresario que la potencia que le ha alquilado al obrero se convierta en trabajo efectivo y éste sea ejecutado en la intensidad y extensión necesarias como para arrojar un excedente del que extraer sus beneficios? La respuesta estriba en el control del proceso de trabajo, esto es, en la determinación de las formas e intensidades de la ejecución del trabajo del obrero, determinación que pasa por el monopolio empresarial de la concepción del trabajo:

La capacidad distintiva de la fuerza de trabajo humana es por tanto, no su capacidad de producir un excedente, sino más bien su carácter inteligente y orientado a alguna meta, lo cual le da una adaptabilidad infinita y produce las condiciones sociales y culturales para la ampliación de su propia productividad, en forma tal que su producto excedente puede ser continuamente ampliado.²⁰⁹

Por consiguiente, el monopolio de la concepción resulta esencial con vistas a la pre-determinación de las formas del trabajo de los obreros y, con ellas, asegurar la extensión del excedente arrojado por sus actividades, aumentando, finalmente, los beneficios de la unidad de capital del empresario capitalista. En última instancia, pues, la división taylorista del trabajo y la descualificación generalizada de los trabajadores mediante la extorsión de sus saberes productivos y su centralización y monopolio por parte de la empresa, derivan de las condiciones histórico-sociales que habrían generalizado socialmente la compra-venta de las capacidades humanas para realizar trabajo. A saber:

Primera, los trabajadores se ven separados de los medios con los que es realizada la producción. Segunda, los trabajadores están liberados de constreñimientos legales (...) los cuales les impedirían disponer de su propia fuerza de trabajo. Tercera, el propósito de la contratación del obrero se convierte en la expansión de una unidad de capital que pertenece al que da el empleo, el cual en esta forma funciona como un capitalista. El proceso de trabajo, por tanto, [comienza] con un contrato o acuerdo que rige las condiciones de la venta de la fuerza de trabajo por parte del

²⁰⁷ *Ibíd.*: 71.

²⁰⁸ *Ibíd.*: 73.

²⁰⁹ *Ibíd.*: 74.

obrero y su compra por parte del patrón.²¹⁰

En definitiva, la expropiación de los obreros de sus medios de producción y, con éstos, del control sobre el proceso de trabajo y los resultados de la actividad implica, para el comprador-utilizador de las potencias laborales ajenas, o sea, para la clase empresarial o burguesa, la necesidad de controlar la conversión de la “potencia” comprada en resultados concretos coagulados en productos, esto es, en “trabajo efectivo”. El control de las capacidades laborales pasa entonces necesariamente por el control empresarial del proceso de trabajo: la división técnica taylorista del trabajo es el método, propiamente capitalista, de resolución de dicho problema. Resolución que condiciona tanto la materialización del desarrollo científico en tecnologías que subordinan las actividades y conocimientos de los operadores, como la descualificación del conjunto de los trabajadores. Sin embargo:

es importante advertir el carácter histórico de este fenómeno. Mientras que la compra y venta de la fuerza de trabajo ha existido desde la antigüedad, en cambio una clase sustancial de trabajadores asalariados no empezó a formarse en Europa hasta el siglo XIV y no se convirtió en numéricamente significativa hasta el surgimiento del capitalismo industrial.²¹¹

Efectivamente, en un principio, para Braverman, la fuerza de trabajo, como propiedad inalienable de cada ser humano (único recurso de la humanidad frente a la naturaleza; potencia autoconstitutiva de la comunidad, la sociedad y la especie misma), era autoempleada de manera integral (concibiendo y ejecutando) por sus propietarios naturales que, a la par, distribuían los resultados (los productos) de ese autoempleo en su comunidad, siendo recompensados por ello. En el capitalismo, mientras unos -los trabajadores- sólo poseen en propiedad sus capacidades para realizar trabajo humano (viéndose forzados a su alquiler), los otros -capitalistas- monopolizan la propiedad de los medios de producción, mediante lo cual pueden controlar las modalidades (trabajos) y las finalidades (productos) concretas en las que se van a encarnar dichas capacidades. De esta forma:

habiendo sido forzados a vender su fuerza de trabajo a otro, los trabajadores también entregan su interés en el proceso de trabajo, el cual ahora ha sido “alienado”. El proceso de trabajo ha pasado a ser responsabilidad del capitalista.²¹²

Así, por ejemplo, en esta misma línea, la reconstrucción por parte de Michel Freyssenet en *La division capitaliste du travail* (1977) de los cuatro estadios históricos de la división del trabajo (“cooperativismo”, “especialización”, “maquinización” y “automatización”) sigue el principio de una crónica de la progresiva desposesión de los trabajadores señalada por las

²¹⁰ *Ibíd.*: 69.

²¹¹ *Ibíd.*

²¹² *Ibíd.*: 75.

pérdidas sucesivas de: a) la dirección del proceso de producción; b) el proceso de trabajo; c) el trabajo en sí mismo (imposición de ritmos y gestos por la máquina); y, por último, d) aquello que pudiera quedar de actividad intelectual en la supervisión de agregados maquínicos (reducción tendencial de todo trabajo a actividades reflejas).

2.3.2. *La tendencia capitalista a la descualificación absoluta de los trabajadores.*

Precisamente en esta periodización propuesta por Freyssenet, la progresión del trabajo asalariado se comprende como la generalización de las condiciones sociales (desigualdad de los individuos en relación con la propiedad) para una quiebra sistemática de las relaciones de equivalencia establecidas en un pretendido sistema de producción mercantil simple:

En el estadio del modo de producción independiente, en el que los trabajadores poseían sus medios de producción, las mercancías se intercambiaban tendencialmente en sus valores; es decir, según la cantidad total de trabajo necesario para su producción. El pequeño productor recibía, por ejemplo, en dinero, no sólo el equivalente de su tiempo de “trabajo necesario” para vivir, sino también el equivalente dinerario de su plustrabajo. (...) En el estadio del modo de producción capitalista, que se caracteriza por la no posesión de los medios de producción por los trabajadores productivos, es decir, por la separación del capital y del trabajo, el trabajador debe vender su fuerza de trabajo para vivir y el propietario de los medios de producción debe comprar la fuerza de trabajo para que su capital se valore. A partir de entonces la fuerza de trabajo, como toda mercancía, será vendida en su valor, es decir según el tiempo necesario para su producción y reproducción, tiempo que será diferente según el tipo de trabajo efectuado y el nivel de “civilización” alcanzado por la sociedad. El excedente que arroja el trabajador es entonces acaparado por el propietario de los medios de producción.²¹³

¿En qué habrían podido consistir aquellas relaciones de equivalencia ahora perdidas? En la determinación natural de los estatutos obreros (cualificaciones y salarios) por el contenido del trabajo mismo. Es decir, en un valor de la fuerza de trabajo directamente ligado con el trabajo del trabajador. Presupuesto que es, precisamente, el que ilumina, para Braverman y Freyssenet, la problemática de la descualificación capitalista de los trabajadores: la cualificación “verdadera”, la cualificación artesanal, reposaba en el grado de participación del productor en el proceso de trabajo, encontrándose así ligada a la complejidad, variedad, riqueza, etc., de las tareas potencialmente ejecutables por el productor. ¿Por qué el capitalista, dividiendo el trabajo, descualifica al productor? Porque rebaja inexorablemente la complejidad, variedad, riqueza, etc., de las tareas efectivamente ejecutadas por él en los procesos de trabajo taylorizados, erosionando así su “valor de cambio”, su nivel de cualificación y, con él, su salario.

En este sentido, Freyssenet explicará el proceso de descualificación taylorista a partir de la siguiente ecuación: las cualificaciones “reales” de la mayoría de los trabajadores aumentan

²¹³ Freyssenet, 1977: 17-18.

a la par que sus cualificaciones “oficiales” disminuyen. Ello es posible ya que las cualificaciones “reales” de los trabajadores son equivalentes al valor “real” de la fuerza de trabajo que se mediría, a su vez, a través de la naturaleza y contenidos de los trabajos susceptibles de ser potencialmente acometidos satisfactoriamente por tales trabajadores en un momento determinado. El aumento de los niveles de instrucción de la población trabajadora proporciona esa capacidad que sin embargo no encuentra ya puestos de trabajo en los que poder ser ejercida. El taylorismo actúa así rebajando los contenidos concretos de las actividades desarrolladas en los puestos de trabajo, recomponiendo con ello los contextos materiales de negociación de las cualificaciones “oficiales”, que se verían así “sistemáticamente deformadas en relación con las cualificaciones reales”²¹⁴. Es la relación directamente proporcional entre el grado de complejidad del trabajo a realizar y la magnitud del valor (expresada en el valor de cambio, en el salario) de la fuerza de trabajo la que empuja a los empresarios a descualificar “oficialmente” las tareas y los puestos mediante su división, abaratando consiguientemente los costes del uso de las capacidades de trabajo apropiadas a dichos puestos y tareas.

Este mismo planteamiento lo volvemos a encontrar en *L’atelier et le chronomètre* (1979) de Benjamin Coriat. Aquí, el taylorismo lo que socava es “la capacidad de los trabajadores para negociar su fuerza de trabajo en SU valor y no el valor mismo de la fuerza de trabajo”²¹⁵. Los conocimientos y capacidades de los trabajadores pueden así permanecer invariables, pueden incluso aumentar, pero en la medida en la que los procedimientos formales para su categorización socio-profesional se realizan bajo nuevas formas, simbólicamente equidistantes de la tradición y el oficio, los trabajadores se ven progresivamente impedidos para realizar su mercancía “fuerza de trabajo” en el mercado por lo que Coriat entiende como *su valor real*²¹⁶.

En el caso del “trabajador de oficio” el saber movilizado en torno a la actividad productiva es un saber integral o totalizador que comprende todas las fases del proceso de trabajo y que, apoyado en una familiaridad casi instintiva con la materia trabajada, particulariza en extremo la relación entre el individuo-trabajador y su producto otorgándole, en consecuencia, al primero un elevado margen de “autonomía” *en su trabajo*. Ya el mismo Braverman había señalado cómo

el artesano que trabajaba estaba atado al conocimiento técnico y científico de su tiempo en la práctica diaria de su oficio. Generalmente, el aprendizaje incluía el entrenamiento en matemáticas, álgebra, geometría y trigonometría, lo mismo que en las propiedades y proveniencias de los

²¹⁴ *Ibíd.*: 15.

²¹⁵ Coriat, 1982 [1979]: 118 [mayúsculas del autor].

²¹⁶ En otras palabras: “En el fondo la cuestión sigue siendo que el taylorismo y el fordismo, gracias a la particular naturaleza de los puestos y empleos que crean -considerados ‘no cualificados’- hacen que funcionen al máximo unos mecanismos de depreciación de la fuerza de trabajo, de subremuneración, de inferiorización” (*Ibíd.*: 133).

materiales usados en el oficio, en ciencias físicas y en dibujo mecánico (...). Pero algo más importante que el entrenamiento formal o informal era el hecho de que el oficio proveía una conexión diaria entre ciencia y trabajo, dado que el maestro de oficios se veía constantemente dirigido a usar conocimiento científico rudimentario, matemáticas, diseño, etc.²¹⁷

Su antítesis, el “obrero-máquina” (rebautizado por Coriat como “obrero-masa”²¹⁸), se caracteriza por un saber fragmentado y mutilado, desprovisto de la capacidad integradora y sintética del anterior en relación al proceso de trabajo. Aquellas *mismas* capacidades y conocimientos aparecen ahora confinadas en los departamentos administrativos que dirigen y regulan el funcionamiento de las máquinas a cuyos desarrollos responden los operarios con movimientos meramente reflejos. La tradicional “autonomía” *en el trabajo* del trabajador artesanal ha sido abolida y con ella éste ha mutado de productor-creador de su obra, de sujeto particular e irremplazable, a cuerpo-máquina aplicado a la producción de mercancías estandarizadas, a objeto serializado, homogeneizado y sustituible de los propietarios de los medios de producción y sus herramientas maquínicas.

La “historia de los procedimientos administrativos empresariales” (trabajo cooperativo-subcontratación por unidad-centralización fabril) con la que Braverman acomete la evolución histórica del trabajo y los “cuatro estadios históricos de la división del trabajo” de Freyssenet ejemplifican una *concepción patrimonialista del saber obrero* según la cual éste ha sido producido y acumulado fuera del capitalismo, representando su despliegue un proceso histórico de extorsión y desposesión de los trabajadores del elemento central de su “autonomía”. El saber obrero se nos presenta así como un saber que discurre en paralelo a la institución de las relaciones sociales capitalistas, como un saber autóctono, endogámico, exclusivamente mantenido y transmitido en el seno de la clase obrera; un *stock* de cualificación *finito* del cual el capitalismo se alimentaría y extraería su sustancia y su poder. La “cualificación verdadera” de Coriat, también preexiste a la sociedad capitalista, formando parte de la herencia acumulada durante siglos de las colectividades, familias y comunidades obreras agrupadas en torno al oficio y la producción artesanal de bienes de primera necesidad. Con ello, este autor, está negando explícitamente la capacidad del desarrollo endógeno capitalista de nuevas competencias profesionales. Más aún, los tres autores están omitiendo la relevancia del análisis de los tiempos y procesos ligados, en las sociedades contemporáneas, a la adquisición y utilización productivas de las competencias laborales: los tiempos y espacios “formativos”. La formación sería tanto más “verdadera” desde el punto de vista obrero cuanto más próxima se encontrase de la experiencia directa en el puesto de trabajo. Formación, *por ello*, sistemáticamente recor-

²¹⁷ Braverman, 1975 [1974]: 161.

²¹⁸ Concepto que Coriat importa del *operaismo* italiano, como veremos más adelante (2.3.3.), pero cuyas potencias políticas, las adscritas al mismo por esa escuela, reserva para su “obrero-masa multinacional”.

tada por los empresarios mediante la fragmentación de los puestos y la rutinización de las tareas. El único valor “verdadero” de la cualificación del trabajador, el único instrumentalizable en el campo de batalla de la producción, es aquel que resultaría de su desempeño productivo efectivo. El saber obrero recortado en sus potencialidades y “distorsionado” en el valor que le es propio, sería el producto de la sociedad capitalista y por el cual ésta es caracterizada frente a modos de producción precedentes. Así, el capitalismo no produciría nada, tan sólo se alimentaría de lo producido por otras sociedades y modos de producción preexistentes o coetáneos suyos.

Como señala Mateo Alaluf, para este tipo de discursos, es únicamente a partir de la conciencia de su identidad profesional como los obreros pueden oponer a la dominación patronal un modo alternativo de producción industrial: “sólo los obreros que disponen de una cualificación profesional pueden desarrollar una autonomía en relación a la empresa que les permita resistir al poder patronal. Es en nombre de esta competencia, de la cual se sienten depositarios, por lo que pueden avanzar reivindicaciones relativas a la gestión misma de las empresas”²¹⁹. Sería porque tienen las capacidades de trabajo necesarias por lo que la autogestión aparece como posible para los obreros. Pero lo sería también porque aspiran a desarrollar sus competencias profesionales más allá de las trabas impuestas por la organización, esto es, por la mecanización y la racionalización de las tareas que entrañan su descualificación “formal”.

El rechazo a la división capitalista del trabajo resultaría entonces inseparable de los intentos obreros (no necesariamente conscientes) por conservar un saber-hacer que, por residual que fuera, les permitiese un control sobre su forma de trabajar. En el taller taylorizado, las limitaciones y disfunciones de los procesos de automatización estarían posibilitando la creciente toma de conciencia por parte de los operarios de la importancia productiva de ese saber-hacer; formalmente negado en términos de “cualificación”, esto es, saber-hacer “clandestinizado” por la dirección y, en tanto que tal, elemento clave de la resistencia frente al empresario. Es en la medida en que existen nuevos márgenes de reapropiación de conocimientos, y con ellos de autonomía en el puesto de trabajo, que los trabajadores consiguen, pese a todo, recrearse, en mayor o menor medida, en su condición de “productores”, de “sujetos”, de “singularidades individuales incomparables”. Los trabajadores aparecen así como los portadores de los antidotos morales y ontológicos que pueden hacer contrapeso a las condiciones capitalistas “inhumanas” de trabajo:

La transformación de la humanidad trabajadora en “fuerza de trabajo”, en un “factor de producción”, en un instrumento del capital, es un proceso incesante y sin fin. La condición es repugnante para las víctimas (...) porque viola las condiciones humanas de trabajo; y dado que los

²¹⁹ Alaluf, 2005 [1986]: 217.

obreros no son destruidos en su calidad de seres humanos sino simplemente utilizados en formas inhumanas, sus facultades críticas, intelectuales y conceptuales, no importa cuan agonizantes y disminuidas estén, siempre siguen siendo, en cierto grado, una amenaza para el capital.²²⁰

La “capacidad humana para realizar trabajo” y lo específicamente humano del trabajo humano, según Braverman, residiría en la unidad de concepción y ejecución, unidad que se mantiene para el colectivo obrero con el autoempleo de sus propias capacidades y se rompe artificialmente con el alquiler de esas capacidades o fuerzas de trabajo a terceros. Efectivamente, para Braverman, la fuerza de trabajo sería naturalmente “inintercambiable” simplemente porque “es humana”²²¹. En otras palabras: la unidad presupuesta entre el trabajador y su trabajo no puede ser nunca completamente disuelta. Así, según los planteamientos que venimos tratando, aún en los últimos estadios de la división capitalista del trabajo (en una taylorización generalizada y completa) la reducción de las acciones de los productores a meros movimientos reflejos sobre complejos maquínicos dirigidos por la dirección empresarial no dejaría de ser un propósito de orden intencional. Los intentos de predeterminación absoluta de los movimientos y los tiempos de trabajo chocan con tres elementos que permiten al trabajador reencontrarse en la práctica con su condición (formalmente negada) de “productor”: 1) La proximidad con la materia y la máquina y el nuevo saber obrero totalizador resultante de dicha situación; 2) la singularidad material e irreductible (psicofísica) del trabajador individual frente a las demandas prescritas de estandarización e intercambiabilidad de la fuerza de trabajo; y, 3) la irracionalidad material, cotidianamente percibida, de la racionalización formal taylorista²²². La cualificación “real” se nos revela así como lo contrario del trabajo asalariado, remitiendo al dominio efectivo que el trabajador ejerce sobre su trabajo, dominio por él disputado frente a la administración, lo que convierte siempre la configuración concreta de cada “situación de trabajo” en el resultado de una “relación de fuerzas”. En consecuencia, analizar la situación de trabajo implicará determinar permanentemente el estado de dicha relación de fuerzas, los avances ganados y/o perdidos por cada uno de los contrincantes. Nos encontrare-

²²⁰ Braverman, 1975 [1974]: 168.

²²¹ En palabras del propio Braverman: “El trabajo humano (...) representa el único recurso de la humanidad frente a la naturaleza. En esta forma, para los humanos en sociedad, *la fuerza de trabajo es una categoría especial, separada e inintercambiable con ninguna otra, simplemente porque es humana.* (...) Y desde el punto de vista de la especie en su conjunto, esta diferencia también es crucial, dado que cada individuo es el propietario de una porción del total de la fuerza de trabajo de la comunidad, la sociedad y la especie. Esta consideración es la que constituye el punto de partida para la teoría del valor del trabajo” (Ibíd.: 68). En el mismo sentido: “la combinación de la ejecución con una concepción de la cosa por hacer, es un rasgo esencial de los humanos, lo cual les concede una capacidad de trabajo superior a la de los animales. Pero conforme el trabajo humano se convierte más bien en un fenómeno social que individual, es posible -a diferencia de los animales donde su fuerza motriz, el instinto, es inseparable de la acción- divorciar la concepción de la ejecución. Esta *deshumanización del proceso de trabajo*, en la que *los obreros son reducidos casi al nivel del trabajo animal*, que es impensable y sin objetivos en el caso del trabajo social auto-organizado y automotivado de una comunidad de productores, se convierte en crucial para la administración patronal del trabajo comprado” (Ibíd.: 140).

²²² Cf. Freyssenet, 1977: 57-60.

mos siempre aquí con trabajadores dispuestos a mantener o ganar autonomía, cultivando la originalidad de sus capacidades y saberes, frente a una administración entregada al encorse-tamiento de sus actuaciones bajo directivas, normas y procedimientos estandarizados.

2.3.3. De la autonomía resistente a la autonomía ofensiva.

En consecuencia, durante la década de 1970, para muchos sociólogos “marxistas”, las empre-sas industriales se habrían visto forzadas, hasta principios del siglo XX, a la contratación y movilización productiva de obreros de oficio. Se trataba de un trabajador cuasi-artesanal for-mado en los oficios y empleado por las primeras manufacturas, trabajador caracterizado por su autonomía en el trabajo (control y conocimiento sobre las propiedades de la materia, sobre la utilización de la herramienta, así como sobre las especificaciones y funciones técnicas y so-ciales del producto), por su nomadismo entre talleres y empresas diversas (nomadismo que aquella autonomía le permitía) y por su rechazo visceral de la disciplina y el control fabril que más adelante se generalizarán en la industria²²³. La aplicación del taylorismo y de la técnica de la cadena de montaje a los procesos de trabajo, habría permitido sustituir progresivamente ese trabajador de oficio (costoso y “rebelde”), por el “obrero-máquina”, un obrero presumi-blemente masificado, serializado, anónimo y sustituible, merced, precisamente, a que su en-cierro en el taller le permitía a la empresa volcar sobre su comportamiento productivo, sobre su actividad vigilancias, controles y disciplinas.

En un apartado previo (2.2.) ya señalé cómo, para los autores ligados a la escuela fried-manniana, el saber del trabajador de oficio aparecía como un saber integral o totalizador. El trabajador artesanal progresaba profesional y socialmente en el oficio mediante la creciente y progresiva comprensión de todas las fases del proceso de trabajo, a base de acumular expe-riencia. Como acabamos de ver, para las versiones marxistas del planteamiento precedente,

²²³ Por ejemplo, cf. Freyssenet, 1974; Palloix, 1978; Gaudemar, 1981 [1979]; Coriat, 1983 y 1986. No obstante, la verosimilitud histórica de aquel obrero de oficio “rural, cualificado y combativo” resulta, tal y como muestra Pierre Saunier, difícil de sostener. Los obreros cualificados del siglo XIX eran obreros mayoría y amplia-mente urbanizados y con hábitos de trabajo fuertemente marcados por la jerarquía, el orden y la economización de los recursos (Saunier, 1993: 81). Aquellos otros que contaban con un origen campesino y que trabajaban en las incipientes industrias manufactureras de la época, poseían escasas cualificaciones y su condición de pequeños propietarios agrícolas determinaba tanto su escasa movilidad como, para buena parte de ellos, unos fuertes lazos de dependencia económicos con las empresas y con los recursos monetarios que éstas les proporcionaban (Ibíd.: 82). En lo que respecta a la combatividad obrera, las figuras predominantes, como los carpinteros en París, añá-dían a una larga urbanización, una cualificación muy vulnerable a la mercantilización y a los procesos de sub-contratación y disolución de las estructuras gremiales (Ibíd.: 83). Por último, la fuerte movilidad obrera registra-da a lo largo de todo el siglo XIX no era patrimonio del trabajador de oficio cualificado sino de los trabajadores descualificados, de la “mano de obra” de las manufacturas, y se encontraba estrechamente ligada a las caracterís-ticas propias del proceso de acumulación extensiva de la época y a sus brutales oscilaciones interanuales en ma-teria de salarios y empleos: el nomadismo obrero del siglo pasado ... ¡resulta ininteligible sin el nomadismo pa-tronal que estructuraba las características del mercado de trabajo de la época! (Ibíd.: 87).

esa misma subordinación de la clase de los trabajadores asalariados se seguía de la extorsión procurada por medios organizativos y tecnológicos, de un saber productivo que sería el patrimonio de la humanidad laboriosa, que precedería a la sociedad salarial capitalista y a través del cual los seres humanos habrían, desde el principio de los tiempos y pese a sus inevitables mutaciones históricas, dando forma social a sus necesidades a través de su *praxis* soberana²²⁴. El carácter adscrito por Braverman al trabajo humano en tanto que tal, la concepción previa de la labor como dirigida a un fin social y personalmente determinable, le es arrebatada a los operarios merced a la necesidad de los propietarios privados de los medios de producción de asegurarse la conversión de la potencia que alquilan (capacidad para realizar un trabajo) en trabajo efectivo. Esos conocimientos completos, de los que dependía la autonomía del artesano, con el taylorismo y el fordismo habrían pasado así progresivamente a las máquinas y a los departamentos de planificación, despojando a los trabajadores asalariados de la fuente principal de su soberanía sobre las actividades y, con ella, de su poder de control y contestación sociales en y desde la producción²²⁵.

Aplicando, no obstante, el mismo esquema podríamos entonces invertir nuestra lectura y, apoyándonos en esos saberes y competencias obreras “indispensables”, cuyo control es aquí supuesto como el envite central (la autonomía del trabajo) del conflicto que enfrenta a los trabajadores con la administración de las empresas, interpretar el desarrollo económico y social capitalista desde la necesidad de obligar por la fuerza a los trabajadores a renunciar a su propia función “natural” de “clase dominante”. Pues, cuando los obreros luchan contra su patrón, ¿no se ha venido planteando que luchan, esencialmente, contra el trabajo asalariado

²²⁴ Cf. Braverman, 1975 [1974]; Freyssenet, 1977.

²²⁵ Como el “obrero de oficio”, el “obrero-máquina” resulta un tipo-ideal simplificado en extremo. En lugar de ser ruralizado era “urbanizado”; en lugar de considerarlo producto de la movilización productiva de saberes prácticos artesanales, era visto como el resultado de la movilización de las capacidades psicofísicas de una inmigración interna y externa, integrada únicamente de manera residual, por jóvenes y mujeres; en lugar de ser preservado de todo contacto con el capitalismo estaba sumergido en el universo mercantil y era integrado en él mediante su compulsión forzada al consumo de mercancías (Cf. Saunier, 1993: 90). Se trata de una combinación de elementos que, incluso barajados uno a uno, según Pierre Saunier, se muestran poco plausibles. En primer lugar, la representatividad del trabajo en cadena sobre el conjunto de la población activa y, en particular, de los obreros manuales ha sido exigua durante toda la década de 1970. En segundo lugar, prosigue Saunier, las evidencias de que disponemos actualmente no corroboran el supuesto de la ubicación esencialmente urbana del trabajador fordista descualificado: esta clase obrera no fue una clase tan aglomerada y reagrupada como la percibían las representaciones dominantes, de hecho, los obreros no-cualificados de tipo industrial no residían principalmente en los barrios periféricos de las ciudades (Ibíd.: 91). En tercer lugar, son los asalariados más alejados del “corazón” del proceso de trabajo fordista (cuadros, técnicos y empleados), y no los obreros, quienes consumían los productos manufacturados en la producción en masa (Ibíd.: 93). Por último, en la composición social de la, comparativamente, escasa fuerza de trabajo sujeta a la cadena, existe un peso fundamental de la mano de obra femenina (Ibíd.: 94-95). Por su parte, la posibilidad de la preeminencia progresiva del “obrero-masa multinacional” de Coriat (Cf. Coriat, 1982 [1979]) se encontraba estrechamente ligada al carácter esencialmente laboral de las migraciones de los años sesenta y setenta en Europa. Esa posibilidad determinaba por entonces un perfil de emigrante joven, soltero y varón que resultaba representativo para grupos de emigrantes muy minoritarios o con una dura relación con Francia (como los argelinos), país que analiza Coriat, pero dudosa para los “nuevos” colectivos de trabajadores a los que este autor se refiere implícitamente -marroquíes y turcos- (Cf. Saunier, 1993: 96-97).

mismo?; ¿no se supone que dicen, esencialmente, *no* a la transformación de sus capacidades y saberes en trabajo efectivo para otro (en un trabajo rechazado en tanto que ajeno, *alienado*)? Ausentarse del trabajo, organizar huelgas, boicotear el proceso de trabajo, transgredir las normas formales impuestas por la dirección en el taller, podrían entonces ser prácticas consideradas como expresiones del rechazo al poder de mando del “capital” como sujeto organizador de la producción. El trabajador asalariado, único detentador natural de los conocimientos y competencias productivos, en la misma medida en la que demuestra así su rechazo a la negación capitalista de su autonomía en el trabajo, podría exigir también el valor “completo” del resultado de su actividad, esto es, “toda” la riqueza producida, incluidos los beneficios de la empresa. Podría incluso “decretar” la abolición del modo de producción capitalista, esto es, de la relación que lo constituye como tal trabajador. Estas posibilidades inscritas en el discurso, como veremos a continuación, no son hipotéticas y también se explotaron con fruición a lo largo de las décadas de 1960 y 1970 en Europa.

Si los primeros autores marxistas ponían el acento en el “vaso medio vacío” (el “obrero máquina”) resultante de la comparación entre el trabajo cualificado y autónomo del trabajador pre-capitalista y el trabajo dividido y desprovisto progresivamente de contenido del proletario industrial, en la misma época otras lecturas ya venían desarrollando la visión complementaria inscrita en la misma aproximación. Si el trabajador sigue siendo un productor irreductible, sería posible encontrarlo, en tanto que tal, aún en los talleres capitalistas contemporáneos, es decir, el vaso también podría considerarse como “medio lleno” (el obrero “masa”). Al respecto, resulta interesante comparar los desarrollos norteamericanos y franceses expuestos hasta aquí con los propios de la corriente marxista que en Italia se conocía como *operaismo* (obrerismo). Corriente que nació a principios de los años sesenta alrededor de la revista *Quaderni Rossi*, dirigida por Raniero Panzieri y publicada en Turín, ciudad de la FIAT y Olivetti²²⁶.

Como ya indicamos, para Panzieri, la exigencia de autogestión obrera se presentaría, en contraste con Friedmann, no como una exigencia de participación meramente “cognoscitiva” o “expresiva” en la producción sino que sería susceptible de leerse como ligada a una “necesidad de subversión total del sistema a través de una toma de conciencia global y una lucha general de la clase obrera en tanto tal”²²⁷. Toma de conciencia política que debería poder operarse directamente desde la reivindicación obrera de control del proceso de trabajo, dado que los procesos de racionalización en el interior de la empresa se corresponderían, cada vez más, con una “amplia planificación por lo que refiere a la esfera del intercambio, de la distribución

²²⁶ Cf. Castillo Alonso y Prieto, 1983: 180-195.

²²⁷ Panzieri, (1990a [1961]): 42.

y del consumo”²²⁸. En otras palabras, la división (técnica) del trabajo en la fábrica tendería a coincidir cada vez más con la división social del trabajo. Entonces, “el capital en su nivel más elevado de desarrollo debe planificarse a sí mismo y el agente más importante de esta planificación es el Estado”. En dicho contexto:

aquella parte del proceso que en los primeros estadios del capitalismo aparecía como un hecho importante pero específico, cerrado en sí mismo, es decir, la fábrica, se generaliza: la fábrica tiende a invadir, a permear toda la sociedad civil, incluida el área externa. (...) se trata de comprender que la fábrica desaparece como momento específico. El mismo tipo de proceso que domina la fábrica, característico del momento productivo [el despotismo del plan], tiende a imponerse a toda la sociedad y por lo tanto los aspectos característicos de la fábrica -la subordinación particular de la fuerza viva de trabajo al capital, etc.- tienden a teñir todos los niveles de la sociedad. (...) el momento de la fábrica tiende a devenir en el elemento específico de toda la situación social, en un estadio avanzado del desarrollo del capitalismo.²²⁹

El modo de producción anárquico, “inconsciente”, confiado a los movimientos incontrolados de la competencia, propio de la fase competitiva del desarrollo capitalista se superaría de manera radical con la planificación generalizada (y con él la dualidad, “plan en la fábrica/anarquía en la sociedad”). Superado este nivel, en su fase monopolista, el proceso histórico de cohesión creciente del sistema se presentaría en su totalidad como completamente autónomo con respecto a los agentes de la producción y se caracterizaría también en el plano social global por la misma racionalidad despótica vigente en la fábrica moderna²³⁰. Panzieri llega entonces a la conclusión de que las contradicciones perderán completamente su carácter sistémico, estructural, naturalista, el propio de la fase competitiva: “las ‘contradicciones inmanentes’ no residen en los movimientos del capital, no son ‘internas’ al capital; el único límite al desarrollo del capital no es el capital mismo sino la resistencia de la clase obrera”²³¹. Así, lo que otorgaría a las luchas obreras en la empresa tal carga política, esto es, la posibilidad de llegar a convertirse en expresión de un rechazo general de la sociedad al capitalismo, sería su tendencia a contraponerse “naturalmente” a la fábrica; fábrica que ya no sería una realidad específica, sino que tendería, cada vez más, “a ser el elemento determinante en el interior del conjunto de la economía y por lo tanto de la sociedad”²³². De tal forma que lo que caracterizaría los procesos de adquisición de conciencia de clase en los obreros de las grandes fábricas “no [sería] solamente la exigencia primaria de expansión de la personalidad en el trabajo, sino una exigencia, motivada estructuralmente, de gestionar el poder económico y político de la

²²⁸ Panzieri, (1990b [1962]): 57.

²²⁹ *Ibíd.*: 58.

²³⁰ Cf. Marramao, 1982 [1979]: 120-123.

²³¹ Panzieri, (1990c [1964]): 77.

²³² *Ibíd.*: 59.

empresa y a través de ella de la sociedad”²³³.

Romano Alquati fue el primero en definir en los *Quaderni* este nuevo “sujeto político” como “obrero-masa”²³⁴. El obrero-masa era supuesto como la figura tendencialmente hegemónica dentro de la nueva “composición de clase” resultante de la aplicación del fordismo, el taylorismo y el keynesianismo: las tres respuestas del “capital” a los ciclos de luchas protagonizados por los “obreros profesionales” de principios de siglo. El concepto de “composición de clase” consistía aquí en una síntesis entre rasgos técnicos (objetivos) y políticos (subjetivos) que encontrarían su máximo nivel de expresión en una “figura pujante” cuyas luchas serían las que impondrían al “capital” las formas de su consiguiente reestructuración²³⁵. Ahora bien, cuando “el trabajo se difunde en la sociedad (...) porque vive indiferentemente dentro y fuera de la fábrica”²³⁶ y es la sociedad misma la que se gobierna aplicando el despotismo organizativo previamente vigente en la fábrica, son también las categorías aplicadas al análisis y comprensión de la anterior las que se vuelven universalizables más allá de ella. Poderes y contra-poderes (los actores encargados de ejecutar las actividades reales frente a los actores encargados de formalizar tareas prescritas) enfrascados en una guerra que presenta como envite el control (autónomo o heterónomo) de las actividades humanas: las formas disciplinarias del control del trabajo en las fábricas son ahora las mismas formas del control de todas las actividades humanas a lo largo y ancho de toda la estructura social contemporánea. Las formas de rechazo al “capital” se prolongan así fuera de la fábrica y la producción al consumo, la educación y los espacios de la socialización de las personas (tal será el contenido adscrito después, a partir de 1968, a la nueva figura pujante que tomará el relevo de la precedente: el “obrero social”).

Es concretamente a partir de 1964, con la sustitución de los *Quaderni Rossi* por un nuevo “periódico político”, *Classe Operaia*, cuando Mario Tronti y Toni Negri, por este orden, empezarán a sistematizar los principios filosóficos ontologizantes, relativos al trabajo y a la clase, que constituían el fundamento del privilegio epistemológico tácitamente acordado a la experiencia obrera por la metodología participativa fabril de Panzieri: *la clase obrera precede y excede al capital constituyendo el verdadero motor de la dinámica social contemporánea*. Así, para Tronti, la clase obrera poseía, en sí misma, un “sentido directamente político”²³⁷, pues “existe independientemente de los ámbitos institucionales y de sus organizaciones”²³⁸,

²³³ Panzieri, (1990a [1961]): 36.

²³⁴ Cf. Alquati, 1962. Arquetipo que posteriormente retomará, como ya vimos, Coriat.

²³⁵ *Ibíd.*: 63-98.

²³⁶ Negri, 1992b [1989]: 65.

²³⁷ Tronti, 2001 [1964]: 257.

²³⁸ *Ibíd.*: 249.

esto es, antes (“ya antes, mucho antes”²³⁹), de organizarse políticamente “existe como clase y como tal amenaza al orden burgués”²⁴⁰. Luego, siendo una fuerza política “inmediatamente alternativa, incluso antes de organizarse como tal”, la clase obrera será, a la vez, “rechazo político del capital y producción de éste como potencia económica”²⁴¹, dado que “el capitalista no puede ser capital sin que exista en su contra el obrero”²⁴². La fuerza política obrera “aparece unida de forma indisoluble a la fuerza productiva del trabajo asalariado”, el poder del “capital”, por su parte, “es sobre todo una potencia social”²⁴³. Así, “el dominio obrero es un dominio posible sobre la producción, sobre un elemento particular de la sociedad en general”, pero este dominio posible resultaría definitivo, ya que “el capital está constituido de tal forma que precisa una sociedad para la producción”²⁴⁴. Por ello, “no dejar que se introduzca en la fábrica el interés capitalista significa bloquear el funcionamiento de la sociedad”; el momento más elevado y maduro del conflicto de clases venía dado entonces por “el enfrentamiento frontal entre la fábrica como clase obrera y la sociedad como capital”²⁴⁵. En relación con dicho enfrentamiento, la explotación misma “surge históricamente de la necesidad del capital de evitar su subordinación a la clase de los obreros productores”; la explotación consiste en la “respuesta capitalista al rechazo obrero de someterse al proceso”²⁴⁶.

En otros términos: 1) “las condiciones del capital se encuentran en manos obreras”; 2) “no hay vida activa en el capital sin actividad viva de la fuerza de trabajo”; 3) “el capital nace ya como consecuencia del trabajo productivo”; 4) “no hay relación social sin relación de clase y no hay relación de clase sin clase obrera”²⁴⁷. Conclusión: “la clase de los capitalistas nace de hecho subordinada a la clase obrera”²⁴⁸; de tal modo que “el capital no puede destruir a la clase obrera”²⁴⁹, pero “la clase obrera puede destruir al capital”²⁵⁰. Este poder omnicomprendido de la clase obrera radica en su cualidad de “esencia histórica y social” caracterizada por la propiedad de la fuente de toda la riqueza, el “trabajo”. Así, por ejemplo, para Antonio Negri, la clase obrera se presentaría en la obra de Marx:

como una sólida subjetividad, como valor de uso colectivo y conjunto del trabajo necesario,

²³⁹ *Ibíd.*: 250.

²⁴⁰ *Ibíd.*

²⁴¹ *Ibíd.*: 257.

²⁴² *Ibíd.*: 247.

²⁴³ *Ibíd.*: 244.

²⁴⁴ *Ibíd.*

²⁴⁵ *Ibíd.*

²⁴⁶ *Ibíd.*: 248.

²⁴⁷ *Ibíd.*

²⁴⁸ *Ibíd.*

²⁴⁹ *Ibíd.*: 258.

²⁵⁰ *Ibíd.*

como una esencia histórica y social (...); por otro lado, la clase obrera es una esencia social caracterizada por un status particular: su valor de uso es creativo, representa la única y exclusiva fuente de la riqueza. (...) Y dado que el capital se halla obligado a reprimir y desvalorizar esta fuerza productiva de la clase obrera (...) he aquí que la lucha, la transformación del antagonismo fundamental en lucha proletaria desplegada, constituyen, en fin, la clave de la progresión histórica (...). (...) tan sólo el antagonismo determina el movimiento.²⁵¹

Por tanto, la clase obrera constituye una “sólida subjetividad” pre y auto-constituida. El rol particular del colectivo de los asalariados reside en ser el representante natural de un principio ontológico, a saber, del “trabajo”, la “fuente de toda la riqueza social”. En consecuencia, el análisis del “movimiento”, la determinación de la “tendencia”, debe empezar por las formas en las que se desarrolla hoy el “antagonismo” y, para ello, es necesario dar cuenta, en primer lugar, de los contenidos que caracterizan actualmente a esa “sólida subjetividad”, a ese “valor de uso colectivo” que *es y siempre ha sido* la “clase obrera”. Ya en *Il dominio e il sabotaggio* (1979), Negri oponía la “auto-valorización” obrera fundada en el valor de uso (el trabajo mismo) a la valorización capitalista centrada en el valor de cambio²⁵². El valor de uso era el “lado bueno” de la relación: expresaba la radicalidad obrera, su potencialidad subjetiva, en cuanto antagonista del valor de cambio (el salario). Los asalariados, para este autor, pelean en tanto que “creadores de todo valor” y no *en tanto que propietarios de sus fuerzas de trabajo por la mejor valorización mercantil de éstas*. Así, el estatuto socio-económico de los asalariados remite implícitamente, en Negri, a una “esencia” y no a *una propiedad social sobre una mercancía particular: la fuerza de trabajo*.

Una vez más el vínculo natural presupuesto entre el productor, su actividad (sus tareas - herramientas y materiales-) y sus obras (los productos resultantes de ellas) es el mismo que el analista redescubre invariablemente partiendo de una mirada centrada en las situaciones de trabajo concretas: aquello que el capitalismo y los capitalistas buscarían obsesivamente romper en los talleres sin, evidentemente, poder llegar a conseguirlo nunca completamente, y aquello que necesariamente debería ocuparse de recomponer el socialismo. Ahora bien, el planteamiento ligado a una determinación natural del “valor de cambio” del trabajador por su “valor de uso”, esto es, por su trabajo mismo, y la consiguiente crítica al modo de producción capitalista centrada en las formas de distribución de la propiedad de los medios de producción y de la riqueza social a partir de una teoría transhistórica de la producción (anclada en el oficio artesanal como unidad productiva arquetípica y en un “modo de producción mercantil simple” fundado en un imaginado predominio histórico-social de dichas unidades de producción) no parece tan fácil de adscribir a Marx, como a Pierre-Joseph Proudhon (y más generalmente al conjunto de las interpretaciones socialistas inspiradas en Ricardo y su teoría natu-

²⁵¹ Negri, 2001 [1979]: 90.

²⁵² Cf. Negri, 1979.

ralista del valor-trabajo).

2.4. En el origen de la Sociología del Trabajo: Proudhon y Marx.

No obstante, la pertinencia de traer aquí ese debate no remite, ni exclusiva ni fundamentalmente, al cuestionamiento del carácter marxiano de los planteamientos “marxistas”. Buena parte de los manuales de referencia de los que nos hemos formalmente servido para trazar nuestro itinerario contienen algún apartado más o menos amplio, específico y/o introductorio, relativo a los antecedentes “clásicos” de las problemáticas ligadas a la especialidad, fundamentalmente, a la problemática de la “división del trabajo”²⁵³. Como Finkel señala con rotundidad, si se les trata como “clásicos” es, evidentemente, en la medida en que “sus aportes siguen vivos como fundamentos de los debates actuales”, esto es, como herramientas necesarias con vistas a “hacer explícitos los supuestos básicos de lo que estamos discutiendo”²⁵⁴.

Aprovecharé, pues, la necesidad e importancia, por todos asumidas, de esas miradas retrospectivas para contra-argumentar también acerca de los orígenes de la Sociología del Trabajo, rescatando la actualidad que, para la comprensión del proceder que hemos adscrito a la PF, presenta la obra de Proudhon. ¿Sería posible que sea en la obra de este último (y no en la de Adam Smith, Saint-Simon o el propio Marx, tal y como comúnmente estamos más acostumbrados a pensar) donde pudiéramos encontrar una de las primeras y *más completas* formulaciones de buena parte los principios básicos del método de formalización aplicado por la Sociología del Trabajo clásica tal y como hasta aquí lo hemos venido presentando? Tal es, por ejemplo, la hipótesis de Michael Rose para quien tanto las ideas de Friedmann *como las de Braverman* encontrarían su “fuente intelectual (...) en los trabajos de Pierre-Joseph Proudhon”²⁵⁵.

²⁵³ Mientras Lucila Finkel centra este desarrollo en Adam Smith, Karl Marx y Émile Durkheim (Cf. Finkel, 1996 [1994]: 13-26); Santos Ortega hace lo propio ampliando la serie con Max Weber (Cf. Santos Ortega, 1995: 53-61). Por su parte, Castillo Alonso ha venido reivindicando para el papel de “pioneros en el análisis sociológico del trabajo” a Charles Babbage (1792-1871) y a Beatriz Webb (1858-1943). El primero por incorporar una concepción de la organización del trabajo entendida como la variable estratégica del éxito empresarial (Cf. Castillo Alonso, 1994: 31-55). La segunda, por adelantarse a lo que posteriormente serán reconocidos como los principios metodológicos básicos de “la mejor Sociología del Trabajo”. A saber: “el primero, ‘ser capaz de fijar la atención en lo que se ve, se oye o se lee’; es decir, tener capacidad de mirar y de ver teóricamente, para poder fijar la atención y observar allí donde para otros los hechos sociales pasan desapercibidos. En segundo lugar, decía, ‘hay que ser capaces de ordenar deliberada y pacientemente todos los hechos’; y a veces farragoso trabajo de campo, sin el cual ninguna teoría sirve para mucho más que para ser el famoso ‘marco teórico’ del que no se hace colgar ningún cuadro...” (Castillo Alonso, 2003: 86). En definitiva: “el trabajo de campo, directo y personal, es para Beatrice Webb indispensable; casi habría que decir insustituible (...): ‘Nadie que no haya vivido él o ella misma entre lo pobres de Londres, Glasgow, Liverpool o Manchester puede formarse una idea adecuada de la agresión, nunca vista ni medida, que comporta para el carácter nacional la contaminación social que lleva esa miseria’.” (Ibíd.: 87).

²⁵⁴ Finkel, 1996 [1994]: 13.

²⁵⁵ Rose, 1988: 320.

Efectivamente, la crítica a los excesos de la división técnica del trabajo en las empresas promovida por el industrialismo moderno ya había encontrado en los autores “sociales” de la primera mitad del siglo XIX un desarrollo constante: Jean-Charles-Léonard Simonde de Sismondi, Éugene Buret y Pierre-Joseph Proudhon, entre ellos. Éste último se inquietaba ya en 1842 por la reducción del ser humano a mero instrumento de la industria²⁵⁶. Argumentos que desarrollará, después, en extenso en su *Système des contradictions économiques ou philosophie de la misère* (1846), al que Marx responderá un año después con su *Misère de la philosophie* (1847). Es en este momento cuando Marx realiza, por vez primera, un balance de la bibliografía sobre el tema con vistas a la construcción de su propia teoría de la división del trabajo. Insistiendo en un punto esencial ignorado por Proudhon: la diferencia entre la división del trabajo *dentro* y *fuera* del taller, mostrando cómo la primera se encuentra organizada por el empresario capitalista mientras que la segunda se encuentra sometida a las leyes de la competencia²⁵⁷. Para Marx, el objetivo esencial consiste entonces en comprender la formación del taller moderno y del maquinismo que lo prolonga, rompiendo así con la tradición *antropológica* inaugurada por Adam Smith²⁵⁸.

Desde 1847, Marx alimenta sus análisis sobre la economía fabril con las lecturas de Andrew Ure y de Charles Babbage²⁵⁹. Las especulaciones filosóficas de Smith y de Proudhon sobre el estatuto antropológico de la división del trabajo ceden su lugar a un positivismo histórico. En aquella línea, Proudhon veía en el maquinismo la “antítesis” de la división del trabajo. Contra Proudhon, Marx va a mostrar que el desarrollo de la división del trabajo, por el contrario, se ha visto permanentemente acompañado por los progresos del maquinismo. Apoyándose en Ure concluye que el maquinismo, lejos de haber restaurado los oficios y los “idio-

²⁵⁶ Cf. Proudhon, 1927 [1842].

²⁵⁷ En este sentido, “Proudhon esperaba que la maquinaria evolucionase hasta el punto de restaurar lo que él entendía como una división natural del trabajo, que se expresaba en la división tradicional de los oficios. Marx consideraba esta posición, en el mejor de los casos, como nostálgica” (Rose, 1988: 321).

²⁵⁸ La presentación técnico-económica de los planteamientos de Adam Smith relativos a la división del trabajo (a partir de su emblemático ejemplo de la fábrica de alfileres) ha tendido a olvidar lo esencial: la *dimensión antropológica*, característica de la aproximación de este autor, al fenómeno de la división del trabajo. Contrariamente a los planteamientos económicos criticados por Durkheim, Smith no argumenta que la división del trabajo se explique por sus efectos, esto es, por el progreso económico que de ella deriva. Es necesario un principio primero que él identificaba con “la inclinación al cambio” y que abordaba como el resultante de las capacidades lingüísticas del ser humano. Es cierto que para Smith: “no es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés” (Smith, 1987 [1776]: 17). Pero de esta idea se ha pasado con excesiva rapidez a la conclusión de que la búsqueda del interés individual se bastaría por sí misma para asegurar el equilibrio social. Sin embargo, para Smith, esta búsqueda del interés resulta, en sí misma, incapaz de explicar la división del trabajo pues no es un rasgo atribuible a la naturaleza específica del ser humano. Lo que caracteriza al ser humano sería su capacidad para poner en perspectiva su interés en relación con los de los demás. He aquí por qué el lenguaje, junto con la inter-subjetividad que lo hace posible, constituye para Smith el fundamento antropológico del intercambio y, con él, de la división del trabajo: “Nadie ha visto todavía que los perros cambien de una manera deliberada y equitativa, un hueso por otro. Nadie ha visto tampoco que un animal dé a entender a otro, con sus ademanes o expresiones guturales, esto es mío, o tuyo, o estoy dispuesto a cambiarlo por aquello” (Ibíd.: 16).

²⁵⁹ Cf. Babbage, 1833 [1831]; Ure, 1836 [1835].

tismos” que les son propios, conduce al surgimiento del “trabajador universal”. Para Marx, no es a través de una mirada retrospectiva a la unidad perdida del oficio como podríamos esperar una emancipación del trabajo sino, más bien, por una mirada prospectiva sobre ese nuevo universalismo emergente.

El debate entre Marx y Proudhon resurgió coyunturalmente en el contexto de la primera institucionalización en Francia de la Sociología del Trabajo por iniciativa de PN. En un artículo publicado en 1962²⁶⁰, éste reformula explícitamente la cuestión oponiendo sus propias tesis a las de Georges Friedmann y sus discípulos, Alain Touraine y Claude Durand. PN se apoyaba ahí en Ure y Babbage para pensar la automatización y, como Marx, criticará el esquema de inspiración hegeliana según el cual el maquinismo podría “recomponer el trabajo”²⁶¹. Por último, siguiendo sus mismos planteamientos, invitará a los sociólogos a deshacerse del ideal artesanal. Las advertencias de PN, al hilo del debate entre Proudhon y Marx, no encontraron demasiado eco en la época (como acabamos de ver, la década de 1970 se caracterizará por una radicalización de los planteamientos de Friedmann respecto de la división del trabajo y de su significado sociológico). No obstante, se tratará de mostrar, en lo que sigue a continuación, hasta qué punto la mirada retrospectiva sobre aquel viejo debate acerca de los significados sociológicos de la división y la mecanización del trabajo, mantiene su vigencia. Posteriormente, volveremos a traerla a colación en varias ocasiones con objeto de aclarar algunos de los rasgos propios a la Primera Formalización (PF) de la Sociología del Trabajo.

2.4.1. División y maquinización del trabajo: la “filosofía de la miseria” según Proudhon.

Proudhon ve en cada categoría económica, cuyo conjunto constituye una serie, una antinomia compuesta por dos partes: una buena, la otra mala. El primero de los lados de la antinomia debe servir de antídoto frente al otro. Para Proudhon, la posibilidad de destilación política de los “buenos” lados de la “división” y de la “maquinización” del trabajo respecto de los “malos” lados de esa misma “división” y de esa misma “maquinización” dependía de la crítica y de la disolución del poder patronal y de la propiedad privada de los medios de producción, propiedad que constituía la base material de los segundos. El origen de la propiedad privada de los medios de producción es tentativamente localizada por Proudhon en el interior mismo

²⁶⁰ Este artículo (Cf. Naville, 1962: 7-18) polemizaba con *Problèmes humaines du machinisme industriel*, de Georges Friedmann (Cf. Friedmann, 1946), *L'évolution du travail ouvrier aux usines Renault*, de Alain Touraine (Cf. Touraine, 1955) y *Niveau de mécanisation et mode de rémunération*, de Claude Durand (Cf. Durand, Prestat y Willener, 1958). Friedmann responderá a Naville con una breve reseña en *Sociologie du travail*: “Proudhonien? Optimiste?” (Cf. Friedmann, 1962). Respecto a dicha polémica puede consultarse también García López (2001).

²⁶¹ Retomaremos, de nuevo, esta cuestión en el Capítulo Cuatro, al hilo de las investigaciones de Pierre Naville a

de los oficios artesanales medievales. El otrora maestro del oficio habría dividido el proceso de trabajo fijando, en lo sucesivo, en las tareas por él divididas, a sus compañeros y aprendices y concentrando así, definitivamente, en su figura el saber productivo y, con él, el control real de los procesos productivos, convirtiéndose en “patrón”:

Ha observado uno, que dividiendo la producción y sus diversas partes, y haciendo ejecutar cada una de ellas por un obrero solo, podía obtener una multiplicación de fuerza, cuyo producto fuese con mucho superior a la suma de trabajo que da el mismo número de obreros, cuando no está dividido el trabajo. Cogiendo el hilo de esta idea dijo, para sus adentros, que, formando un grupo permanente de trabajadores acomodados al objeto especial que se proponían, había de obtener una producción más sostenida, más abundante, menos costosa. (...) He presentado al empresario en los albores de la industria, tratando de igual a igual a sus camaradas, que han venido más tarde a ser sus jornaleros. Es en verdad sensible que esta igualdad primitiva haya desaparecido rápidamente debido a la ventajosa posición del amo y a la dependencia de los asalariados.²⁶²

Pero esa misma división del trabajo presenta otra cara (la buena) en la medida en la que contribuye a la progresión y la socialización del “espíritu creador” *en las comunidades humanas*:

Considerada en su esencia, la división del trabajo es el modo como se realiza la igualdad de las condiciones y la inteligencia. Por medio de la diversidad de las funciones da lugar a la proporcionalidad de los productos y al equilibrio en los cambios, y, por consecuencia, nos abre el camino de la riqueza; así como también, revelando lo infinito en todas partes, en el arte, en la naturaleza, nos lleva a idealizar todas nuestras operaciones, y hace al espíritu creador, es decir, a la divinidad misma, *mentem divinorem*, inmanente y sensible en todos los trabajadores.²⁶³

Ahora bien, por el otro (lado malo), lo hemos visto, la división del trabajo se nos revela simultáneamente como el motor de la degradación del trabajo humano *en los talleres*, convirtiéndose éste en mera repetición de gestos sobre tareas parceladas:

[Pero] el trabajo, con dividirse según la ley que le es propia, y que constituye la primera condición de su fecundidad, termina por negar sus propios fines y se destruye a sí mismo. En otros términos: la división, sin la cual no hay progreso, ni riqueza, ni igualdad, subalterniza al obrero y hace imposible la igualdad, nociva la riqueza e inútil la inteligencia (...). Un hombre que hace durante toda su vida una misma operación, llega de seguro a ejecutarla mejor y más rápidamente que otro alguno; pero se hace al mismo tiempo menos capaz de otra ocupación cualquiera, ya física, ya moral: se extinguen sus demás facultades, y de eso resulta una degeneración en el hombre considerado individualmente. ¡Triste confesión la de no haber hecho nunca más que la decimoctava parte de un alfiler! (...) El trabajo, que debía dar vuelo a la conciencia y hacernos cada vez más dignos de ventura produciendo por medio de la división parcelaria el apocamiento del espíritu, amengua al hombre en la más noble parte de sí mismo, *minorat capitis*, y lo relega a la especie de los seres irracionales. (...) No tardará en ejecutar ese juicio de la necesidad y la naturaleza. (...) la conciencia universal no tasa del mismo modo el trabajo de un aparejador que el de un peón de albañil. Hay por lo tanto necesidad de reducir el precio del jornal; de suerte que el trabajador después de haber sido lastimado en su alma por una función degradante, no puede

propósito de la automatización productiva.

²⁶² Proudhon, 1974 [1846]: 179-180.

²⁶³ *Ibíd.*: 131-132.

menos de serlo en su cuerpo por lo módico de su recompensa.²⁶⁴

Proudhon establece una dualidad análoga a la anterior para el caso de las máquinas. La división del trabajo era una categoría simple y abstracta, que se aplicaba a no importa que forma de parcelación social (castas, corporaciones, talleres, etc.). Pero aquello que ha sido desunido por el trabajo parcelario moderno será reunido por su antítesis: la máquina. Así, la máquina, por un lado (el bueno), constituye la síntesis de procesos y operaciones de trabajo y posibilita la consiguiente restitución de un nuevo trabajador sintético:

La introducción de las máquinas en la industria se realiza en oposición a la ley de división del trabajo, y como para restablecer el equilibrio profundamente comprometido por esta ley (...). En la sociedad, la incesante aparición de las máquinas es la síntesis, la fórmula inversa de la división del trabajo; es la protesta del genio de la industria contra el trabajo parcelario y homicida. ¿Qué es, en efecto, una máquina? Una manera de reunir diversas partículas del trabajo que la división había separado. Toda máquina puede ser definida de este modo: un resumen de muchas operaciones, una simplificación de resortes, una condensación de trabajo, una reducción de gastos. Bajo todos estos puntos de vista, la máquina es la contraposición de la división del trabajo. Luego por medio de la máquina, no podrá menos de haber restauración del trabajador, disminución de fatiga para el obrero, baja de precio en los productos, movimiento en la relación de los valores, progreso hacia nuevos descubrimientos y aumento del bienestar general²⁶⁵.

Pero, por el otro (lado malo), promueve la subordinación del trabajo humano, sujetando la actividad del operador a la cadencia que le impone su propia actividad maquinica:

Las máquinas nos prometían un aumento de riqueza y han cumplido su palabra, pero dándonos de un mismo golpe un aumento de miseria. Nos prometían también la libertad, y voy a probar que nos han traído la esclavitud (...). El período que en estos momentos recorremos, el de las máquinas, se distingue por un carácter particular: el salariado. El SALARIADO desciende en línea recta del empleo de las máquinas, es decir, para dar a mi pensamiento toda la generalidad de expresión que reclama, de la ficción económica por la que el capital se hace agente de producción. El salariado, por fin, posterior a la división del trabajo y al cambio, es el correlativo obligado de la teoría de la reducción de los gastos, cualquiera que sea el modo como esta reducción se obtenga (...). La primera, la más sencilla, la más poderosa de las máquinas es el taller. La división no hacía más que separar las diversas partes del trabajo, dejando que cada uno se entregara a la especialidad que más le gustase: el taller agrupa a los trabajadores según la relación de cada parte con el todo. (...) La máquina o el taller, después de haber degradado al trabajador dándole un amo, acaba por envilecerlo, haciéndolo bajar del rango de artesano al de peón.²⁶⁶

En este planteamiento, la vigencia de un poder de mando patronal sobre instrumentos y productos no sólo explicaría el contrasentido de una degradación de los productores directos como el resultado natural del perfeccionamiento y la profundización de la división y la mecanización del trabajo en los talleres -“a medida que el arte aumenta el artesano retrocede”²⁶⁷- sino, también, el hecho paradójico de la permanente y creciente generalización de la miseria y

²⁶⁴ *Ibíd.*: 134-35.

²⁶⁵ *Ibíd.*: 159, 161.

²⁶⁶ *Ibíd.*: 171, 181 [mayúsculas del autor].

²⁶⁷ *Ibíd.*: 136.

la escasez como los corolarios necesarios de un cada vez mayor volumen de riquezas colocado en los mercados de productos. ¿De dónde derivó la compulsión de los otrora artesanos a la fragmentación de los procesos y el consiguiente control privado de los instrumentos de trabajo y, con ellos, de las formas de producir? Del abandono de las leyes de proporcionalidad de los intercambios sociales de la riqueza producida a una guerra anárquica entre los “valores de uso” de los compradores y los “valores de opinión” de los vendedores. En el capitalismo, según Proudhon, el valor de cambio se ha autonomizado, como “valor de opinión”, del valor de uso merced a la existencia de los capitalistas, respondiendo éste último únicamente a la oferta y la demanda. Según Proudhon, cuando las determinaciones de las proporciones en las que se realizan los intercambios son abandonadas al combate entre los intereses de los compradores (*valores de uso*) y los intereses de los vendedores (*valores de opinión*), el efecto de la proliferación de valores de uso es un descenso de sus respectivos valores de opinión (su abundancia desvaloriza, monetariamente hablando, la realización mercantil de las mercancías):

Puesto que todos los hombres subsistimos sólo por el trabajo y el cambio, y somos tanto más ricos cuanto más producimos y cambiamos, lo consiguiente para cada uno de nosotros es que produzcamos lo más posible de valores útiles, a fin de aumentar en otro tanto nuestros cambios y por lo mismo nuestros goces. Pues bien, el primer efecto, el efecto inevitable de la multiplicación de valores, es que SE ENVILECEN: cuanto más abunda una mercancía, tanto más pierde en el cambio y mercantilmente se deprecia. ¿No es verdad que hay aquí contradicción entre la necesidad del trabajo y sus resultados? (...) El valor es caprichoso como la libertad: no considera para nada la utilidad ni el trabajo, lejos de esto, parece que en el curso ordinario de las cosas, y dejadas a parte ciertas perturbaciones excepcionales, los objetos más útiles son siempre los que se han de vender a más bajo precio; o en otros términos, que es justo que los hombres que trabajan más a gusto sean los mejor retribuidos, y los peor retribuidos los que viertan en su trabajo la sangre y el sudor. De tal modo, que siguiendo el principio hasta sus últimas consecuencias, se acabaría por concluir lo más lógicamente del mundo que las cosas de uso necesario y de cantidad infinita no deben valer nada, y por el contrario, las de ninguna utilidad y de escasez extrema ser de un precio inestimable. (...) Luego, por el solo hecho de ser, en mi calidad de comprador libre, juez de mi necesidad, juez de si el objeto me conviene, y juez del precio que por él he de dar y por ser tú, en tu calidad de productor libre, dueño de escoger los medios de ejecución, y árbitro, por consecuencia, de reducir tus gastos, no puede menos que introducirse la arbitrariedad en el valor y de hacerlo oscilar entre la utilidad y la opinión.²⁶⁸

Esta anarquía de las proporciones, causa de (primero), y resultado (después) perpetuamente reafirmado por, la generalización de la propiedad privada de los medios productivos, no puede ser otro que las crisis económicas permanentes (sobreproducción) y la dilapidación y el acaparamiento sistemáticos de las riquezas (monopolio): ofertas y demandas que atribuyen a las utilidades precios que no se corresponden con la escala fundamental de necesidades de la sociedad. El valor de cambio resulta entonces “totalmente perturbador” a causa de la existencia de los monopolistas, de los capitalistas. La división del trabajo y la extensión del trabajo parcelario transformando al antiguo artesano en mano de obra, hacen retroceder al tra-

²⁶⁸ *Ibíd.*: 92, 93, 94 [mayúsculas de autor].

bajo y al trabajador, provocan una depreciación de los salarios y una profundización de la distancia entre la riqueza y la miseria. La máquina, subordinando al obrero a los instrumentos y a las técnicas acaparadas por el capital, refuerza el poder del propietario e instaura relaciones irrevocables de sumisión y jerarquía. El monopolio, dándole al capital toda la libertad para fijar los beneficios sin consideración al interés público conduce al extremo este robo de la fuerza de trabajo colectiva que realiza todo propietario.

Pero, según Proudhon, los intercambios del producto social sí presentan un criterio preestablecido, universal, justo e igualitario para su realización (frente a la variabilidad, parcialidad, injusticia y desigualdad que caracterizarían su abandono a las “formas ceremoniales - monetarias- del mercado”, al combate contradictorio entre valores de uso y valores de opinión). Este criterio no es otro que el tiempo de trabajo *efectivamente* empleado por cada productor en la elaboración de su producto: el *valor constituido*. Todo valor, según el axioma de Adam Smith, no vale más que el trabajo que lo ha constituido. La “justa” retribución del trabajador sería, teniendo en cuenta los gastos de reposición de materiales y maquinaria y excedentes a conservar, la justa parte del valor producido. Cada producto se intercambiaría siempre por otro en estricta equivalencia atendiendo a los tiempos de trabajo *efectivamente* incorporados en ellos por sus productores; cada productor obtendría así en el cambio el estricto equivalente a las horas de trabajo empleadas en la realización de su producción:

la oferta y la demanda, que se pretende sea la única regla de los valores, no son más que dos formas ceremoniosas que sirven para poner frente a frente el valor útil y el valor de cambio, y tratar de conciliarlos. (...) El trabajo, sólo el trabajo, produce los elementos todos de la riqueza y los combina hasta en sus últimas moléculas, según una ley de proporcionalidad variable, pero cierta. (...) si el valor es susceptible de variación, es precisamente por estar sometido a una ley cuyo principio es esencialmente móvil, a saber: el trabajo medido por el tiempo. (...) Por este análisis, el valor, considerado en la sociedad que forman naturalmente entre sí los productores, por la división del trabajo y por el cambio, es la relación de proporcionalidad de los productos que componen la riqueza; y lo que se llama especialmente el valor de un producto, es una fórmula que indica en caracteres monetarios la proporción de este producto en la general riqueza. La utilidad funda el valor; el trabajo determina su relación; el precio es (...) la expresión misma de esta relación. (...) La teoría de la medida o de la proporcionalidad es, tómesese muy en cuenta, la teoría misma de la igualdad. (...) El valor concebido como proporcionalidad de los productos, en otras palabras el VALOR CONSTITUIDO, supone necesariamente, y en un grado de igualdad, utilidad y venalidad, indivisible y armónicamente unidas. (...) Si, pues, el jornal del sastre absorbe diez veces el del tejedor, es como si el tejedor diese diez días de su vida por un día de la vida del sastre. Eso es precisamente lo que sucede cuando un labrador paga doce francos a un notario por un documento cuya redacción cuesta una hora; y esa desigualdad, esa iniquidad en los cambios, es la más poderosa causa de miseria que hayan revelado los socialistas (...). Todo error en la justicia conmutativa es una inmolación del trabajador, una transfusión de la sangre de un hombre en el cuerpo de otro hombre. (...) De esta proposición [el trabajo es el principio de proporcionalidad de los valores] y de sus corolarios, todo producto vale lo que cuesta de trabajo, y, los productos se compran con productos, se deduce el dogma de la igualdad de las condiciones.²⁶⁹

²⁶⁹ *Ibíd.*: 100, 101, 104, 107, 109, 120-121, 123, 125-126 [mayúsculas del autor].

La armonía podría ser regenerada si pusiéramos de nuevo en relación directa la necesidad social, por un lado, y el trabajo, por el otro: es a esto a lo que Proudhon llama el *valor constituido*. El valor constituido es así, “a la vez, una categoría económica y un sistema de organización del trabajo”²⁷⁰.

Como categoría económica señala la posibilidad para un trabajo dado de intercambiarse contra cualquier otro trabajo de la misma cantidad. Este axioma, como veíamos, es radicalmente negado por el monopolio que, decidiendo arbitrariamente su parte de beneficios, no otorga al trabajador más que un salario sin relación con los valores producidos y condena así al proletariado a no poder, en ningún caso, reapropiarse en el mercado del valor que ha impreso en su producto. El beneficio empresarial, ligado a la propiedad privada de los medios de producción, precisa para su expansión de la perpetuación de la quiebra sistemática del “justo” intercambio de equivalentes inscrito en el *valor constituido* ya que, para realizarse, el productor directo, el obrero, debe ser impedido de recuperar en el cambio (salario) el equivalente al producto integral de su trabajo. Como la actividad de producción no es una actividad individual y la cooperación de las tareas no corresponde a la suma de los trabajos particulares, la unión de los esfuerzos individuales en una organización coherente y convergente engendra una producción que sobrepasa la simple acumulación numérica de horas trabajadas. Doscientos obreros empleados durante una misma jornada según los principios de la división y la organización del trabajo crean un producto que resulta cuantitativa y cualitativamente sin común medida con el que produciría un trabajador empleado durante doscientas jornadas. El monopolio de los medios, las materias y la comercialización de los productos es el que permite a los empresarios explotar para sí los resultados de las potencias cooperativas del trabajo humano. Así, la propiedad, tal y como la define el derecho individualista, rompe la relación social y separa al hombre del hombre: las relaciones humanas del productor y el consumidor, del médico y del paciente, del abogado y el cliente, del escritor y el lector se encuentran reemplazadas por relaciones de dinero y de interés personal²⁷¹.

Consecuentemente, el valor constituido implica también un determinado sistema de organización del trabajo: el que se produce al abolir la propiedad privada consagrada por el derecho individualista, provocando que las funciones del capitalistas sean de nuevo reabsorbidas en y por la clase obrera. La empresa industrial debería convertirse en la propiedad de una sociedad obrera encargada de dirigir y desarrollar libremente su producción según las reglas de la competencia y el contrato. El obrero dejaría entonces de ser un asalariado; participará de las ganancias y las pérdidas del establecimiento, tendrá voz y voto en los consejos, escogerá a di-

²⁷⁰ Cf. Rolle, 1985.

²⁷¹ Cf. Asart, 1967.

rigentes que sólo ejercerán dicha función de manera temporal, participando así de manera efectiva en la actividad de su industria. Por último, la educación que disfrutará deberá permitirle recorrer los diferentes trabajos y cooperar en todas las partes del trabajo colectivo. Sólo entonces, la necesidad social a la que responde la mercancía podría ser verificada, contabilizada y decidida de entrada y, así, el conjunto de las personas que trabajarán en las diferentes ramas encontrarse en armonía total con las necesidades sociales. Cada mercancía podrá ligarse con un tiempo de trabajo que le permitirá su cambio y puesta en equivalencia con cualesquiera otras mercancías cuyos costes supongan el mismo tiempo de trabajo. Así pues, asegurar la vigencia de una relación absoluta entre la utilidad, el valor de uso, y el precio, el valor de cambio, equivale a restituir la responsabilidad del obrero en la gestión de su producción.

Podríamos resumir a partir de “À l’origine de la sociologie du travail, proudhonisme et marxisme” (1985), de Pierre Rolle, lo expuesto hasta aquí de la siguiente forma:

En primer lugar, Proudhon imagina la relación entre el valor de cambio y el valor de uso como una posible armonía. Si en un momento determinado se han distinguido entre sí, perturbando el conjunto del sistema económico, no se trataría, en ningún caso, de una ley fundamental del sistema: “se podría, por medio del valor constituido, reestablecer esa armonía”²⁷².

Segundo: tenemos por un lado el sistema económico en donde se intercambian los productos del trabajo y, por el otro, el trabajo mismo que presenta una “forma normal”. El efecto de la aceleración sin freno de los intercambios ha transformado el funcionamiento del taller pero “ello no impide que esta transformación, al igual que la del valor que está en su origen, resulte completamente coyuntural y que la armonía fundamental del taller pueda ser siempre restituida”²⁷³.

Tercero: “no estamos obligados a estudiar intercambios y trabajo conjuntamente”²⁷⁴. Dado que el trabajo presenta una forma normal, se trata de estudiar de qué manera es transformado, influenciado desde el exterior; dado que aquella forma necesaria no se satisface en la realidad tendremos motines, huelgas, coaliciones obreras, formas molestas que podrían desaparecer “a partir del momento en el que el trabajo re-encontrase su normalidad”²⁷⁵.

¿Es Proudhon el padre fundador de la Sociología del Trabajo clásica, inclusive la “marxista”? Cuando menos su planteamiento despeja el lugar que estas sociologías se habrían venido esmerando, posteriormente, por ocupar: se podrían estudiar, por un lado, los intercambios y, por el otro, la producción, el trabajo; lo que reparte las ciencias sociales en dos ramas

²⁷² Rolle, 1985: 107.

²⁷³ *Ibíd.*

²⁷⁴ *Ibíd.*

²⁷⁵ *Ibíd.*

que se practicarían independientemente la una de la otra, la economía y la sociología. Así el sistema de los intercambios es tal que la necesidad social no se manifiesta directamente para el trabajador, esto es, no puede percibir las necesidades a las que sirve su trabajo, la unidad de este último tampoco le resulta clara, etc., en definitiva, no comprende por qué trabaja. Pero “en el momento en que el valor de cambio se ligue de nuevo al valor de uso la sociedad volverá a aparecer bajo su forma real, esto es, como un sistema de intercambios de trabajo”²⁷⁶. La Economía Política no sería más que un sistema de intercambios con una desgraciada fachada de autonomía (valores de opinión) durante un período transitorio, pero que se convertirá en la ciencia de los intercambios de trabajo condicionados por el trabajo mismo en una sociedad armonizada. De ahí “el derecho de estudiar las formas normales de trabajo sin preocuparse de los sistemas de intercambio”²⁷⁷: la forma normal del trabajo y los intercambios entre unidades de trabajo “definirán la economía armoniosa del provenir”²⁷⁸. Volveremos a ello con detalle tras una breve síntesis de las respuestas de Marx.

2.4.2. *División y maquinización del trabajo: la “misericordia de la filosofía” según Marx.*

La interpelación y réplica de Karl Marx al planteamiento de Proudhon, arranca y toma como eje estratégico de desarrollo la demostración del despropósito teórico de la destilación proudhoniana entre los “buenos” y los “malos” lados de la realidad industrial capitalista²⁷⁹.

El análisis de la división técnica del trabajo (los “malos lados” de la división, según Proudhon) no puede separarse teóricamente del análisis de la división social del trabajo (los “buenos lados” de la división, según Proudhon)...

a)... sin por un lado, poner del revés el transcurso de la historia misma. Historia que nos muestra que, contrariamente a lo que dice Proudhon, la división del trabajo no es anterior a la introducción de las máquinas, sino al contrario le es correlativa y le sigue. Es por ello que es necesario no confundir la división del trabajo social, que ha existido siempre en la humanidad,

²⁷⁶ *Ibíd.*: 108.

²⁷⁷ *Ibíd.*

²⁷⁸ *Ibíd.*

²⁷⁹ El flanco principal atacado por Marx es la confusa utilización por parte Proudhon de un vocabulario hegeliano mal dominado: “para Proudhon, cada categoría económica tiene dos lados, uno bueno y otro malo (...). El lado bueno y el lado malo, la ventaja y el inconveniente, tomados en conjunto, forman según Proudhon, la contradicción inherente a cada categoría económica. Problema a resolver: conservar el lado bueno, eliminando el malo (...). En lo sucesivo, el lado bueno de cada relación económica es el que afirma la igualdad y el lado malo el que la niega y afirma la desigualdad. Toda nueva categoría es una hipótesis del genio social para eliminar la desigualdad engendrada por la hipótesis precedente” (Marx, 1987 [1847]: 69, 76). “Toda relación económica tiene su lado bueno y su lado malo: este es el único punto en que Proudhon no se desmiente. En su opinión, el lado bueno lo exponen los economistas y el lado malo lo denuncian los socialistas. De los economistas toma la necesidad de unas relaciones eternas, y de los socialistas esa ilusión que no les permite ver en la miseria nada más que la miseria” (*Ibíd.*: 81).

y la división del trabajo en el taller, bajo su forma moderna. La máquina como el taller, entrañan la división del trabajo, le dan sus formas particulares, en lugar de ser creadas por ésta. La concentración de trabajadores e instrumentos en las manufacturas, según Marx, precedió y acompañó la división técnica del trabajo en los talleres. Los talleres modernos no han nacido directamente de las corporaciones artesanales, sino de los mercaderes: oficios y manufacturas se encontraron durante largo tiempo en conflicto. La concentración social de instrumentos y trabajadores asalariados y la división técnica de las tareas en los procesos de trabajo son, por lo tanto, dos movimientos históricamente implicados entre sí:

Proudhon establece un paralelo entre el actual gremio obrero o impresor y el de la Edad Media; entre el obrero de las fábricas Creusot y el herrero de aldea; entre el hombre de letras de nuestros días y el hombre de letras medieval y hace inclinar la balanza del lado de los que representan en mayor o menor medida la división del trabajo establecida o transmitida por la Edad Media. (...) La manufactura no nació en el seno de los antiguos gremios; es el comerciante el que se transformó en el jefe del taller moderno y no el antiguo maestro de los gremios. En casi todas partes se libró una lucha encarnizada contra la manufactura y los oficios artesanos. La acumulación y la concentración de instrumentos y trabajadores precedió al desarrollo de la división del trabajo en el seno del taller. El rasgo distintivo de la manufactura era más bien la reunión de muchos trabajadores y de muchos oficios en un solo lugar, en un mismo local, bajo el mando de un capital, y no la fragmentación del trabajo y la adaptación del un obrero especial a una tarea muy simple (...) A juicio de Proudhon, la concentración de los instrumentos de trabajo es la negación de la división del trabajo. En realidad, una vez más vemos todo lo contrario. A medida que se desarrolla la concentración de los instrumentos, se desarrolla también la división del trabajo y viceversa.²⁸⁰

b)... y sin, por el otro, confundir los efectos “sociales” de la división técnica del trabajo (“lado malo” de la división) con los efectos inmediatos generados por ella sobre los individuos particulares ligados al taller “dividido”. Para Marx la progresión de la división técnica del trabajo, particularizando la actividad del operario en su situación de trabajo, contribuye a universalizar aquello que la estructura social había especializado (disolución tendencial de los “idiotismos de oficio”), estableciendo una nueva homogeneización de los trabajadores *a escala social* bajo el principio de la conversión de todo trabajo especializado en disponibilidad para el trabajo, en mera disponibilidad para la ejecución de cualesquiera trabajos:

Lo que caracteriza la división del trabajo en el seno de la sociedad moderna es que engendra las especialidades, las especies y con ellas el idiotismo de oficio (...). Lo que caracteriza la división del trabajo en el taller automático es que el trabajo pierde dentro de él todo carácter de especialidad. Pero en cuanto cesa todo desarrollo especial, comienza a dejarse sentir el afán de universalidad, la tendencia al desarrollo integral de los individuos.²⁸¹

El análisis de los “buenos” y los “malos” lados de la máquina adolece por su parte de similares imprecisiones conceptuales. La máquina no representa en realidad una categoría

²⁸⁰ *Ibíd.*: 86, 91.

²⁸¹ *Ibíd.*: 96.

económica²⁸². La realidad de la máquina no consiste en sintetizar operaciones productivas (concepción vampírica de los dispositivos maquínicos en relación con las operaciones de los productores) sino en la composición de herramientas movidas por un motor externo e independiente de la acción humana directa: “la máquina es un conjunto de instrumentos de trabajos, y no una combinación de trabajos para el propio obrero”²⁸³.

La promesa de una recomposición de la unidad del proceso de trabajo en la máquina y, con ella, de la unidad del proceso productivo para la comunidad de los productores asociados a él (promesas sobre las que Friedmann fundaba su “dialéctica del maquinismo” y Proudhon su posibilidad de recuperación de un “trabajador sintético”) no representan otra cosa, según Marx, que el intento de “liberar” al operario encargado por Adam Smith de la realización de la doceava parte de un alfiler de esta tarea, para investirle *también* con el control sobre la planificación y la ejecución de las once partes restantes. Se trata de una “liberación” que pasa por un nuevo encierro especializante para cada productor en *su* proceso de trabajo:

El taller automático suprime las especies y el idiotismo de oficio. Proudhon, por no haber comprendido ni tan siquiera este sólo aspecto revolucionario del taller automático, da un paso atrás y propone al obrero que no se limite a hacer la doceava parte de un alfiler, sino que se prepare sucesivamente las doce partes. El obrero alcanzaría así un conocimiento pleno y profundo del alfiler. En esto consiste el trabajo sintético de Proudhon.²⁸⁴

En relación con el problema de la determinación de las proporciones del intercambio de los productos, ésta, para Marx, no es “justa” ni “injusta” sino el resultado de un proceso determinado y de carácter objetivo; proceso ligado al juego entre la oferta y demanda (que, en consecuencia, no resultan simples “formas ceremoniales” ligadas a la mera puesta en contacto de los vendedores con los compradores y sus opiniones o intereses arbitrarios y “contradictorios”, como en el caso de Proudhon).

La tensión que arman estas relaciones (oferta/demanda) no deriva de una contradicción entre los valores de uso y los valores de opinión o de cambio, se trata de una tensión entre dos valores de cambio o equivalentes dinerarios: el que demanda el vendedor y el que oferta el consumidor. La hipótesis proudhoniana de una equivalencia entre los productos determinada, no por las fuerzas del mercado sino por el tiempo de trabajo estrictamente empleado en la producción de cada uno de ellos, se convierte necesariamente en una ley que sólo puede con-

²⁸² Para Marx el *modo* de explotar las máquinas es una cosa totalmente distinta de las *propias* máquinas: “El trabajo se organiza y se divide de diferentes modos según sean los instrumentos de que se disponga. El molino movido a brazo supone una división del trabajo distinta que el molino de vapor. Querer comenzar por la división del trabajo en general para luego llegar a uno de los instrumentos específicos de la producción, a la máquina, significa, pues, lanzarse de frente contra la historia. Las máquinas no constituyen una categoría económica (...). Las máquinas no son más que una fuerza productiva. La fábrica moderna, basada en la aplicación de las máquinas, es una relación social de producción, una categoría económica” (Ibíd.: 87, 137).

²⁸³ Ibíd.: 91.

²⁸⁴ Ibíd.: 96.

cluir en una desproporcionalidad generalizada de los intercambios: el valor de cambio del producto no remite al tiempo de trabajo empleado en su producción sino al mínimo tiempo en que éste puede ser producido en una sociedad dada. Así:

Lo que determina el valor no es el tiempo en que una cosa ha sido producida, sino el mínimo de tiempo en que puede ser producida, y este mínimo es establecido por la competencia. Supongamos por un momento que haya desaparecido la competencia y que, por consiguiente, no exista medio de establecer el mínimo de trabajo necesario para la producción de una mercancía. ¿Qué ocurrirá? Bastará invertir en la producción de un objeto seis horas de trabajo para tener derecho, según Proudhon, a exigir a cambio seis veces más que quien hubiera gastado una hora en la producción del mismo objeto. En lugar de una “relación de proporcionalidad” tenemos una relación de desproporcionalidad.²⁸⁵

El operador necesario para la determinación permanente de ese mínimo tiempo en que una cosa puede ser producida (y, en consecuencia *debe* serlo si se quiere recuperar tras su venta el equivalente de lo invertido en su producción más algún plus) es, precisamente, la competencia, es decir, los mercados: “son las variaciones de la demanda y la oferta las que indican al productor la cantidad en la que es preciso producir una mercancía dada para recibir a cambio por lo menos los gastos de producción”,²⁸⁶.

Las imprecisiones conceptuales proudhonianas, en lo relativo al valor, derivan de su rechazo moral implícito a contemplar la posibilidad de que la “desigualdad” pueda tener su origen en la “igualdad”, es decir, que de la más estricta igualdad de los intercambios (lado bueno del intercambio, intercambios “justos”) pueda surgir la desigualdad característica de las relaciones entre trabajadores asalariados y empleadores (lado malo del intercambio; intercambios “injustos”).

Marx argumenta entonces que si, como he recordado, el tiempo de trabajo *efectivamente* fijado en la mercancía no se corresponde más que ocasionalmente con el tiempo de trabajo adquirible por mediación de ella en el mercado, a su vez, el mínimo tiempo en que una cosa puede ser socialmente producida, fijado en el producto, tampoco predetermina “naturalmente” la remuneración del trabajador, esto es, el valor de cambio del “trabajo-mercancía” o fuerza de trabajo. Dicho en otras palabras, la “justa” medida del valor relativo de las mercancías (según el tiempo de trabajo *fijado* en ellas) no equivale en ningún caso a la “justa” proporción de la participación obrera en el producto social (según el tiempo de trabajo *empleado* por los obreros en su producción). De hecho, el “trabajo-mercancía” o fuerza de trabajo va a ser pagado por su comprador en su valor (que, como el de toda mercancía, responderá al tiempo socialmente necesario para su producción) y el “producto-mercancía” va a ser intercambiado en el mercado por el suyo propio:

²⁸⁵ *Ibíd.*: 31.

²⁸⁶ *Ibíd.*: 29.

el trabajo, siendo él mismo mercancía [es decir, fuerza de trabajo], se mide como tal por el tiempo de trabajo necesario para producir el trabajo-mercancía [o fuerza de trabajo]. ¿Y qué es necesario para producir el trabajo-mercancía [o fuerza de trabajo]? Justamente el tiempo de trabajo que se invierte en la producción de los objetos indispensables para el mantenimiento incesante del trabajo [en tanto que fuerza de trabajo], es decir, para dar al trabajador la posibilidad de vivir y propagar su especie. (...). Por lo tanto, el valor relativo medido por el tiempo de trabajo es fatalmente la fórmula de la esclavitud moderna del obrero, en lugar de ser (...) la teoría “revolucionaria” de la emancipación del proletariado.²⁸⁷

El beneficio empresarial no deriva de una quiebra de las relaciones de equivalencia entre tiempos de trabajo socialmente homologados sino de su estricto cumplimiento: la teoría marxiana del plusvalor encuentra su fundamento precisamente en la heterogeneidad estructural de los tiempos implicados en la producción y reproducción del “trabajo-mercancía”, o fuerza de trabajo, y los tiempos implicados en la producción del conjunto de la riqueza social. Tiempos sujetos, ambos, en su validación mercantil (como “valores de cambio”, esto es, como “precios” y “salarios”), al juego de la oferta y la demanda en los mercados de productos y en los mercados de trabajo.

Volveremos más adelante, en el Capítulo 5, con este planteamiento; en este momento lo que nos interesa retener es lo siguiente: Proudhon confunde, según Marx, *el trabajo como operación productiva*, que *no* tiene valor, con *el tiempo de trabajo como medida*, medida que remite, por un lado, al valor del producto (propiedad del capitalista) y, por el otro, al valor del “trabajo mercancía” o fuerza de trabajo (propiedad del obrero). En otras palabras:

Todas las consecuencias igualitarias que Proudhon deduce de la doctrina de Ricardo se basan en un error fundamental. Confunde el valor de las mercancías medido por la cantidad de trabajo materializado en ellas con el valor de las mercancías medido por “el valor del trabajo” [el valor de la fuerza de trabajo]. (...) según él una cierta cantidad de trabajo fijada en un producto equivale a la retribución del trabajador, es decir, al valor del trabajo [al valor de la fuerza de trabajo] (...). Proudhon busca una medida del valor relativo de las mercancías con el fin de encontrar la justa proporción en la que los obreros deben participar de los productos, o, en otros términos, con el fin de determinar el valor relativo del trabajo (...). (...) supone que toda la sociedad se compone únicamente de trabajadores directos que reciben como salario su propio producto (...), busca la medida del valor relativo de las mercancías para encontrar la retribución igual de los trabajadores y admite como un dato pleno la igualdad de los salarios para de ahí derivar el valor relativo de las mercancías.²⁸⁸

Así pues, el salario en tanto coste de producción, ¿a qué remite? Al trabajo, al objeto, dice Proudhon, siguiendo aquí a economistas y fabricantes; al mismo obrero viviente, como capacidad de producción, como máquina viviente, responde entonces Marx. El obrero no vende su trabajo, vende su “fuerza de trabajo”. El capitalista no compra el producto, el objeto fabricado, compra la capacidad o “fuerza de trabajo”. El objeto fabricado le pertenece, lo posee, sin haber tenido que comprarlo, sencillamente porque ha comprado la capacidad de traba-

²⁸⁷ *Ibíd.*: 19.

²⁸⁸ *Ibíd.*: 21-22, 23.

jo del obrero y le ha puesto entre las manos los útiles y las materias primas necesarias. La diferencia de naturaleza entre estos dos valores explica la existencia de la plusvalía. Se trata de un intercambio no igualitario que da lugar a una relación de *explotación*.

2.4.3. El “marxismo” de la Sociología del Trabajo marxista.

Partiendo de la relectura que acabo de operar sobre la crítica de Marx a Proudhon, resulta imposible establecer un criterio de determinación unilateral de la división social (capitalista) del trabajo desde el análisis de las situaciones de trabajo, por las formas (tayloristas, fordistas) que adopta su división técnica en los procesos de trabajo. La evolución de los salarios (el valor de cambio de la fuerza de trabajo) y de las cualificaciones de los trabajadores tampoco podría entenderse, en ningún caso, como directa y causalmente condicionada por la evolución sufrida en las situaciones de trabajo por sus trabajos (valor de uso de la fuerza de trabajo). Dicho valor de uso (la actividad laboral del propietario de la fuerza de trabajo) se relaciona con el valor social del producto (con su precio) y no con el valor social (con el salario) del trabajador. Son las condiciones sociales de producción de las capacidades de los trabajadores las que Marx liga con la determinación del valor de su mercancía, fuerza de trabajo. De aquí se deriva el que la evolución de las formas de producción, reproducción, formación, reposición, ocio, etc., de las diferentes clases de trabajadores, aparezcan siempre necesariamente mediadas por factores (mercados de trabajo, instituciones educativas, estrategias familiares, conflictos sociales, políticas estatales, etc.) que desbordan ampliamente el limitado marco de observación trabado en torno a la situación de trabajo.

Por el contrario, para los sociólogos marxistas que hemos venido considerando previamente, la cualificación y el salario del trabajador dependen, como para Proudhon, de su valor de uso, eso es, del trabajo mismo realizado. En paralelo, la división social del trabajo es implícitamente comprendida como respondiendo a una estructura inmóvil de las necesidades y productos sociales: habiéndose transformado los procesos de trabajo internamente dentro de cada unidad productiva, las *relaciones* entre procesos, productos y necesidades sociales son supuestas como manteniéndose relativamente invariables²⁸⁹. Así, la recuperación de una re-

²⁸⁹ La secuencia que impulsa el cierre metodológico sobre la “situación de trabajo” y las relaciones sociales inmediatas que la configuran sigue, en Braverman, la siguiente secuencia: en primer lugar, el autor apela a la distinción entre la división social del trabajo (ahistórica y “positiva”) y la división técnica del “trabajo” (específicamente capitalista y “negativa”); en segundo lugar, al establecimiento de una relación de causalidad implícita de los procesos relativos a la primera (condiciones de vida) por los procesos relativos a la segunda (posiciones productivas y características técnico-organizativas de las actividades). Así, “la división del trabajo en la sociedad es característica de todas las sociedades conocidas; la división del trabajo en el taller es un producto especial de la sociedad capitalista. La división social del trabajo divide a la sociedad en diferentes ocupaciones, cada una adecuada a una rama de la producción; la división del trabajo destruye las ocupaciones, consideradas en ese sen-

pública de cooperativas obreras, eliminando la monarquía parasitaria patronal dentro de cada unidad de producción, se bastaría para suprimir el capitalismo, manteniendo, no obstante, todas las categorías esenciales de la Economía Política clásica: el mercado, la mercancía y el valor. De hecho, como ocurría con el “valor constituido” de Proudhon, es el estricto cumplimiento de la lógica en ellas inscrita, la estricta igualdad en los intercambios, la que se reclama aquí; recuperando incluso por parte de algunos de estos autores la formulación clásica del propio Proudhon y de Lasalle, del “derecho del obrero a recibir como contrapartida de su trabajo el valor completo del resultado de su actividad”²⁹⁰.

La crítica de Marx a Proudhon arroja, por el contrario, elementos que obligan, cuando menos, a poner entre comillas la hipótesis de la estabilidad, constancia y permanencia históricas de las divisiones sociales de un trabajo únicamente perturbado en el modo capitalista de producción por sus divisiones técnicas. Según esta hipótesis los sociólogos de trabajo marxistas entendían que los mismos sectores y procesos productivos unitarios, relativos a la misma gama de productos y a un mismo tipo de necesidades sociales, se realizaban primero bajo fórmulas artesanales y, después, de manera gradual, se verían internamente divididos, primero, y mecanizados, después. Es desde el presupuesto de dicha continuidad, además, como la división y mecanización técnica del mismo podrá presentarse como generando consecuencias sociales unilateralmente interpretables en términos negativos: para unos trabajadores concebidos como los hijos naturales de los otrora artesanos. Pero el taller moderno no es el resultado, señala Marx, de una transformación o evolución histórica torcida que arrancase de las formas de producción artesanales para desviarse de ellas artificialmente en algún punto de la misma. La agrupación moderna de individuos y herramientas en los espacios fabriles se revela como una reorganización productiva resultado de un nuevo principio de regulación social, históricamente inédito: no son necesariamente los mismos trabajadores, ni las mismas herramientas, ni los mismos productos, ni las mismas necesidades las que se verán aquí transformadas internamente en sus modos operatorios sino que junto con éstos, y de manera simultánea, es to-

tido, y convierte al obrero en incapaz de realizar ningún proceso de producción completo. (...) mientras la subdivisión de la sociedad puede enaltecer al individuo y la especie, la subdivisión del individuo, cuando es realizada sin consideración para las capacidades y necesidades humanas, es un crimen contra la persona y la humanidad. (...) Por tanto, nuestra preocupación en este punto no estriba en la división del trabajo en la sociedad, sino en la empresa; no tiene que ver con la distribución del trabajo en las diversas industrias y ocupaciones, sino en el desmenzamiento de las ocupaciones y los procesos industriales; no con la división del trabajo en la ‘producción general’, sino dentro del modo capitalista de producción en particular” (Braverman, 1975: 92-93, 95).

²⁹⁰ Por ejemplo, según Braverman, Taylor, a través de su propuesta de “una jornada justa de trabajo”: “dio a este término una cruda interpretación fisiológica: todo el trabajo que un obrero puede hacer sin dañar su salud, a un ritmo que pueda ser sostenido [a] través de una vida de trabajo. (...) Nunca ha estado clara la razón por la que ‘una jornada de trabajo justa’ debería ser definida como un máximo fisiológico. Al intentar dar un significado completo a la abstracción “justeza”, tendría tanto o mayor sentido expresar *una jornada justa de trabajo como la cantidad de trabajo necesario para agregar al producto un valor igual a la paga del obrero*; bajo estas condiciones, por supuesto, la ganancia sería imposible” (Braverman, 1975: 120).

da la división social del trabajo la que se ha transformado. El oficio artesanal no se liga con ningún modo de producción mercantil simple en el que la riqueza circulase de manera dominante como mercancía y las personas, sin embargo, autoempleasen sus capacidades de trabajo, sino con un modo de producción en el cual el intercambio de valores equivalentes era un mecanismo residual y subordinado de circulación de la riqueza social. El trabajador industrial moderno no es fundamentalmente un artesano degradado sino un ex-agricultor, un ex-ganadero, un ex-religioso, un ex-guerrero, un ex-mendigo, etc., movilizado social y productivamente en modos históricamente específicos: los que se imponen cuando se generaliza tanto la circulación de la riqueza social en formas mercantiles como la compra-venta de capacidades laborales, dos movimientos co-implicados entre sí.

De aquí que Marx pueda leer los efectos sociales derivados de la división técnica del trabajo en los términos de una disolución tendencial de todos los “idiotismos de oficio”: de individuos estrechamente ligados por la experiencia y la tradición a tales ocupaciones sociales, ocupaciones que únicamente pueden realizar ellos, y en las cuales, por tanto, éstos ven confinada su experiencia social, pasamos potencialmente a una situación en donde, en el límite, el desempeño de más y más actividades resulta cada vez más indiferente respecto de los atributos sociales de sujetos particulares. El maquinismo operaría en el mismo sentido: la objetivación de las operaciones inscrita en el diseño y fabricación de las nuevas herramientas automáticas hace que los principios operatorios ligados a su funcionamiento pasen no por la experiencia, sino por la preparación y formación en el uso y empleo de códigos y conocimientos formalizados y, por lo mismo, transmisibles. La movilidad generalizada de las fuerzas de trabajo no supone únicamente, en este sentido, una apertura de los horizontes de la experiencia social para cada uno sino también una socialización general del estatuto de asalariado. Los sociólogos del trabajo marxistas, por el contrario, al igual que Proudhon, no veían en lo relativo a dicha división técnica y al maquinismo más que “la miseria en la miseria”, viéndose, como él, condenados a reclamar para el trabajador su nuevo dominio y control sobre las “doce tareas implicadas en la fabricación del alfiler”.

Por otra parte, las refutaciones marxianas de los planteamientos proudhonianos relativos al sentido sociológico del maquinismo, también resultan de extrema importancia para un análisis crítico de los pronósticos recualificantes adscritos por los sociólogos de la escuela friedmaniana a la automatización de la producción. La máquina no es una síntesis de tareas sino de herramientas, planteaba Marx. En tanto que tal no rivaliza con el obrero acaparando sus operaciones productivas, como pensaba Proudhon, sino que contribuye a disolver la simbiosis unívoca entre el movimiento propio a un segmento del proceso de fabricación y un conjunto particular de operaciones humanas. La única diferencia de la Sociología del Trabajo fried-

manniana con los planteamientos marxistas estribaba en confiar el destino de la evolución científico-tecnológica a *la misma necesidad* que aquellos ligan a la “lucha de clases” entre la administración y el colectivo obrero: la fusión entre el trabajador y su trabajo. Efectivamente, para la escuela friedmanniana, como vimos, es el progreso tecnológico el que

realizará, bajo la figura del robot, la fusión definitiva de la operación y el operador: pero este progreso queda encerrado en el oficio, organización de un orden superior por la cual el conjunto de las acciones dirigidas a la elaboración de un producto se distribuyen y modifican en función del mercado de ése producto. ¿Qué quiere decir esto? Que los mecanismos concretos de la fabricación y del consumo se transforman con la evolución técnica pero no las relaciones de unos sectores con otros, en consecuencia, la situación interna de cada uno. Todos los productos cambiarán sobre el mercado, pero no la categoría de producto. Todos los procedimientos cambiarán en las empresas, pero no la institución de la empresa. Detrás del movimiento del maquinismo se esconde la eternidad de las formas de la economía mercantil. El ciclo de la división del trabajo es en consecuencia el ciclo de un eclipse temporal.²⁹¹

Eternidad, implícitamente contemplada, de las formas de la economía mercantil que resulta ineludible desde el momento mismo en que el “trabajo” a analizar críticamente es encerrado en el taller, y sus evoluciones, así como las consecuencias sociales previsibles de las mismas, son subordinadas a las sufridas exclusivamente por sus divisiones técnicas.

2.5. El medio técnico y/o la clase: dos variantes de un mismo método de formalización.

Llegados a este punto, es el momento de recuperar las objeciones críticas expuestas en nuestra presentación preliminar de la Primera Formalización (PF) [1.5.] con el fin de desarrollar más sistemáticamente las convergencias formales entre los esquemas con los que han venido operando las versiones humanistas y marxistas de la Sociología del Trabajo clásica.

En aquel momento caractericé a la PF, siguiendo a Pierre Rolle, en primer lugar, por el supuesto de que *el trabajador se define por su trabajo* centrando así su interés en *las relaciones del trabajador consigo mismo a través de su trabajo*. Se trata, evidentemente, del comportamiento (más o menos combativo en relación con la administración del trabajo) del trabajador. Es ese comportamiento el que resulta sistemáticamente ligado a la evolución sufrida por las condiciones sociales inmediatas en las que se desarrolla su actividad: la empresa, el taller, el proceso de trabajo. Vengan éstas dinamizadas por el progreso técnico o por la lucha de clases en el taller, en ambas circunstancias, la aquiescencia y la combatividad obrera en la empresa se colocan en escalas que las ligan con situaciones de trabajo heterónomas y con situaciones de trabajo autónomas, respectivamente. Junto con los planes y propósitos del obrero, sus estados mentales, sentimientos, peculiaridades del carácter del obrero, su “tristeza”, su

²⁹¹ Rolle, 1988: 63.

“frustración”, su “sentimiento” de explotación o dominación, esto es, en definitiva, su “alienación”, convergen aquí invariablemente con la posición por éste ocupada y percibida en el esquema cuadrangular que ata su actividad (tanto desde el punto de vista físico como cognoscitivo) con la herramienta, los materiales y el producto.

En segundo lugar, planteé que esta sociología se preguntaba obsesivamente *por qué el trabajador se oponía a su trabajo*, puesto que conceptualizado el trabajo como *praxis* humana, como ontología de lo social, dicha oposición se convierte *ipso facto* en problemática: así, si el obrero se enfrenta a la organización del trabajo, a la máquina, al poder patronal o, inclusive, al capitalismo mismo, la razón estriba siempre en la separación anti-natural operada por alguna o varias de estas instancias entre él y su trabajo. Tal y como hemos visto para la Sociología del Trabajo tanto la mutación de la herramienta en máquina como el supuesto paso de un modo de producción mercantil simple a un modo de producción capitalista, esto es, tanto el desarrollo científico-técnico como la expropiación burguesa de los medios de producción del otrora artesano, nos colocan ante factores internos/externos a la situación de trabajo que son supuestos en condiciones de identificar las fuerzas que habrían venido impulsando la división y la fragmentación técnicas de los trabajos y, con ellas, la creciente “alienación” del trabajador respecto de su actividad. En ambos casos, como nos recordaba Touraine, el “actor” y el “trabajo” conformaban una misma unidad irrompible.

Por último, esta formalización “parte de la fusión, de la armonía y espera su reconstitución: el trabajador volvería a encontrar su autonomía y su poder en el trabajo”. Efectivamente, la escisión entre el trabajador y su trabajo se nos presenta, tanto por humanistas como por marxistas, como una anomalía, como un proceso coyuntural, incompleto, antinatural e históricamente reversible que va a ser sistemáticamente analizado a la luz de una pretendida comunión originaria de ambos términos, aquellos fracturados por la “división” y la “máquina” en los talleres y oficinas conformados por la división taylorista del trabajo (OCT).

Al final de mi relectura de la Sociología del Trabajo humanista y a propósito de la convergencia entre ésta y la sociología de la empresa norteamericana [2.2.] ya tuve ocasión de señalar, para ambas corrientes, la convergencia común en torno a estos rasgos característicos de la PF, a los que sumaba su continuidad esencial implícita con buena parte de las categorías básicas de la Economía Política clásica y la Economía neoclásica. La persistencia de todos ellos en la Sociología del Trabajo marxista, a la luz de su crítica bajo el prisma del debate entre Marx y Proudhon, nos permitirá ahora profundizar un poco más en algunas de las consecuencias que reportan para el análisis.

La confusión de la descripción concreta de la tarea y de la posición del individuo en el sistema social encuentra su razón de ser en la asimilación, preestablecida por la centralidad

concedida a la situación de trabajo, entre el trabajador y el trabajo²⁹². Esta asimilación, utilizada como principio general del análisis, presenta consecuencias extremadamente importantes desde el punto de vista de la interpretación y la explicación. La asimilación del trabajador al trabajo impide plantear el problema fundamental de la relación entre la organización productiva con el sistema económico y social. Esta imposibilidad conduce a su vez a la confusión entre la organización económica con la unidad de un proceso técnico, confusión *también* característica de la PF. La empresa industrial moderna y sus procesos de trabajo hace ya bastante tiempo (Marx esbozó ya el problema en 1847 y Taylor, a su manera, volvería a intuirlo en 1911) que no pueden ser confundidos con un conjunto de operaciones completamente específico, en el interior del cual se diferenciarían unas tareas singulares, sino que debería verse y analizarse como una combinación de funciones generales que se prolongan y continúan mucho más allá de ella.

La PF parte entonces de la hipótesis de la permanencia del producto real a través de la evolución del trabajo pues, si el producto cambiara, la consiguiente modificación de las tareas, los procesos y la unidades de producción, así como de las condiciones de vida a las que responderían las necesidades sociales satisfechas mediante los consumos de los nuevos productos, representarían la emergencia de una nueva configuración que ya no resultaría comparable con las precedentes (los oficios artesanales) y resultaría irreductible a la forma elemental (la situación de trabajo) a partir de la cual se ha construido e interpretado teóricamente la serie histórica de las transformaciones industriales. Pero aún supuesta una permanencia de la mer-

²⁹² El análisis de la situación de trabajo, común a humanistas y marxistas, se ha acabado convirtiendo en una especie de “paradigma” para la Sociología del Trabajo tradicional. Para Pierre Tripier, la situación de trabajo, “funciona como una ‘ideología total’ en el sentido en que Manheim utiliza este término, es decir, como un enunciado parcial que se da por totalmente explicativo” (Tripier, 1998 [1994]: 49). Pues la situación de trabajo permitiría establecer un compromiso entre las dos categorías profesionales más extendidas durante las décadas de 1950 y 1970 en las empresas: los ingenieros y los obreros. Por parte de la Sociología del Trabajo marxista se proclama que las actividades productivas capaces de generar un excedente son el motor de toda transformación histórica y se prescribe un orden de justicia inmanente (calcado de las teorías ricardianas del valor-trabajo, como ocurría con el valor constituido proudhoniano) en el cual esta centralidad de la producción sería finalmente reconocida. Esta particular visión reclama para los obreros la capacidad de concebir y gestionar de forma autónoma su propio proceso de trabajo, relacionando esta capacidad obrera de control sobre el proceso de trabajo con el lugar político ocupado en la nación por la clase de los obreros. En una perspectiva tal “toda innovación, todo nuevo instrumental técnico, organizacional o gestor que modificase la relación de los obreros con el proceso de producción es resentido como emanando de una voluntad malintencionada de reducción de la influencia obrera sobre la sociedad” (Ibíd.: 47). Por el lado de los segundos, de los ingenieros y técnicos superiores, las teorías friedmanianas sobre la dialéctica inscrita en el desarrollo del maquinismo, admitiendo como la anterior la preeminencia del acto productivo en la generación de la riqueza, avanzan como su fundamento una racionalidad que se ejercería partiendo de una fuente inagotable por definición, la ciencia, racionalidad que conduce a una perpetua renovación de las condiciones de fabricación. El progreso técnico, la innovación tecnológica, las nuevas tecnologías aparecen así como un movimiento natural, ineluctable, causa y consecuencia de la competencia entre las empresas, fruto de la paciente labor de los ingenieros y los técnicos. Éstos al igual que los obreros cualificados también se quejan de su falta de reconocimiento social, añorando también un pasado mítico en el que habrían estado más y mejor reconocidos. La Sociología del Trabajo en su PF permitiría así, a través de la centralidad concedida por ambas escuelas a la situación de trabajo, “la articulación de una alianza saint-simoniana o de un compromiso entre Proudhon y Saint-Simon” (Ibíd.: 49).

cancia (asimilando, por ejemplo el carro a caballos, el tren a vapor y el vehículo motorizado como variantes de un mismo producto: el “medio de locomoción”), ésta, sin embargo, no implica necesariamente la inmutabilidad de su valor de uso. Al contrario, las empresas cambian la forma de los productos y con ella sus relaciones con las otras empresas (electrónicas y químicas, por ejemplo, para el vehículo motorizado en contraste con las madereras y las ganaderas, para el carro) y con el consumo de los individuos (consumos ligados, para el primero, con condiciones de vida urbanas, con un determinado nivel de generalización de la relación salarial, etc.). La distribución del trabajo social, que la PF se ve obligada a considerar inmutable, se transforma entonces sin cesar.

La industria, por tanto, no sólo se caracteriza por el aumento de la división técnica del trabajo sino que es toda la división social del mismo la que se transforma. El obrero ya no ve en la sucesión de los puestos que componen un proceso de trabajo diferentes momentos o etapas de una promoción obligatoria hasta el dominio completo de todos ellos. Su ascenso no depende del ejercicio del trabajo sino de la preparación externa adquirida, preparación en la que juegan un papel esencial las instituciones educativas. Esta ampliación para el trabajador de la vida del trabajo cada vez menos encerrada en la fábrica o en el sector o rama particular, tiene su prolongación, en una dirección similar, para unas unidades de producción para las cuales las características de sus operaciones, herramientas y materiales vienen determinadas con precisión desde fuera de ellas, por un proceso global del que no representan más que un fragmento. La distribución de los obreros en este sistema hay que comprenderla como un conjunto de asignaciones temporales reguladas a lo largo de toda la organización social, por instituciones educativas y políticas tanto como por la configuración técnica y económica de las empresas concretas.

Lo que nos conduciría a constatar, también para las corrientes marxistas clásicas de la Sociología del Trabajo, las dos ausencias características de esta PF: la teorización sociológica de la relación (salarial) que articula la escisión/agrupamiento de trabajadores y puestos de trabajo y el análisis de las temporalidades heterogéneas que se dan necesariamente cita en torno a ella, acompasando y desincronizando permanente sus cadencias. Estas dos ausencias permanecen inalteradas a pesar de la sustitución de la “evolución técnica” por la “clase” a la hora de la determinación del presunto motor de la división/mecanización del trabajo características del trabajo industrial “alienado”.

En primer lugar, para la Sociología del Trabajo de inspiración marxista el trabajo *también* resulta ante todo la transformación de la materia con el objetivo de producir un producto intercambiable en un mercado. La transformación histórica del “trabajo” nacería fundamentalmente de la transformación material de las tareas, de su división técnica en los procesos de

trabajo: no es necesario, por tanto, preguntarse por qué el esfuerzo humano se ejerce bajo la obligación monetaria, según qué mecanismos es remunerado, movilizad, cómo puede ser intercambiado, etc. En otras palabras, el salario es, de hecho, implícitamente descartado del análisis. La investigación empírica que se desarrolla a partir de esa hipótesis se ve condenada a describir una y otra vez la parcelación del trabajo y la alienación progresiva del trabajador o viceversa, la reagrupación de aquellas y la consiguiente desalienación de éste, pues la teorización del objeto en la que se apoya implícitamente la ha dispensado de analizar, junto con el salario, las relaciones diversas entre aprendizajes, cualificaciones y puestos, considerando la relación causal que lleva del contenido del trabajo, y el aprendizaje ligado a él por la experiencia, a la cualificación y el salario, como preservándose, inalterable, en cualquier período considerado. De aquí la referencia a la transición histórica de los oficios artesanales a la relación salarial, como *no* representando una verdadera mutación de la estructura social. El obrero sigue siendo considerado implícitamente como un artesano, si bien se tratará de un artesano desposeído: los asalariados podrían justificar entonces su petición de aumentos salariales por la cualificación que poseen; y su oposición a la organización del trabajo y a la autoridad patronal por el derecho natural del que serían aún depositarios, el relativo a la propiedad de su empleo. En definitiva: todas las reivindicaciones que se suponen como satisfechas en una organización artesanal de la producción de la cual el capitalismo constituiría una perversión “artificial”. Así, la relación salarial, entendida como el mero resultado de una particular modificación material de las tareas productivas, sería, bajo determinadas condiciones (automatización completa o propiedad colectiva de los medios de producción, respectivamente), reversible: “El régimen de trabajo, y la organización colectiva en su conjunto, no serían entonces más que las formas visibles de las transformaciones seguidas por el trabajo concreto”²⁹³.

En segundo lugar, constatábamos, para la escuela de Friedmann, cómo el progreso técnico, instancia simultáneamente relativa a la máquina y a un instinto humano genérico de perfeccionamiento y mejora perpetuas, convertía el análisis del instante, de cualesquiera situaciones de trabajo, en directamente relevante para ilustrar un pronóstico relativo al proceso, esto es, a la duración. Con el método de la dinamización del trabajo por la clase ocurre otro tanto. Si bien la mutación del trabajo señalada por Friedmann (del trabajo autónomo del artesano al trabajo heterónimo del operario industrial) se nos presenta ahora como el producto de la acción histórica (expropiación) de una “clase”, sin embargo, ella misma se define por el resultado de su pretendida acción (la clase burguesa es la clase propietaria de los medios de producción). Se trataría entonces bien de la primera clase social que se habría históricamente auto-generado, bien de la actualización coyuntural, para el período capitalista, de una eterna

²⁹³ Rolle, 1988: 12.

“clase dominante” constituida siempre merced a unas u otras formas de “dominio” sobre una misma “actividad humana” y una misma “riqueza social”. Ya que si, pongamos por caso, damos por supuesto que “burguesía” y “proletariado” traducen hoy, naturalmente, el mismo tipo de vínculo y de conflicto que en la antigüedad ligaba y enfrentaba entre sí a los esclavos con sus amos, o a los siervos de la gleba con sus señores feudales, ¿cómo explicarnos entonces la metamorfosis histórica de “dominados” y “dominantes” en unas y otras figuras? ¿Cómo explicar que en un momento de la historia esa oposición eterna adopte la forma de siervos de la gleba y señores feudales y, años después, la de empleados y empleadores capitalistas? Y si, por el contrario, convenimos en dotar a los vínculos que ligan al trabajador asalariado con su empresa y sus gestores y propietarios, instituyéndolos como tales actores sociales, de cierta especificidad histórica, ¿cómo podemos autorizarnos a hacer recaer sobre las espaldas de uno de ambos protagonistas (lógicamente inexistente socialmente como tal actor antes de la institucionalización y generalización de dicho tipo de vínculos) la responsabilidad de la fundación histórica de los mismos? Es decir, ¿cómo podemos pensar en la burguesía, por ejemplo, como actor social responsable de la instauración del capitalismo cuando es, a todas luces, un actor o una clase resultado de dicha organización social? ¿O cómo postular la primacía explicativa y ontológica del trabajo frente al capital cuando la configuración del mismo como sujeto político y sociológico (la clase obrera) se encuentra ligada a la propia consolidación de las relaciones capitalistas y su generalización vía la gestión estatal de las mismas?²⁹⁴

Omitidas todas estas preguntas, y como ocurría con el “desarrollo científico-técnico” para la escuela humanista, esta clase se presta a ser referida siempre a un elemento presente a la par en la situación de trabajo, en el instante analizado, y al nivel del sistema social considerado en su conjunto, en la duración trabada por su propia evolución histórico-social: “la noción de clase resulta abundantemente utilizada en sociología para señalar la confusión inmediata entre, por un lado, los grupos observables y, por el otro, la organización política en la que se ordenan”²⁹⁵. En este caso, la “clase” es, por un lado, la administración de la empresa y, por el otro, la burguesía y su orden social. En el interior de este marco, todas las regularidades

²⁹⁴ Las respuestas habituales a estas cuestiones: una “evolución” histórica, cultural o tecnológica, en sí misma y por sí misma, para la primera pregunta (sociólogos del trabajo humanistas), y una “subjetividad ontológica instituyente” adscrita a la *praxis* humana, para la segunda y tercera (sociólogos del trabajo “marxistas”); ¿no son respuestas que nos remiten en última instancia a esencias metafísicas, transhistóricas y supra-sociales? Es decir, ¿no se trata de apelaciones a elementos explicativos que se mueven fuera de la historia y que expresan, implícitamente, anhelos en torno a cómo deberían ser las cosas, de cómo querríamos que fuesen; anhelos muy alejados del análisis de cómo son efectivamente? En estos discursos sería cuestión, por tanto y en última instancia, de fe: en la Historia, la Cultura o el Libre Albedrío, según los gustos. En otras palabras, “*la proposición según la cual un modo de análisis [en este caso, el análisis de las relaciones sociales contemporáneas en términos de lucha de clases] no es una interpretación, sino la traducción del movimiento mismo del universo, sólo tiene un significado teológico*” (Rolle, 1974: 361).

²⁹⁵ Rolle, 1988: 58.

constatadas son presupuestas como contemporáneas²⁹⁶; el movimiento de la división del trabajo descrito en la empresa (la administración taylorista ocupada en despojar el saber obrero a través de la parcelación y la maquinización de su trabajo) es el mismo que organiza el desarrollo industrial a lo largo de los últimos siglos (la burguesía expropiadora de los medios tradicionales de producción impidiendo así a los trabajadores el autoempleo de sus propias fuerzas de trabajo): “Así se evita el problema más importante de la Sociología del Trabajo, el de las diferentes duraciones que se coordinan, duración del trabajo, duración de la existencia humana, duración de los procesos productivos, de los modos de organización, de las rotaciones de capital, y, en fin, de las colectividades constituidas”²⁹⁷.

Lo vimos también en relación con las figuras obreras de los sociológicos del trabajo marxistas: la consideración unilateral del trabajo como trabajo concreto, como *praxis*, es la que permitía tanto la indefinición de los autores acerca de las temporalidades históricas adscritas al trabajo artesanal y el trabajo parcelario industrial, como su puesta en continuidad. En la mayoría de los casos el único artesanado considerado implícitamente era el que persistía bajo la forma del sindicalismo de oficio hasta la instauración definitiva del fordismo, para Europa, hasta, incluso, la décadas de los cincuenta y sesenta del siglo XX²⁹⁸. Esta temporalización difusa hacía posible la equivalencia de la lógica (diacrónica) de evolución de los procesos de trabajo con la lógica (sincrónica) del conflicto dentro las unidades productivas del presente. Esto es, la evolución y cambio social así simplificados eran fácilmente encontrados bajo las luchas y prácticas de resistencia en las fábricas contemporáneas: la contraposición entre artesanos y capitalistas comerciales, síntesis maniquea de la evolución histórica hacia el capitalismo, encontraba un reflejo directo en las luchas entre obreros y patrones en las fábricas

²⁹⁶ Por ejemplo, mediante la oposición entre la *tarea* obrera y la *norma* empresarial, entre el *saber proletario* y el *saber burgués*, oposición que plantea la situación de trabajo como una estructura autónoma en el interior de la cual “poderes” y “contra-poderes”, haciendo cada uno de ellos uso de su “poder”, buscarían siempre ganar el “poder”, y en donde todas las jugadas que se pueden observar, se explicarían completamente en el interior dicho marco. La unidad de producción se puede convertir así, para la investigación, en un resultado (una situación de poder) y su propia causa (resultante de poderes enfrentados entre sí): “síntesis imposible, que la noción de poder presenta la ilusión de poder operar. ¿Cual es el *envite* del conflicto? El poder. ¿Quiénes son los antagonistas? Poderes y contra-poderes. ¿De qué recursos disponen? De poder. Así se dibuja el modelo abstracto de una relación, donde el mismo término designa los polos, los objetivos y su unidad (...) [Esta relación] se despliega en un espacio social homogéneo donde (...) no se cambia de sujeto y lógica al cambiar de escala. Lo mismo para una pareja que para el universo, un poder se enfrenta a un poder para conquistar el poder. Este proceso, además, se desarrolla en un tiempo abstracto y se fragmenta, a voluntad, en escenarios y en sainetes donde lo volvemos a encontrar siempre completo. En tales relaciones, los oponentes se afirman el uno contra el otro sin transformarse y su interacción ocupa toda la estructura social” (Ibíd.: 109-111).

²⁹⁷ Ibíd.: 13.

²⁹⁸ En contraste con la historiografía marxista ortodoxa, profusamente armada de descripciones acerca de las condiciones de trabajo del siglo XIX (Cf. Thompson, 1989 [1963]; Hobsbawm, 1984 [1982]), este periodo -¡todo un siglo!- es generalmente eludido. Las diversas formas decimonónicas de movilización del trabajo asalariado (el empleo de fuerza de trabajo campesina en las minas, los emigrantes desarraigados de las industrias extractivas y metalúrgicas, el sistema de trabajo doméstico de las manufacturas de las grandes ciudades industriales, los procedimientos de asalarización forzada por parte del Estado, etc.) desaparecen del análisis en beneficio de una representación idealizada de un artesano prefordista pretendidamente autónomo y rebelde.

cas de un siglo después. Al igual que para Touraine, resultaba factible seguir la evolución histórica de la composición del actor al hilo de la fragmentación (o del reagrupamiento) de puestos y tareas en la producción y detenerse simultáneamente en un sector o una empresa particulares actuales buscando en ellos la actualización de esa misma lógica bajo la forma de un conflicto entre obreros cualificados amenazados y una gestión patronal descualificadora, las evidencias pueden, en este marco, acumularse indefinidamente sin afectar lo más mínimo al entramado conceptual implicado y a sus principios explicativos, precisamente por la indefinición del alcance temporal de los análisis.

Por lo tanto, por un lado, tenemos la centralidad adscrita a las transformaciones concretas del trabajo, entendido como *praxis* laboral humana, para la dilucidación sociológica de los colectivos y agrupaciones que se forman a su propósito. Por el otro, nos encontramos con la indeterminación de los períodos y las temporalidades en las que se inscriben dichas mutaciones; mutaciones suspendidas en un presente indefinido y, por ello, permanentemente actualizables tanto en el largo plazo histórico como en el instante. Ambos principios de operacionalización teórica conforman los nudos gordianos desde los que se han venido desplegando buena parte de las “figuras obreras”, los actores, de los sociólogos del trabajo adscritos a la PF, aquellas supuestas como dando razón de la “clase” desde un punto de vista sociológico. En definitiva, podríamos, por último, fijar un par de conclusiones:

A) Este tipo de construcción del objeto de estudio, común a ambas escuelas, reduce el trabajo a la actividad humana genérica, invitándonos a analizar *sociológicamente* las “relaciones sociales” que se despliegan en torno o a propósito de él *a través del trabajo mismo*, esto es, tal y cómo este expresa los acuerdos entre individuos y actores mediante la observación de las *situaciones de trabajo*. Busca, así, transformar la realidad subversiva del trabajo asalariado capitalista (la liberación del trabajo de las exigencias familiares, culturales, religiosas y/o políticas merced a los procesos de su autonomización y abstracción progresivas y las posibilidades abiertas por ellos para su medida y combinación social en formas múltiples), realidad que los análisis de Taylor y de Marx nos permitieron vislumbrar, en una nueva organización del mismo tipo que las que destruía (por ejemplo, el oficio artesanal).

B) El conjunto de la Sociología del Trabajo, tanto marxista (Braverman, Freyssenet, Coriat, etc.) como no-marxista (Friedmann, Durand, Touraine, etc.), considera el trabajo como un “dato” (unidad fundamental entre el productor y su trabajo excluida de la investigación) y desarrolla sus investigaciones en una temporalidad suspendida (o “presente indefinido”) formalmente “dinamizada” por instancias simultáneamente externas e internas a las realidades observadas: la “clase” (burguesía, capitalistas) y/o el “progreso científico-técnico” (medio técnico, máquina automática individual), respectivamente.

Esbozados, a través de las principales corrientes clásicas (humanistas y marxistas) así como de sus antagonistas (sociologías de la empresa y teorías tayloristas de la organización), los elementos característicos de la PF de la Sociología del Trabajo, resta ahora determinar, con mayor profundidad, los límites interpretativos que la persistencia parcial de esta formalización arrastra consigo, tanto dentro como fuera de los márgenes formales de la especialidad, a la hora de explicar algunas de las transformaciones que actualmente sacuden las sociedades contemporáneas.

3. LAS PREVISIONES DE LA SOCIOLOGÍA DEL TRABAJO CONTEMPORÁNEA.

El repunte del desempleo masivo, convertido en un rasgo estructural de los mercados de trabajo, la generalización de nuevas formas jurídicas de contratación cada vez más alejadas del empleo a tiempo completo y por toda la vida del período de la post-guerra, la elevación simultánea de los niveles de formación del conjunto de los trabajadores asalariados, la crisis del sindicalismo de clase tradicional institucionalizado durante de dicho período, el repliegue del Estado del Bienestar y de las seguridades asociadas por este a través del salario social en concepto de salud, prestaciones por desempleo, jubilaciones, la acelerada expansión del sector terciario y los empleos típicos del mismo, etc., marcan todos ellos los rasgos de un presente que la Sociología del Trabajo no pudo por menos que tratar de ordenar, tratar de volver inteligible, con vistas a poder dibujar los perfiles de los porvenires posibles. Dos grandes líneas de lectura han venido al respecto desplegándose.

Por un lado, las que manteniendo la mirada concentrada en la producción industrial registrarán ahora, en los mismos espacios cubiertos por la Sociología del Trabajo tradicional, los talleres y oficinas de las grandes empresas industriales, transformaciones recualificantes para los operarios sobre las que propondrán hacer palanca con vistas a recuperar en el futuro el terreno aparentemente en vías de perderse hoy. Dentro de aquellas empresas, la organización fordista y taylorista del trabajo parecería ceder el paso a nuevas fórmulas organizativas para las que la división mutilante del trabajo obrero ya no constituiría un objetivo irrenunciable. En paralelo, y merced al desarrollo particular del contexto de mercado y de la evolución científico-tecnológica, nuevos tipos de tejido empresariales compuestos por pequeñas empresas, fuertemente arraigadas en el territorio y consumidoras intensivas de capacidades y saberes de carácter semi-artesanal, parecieran estar revolucionando el modelo tradicional de la producción en serie²⁹⁹.

²⁹⁹ En nuestro país, estas perspectivas han encontrado un importante eco durante las décadas de 1980 y 1990 desde la revista *Sociología del Trabajo*, en su nueva etapa, con numerosos volúmenes monográficos dedicados tanto a los “nuevos sistemas de producción” (el nº 1 del otoño de 1987 -*Nuevos sistemas de producción: las consecuencias de la formación y el trabajo en la fábrica del futuro*-; el nº 2 del invierno de 1987/1988 -*¿El fin de la división del trabajo? El debate actual de la sociología alemana*-; el nº 11 del invierno de 1990/91 -*La participación en la innovación tecnológica*-; el nº 16 del otoño de 1992 -*Sistemas complejos de producción en España y Portugal*- y el nº 18 de la primavera de 1993 -*¿Modelo japonés?*-), como a los “distritos industriales y las pequeñas empresas” (el nº 5 del invierno de 1998/1989 -*Distritos industriales y pequeñas empresas*; el nº 7 del otoño de 1989 -*Especialización flexible*-; y el nº extra de 1991 -*Neofordismo o especialización flexible?*-). También el Ministerio de Trabajo ha venido publicando desde sendas compilaciones de artículos e informes de sociólogos de trabajo extranjeros, principalmente italianos, franceses e ingleses, tanto en relación con los nuevos sistemas de producción postfordistas (Cf. Castillo Alonso, 1988 y 1991 [1988]) como con los distritos industriales y las pequeñas empresas (Cf. Pike, Becattini y Sengenberger, 1992 [1990]; y, Sengenderger, Loveman y Piore, 1992 [1990]).

Agruparé ambos conjuntos de vaticinios recualificadores bajo el rótulo de “post-fordismos” (3.1.), desarrollando en primer lugar los relativos a la recomposición técnica de la división del trabajo *en el interior* de las empresas (3.1.1.) y, después, los relativos a esa misma recomposición tal y como es supuesta como operando *entre las mismas*, componiendo así esas nuevas morfologías de tejidos industriales (3.1.2.). Desde aquí, como veremos, la tesis de la confiscación de los saberes-hacer que dominaba en los años setenta se verá amenazada en la década siguiente de dos maneras diferentes: será tanto refutada, “en su generalidad”, en nombre de las manifestaciones efectivas del saber-hacer, como reconsiderada, “en su actualidad”, en nombre de los nuevos saberes movilizados en la producción.

Ahora bien, por el otro lado, están aquellas otras miradas que retirando toda esperanza de los ámbitos tradicionalmente privilegiados por la Sociología del Trabajo de la post-guerra, tratarán de volcar la misma formalización con la que esta operó entonces en ellos, más allá. Partiendo de la imposibilidad de la desalienación en y para la producción, estas miradas postularán, a cambio, la necesidad de un “éxodo” hacia nuevos territorios compuestos bien por actividades de servicios bien por actividades inmaterializadas que emergerían actualmente, al lado, por debajo o por encima de un trabajo, bien industrial bien material, que estaría desapareciendo.

Señalaré con el término “post-industrialistas” a estas otras lecturas de las evoluciones presentes (3.2.). Esta teoría de la sociedad post-industrial ha florecido, como veremos, bajo formas diversas. En sus primeras versiones consiste en plantear que asistimos a la transferencia de la actividad humana de la industria hacia los servicios: transferencia que no sería simplemente tal puesto que los servicios aparecerían como portadores de cualidades particulares, cualidades que serían las que pondrían potencialmente en crisis la racionalidad capitalista tradicional. En sus versiones posteriores la extensión a todas las actividades de alguna de esas características inicialmente ligadas al servicio, particularmente su inmaterialidad, será supuesta como empujando a nuestras sociedades hacia una mutación de conjunto por la cual el trabajo de transformación de la materia se vería poco a poco suplantado por actividades cuyo contenido sería la información. En este contexto las nociones de mercancía y de trabajo asalariado resultarían en vías de disolución: el post-industrialismo se prolonga así, en sus dos vertientes, en un post-capitalismo. Distinguiré, por lo tanto, en el seno de la misma entre aquellas que focalizan su atención en el crecimiento y expansión del Sector Terciario, asimilándolo al desarrollo de una progresiva sustitución de las actividades industriales tradicionales por actividades de servicios personales de cuidado de sí y de los otros (3.2.1.), y aquellas otras que leen ese mismo declive de las actividades industriales desde el pronóstico de la inmaterialización del conjunto de las actividades productivas (3.2.2.). En el primer caso la sociedad post-

industrial emergente sería la sociedad “los servicios”, en el segundo la sociedad “del saber” y/o de “la comunicación”.

Pondré, en todos estos pronósticos, un especial énfasis en la obra de algunos autores “bisagra”. Esto es, en autores que participando, en diferentes momentos, tanto en unos como en otras apuestas y, por ello, obligados a justificar los porqués y los cómo de sus cambios de posición, nos permitirán estructurar con mayor claridad nuestro argumento. Tal es el caso de, fundamentalmente, Benjamín Coriat y André Gorz. Los trabajos del primero, se caracterizan por el desplazamiento operado desde una Sociología del Trabajo marxista radical, durante los años setenta (planteamientos que ya tratamos en el capítulo precedente), a una Sociología del Trabajo ocupada y preocupada fundamente por las posibilidades recualificantes inscritas, por ejemplo, en las experiencias empresariales japonesas. El segundo, tras haber defendido, primero, vehementemente las posibilidades revolucionarias abiertas por el despliegue de las actividades de servicios personales, se adscribirá, más tarde, a los pronósticos y análisis sobre la esencialidad de las mutaciones inmaterializantes, cognitivas y lingüísticas, del trabajo, pasando a considerar éstas como el verdadero hilo de Ariadna del que tirar para descubrir “las riquezas” inscritas en “lo posible”.

La distinción entre unas y otras propuestas en los términos indicados (postfordistas y post-industrialistas) toma como eje estratégico la conexión, implícita o explícitamente operada, desde unos u otros tipos de previsiones, en relación con “lo económico”, esto es, con la forma de los intercambios sociales dominantes. Mientras que en el primer caso, la producción y el “trabajo” en mutación serán supuestos como articulándose armónicamente, en un sentido recualificante, con la forma social de los intercambios, bajo nuevas formas (nuevas “pautas de racionalización industrial”; nuevos “modos de producción o desarrollo industrial” -la especialización flexible-); en el segundo caso, como veremos, esas mismas mutaciones serán interpretadas como promoviendo bien la separación definitiva (entre la esfera del “trabajo heterónimo” y el “trabajo autónomo”) bien la disolución progresiva del imperio de la necesidad económica (del “capital”) sobre “lo social” (la “cooperación social autoorganizada”, las “cuencas del trabajo inmaterial”, el “*general intellect*”, etc.).

Indicaré algunos de los problemas (3.1. y 3.2.) que ambas líneas de interpretación arrastran. Problemas relacionados tanto con la conceptualización operada sobre los taylorismos y fordismos en (supuestamente) trámites de superación, como con la operada acerca de la mecánica de la cualificación y descualificación de los trabajadores (3.1.3.). Problemas, por otro lado, relativos tanto a las lecturas sobre el significado sociológico de la expansión del sector servicios, como a la asimilación de los movimientos de formación, reproducción, movilización y asignación de las fuerzas de trabajo con las modalidades inmediatas de aplicación

productivas de las habilidades de los trabajadores en y sobre los procesos de trabajo (3.2.3.). Propondré, finalmente, que a pesar de sus diferencias formales, ambos conjuntos de previsiones se podrían interpretar en continuidad con los procedimientos de observación y análisis que hemos venido adscribiendo a la Primera Formalización (PF), cuestión que tematizaremos en relación con un determinado diagnóstico trabado en términos de *alienación* (3.3.).

3.1. El postfordismo y la recualificación de los trabajadores.

Como ya observamos en el capítulo anterior, la corriente marxista que caracterizó a la Sociología del Trabajo en Europa a lo largo de la década de 1970 condujo a una relectura radical de las tesis de Friedmann que simbolizó, en su momento, el éxito de la obra de Braverman. En esta perspectiva, el destino de las sociedades industriales parecía corresponderse con la profundización de una división parcelaria del trabajo cada vez más acentuada y alienante cuyo arquetipo habría proporcionado Taylor a principios de siglo. Fue necesaria la intensificación y extensión del proceso de automatización productiva, la introducción en las empresas de los planteamientos japoneses de gestión, el declive histórico del “movimiento obrero” y el correlativo debilitamiento del sindicalismo de clase, así como un cierto redescubrimiento ideológico de la empresa por parte de la izquierda europea, para que aquellas tesis sobre el porvenir empezasen a ser discutidas. La renovación del debate vino, principalmente, de la mano de la traducción del alemán en varias lenguas de la excelente investigación, de título provocador, *Das Ende der Arbeitsteilung? Rationalisierung in der industriellen Produktion* (1984), de Host Kern y Michael Schumann. A partir de entonces, y a lo largo de toda la década de 1980, la Sociología del Trabajo va a ver cómo su secuencia argumental clásica cambia de dirección: antes, la división y la mecanización taylorista del trabajo impulsaban la individuación, fragmentación y mecanización del colectivo obrero; ahora, una eventual reagrupación y automatización de los trabajos en nuevas funciones productivas no podrán sino promover la cooperación, reagrupación y reintelectualización en el seno de esos mismos colectivos³⁰⁰.

Para Castillo Alonso³⁰¹ asistimos con ello a una “renovación” de la Sociología del Trabajo, renovación caracterizada por ser tiempos, ahora, de una “nueva organización industrial” o de una “empresa red”: unidades funcionales con mayor autonomía; cambios en la cultura empresarial (autonomía del trabajador); transferencia de estos cambios de la gran empresa a la

³⁰⁰ En *Industriearbeit und Arbeiterbewusstsein* [Trabajo industrial y conciencia obrera] (1970), los mismos Kern y Schumann habían desarrollado la tesis bravermaniana clásica de la polarización de las cualificaciones en las grandes empresas industriales basándose en una investigación empírica desarrollada entre 1965 y 1967 mediante entrevistas y observación directa de los procesos de trabajo en nueve empresas de ocho sectores industriales diferentes.

³⁰¹ Cf. Castillo Alonso, 1996.

red de subcontratistas (responsabilidad e iniciativa)³⁰². Ante lo que cabría plantear: ¿estamos realmente ante una renovación “sociológica” de las miradas o ante una supuesta renovación “social” de las mismas realidades que ya se miraban? Para Santos Ortega, sin embargo, con los planteamientos post-tayloristas y/o postfordistas es el mismo deslizamiento paradigmático que Castillo Alonso detectaba para los planteamientos de la década de 1970³⁰³ el que se estaría ahora, por fin, realizando: crítica al determinismo tecnológico; vuelta de turca empiricista de los análisis; integración de factores sociales, culturales e institucionales (no directamente relacionados con la tecnología y la economía) en los marcos interpretativos, y recusación de la solidez precedentemente atribuida al taylorismo y al fordismo como principios de organización productiva inmanentes al capitalismo mismo. ¿Estaríamos entonces ante una verdadera ruptura paradigmática? Este nuevo tipo de aproximaciones, sin embargo:

lejos de recusar la definición del arquetipo taylorista (...) se refiere[n] a él para apreciar una transformación en los hechos, una “mutación”. Si éste era sinónimo de dominación del ejecutante, entonces la menor iniciativa será el signo de un cambio de régimen. Si éste era sinónimo de la descomposición de tareas, ahora se verá enterrado en nombre de su recomposición. (...) La intelectualización de la producción, la necesidad de anticipar las averías y de mejorar la comunicación solicitarían competencias más complejas que se remiten al registro del racionamiento, la

³⁰² O también, nos encontraríamos en plena mutación hacia un trabajo “en estado fluido” [citando a Gallino (1988)]: caracterizado por la “liofilización organizativa”, esto es, la descentralización y la dispersión productivas en el territorio merced a la expulsión de funciones de la (gran) empresa hacia subcontratas; un gran desarrollo de las redes de comunicación, físicas e informáticas, necesarias para integrar los fragmentos productivos y las funciones dispersas; una producción en tiempo real que quiere plegarse a la demanda; y, por último, un constante deterioro de los sistemas de garantías para los trabajadores sólidos, fijos, con capacidad de contratar y negociar, declive de contratos indefinidos (Cf. Castillo Alonso, 1996: 68-69).

³⁰³ Podríamos comparar al respecto los rasgos que Castillo Alonso adscribía al nuevo “paradigma” de la Sociología del Trabajo emergente en la década de 1970 (ver 2.3.) con los que Santos Ortega adscribe a la Sociología del Trabajo que empieza a abrirse paso durante la década de 1980: “El panorama [cambia considerablemente respecto de la década pasada, 1970, en relación con] los estudios sobre innovación tecnológica y trabajo. (...) [P]odemos destacar cuatro puntos. (...) El primero es la declaración de partida de desembarazarse de cualquier tipo de determinismo tecnológico, presente en las visiones anteriores [precisamente el anti-determinismo tecnológico era la piedra de toque, para Castillo Alonso, del nuevo paradigma inaugurado por el *operaismo* italiano y los sociólogos del trabajo marxistas en general -Braverman, Freyssenet, Coriat, etc.- frente a la Sociología del Trabajo de las décadas de 1950 y 1960]. (...) El segundo rasgo está relacionado con el anterior. Las investigaciones que se realizan son parciales, de corto alcance, acordes a la idea de la no necesidad de generalizar los resultados. Se trata de investigaciones más concretas y sobre el terreno, el grado de abstracción menor [el estudio detallado de las situaciones “reales” de trabajo, de los “concretos” puestos de trabajo, etc., eran entonces destacados también por Castillo Alonso como los más sobresalientes rasgos de aquella otra escuela]. La tercera cuestión incorpora una novedad interesante. Se incluyen en el análisis aspectos no directamente relacionados con la tecnología y la economía. Estos factores -institucionales, sociales, sindicales o ligados a la posición de un país concreto en la división internacional del trabajo- pasan a considerarse de importancia trascendental para explicar los diferentes efectos de los cambios técnicos [Castillo Alonso destacaba por su parte las visiones ergonómicas, etnológica y antropológica, así como el estudio del “dentro” pero también del “fuera” de la fábrica, de “los cambios culturales y el papel del valor trabajo o la situación del mercado de trabajo”, en el contexto “de la división internacional del trabajo”, como, precisamente, hallazgos adscribibles a la Sociología del Trabajo “marxista”]. (...) El último rasgo tiene que ver con los cambios de puntos de vista a raíz de la crisis manifiesta de capitalismo y las respuestas empresariales que comienzan a articularse a finales de los setenta. La aparición de nuevas teorías que tratan de relatar la cuestión, dirigen la atención de los investigadores a estos nuevos campos como son la especialización flexible, la empresa red, los cambios organizacionales ligados a la participación de los trabajadores, etc. [este es el único “rasgo” adscrito a la Sociología del Trabajo de la década de 1980 en el que ambos autores no se desmienten mutuamente: el que surjan nuevos diagnósticos no es relacionado con una transformación de las realidades observadas sino con “cambios en los puntos de vista”].” (Santos Ortega, 1995: 92-93).

habilidad y el comportamiento. El tríptico de los saberes, saberes-hacer y otros “saberes-ser” -o saberes “sociales”- se convierte entonces en la clave de análisis y de estandarización de las formaciones supuestas “cualificantes”. Como en la antigua tesis de la degradación del trabajo, las correspondencias son aquí establecidas entre la cualidad de la actividad, la cualidad de los saberes y la cualificación de los trabajadores.³⁰⁴

Se trata, en consecuencia, de una inversión formal operada sobre una misma secuencia teórico-interpretativa que, por su parte, permanece invariable: los estatutos obreros, la cualificación y el salario, son siempre supuestos como directa y esencialmente dependientes del contenido de las actividades laborales; una actividad empobrecida se corresponde con un obrero descualificado, una actividad laboral enriquecida con un obrero recualificado. Benjamín Coriat explicita esta continuidad al dar cuenta del contraste entre sus pronósticos descualificantes en *L’atelier et le chronomètre* (1979) y los recualificantes en *L’atelier et le robot. Essai sur le fordisme et la production de masse à l’âge de l’électronique* (1990): “En el fondo el objeto y el método son idénticos. Se trata siempre de *partir del taller -célula elemental de la producción y de la vida-*, de recoger las diferencias y las novedades que ahí se anudan, y *a partir de ello apartarse siguiendo los movimientos que allí nacen y que por ondas sucesivas invaden la esfera de conjunto de la vida social*”³⁰⁵.

3.1.1. Nuevas pautas de racionalización industrial en las empresas postfordistas.

¿En qué consisten las “diferencias” y “novedades” que se empiezan a “anudar” en el taller y que, al menos potencialmente, invitan a pensar en la inversión de la tendencia “capitalista” a la degradación y la descualificación de los obreros? En primer lugar, una transformación en la estructura de los mercados de bienes y servicios; transformación que se caracteriza por la *diversificación y especialización* de las demandas. Los grandes volúmenes estandarizados de mercancías han dado paso a las pequeñas series diferenciadas; los mercados nacionales más o menos protegidos se han visto sustituidos por un mercado internacional cada vez más abierto y competitivo. En segundo lugar, la aplicación de nuevas tecnologías de la información en la producción, con objeto de inducir la *flexibilidad* necesaria para adecuarse permanentemente a las oscilaciones de esas demandas diversificadas, especializadas y fluctuantes.

Estas dos transformaciones se “anudan” en los talleres, afectando respectivamente a la conformación material del producto, a la conformación científico-técnica de los procesos productivos y a la conformación organizativa de las unidades productivas. Se compone así una nueva *lógica de racionalización productiva* alternativa al taylorismo y al fordismo. La gene-

³⁰⁴ Stroobants, 1993: 12.

³⁰⁵ Coriat, 1993: 12.

realización de nuevas formas de organización del trabajo en las unidades productivas regidas por los principios de *participación y cooperación* es su más directa expresión: las organizaciones multidimensionales, en red y a ritmos flexibles se combinan ahora con una política activa de recursos humanos que impulsa una revalorización del “factor humano” en el seno de las unidades productivas.

Por un lado, de las transformaciones que afectan a la composición de los mercados se deriva una revancha del “valor de uso”, una revancha de las dimensiones cualitativas del bien o servicio generado frente a las dimensiones cuantitativas que, presumiblemente, dominaban en el modelo de racionalización productiva fordista:

En el centro de las nuevas relaciones por construir se encuentran esta “afinidad” y esta solidaridad esencial entre la “calidad” del trabajo y la de los productos. Esta propiedad del valor de uso del trabajo, de convertirse en cosas útiles y buenas, después de décadas de negación sistemática, garantiza su gran regreso y una especie de revancha.³⁰⁶

Por el otro, mientras las máquinas de la época taylorista habrían contribuido a eliminar la autonomía de los operarios en sus labores y ponían en cuestión la centralidad del taller como unidad de fabricación, externalizando la inteligencia hacia los departamentos de métodos, las nuevas máquinas, por el contrario, *permitirían potencialmente* la inversión completa de este proceso.

En primer lugar, son las tecnologías de la información (informática, electrónica, telecomunicaciones y robótica) las que componen el “corazón” o “cuadrado mágico” del nuevo sistema técnico³⁰⁷. Tecnologías que arrojan resultados “transversales”, esto es, que son aplicables a múltiples campos o dimensiones de la producción: por ejemplo, innovaciones en materia de técnicas de mando (sistemas de mando electrónico con funciones de gobierno y posibilidades ampliadas de diagnóstico), técnicas de sensores (sistemas de recogida y procesamiento de medidas con detección de información visual, táctil o auditiva), técnicas de encadenamiento (sistemas de manipulación y transporte por suelo sin conductor que permiten combinaciones opcionales de diferentes estaciones de trabajo), etc.

En segundo lugar, es la especificidad y especialización de la máquina lo que estos nuevos repertorios técnicos pondrían en entredicho: las múltiples *máquinas individuales fijas*, y sus diferentes procesos de tratamiento, tenderían a integrarse en *máquinas multifuncionales controladas mediante un microordenador propio como centro de comunicación y cálculo*. Así, de la generalización de las nuevas tecnologías de la información en los procesos productivos se deriva la obsolescencia de la máquina individual especializada fordista, sustituida

³⁰⁶ *Ibíd.*: 255.

³⁰⁷ *Ibíd.*: 32.

tendencialmente por nuevas máquinas multifuncionales reprogramables de carácter polivalente³⁰⁸.

Por último, las unidades productivas, empujadas por la necesidad de minimizar los tiempos de reajustes productivos cada vez más frecuentes, se ven impelidas a descentralizar los procesos de toma de decisiones, erosionando las divisiones organizativas fordistas entre departamentos de diseño y departamentos de ejecución: grupos de trabajo semi-autónomos y círculos de calidad, por ejemplo, constituyen nuevos modelos de gestión de la fuerza de trabajo que reintroducen en los talleres conocimientos y habilidades científico-técnicos y sociales (de diagnóstico, comunicación y trabajo en equipo) antes confinados en los departamentos de planificación del trabajo.

Así, si por su parte, los nuevos repertorios de gestión organizativa, las nuevas culturas de organización empresariales, parecen converger en torno al rechazo a los principios de división y especialización del trabajo, son precisamente estas características de las nuevas máquinas y las condiciones de mercado que orientan las modalidades de su explotación las que, en última instancia, condicionan el sentido general de las metamorfosis experimentadas *en los talleres*. Mientras las máquinas “abren” el abanico de posibilidades, el mercado y su evolución “centran” los sentidos de las elecciones en materia organizativa. La aplicación de estas tecnologías refuerza y multiplica los márgenes empresariales de discrecionalidad a la hora de optar por unos u otros modelos de organización, ahora combinables en grados y márgenes muy variables. Ahora bien, los principios de integración y totalidad van a situarse en el centro de la tendencia fuerte del proceso en la medida en que el peso de la diferenciación y mutabilidad de los mercados refuerza la automatización flexible:

Aunque existe una cierta convergencia entre la reforma organizativa que persigue la integración y la introducción de modernas tecnologías de fabricación, no es de ninguna forma una relación de dependencia estricta. Pero la aplicación del trabajo integrado y la automatización flexible se imponen, como módulos perfectamente adaptados entre sí de un nuevo planteamiento de racio-

³⁰⁸ Para el sector de la fabricación de máquinas-herramientas en la RFA, por ejemplo, el salto del control NC (Control Numérico) al CNC (Control numérico por Ordenador) rompe potencialmente con la necesidad de organización de la fractura entre el diseño y la operación posibilitando la *reintegración de la inteligencia productiva en los talleres*: “La nueva función de ‘creación de programas’, que con el control NC antiguo era obligatorio extraterritorializar frente al taller, se puede ahora organizar de forma variable. El control CNC ofrece más opciones, se hace posible incluso la variable de ejecutar todas las funciones de programación en la propia máquina. Creación de programas nuevos y modificación de los existentes, comprobación, corrección y optimización de programas; lectura de programas hacia la memoria de la máquina y rellamada autónoma de los mismos- todo esto puede ejercerse sobre el terreno” (Kern y Schumann, 1988 [1984]: 157). Para el sector automovilístico en este mismo país las innovaciones en mandos, sensores y encadenamientos, aplicadas simultáneamente a la consolidación tanto de nuevos sistemas flexibles de montaje como de nuevos proyectos orientados al montaje -o tecnologías de producto-, permiten también deshacer la rigidez, simplicidad y especialización que caracterizaban hasta entonces las actividades de los obreros semi-cualificados empleados en los talleres de carrocerías. Emerge entonces la necesidad de una *reintegración del trabajo en equipo en el taller* caracterizada por la importancia renovada de los principios de comunicación y cooperación entre los operarios.

nalización, en la construcción de automóviles.³⁰⁹

Trazado el itinerario que ata las características técnicas y las organizativas, dibujando con ello los contornos de un nuevo principio de racionalización productiva industrial, el siguiente movimiento de estos autores se dirige hacia la determinación de las implicaciones sociales que para los trabajadores, para sus cualificaciones, salarios y estatus socio-laborales, son deducibles de su propagación:

Hasta ahora todas las formas de racionalización capitalista descansaban sobre un concepto básico, que imaginaba el trabajo humano como una barrera de la producción que era válido vencer con una autonomización lo más amplia posible del proceso productivo. En el residuo de trabajo humano se veía sobre todo el factor distorsionante potencial que había de ser canalizado y controlado lo más posible mediante una organización restrictiva del trabajo. Este planteamiento se pone en duda hoy, no sólo desde la perspectiva de las personas ocupadas, sino también desde la misma explotación del capital. (...) La relación tayloriana de una mayor demanda de rendimiento, por una parte, y descualificación, por otra, quedaría así sin efecto.³¹⁰

Una presumible tendencia a la recualificación-reprofesionalización del trabajador es entonces sostenida en función del siguiente criterio: las nuevas máquinas (sintéticas, polivalentes y flexibles) impondrán nuevas exigencias organizacionales sobre las secciones y trabajos reestructurados, determinando con ello la emergencia de nuevas funciones laborales. Los contenidos de estas nuevas funciones se reflejarán antes o después, de una u otra forma, en la cualificación y categoría profesional de los trabajadores implicados por ellas³¹¹. Así, la movilización de las nuevas competencias resulta fundamentalmente analizada en referencia a una complejidad doble: aquella requerida por el instrumento técnico y aquella demandada por las técnicas de organización. La primera forma de complejidad representaría un movimiento de abstracción y profundización de los conocimientos o de “intelectualización” del trabajo. Interviene en el registro de saberes formalmente transmisibles: “conocimientos de base a lógica acumulativa”, “comprensión global” y “competencia de intervención en un sistema técnico complejo”³¹². La segunda forma de complejidad corresponde a una ampliación de las funciones, una desespecialización de las competencias, una comprensión más global, menos “técnica” de los procesos de producción. Se relaciona con el registro de la comunicación, de las ap-

³⁰⁹ *Ibíd.*: 46.

³¹⁰ *Ibíd.*: 8, 9.

³¹¹ Las mejoras en lo relativo a la cualificación y categoría profesional son señaladas, desde un principio, como “oportunidades” inscritas en las transformaciones analizadas: “En una recomposición del trabajo en tareas más totalizadora no existe ningún peligro, sino oportunidades; las cualificaciones y la soberanía profesional de los trabajadores son fuerzas productivas que conviene aprovechar reforzadas. (...) Mediante una utilización más totalizadora de la capacidad de trabajo, se desplazaría al primer plano un concepto de rendimiento que los trabajadores podrían adoptar como suyo con relativa facilidad desde su propia perspectiva de intereses: porque, en efecto, la eficiencia ha de lograrse con la capacidad de gestión de los trabajadores y no contra sus posibilidades personales. La expectativa de ser tomado en serio con las opiniones propias y de ser respetado como persona emancipada colaboraría con esta acción” (*Ibíd.*).

³¹² Kern y Schumann, 1984: 403.

titudes comportamentales. Estas dos evoluciones darían un contenido cognitivo a las formas clásicas de la polivalencia que son el enriquecimiento y la ampliación de las tareas. De la experiencia práctica a los conocimientos lógicos, los dos polos de la oposición “saber-hacer”/“saber” se encuentran así enriquecidos.

Consideradas desde el ángulo del contenido de la actividad, las prácticas de polivalencia, de desfragmentación de puestos de trabajo y de integración de funciones (polifuncionalidad), serán así tratadas como las expresiones de una renovación y/o extensión de la cualificación real del trabajo susceptible de traducirse en una recualificación generalizada para el conjunto de los trabajadores. ¿Qué es lo que permite, no obstante, inferir el efecto de estos nuevos principios sobre las competencias movilizadas y, *a posteriori*, sobre las condiciones de su valorización? Si la integración de las funciones conexas de la fabricación puede asemejarse a una revalorización del taller (frente a los departamentos de planificación y administración) ello, ¿implica necesariamente la revalorización de las competencias de su personal? Para estos autores, la integración de las tareas manifestaría el declive del taylorismo, la posibilidad del fin de la división del trabajo y la “reprofesionalización del trabajo industrial”. Nada indica, no obstante, desde los resultados de su investigación, que los nuevos comportamientos, los nuevos modelos, incluso las nuevas prácticas se traduzcan en un reconocimiento en términos de cualificación.

Un ejemplo: el *puesto de trabajo* de jefe de cadena. Éste representa, según Kern y Schumann, la solución más radical a las nuevas demandas de habilidad, diagnóstico, cooperación y soberanía obreras exigidas por la integración de funciones (mantenimiento e inspección -o control de calidad-) en los talleres de producción y montaje de la industria del automóvil. La correspondencia entre la emergencia de este nuevo puesto de trabajo y la posición de los trabajadores que lo ocupan en términos de salario y estatus (alta cualificación) pertenece aquí al orden de lo “evidente”³¹³. La formación de los equipos integrados en los que cobraría carta de naturaleza este nuevo puesto de trabajo precisarían de medidas “concretas” por parte de las direcciones de la empresa (nuevas formaciones técnicas, formación para el trabajo en equipo, etc.) con el objeto de intensificar tanto sus competencias profesionales como sus competencias sociales. De éstas se siguen linealmente otras medidas, llamadas “concomitantes”, igualmente necesarias: la reordenación de la formación en la empresa, la modificación de los criterios de selección del personal y, finalmente, la recualificación del personal existente. Estas “evidencias” o “medidas en las que hay que [necesariamente] pensar” se deducen aquí mediante la misma ecuación que, como vimos, caracterizaba las producciones de los años sesenta

³¹³ Literalmente: “*Es evidente* que la posición de un jefe de cadena correspondiente a este concepto, tanto en salario como en status, ha de responder a un nivel de trabajador cualificado” (Kern y Schumann, 1988 [1984]: 83).

y setenta: son los contenidos de los trabajos los que determinan en última instancia (mediados por las interferencias tecnológicas y organizativas dirigidas por la empresa) las cualificaciones, salarios y estatutos obreros.

Este presupuesto es difícil de contrastar cuando se trata de relacionarlo con datos empíricos, por parte de los autores. Problema que es solucionado de dos formas. Por un lado, dejando completamente de lado la evolución y movimientos de las llamadas cualificaciones profesionales “formales”. Efectivamente, una cosa son, por ejemplo, los “mecánicos de fabricación” o los “electricistas” que deberían, para los autores, constituir la “ligazón profesional” de los trabajadores ocupados en los “puestos de jefe cadena”, y otra cosa bien distinta son las características y habilidades concretas movilizadas en relación con dichos puestos. Sabiéndolo todo de las segundas, poco o nada sabemos de la evolución de las primeras. Por ejemplo; ¿constituyen efectivamente las formaciones y diplomas de “electricista” y “mecánico de fabricación” aquellos efectivamente movilizados en torno a estos nuevos puestos de trabajo? ¿Estas formaciones y diplomas se han visto potenciadas y revalorizadas en relación con el resto de los perfiles profesionales ofertados por el sistema de formación profesional en Alemania? Así, la absorción de la categoría profesional y sus dinámicas propias en los contenidos de las tareas asociadas a las funciones del puesto de trabajo constituye uno de los dos mecanismos privilegiados de demostración de la “recualificación” postfordista de los trabajadores³¹⁴.

Por el otro, el segundo mecanismo, consiste en trazar una separación entre unas y otras en términos procesuales: las cualificaciones y categorías profesionales “formales” o “institucionalizadas” nos hablarían de los *pasados* contenidos del trabajo; por su parte, los actuales contenidos del trabajo nos hablarían de las *futuras* cualificaciones y categorías profesionales a formalizar e institucionalizar. Así, por ejemplo, las metamorfosis de la división del trabajo, recogidas por Coriat, se nos desdoblán en dos conjuntos de efectos: los producidos sobre las categorías ya instituidas, esto es, el proceso, por él llamado, de “reclasificación” de la fuerza de trabajo; y aquellos que están en condiciones de generar sobre las categorías futuras, esto es, el proceso nombrado como “reorganización” de la fuerza de trabajo en las empresas. Mientras el análisis del proceso de “reclasificación” se apoya en la constatación de las evoluciones seguidas en los últimos años por las diferentes “categorías profesionales” institucionalizadas en diversos sectores, el análisis de la “reorganización”, por su parte, va a apoyarse en las “figuras

³¹⁴ Por ejemplo, son siempre “quizás” o “posiblemente” tales titulaciones, calificaciones y salarios los que en un futuro “han de encontrarse” o “se necesitarían”, componiendo los índices naturalmente asociados a unos u otros desempeños “reprofesionalizados”: “La idea directriz es la reprofesionalización del trabajo de producción en la industria del automóvil, es la superación del viejo concepto de empleo de personal orientada hacia criterios tayloristas de fragmentación, disciplina, incapacitación. *Lo que se necesitaría* para la fabricación modernizada sería el trabajador hábil, capaz de hacer un diagnóstico, soberano en su comportamiento. (...) Para un jefe de cadena concebido de esta forma *ha de encontrarse* una clara ligazón profesional, *quizás* la de electricista, *posiblemente* también la de un nuevo perfil profesional recién integrado bajo la forma del mecánico de fabricación” (Ibíd.: 83).

obreras emergentes” con objeto de trazar los contornos de una prospectiva “recualificante”³¹⁵. La heterogeneidad de los factores considerados en uno y otro sentido (categorías de trabajadores; perfiles de puestos) es resuelta desde el supuesto de su identidad esencial.

Tanto la evolución que afecta a las “categorías profesionales” como la que se dispone a generar las nuevas “figuras obreras” siguen contando con el “trabajo concreto” y sus mutaciones (disipación relativa del trabajo directo, expansión del trabajo indirecto -programación, diagnóstico, ajuste, mantenimiento-, interpenetración recíproca del trabajo directo e indirecto, ascenso de las áreas de administración al taller) como los determinantes esenciales que explican las mutaciones en las configuraciones de las “cualificaciones obreras” tanto pasadas como futuras. Respecto a estas últimas, obreros “fabricantes”, obreros “tecnólogos” y obreros “administradores”, constituyen, según Coriat, las nuevas “figuras” características del taller postfordista. El creciente control sobre la actividad, sobre la herramienta y sobre la organización y el producto caracterizan, respectivamente, los contenidos adscritos por el autor a cada una de estas figuras emergentes. Como se ve, estas “figuras” actualizan las condiciones básicas que Friedmann adscribía a la posibilidad de la reconquista de la “alegría en el trabajo”; condiciones que, como vimos, se siguen del arquetipo del oficio y desembocan una y otra vez en la necesidad-posibilidad de regeneración de un nuevo artesanado.

Sin embargo, las “ondas sucesivas” por las que dichas tendencias conseguirían invadir la “esfera de conjunto de la vida social” colocan a estos autores frente a un importante dilema: a la constatación empírica de un trabajo más complejo, más intelectual y más cooperativo *en los talleres* hay que sumar las evidencias del avance de la temporalidad, la precariedad y el descenso del poder de negociación de los trabajadores *en los mercados de trabajo*. El postfordismo se abre paso *en la producción* en paralelo al crecimiento del desempleo y la diversificación de los estatutos de empleo *en el mercado*: es la crisis del empleo la que allana el camino de la modernización productiva en los talleres, al reforzar la dependencia objetiva y la implicación subjetiva de los trabajadores con sus empresas. Con lo que, las “ondas sucesivas”, por el momento, no parecen invadir el conjunto de la vida social en un sentido revalorizante para la mayoría de la fuerza de trabajo. Que esa posibilidad se realice depende entonces de la

³¹⁵ En relación con las “categorías” y “empleos” pasados, éstos se nos presentan aquí comprendidos en tres grandes grupos: “excluidos” (categorías con escaso nivel de formación inicial, jóvenes provenientes de las enseñanzas técnicas cortas, obreros de oficio); “desestabilizados” (obrerros profesionales, ciertas categorías empleadas en labores de supervisión “disciplinaria”) y “valorizados” (obrerros operadores de manejo de sistemas automatizados, técnicos de producción). En relación con las “figuras obreras” del porvenir, dos tipos de perfiles de puesto, resultantes de dos tratamientos organizacionales antagónicos de las posibilidades ofertadas por la especialización flexible, determinarían dos constelaciones de figuras contradictorias. La primera constelación comprendería al “obrero marginado” (empleado en tareas marginadas), al “obrero detector” (empleado en tareas de estricta vigilancia rutinizada) y al “obrero trivializado” (empleado en tareas de manipulación simple sobre menús informáticos); la segunda, al “obrero fabricante” (empleado en tareas directas e indirectas), al “obrero tecnólogo” (empleado en programación, diagnóstico y mantenimiento) y al “obrero administrador” (empleado además en labo-

adecuación de los mecanismos de micro y macroregulación económica existentes con vistas a explotar las potencialidades inscritas en las nuevas formas “infraestructurales” de racionalización productiva.

Por ejemplo, a nivel “micro”, sería necesario potenciar las culturas empresariales “modernizadoras”, más ligadas a los profesionales adscritos a los departamentos de recursos humanos, frente a las “arcaizantes”, más ligadas a los ingenieros de los departamentos de planificación y diseño del trabajo. La integración o la división de tareas, las concepciones globalizadoras o segmentadoras de la distribución de las funciones productivas, en definitiva, las conquistas de nuevos aumentos de productividad con o sin la participación organizada del “capital humano” de la empresa, trazan aquí las encrucijadas básicas en las que se dirimiría actualmente la “cultura organizativa industrial” moderna. Mientras los especialistas de los departamentos de planificación pueden verse empujados a oponerse a procesos que, consideran, podrían mermar su poder estratégico en la producción, los técnicos de recursos humanos pueden encontrar en los mismos un medio de reforzar su papel. El análisis de las distintas tendencias que subyacen a los diferentes estamentos directivos de las empresas dibuja así el primer plano estratégico de oposiciones en el que se dirimiría el sentido general de las transformaciones en curso: bien hacia la estabilización en el mercado de trabajo y la profesionalización en las situaciones de trabajo de los operarios, bien hacia su desestabilización-descualificación.

La consideración de estas oposiciones y fuerzas enfrentadas contribuye a ampliar el margen de maniobra de las organizaciones obreras: apoyándose en las fuerzas directivas “modernizadoras” les sería posible plantear una participación proporcionada y justa en los procesos de racionalización industrial que combine simultáneamente una mayor autonomía e intelectualización de las funciones, en lo local, con una menor dualización y segmentación de los empleos, en lo general.

Los acuerdos del sector del automóvil en EE.UU. y de la metalurgia en la RFA componen, para Coriat, los dos ejemplos de los posibles rumbos a tomar por la racionalización productiva en relación con el mercado de trabajo. Aún reconociendo que la historia de las formas y el alcance de la negociación colectiva en cada uno de ambos países divergen sustancialmente (explicando con ello en buena medida sus diferentes resultados) esto no impide al autor comprender estos acuerdos como dos “modelos ideales contrastados”. Los acuerdos estadounidenses conforman un modelo “negativo” en el que los rasgos “progresivos” contrastan con la “debilidad esencial” de su limitado alcance, estrictamente comprendido en los márgenes recortados por la empresa o el sector³¹⁶. Los sindicatos alemanes del metal, por el contra-

res administrativas y de cogestión financiera, técnica, organizativa y de mercado de la empresa).

³¹⁶ Así, si bien, por una parte, nos encontramos como sus resultados en términos de condiciones de trabajo parti-

rio, habrían conseguido acomodar felizmente ambos niveles, al conseguir imponer, como contrapartida a la aceptación de las demandas empresariales de mayor flexibilidad y movilidad en las empresas del sector, una progresiva reducción de la jornada de trabajo que socializase entre los trabajadores los costes negativos de la racionalización productiva en curso.

Sin embargo, aún en este caso, la supuesta sinergia progresiva entre trabajos y empleos dista de presentarse como exenta de ambivalencias. Así, si por un lado, Coriat consideraba inicialmente que parecía muy poco realista atribuir la competitividad alemana a “la contratación más o menos masiva de trabajadores de medio tiempo, de mujeres en condiciones inferiores y de trabajadores inmigrados que sufren la violencia de los ajustes coyunturales tales factores”³¹⁷, por el otro, en cambio el autor concluirá con que “el objetivo de esta política de renovación y de “endurecimiento” de las garantías, en realidad y en esencia, es el fortalecimiento sólo del “núcleo central” de la clase obrera. (...) [Así pues,] también va acompañada de un rápido deterioro del nivel de empleo interno, que lleva a una degradación de las condiciones de vida y de trabajo de las capas no organizadas y no protegidas por el sindicato o que se han quedado fuera del ámbito de aplicación de los acuerdos”³¹⁸. La posibilidad de una sinergia simultánea entre trabajos enriquecidos y condiciones de empleo estabilizadas permanece, en los niveles correspondientes a la intervención de los agentes sociales, es decir, las políticas de gestión empresariales y los marcos de negociación colectiva, como un futurible. La destilación en abstracto de una posibilidad tal, esto es, que una mayor y mejor distribución del poder social y una mayor y mejor autonomía individual en el trabajo aparezcan como elementos indisociables, precisa aún para su concreción práctica de la intervención activa de otro agente, aquel encargado de la determinación de los sentidos de las políticas económicas generales de las naciones: el Estado.

En efecto, las dos encrucijadas de la modernización productiva que hemos visto, culturas empresariales “modernizadoras” o “arcaicas”, negociaciones colectivas “progresivas” o “liberalizadoras”, se encuentran con marcos demasiado estrechos para consolidar progresivamente límites de carácter general a la utilización de las formas “débiles, debilitadas o incom-

culares: “(...) una organización del trabajo más flexible y que pueda revelar ante los trabajadores ser más ‘calificante’, sin dejar de favorecer la instauración de reglas de promoción y la constitución de mercados internos establecidos sobre bases renovadas. Así, en el seno de las disposiciones nuevas se perfilan, al menos en filigrana, los rostros del ‘obrero fabricante’ y del ‘obrero tecnólogo’, aunque, como se ha sugerido, se busca la implicación de los asalariados mediante fórmulas, “incitativas” o técnicas de control estrecho más que mediante procedimientos negociados” (Coriat, 1993: 220, 221). Por la otra, sin embargo, al nivel de las condiciones de empleo generales negociadas, el acuerdo “(...) se asienta y se arraiga en los límites estrictos de la empresa o del sector concernido y sin efectos de difusión verdadera a su alrededor, contribuye a segmentar y diferenciar las condiciones de existencia y reproducción de las diferentes categorías de asalariados ocupados en el espacio nacional [lo que se traduce en una “dualización” de la economía y la sociedad]” (Ibíd.: 220).

³¹⁷ Coriat, 1993: 224.

³¹⁸ Ibíd.

pletas” de empleo asalariado que han venido acompañando a la crisis económica desde los años setenta. En este sentido, una política de modernización dejada al arbitrio de sus agentes inmediatos, los trabajadores y sus organizaciones, los empresarios y las suyas, correría de manera constante el riesgo de su “limitación y recuadrulado”, esto es, dejaría permanentemente abierta la puerta a una mayor segmentación y dualización de los mercados de trabajo, entre ganadores y perdedores: estaríamos entonces ante una “modernización refrenada”³¹⁹. El Estado aparece al final del desarrollo del discurso de la recualificación como el complemento *externo* imprescindible tanto para potenciar el agotamiento de las posibilidades reprofesionalizadoras de las nuevas tecnologías, como para posibilitar su reflejo necesario en nuevas y mejores condiciones de empleo para el conjunto de los trabajadores. En el primer caso, procurando la expansión de masa total de funciones cualificadas, a través de la potenciación de la introducción de nuevas tecnologías, y obligando a su traducción organizacional en nuevas definiciones complejas de puestos para el mayor número posible de personas, mediante la orientación de los procesos de formación hacia un concepto amplio de cualificación. En el segundo caso, sería necesaria:

una política de socialización de las cargas de adaptación mediante la cual los rigores inevitables de la transición se distribuyan sobre muchos hombros y se evitan, además, existencias de paria; es menester una política de acortamiento de la jornada laboral mediante la cual todas las personas potencialmente activas se aseguren el acceso a la esfera laboral y se materialice el derecho de todos; y es menester por último una política de organización laboral y cualificación ofensivas que generalice la inteligencia en la producción y reforme el trabajo industrial para convertirlo en una gestión laboral soberana.³²⁰

Mientras tanto, las formas mixtas que caracterizan la realidad presente no impiden sin embargo, a los autores, seguir profundizando en las líneas maestras correspondientes al “lado bueno” inscrito en la racionalización postfordista. Los dos modelos considerados por Coriat, norteamericano y alemán, presentan como elementos estructurantes en cada caso la adopción de estrategias generales de desarrollo apoyadas bien en la flexibilidad externa bien en la flexibilidad interna. Ambas estrategias se corresponden, respectivamente, con los dos “argumentos” alternativos característicos las políticas estatales contemporáneas: el malo, el liberal-dual; y el menos malo, el liberal-moderado y asistencial. El modelo liberal-dual combina, en el in-

³¹⁹ El peligro estriba en que el proceso quede estancado a medio camino, posibilidad que no puede, según los autores, en ningún caso, descartarse: “En tanto que sea impulsado bajo la única perspectiva que cuenta para las empresas, la del aprovechamiento de la mano de obra, siempre hay que contar con un riesgo de limitación y de recuadrulado. (...) mediante el agrupamiento de los efectos de cualificación (participará el menor número de trabajadores); mediante una cualificación estrecha específica de la empresa (la proporción de cualificaciones transferibles se mantendrá lo más pequeña posible); mediante una extremada ampliación de funciones (las mayores cualificaciones servirán de motivo para una intensificación del trabajo). Son estas limitaciones y adversidades las que nos inducen a designar la modernización fundamentada en la economía individual como refrenada” (Kern y Schumann, 1988 [1984]: 369).

³²⁰ *Ibíd.*: 370, 373.

terior de las empresas, las variantes modernizadoras “refrenadas” de Kern y Schumann con, en el exterior de las mismas, la fragilización de las condiciones de empleo de una creciente masa de asalariados. El modelo liberal-moderado y asistencial se distancia del anterior merced a la intervención de los poderes públicos en una actividad redistributiva de los beneficios obtenidos por los sectores modernizados en favor de los “marginados y excluidos de la modernización”: las políticas de subsidios o ingresos mínimos garantizados, así como la utilización calculada de las políticas formativas como “sustitutas” entre los períodos de inactividad de las masas de asalariados vulnerabilizados por la modernización. Si sumamos las ventajas relativas obtenidas en ambos casos para ciertas *condiciones de trabajo*, en determinados sectores productivos, con las incipientes medidas adoptadas en el segundo con objeto de frenar sus conclusiones polarizantes y segmentadoras sobre las *condiciones de empleo* de la fuerza de trabajo, obtenemos entonces el modelo-tipo ideal “cooperativo y de democracia salarial”, o la posibilidad de la combinación óptima entre eficacia y equidad:

Desde el punto de vista del trabajo, se busca la implicación por la constitución sistemática de “mercados internos” y de líneas promocionales establecidas a partir de reglas claras y conocidas. La estabilización duradera de los grupos de trabajo (...). A través de una organización calificante se busca un “efecto formador de la organización del trabajo” (...). (...) Actúa aquí un modelo de trabajo centrado en las figuras de los obreros fabricantes, tecnólogos y administradores: de los aprendizajes sistemáticamente contruidos en el seno mismo de las formas de la división del trabajo, que permiten el ascenso a lo largo de los escalones y las actividades. (...) Formas contractualizadas de subcontratismo basadas en compromisos recíprocos garantizan el desarrollo de una asociación verdadera entre empresas, permitiendo a las más pequeñas promover su modernización, y a las más grandes gozar de la calidad y la seguridad de los servicios que exteriorizan. (...) Una política vigorosa de inversión en los recursos humanos superiores (investigación, educación inicial y formación continua) constituye la indispensable base de apoyo que permite la consolidación del nuevo modelo de trabajo en gestación, al tiempo que responde a una demanda social que en este ámbito jamás ha sido tan fuerte. La instauración de un crédito para la educación puede desempeñar aquí un papel pivote determinante entre asalariados y solicitantes de empleos. (...). El establecimiento y la consolidación de estructuras nuevas (de tipo empresas asociativas, empresas de iniciativas locales) puede constituir aquí un instrumento clave de una política “de inserción” realizada al nivel de la sociedad en su conjunto.³²¹

La mutación del trabajo-actividad provocada por las nuevas estructuras de los mercados, por la aplicación de las nuevas tecnologías y de las nuevas formas de organización del trabajo, se condensa en *una nueva lógica de racionalización productiva en los talleres*, lógica que se caracteriza necesariamente por una recualificación sustantiva del trabajo y de los trabajadores. Pero son necesarias políticas de socialización de las cargas de adaptación de las empresas (que no recaigan exclusivamente en los trabajadores), políticas de acortamiento de la jornada laboral (que frenen la amenaza del desempleo), políticas de organización laboral y de cualificación, etc., para que la “generalización de la inteligencia en la producción” se convier-

³²¹ Coriat, 1993: 250-253.

ta en una realidad común y, con ella, el trabajo industrial devenga “gestión laboral soberana” para el máximo número de individuos.

3.1.2. Nuevos modelos de desarrollo industrial en los territorios: la especialización flexible.

Michael J. Piore (economista del trabajo) y Charles F. Sabel (político) van aún más allá, en *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity* (1984), que los autores hasta aquí considerados. En su análisis de los datos arrojados por las nuevas realidades industriales postfordistas creen estar en condiciones de formular y desarrollar lo que podrían ser las grandes líneas de un nuevo modelo de desarrollo industrial: la “especialización flexible”. Dicho modelo no se caracteriza únicamente por contener una nueva pauta de racionalización productiva o, como ellos prefieren denominarlo, una “trayectoria tecnológica” específica, sino también por desarrollar e inducir sus propias pautas de regulación microeconómicas.

“Adecuarse” a un mercado cambiante: este es el imperativo que motiva y posibilita un dinamismo y una trayectoria tecnológica propia del postfordismo, a la par que liga, necesariamente, la actividad industrial con determinados tipos de instituciones y de mecanismos de regulación normativa. Desde el punto de vista de los operarios la máquina recupera los atributos de la herramienta artesanal mediante la readaptación polivalente a nuevas operaciones posibilitada por la programación informática. Ello es posible porque el entorno diversificado de mercado promueve la flexibilidad y la polivalencia de las tecnologías. Pero no es únicamente el interior de la empresa, los procesos de trabajo y su organización, el espacio afectado por dichas mutaciones, sino la morfología del tejido industrial mismo, compuesto ahora por pequeñas y medianas empresas cooperantes estrechamente ligadas al territorio³²². Según los autores,

³²² Los autores arman implícitamente su tipología de nuevas constelaciones, conglomerados y cooperaciones entre empresas a partir de los atributos volcados por los sociólogos italianos en sus análisis de ciertas empresas del noreste italiano (Emilia-Romana, Toscana, Marche, Abruzzi y Véneto), conocidas por la “Tercera Italia”. Así, por ejemplo, Giacomo Becatini (1987), Marco Bellandi (1982) y Sebastiano Brusco (1986) han intentado explicar el crecimiento de aglomeraciones muy competitivas de pequeñas empresas en esas zonas de Italia de acuerdo con las consideraciones realizadas por Alfred Marshall (1961) en la época del cambio de siglo sobre la concentración de industrial especializadas en determinadas localidades en términos de “distritos industriales”. Para los autores citados, el análisis de Marshall se acercaría mucho a una explicación de la dinámica contemporánea de esas zonas de Italia. En ellas cada cohesionada red de pequeñas empresas incorpora una tradición artesanal fuertemente innovadora y se especializa en la producción de un bien determinado para consumidores exigentes en cuanto a la calidad y flexibles en cuanto al precio. Un buen balance de las investigaciones italianas relativas a esos distritos industriales se encuentra en Pyke, Becatini y Sengenberger (1992 [1990]). Dichas características son extrapoladas, por Piore y Sabel, en desigual medida, a situaciones industriales presumiblemente análogas para Francia, Alemania, EE.UU. y Japón a partir de un mínimo denominador común adscrito a todas ellas: la territorialización regionalizada de nuevas unidades productivas cada vez más pequeñas y autónomas. En este sentido, en paralelo a aquellos “distritos” se colocan también los tipos ideales compuestos por las “empresas solares y fábricas taller” y las “empresas federadas”, resultantes, sin embargo, de la reorganización de las grandes empresas en divisiones productivas separadas, cada una con su propia autonomía organizativa. Esta asimilación formal, que asocia fenómenos de descentralización organizativa con reterritorialización empresarial y autonomía en el trabajo, resulta harto discutible como, para el caso de las empresas japonesas, demuestran con rotundidad Sayer

estas nuevas morfologías empresariales (cuyos “tipos ideales” son señalados por los autores como “conglomerados o distritos industriales”, “empresas federadas” y “empresas solares y fábricas taller”) ven reguladas sus relaciones con el entorno por normas que emanan de instituciones concretas: instituciones municipales, estructuras familiares y vínculos de asociación (proveedores) y confianza (paternalismo) recíprocos. Por contra, las grandes empresas fordistas de producción en serie contaban con el Estado y sus políticas, así como con la institucionalización a nivel nacional de la negociación colectiva, para realizar una operación particular: estabilizar y ampliar el mercado. Para las nuevas unidades productivas, la organización permanente de las innovaciones con el objetivo de adecuarse a las oscilaciones del mercado explican la funcionalidad de las instituciones de regulación municipales, familiaristas y paternalistas.

Los rasgos que caracterizan la regulación operada por estos tipos de instituciones, estructuras y vínculos serían los siguientes: a) flexibilidad y especialización; b) entrada limitada al mercado local; c) fomento de la competencia interna; y, d) limitación de la competencia interna o cooperación. Las unidades productivas características de la especialización flexible precisan de reorganizaciones permanentes del proceso productivo que se encuentran necesariamente limitadas por la especialización del producto y la ubicación en un territorio determinado. Estos límites se compensarán entonces en la medida en que la micro-regulación socio-institucional operada se encuentre en condiciones de poner siempre a producir *todos* los recursos disponibles en el marco de actuación de las empresas. La flexibilidad incrementada de recursos y factores productivos, es decir, la generación de la disposición para la permanente variabilidad de los lugares productivos asignados a cada uno de ellos, precisa garantizar a los agentes (proveedores, fuerza de trabajo, subcontratas, etc.) que siempre encontrarán *algún* lugar. Estas garantías cristalizan en un cierre relativo de los mercados de factores comunes a estos conglomerados de empresas: por ejemplo, la entrada, la permanencia y la promoción en el mercado de trabajo local vendrán reguladas por reglas informales según las cuales es necesario “ser alguien” dentro de la comunidad que constituye el entorno social inmediato de las empresas. Por lo tanto, estos principios fomentan la competencia interna, bajo la forma de la emulación productiva, tanto como contribuyen a limitarla, desde el principio de cooperación, principio imprescindible para la regeneración de la innovación permanente que garantiza, en última instancia, la supervivencia del conjunto.

La flexibilidad y la innovación de las empresas postfordistas se levantan sobre una moderación de las fluctuaciones de los salarios, sobre una moderación del coste del factor trabajo: este es el precio a pagar por la creación de un *ethos*, de una cultura de interdependencia y

cooperación entre los productores que garantice a las empresas la máxima disponibilidad y flexibilidad de sus trabajadores. Cultura industrial territorializada tanto más importante cuanto que un nuevo dinamismo tecnológico va a exigir crecientes conocimientos técnicos, procedimentales y sociales por parte de los operadores. Conocimientos que sólo una educación informal basada fundamentalmente en la experiencia parecería en condiciones de asegurar:

Los trabajadores artesanos no nacen, se hacen; y la formación de su identidad como personas va unida a su admisión en el grupo de productores, por una parte, y a su dominio de los conocimientos productivos, por otra. (...) En el norte de Italia y en sectores parecidos de la industria americana, la familia se ha utilizado para resolver el problema conjunto de la transmisión de cualificaciones y de la socialización (...). Los países como Japón y Alemania Occidental tienen métodos institucionales para ofrecer la combinación de educación y experiencia que en Italia y Estados Unidos es facilitada por la empresa familiar. No obstante, estos sistemas se parecen a los que se basan en la familia, en el sentido de que también vinculan la adquisición de conocimientos a la iniciación en una comunidad productiva. En todos los casos, aprender cualificaciones forma parte del proceso, más amplio, de adquirir una determinada identidad.³²³

Por ello los nuevos mecanismos de asignación del factor trabajo dentro de las empresas se verían obligados a recuperar también los antiguos principios artesanales de jerarquización de los trabajadores fundados en una “justicia sustantiva”, ligada a la *performance* y a su calidad, frente a la “justicia procedimental” que caracterizaba las asignaciones fordistas, regida por los títulos educativos y la antigüedad en el puesto de trabajo³²⁴. En consecuencia, para Piore y Sabel, las realidades industriales postfordistas analizadas no disuelven únicamente los principios taylorianos y fordistas de división del trabajo *dentro de los procesos productivos*³²⁵

³²³ Piore y Sabel, 1990 [1984]: 392.

³²⁴ Esta “justicia procedimental” se liga por Piore y Sabel al sistema americano predominante de control del centro de trabajo que se solidificó en las industrias de producción en serie en los años cincuenta y dependería de dos conceptos fundamentales: “un puesto de trabajo es un conjunto claramente definido de tareas perfectamente especificadas y la antigüedad -entendida como el tiempo trabajado en una determinada empresa, fábrica o taller- es el criterio para asignarlos. Los ingresos de los trabajadores, la seguridad en el empleo y el grado de autonomía dependen todos ellos de la definición de estos dos conceptos. Por lo tanto, la lucha por el control del centro de trabajo es una lucha sobre la clasificación de las tareas y las normas de asignación, que refuerza, a su vez, estos dos conceptos fundamentales como elementos estructuradores de la vida en el centro de trabajo americano” (Ibíd.: 163). La “justicia sustantiva” se establece, por su parte, haciendo pivotar la “situación de trabajo” para el modelo artesanal en torno al “oficio”, la “cualificación” y el “consensualismo” (la negociación centrada en los problemas técnico-organizativos). Así, por ejemplo, “en los oficios de la construcción, los salarios van ligados a las cualificaciones de los trabajadores y no al trabajo que están realizando. La seguridad de empleo se controla limitando el acceso a estas cualificaciones. Se consigue una especie de democracia industrial por medio de la estrecha colaboración de los oficiales y los dirigentes sindicales con la dirección en la organización de la producción. Los oficios de la construcción constituyen, en teoría, una comunidad de iguales, capaces todos ellos de realizar una infinita variedad de tareas aplicando principios comunes dominados tras trabajar durante mucho tiempo con determinados materiales” (Ibíd.: 166-167).

³²⁵ Lo que, en sí mismo, debería bastarse para volverlas preferibles a la producción en serie a ojos de los trabajadores, pues “la producción en serie es menos atractiva en la fábrica. Incluso cuando el control de los centros de trabajo se basa en unas clasificaciones amplias de los puestos de trabajo y en una resolución de los conflictos basada en la sustancia, la producción en serie invita a una relación jerárquica y adversaria entre los trabajadores y la dirección y entre las diferentes unidades de una organización. La extrema división del trabajo de la producción en serie hace rutinario el trabajo y, por lo tanto, lo trivializa hasta tal punto que a menudo degrada a las personas que lo realizan. En cambio, la especialización flexible se basa en la colaboración. Y los frecuentes cambios del proceso de producción priman las cualificaciones artesanales. Así pues, aumenta la participación intelectual del obrero en el proceso de trabajo y reaviva su papel. Por otra parte, la producción artesanal depende de la solidari-

sino que, además, contienen e inducen también nuevas pautas de regulación micro-económicas susceptibles de acabar con la fractura entre lo-económico y lo-social característica de la industrialización capitalista:

la especialización flexible requiere una fusión de la competencia y la cooperación que no puede producirse en el modelo de transacciones de mercado. En este modelo, la economía está separada de la sociedad y las empresas son unidades competitivas independientes. En cambio, en un sistema de especialización flexible las empresas dependen de las cualificaciones, de los conocimientos técnicos, de la información sobre las oportunidades y de las definiciones de las normas de las demás. En este caso, la estructura se convierte en infraestructura, la competencia en cooperación y la economía en sociedad. (...) El problema de la microregulación en la especialización flexible consiste, en suma, en un doble dilema que tiene una única solución. La primera parte es la conciliación de la competencia y la cooperación y el segundo la regeneración de los recursos que necesita la colectividad, pero que no son producidos por las unidades de que está compuesta. La solución común es la fusión de la actividad productiva, en el sentido estricto, y la vida, entendida en un sentido más amplio, de la comunidad.³²⁶

Así, por ejemplo, según Piore y Sabel, la industria de la confección en Nueva York se apoya en lazos étnicos comunitarios: las bodas, bautizos, *bar mitzvahs*, funerales etc., propios de la comunidad judía constituyen otras tantas ocasiones para el encuentro entre trabajadores, sindicalistas, políticos locales, cargos y militantes de partidos y asociaciones que contribuyen poderosamente a “atemperar la competencia” y reforzar las cooperaciones. En la Tercera Italia política y religión compartidas, desempeñan el mismo papel que lo étnico para el caso precedente: en las áreas comunistas empresarios y trabajadores comparten pasados militantes en organizaciones de izquierdas; en las áreas rurales y las provincias venecianas son, por su parte, las estructuras ligadas a la Iglesia Católica y el Partido Demócrata las que jugarían el mismo papel³²⁷. De tal manera que instituciones formativas, políticas de ordenación urbana, políticas sindicales, cámaras de comercio, cooperativas de abastecimiento y distribución, etc., verán reforzados sus papeles atendiendo a desarrollo del conjunto de empresas, trabajadores y empresarios ligados al territorio, al partido, a la religión o a la etnia. En el caso de las empresas federadas son los lazos familiares entre los propietarios de unas y otras empresas los que refuerzan las posibilidades de cooperación. Para las empresas solares y las fábricas taller son las políticas paternalistas de la empresa madre las que se preocuparán en connivencia con las autoridades locales de proporcionar los servicios imprescindibles para la buena marcha del conjunto.

Para todos los casos considerados, el modelo de desarrollo económico de la especialización flexible sería preferible al modelo de la producción en serie porque promovería y genera-

dad y del sentido comunitario. Dadas estas condiciones de trabajo de la producción artesanal, existen argumentos para preferirla a la producción en serie, independientemente del lugar que se asigne a los sindicatos dentro del sistema” (Ibíd.: 397).

³²⁶ Ibíd. : 394.

³²⁷ Ibíd.: 381-382.

lizaría la fusión entre la actividad productiva y la vida, entre la economía -las empresas-, y la sociedad -los territorios, las comunidades-. Como señalan explícitamente los autores, para los trabajadores aplicados en estas realidades industriales postfordistas dónde, cómo y merced a qué se trabaja resultan situaciones sobredeterminadas por el lugar social ocupado en la comunidad -étnica, cultural, territorial, ideológica, religiosa o familiarmente conformada-:

Las mismas experiencias que enseñan a los individuos quiénes son les enseñan cuáles son las cualificaciones que deben adquirir, cómo deben colaborar y qué es lo que no han de hacer en su lucha por obtener el reconocimiento de la comunidad. En otras palabras, la especialización flexible funciona violando uno de los supuestos de la economía política clásica, a saber, que la economía está disociada de la sociedad.³²⁸

Trabajo y fuerza de trabajo resultarían de nuevo realidades estable y estrechamente vinculadas. Tal estabilidad e interdependencia reconquistada se coloca en condiciones de resolver históricamente la “observación indiscutible” de toda sociología industrial y/o del trabajo: “en toda sociedad conocida en la que la división del trabajo no sea el resultado de la costumbre, los trabajadores que realizan tareas relacionadas entre sí intentan hacerse con el control del centro de trabajo. Esta lucha por la autonomía afecta a todos los aspectos de la actividad productiva”³²⁹. Lucha por la autonomía *en el trabajo* definitivamente resuelta en la especialización flexible por la emergencia de un desarrollo industrial organizado bajo el modelo de una “república de productores-artesanos” o, su equivalente político, la “democracia de pequeños terratenientes”, frente a la “monarquía monopolista propietaria” característica de la producción fordista.

Desde este punto de vista, los rasgos que caracterizaban las figuras obreras de la Sociología del Trabajo marxista resultan, desde el modelo de la “especialización flexible”, extendidos hasta la conformación de dos tipos ideales de sistemas de unidades productivas definidos organizativa y territorialmente. La gran empresa taylorista contiene tanto al “obrero-masa” como a los operarios “marginados-detectores-trivializados” característicos de los talleres donde reina la división del trabajo; el distrito industrial marshalliano, contiene a su vez tanto al “artesano” de la primera industrialización como a los obreros “productores-tecnólogos-administradores” producto de la integración totalizadora de las tareas. La *autonomía* necesaria del individuo-operario en los nuevos talleres “modernizados” se prolonga así en la *cooperación* obligada de los nuevos sistemas de unidades de producción “modernizadas”. La revancha del valor de uso de los productos y su corolario natural, la revalorización del valor de uso de la fuerza de trabajo, garantizarían la posibilidad de una sinergia positiva entre los principios universales de “cooperación” y “competencia”. Esta última aparecería ahora estrecha-

³²⁸ *Ibíd.*: 394.

³²⁹ *Ibíd.*: 160-61.

mente imbricada con la “emulación industrial” de tal manera que los fines de la competencia integrarían simultáneamente producto y beneficio, calidades y cantidades.

Es en este sentido en el que la obra de Proudhon es explícitamente reivindicada por Piorre y Sabel. “Competencia” y “cooperación” lejos de constituir dos procesos antagónicos se presentarían en los distritos industriales como un único momento frente al monopolio característico de la producción en serie:

este tipo alternativo de producción [producción artesanal] también tuvo sus exponentes visionarios, que propagaron de una u otra forma la idea de una república de artesanos independientes ligados por la dependencia mutua de sus cualificaciones. Una figura representativa es Pierre-Joseph Proudhon, el filósofo francés partidario de llevar a cabo una revolución social mutualista que trascendiera el individualismo pero que no llevara, sin embargo, al colectivismo estatal. (...) Para Marx e incluso para los mutualistas posteriores, las afirmaciones de Proudhon de que la competencia y la asociación productiva eran complementarias y de que la maquinaria podía ampliar las cualificaciones del hombre, eran claramente falsas. Hoy estas ideas llaman la atención sobre el funcionamiento interior de los distritos industriales prósperos.³³⁰

Efectivamente, para Marx era necesario diferenciar el proceso técnico de la función social en la que este se inscribía. La emulación industrial refiere únicamente al producto, enmarcándose así en el proceso técnico de trabajo. La competencia, por su parte, resulta indisoluble de la emulación comercial orientada a la ganancia (y no al producto), circunstancia que comprende a la anterior señalando los significados y funciones sociales de los procesos técnicos en una sociedad mercantil. Al colocar el mínimo denominador común entre la competencia y la cooperación en una “emulación industrial orientada a la ganancia” Proudhon estaría únicamente traduciendo, abstractamente, el hecho de la naturaleza necesariamente social de fines aparentemente particulares. En este sentido, las comunidades-obreras simultáneamente en competencia y cooperación recíprocas resultan el estricto equivalente de los individuos productores independientes de la Economía Política clásica, también “enfrentados” inmediatamente y, no obstante, simultáneamente “cooperantes” entre sí de forma mediata. Para Marx competencia y monopolio aparecen como dos procesos profundamente imbricados: de la misma manera que la posibilidad de exacerbación de la competencia en un sector invita a los principales competidores a restringirla por medio de asociaciones parciales, el proteccionismo en una nación constituye un medio para el desarrollo de la industrialización nacional y la consolidación de la libre competencia en el interior del país, esto es, de una futura exacerbación de la competencia a escala internacional: “el monopolio no puede mantenerse más que librando continuamente la lucha de la competencia”³³¹.

³³⁰ *Ibíd.*: 44, 45.

³³¹ Marx, 1987 [1847]: 102.

3.1.3. ¿Qué postfordismos?

Si en el horizonte tanto de las nuevas pautas de racionalización industrial como del emergente modelo alternativo de industrialización (“especialización flexible”) se nos ha colocado invariablemente la recualificación posible de todos los trabajadores, hemos tenido ocasión de constatar, a lo largo de los desarrollos operados hasta aquí, la significativa ausencia de datos acerca de lo que Freyssenet nombraba, diez años antes, como las cualificaciones “oficiales” de los trabajadores [2.3.2.]: sabiéndolo todo acerca de los contenidos “concretos” adscritos a sus nuevas funciones productivas poco se nos dice en todo lo relativo a las formaciones por ellos cursadas, a los procedimientos formales de aprendizaje, a las modalidades de imbricación y movilización de éstas con las de sus usos productivos en los talleres y a su traducción en términos salariales. Por lo tanto, si bien el resultado adscrito a las transformaciones que han venido sacudiendo la producción de bienes y servicios, a saber, un nuevo tipo de trabajadores más “cualificados”, revalorizados social y económicamente hablando, resulta sociológicamente discutible, ¿lo son en igual medida las transformaciones mismas de las que se ha intentado deducir éste? ¿Resultaría, pues, erróneo hablar de la imposición progresiva de un nuevo “modelo”, postfordista, de gestión empresarial de las actividades laborales en las empresas?

Tal es la hipótesis defendida por Marcelle Stroobants. Para esta autora existe una mutación en las ideas, en las maneras de ver y concebir el sistema productivo, una mutación que pertenece al registro de las “representaciones” que los agentes se hacen del mismo y de sus transformaciones. El “postfordismo” remitiría a estas nuevas representaciones sociales ligadas a la producción. No obstante, éstas, que podrían, en tanto que tales, resultar “oportunas” y “eficaces” o no, desde el punto de vista de las estrategias e intereses de los actores, ¿no habrían venido siendo demasiado rápidamente asumidas y traducidas a otro nivel, al nivel del análisis y la explicación de los procesos reales, como también “válidas” y “pertinentes”?³³². Válidas y pertinentes por tanto, no sólo para *actuar* en el mundo productivo y laboral, sino también para *comprender* y *explicar* los cambios acaecidos en él. Mercados (diferenciación cualitativa de la demanda), tecnologías (de la información) y fórmulas organizacionales (participativas) habrían mutado simultáneamente, componiendo un nuevo escenario productivo en el cual volverían a proliferar los operadores autónomos y polivalentes, cualificados. Este nuevo modelo postfordista, que apuesta por una pretendida superación fáctica del taylorismo y el fordismo, es el que, para el ámbito de la explicación y comprensión generales de los procesos en marcha, resultaría bastante dudoso, pues “una cosa es deducir regularidades coherentes, y

³³² Cf. Stroobants 2005 [1994]: 174.

otra es inferir implicaciones sistemáticas en cuanto a las relaciones de poder, de saber y de valor reconocido en las competencias de la mano de obra”³³³. Implicaciones sistemáticas que aquí, como hemos visto, se inferirán.

Tanto los estudios ligados a las nuevas pautas de racionalización industrial como los modelos interpretativos apoyados en la hipótesis de la especialización flexible han consolidado, al menos durante la década de 1980, un cierto consenso sobre lo que, entonces, era considerado como “lo nuevo”. Consenso que en Europa ha venido fundamentalmente de la mano de los autores adscritos a la escuela de la regulación, como hemos tenido ya ocasión de comprobar indirectamente a través de Coriat³³⁴. De acuerdo con esta concepción, desde el período de entreguerras hasta mediados de los años setenta los países capitalistas avanzados habrían asistido a la preponderancia del “fordismo”, es decir, a la producción de bienes estandarizados en grandes fábricas incluidas a su vez en grandes conglomerados industriales, verticalmente integrados, que suministraban productos estandarizados para su consumo masivo. Hacia finales del período el sistema habría comenzado a agotar su potencial: los mercados de masa habrían comenzado a desintegrarse por el cansancio de los consumidores con los productos estandarizados, por la resistencia de los trabajadores, por la aparición de varios impedimentos técnicos en la producción, como los planteados por el equilibrado de las cadenas (escaseces y cuellos de botella) y por las incertidumbres alimentadas por la recesión económica. Entre tanto habría hecho su aparición un nuevo modelo “postfordista” caracterizado tanto por el desarrollo de nuevas formas de organización del trabajo (grupos semi-autónomos, círculos de calidad, etc.) que generalizan la cooperación y la intelectualización entre los trabajadores en las otrora grades empresas fordistas, como por el resurgimiento de la producción en pequeñas series en empresas pequeñas, especializadas y cooperantes entre sí, flexibles en cuanto a su organización del trabajo y los productos y con tendencia a la concentración espacial y territorial en distritos industriales. En la generalización de dicho modelo la microelectrónica y las tecnologías de la información estarían desempeñado un papel capital.

Así, frente a un pasado “fordista” caracterizado por la rigidez, la producción en serie, la maquinaria especializada, los productos estandarizados, el *just in case* y los grandes *stocks*, el taylorismo y la descualificación de los trabajadores, la integración vertical y las empresas globales, etc., el futuro impondría un nuevo modo de producción, postfordista, que presentaría como rasgos propios los exactamente opuestos al anterior: flexibilidad, elasticidad y adaptabilidad, producción en pequeñas cantidades, maquinaria polivalente, productos diferenciados, *just in time* y reducción de *stocks*, post-taylorismo y recualificación de los trabajadores, desin-

³³³ *Ibíd.*: 175.

³³⁴ Coriat, 1983. Pero también puede comprobarse en Aglietta, 1979 [1976]; Boyer, 1989 y Lipietz, 1979.

tegración vertical y distritos industriales, etc.

Con el “fordismo” interpelado aquí ¿no ocurre algo parecido a lo que constatábamos para el “taylorismo-fordismo” de la Sociología del Trabajo tradicional? Como plantean Andrew Sayer y Richard Walker, en estos planteamientos dicho término remite alternativamente, según las circunstancias, bien a un determinado proceso de trabajo caracterizado “por la producción en masa de cadenas móviles”; o, también, a un grupo de sectores productivos “de gran volumen” y que desempeñarían un supuesto efecto motor sobre el conjunto de la producción; o, en otros momentos, a una supuesta “forma hegemónica de organización industrial” caracterizada por una integración oligopolística (sectorial) y vertical; o, por último, a un “modo de regulación” económico en el que “el consumo en gran escala absorbe el *output* de la producción en masa gracias a los salarios que reciben los trabajadores centrales” de las industrias fordistas³³⁵. Esta polisemia, característica del empleo del término por parte de los autores “postfordistas”, permite confundir una determinada configuración del proceso de trabajo (cuyos principios técnicos -fluidez-, por otra parte, distaban ya mucho por entonces de los propios a la OCT -adición-), con la racionalización “capitalista” de la producción a secas. En otras palabras, partiendo de ella se puede hacer como si pudiéramos caracterizar cada época por un arquetipo sectorial: la cadena del automóvil para el pasado, el flujo petroquímico para el futuro³³⁶. De tal manera que la afirmación de que el capitalismo está en crisis podría no traducirse en otra cosa que en el siguiente silogismo: a) “el capitalismo de la postguerra puede ser caracterizado como fordista”; b) “el fordismo está actualmente en crisis”; en consecuencia, c) “el capitalismo está en crisis”. Ahora bien, como señalan Sayer y Walker, incluso si aceptamos A y C, “de ello no se desprende necesariamente que el fordismo sea la causa de la crisis capitalista”³³⁷.

Por lo tanto, volveremos sobre nuestros pasos, trayendo de nuevo a colación los resultados previos de nuestra crítica del “taylorismo” conceptualizado por la Sociología del Trabajo con objeto de cuestionar la parte presumiblemente desempeñada por el “fordismo” en dicha crisis.

¿Mecanizaba la máquina al trabajador?

El mismo esquema con el que humanistas y marxistas habían operado a la hora de componer su trayectoria descualificante ¿no es el que aquí está operando a la hora de intentar contrapo-

³³⁵ Sayer y Walker, 1994 [1992]: 275.

³³⁶ Cf. Stroobants, 2005 [1994]. Y, sin embargo, esa configuración hoy considerada “ejemplar” del proceso de trabajo, la caracterizada por la fluidez, no ha esperado a las imposiciones económicas actuales (las diversificaciones de las demandas), ni a la disponibilidad de las nuevas tecnologías de la información para funcionar, tal y como señalamos, siguiendo los trabajos de Vatin, en el capítulo anterior.

³³⁷ *Ibíd.*: 279.

ner un pasado, pretendidamente sobrepasado, con un presente y un futuro radicalmente contrapuestos a aquel? Curiosamente, división del trabajo y cooperación en el trabajo jamás han resultado, en la práctica, dos principios antagónicos; al contrario, tanto más se dividía técnicamente el trabajo, tanto más necesario iba a resultar considerar y elaborar el problema de la cooperación de los trabajadores en su trabajo por parte de la dirección. La cuestión de la “participación”, entendida en su sentido más general, ya era la cuestión de Taylor.

Como ya hemos señalado [2.1.2.], más allá de la dimensión técnica de los métodos que trataba de poner en práctica (OCT), Taylor se apoyaba implícitamente en una determinada concepción de las contradicciones propias a la relación salarial moderna. El punto de arranque de su reflexión original eran las dificultades de los procedimientos de administración, entonces vigentes, para conseguir captar de manera regular, y a un determinado nivel de intensidad, la “iniciativa” del trabajador. Podemos criticar la estrechez de los principios tecnológicos taylorianos (la concepción aditiva de la producción) o las mecánicas analíticas y burocráticas características de la OCT pero, desde un punto de vista propiamente sociológico, el diagnóstico de Taylor (la centralidad de la acentuación de la separación del trabajador de su trabajo) no parece haber perdido un ápice de actualidad. Esta paradoja explica la ambigüedad de todo el debate sobre el taylorismo que atraviesa a la Sociología del Trabajo desde su origen. En cuanto se evidencia una “nueva forma” de organización del trabajo, presentada como una “superación” del taylorismo (“post-taylorismo”), surgirán una infinidad de interpelaciones polémicas tratando de demostrar que se trata de un nuevo instrumento para alcanzar por otras vías el objetivo de Taylor (“neo-taylorismo”). El problema ¿no estriba en leer a Taylor por sus supuestos objetivos y no por sus métodos, reinterpretando aquellos a partir de los resultados generados por la aplicación de la OCT sobre los trabajos concretos y los trabajadores particulares a la luz de la situación de trabajo adscrita al arquetipo ideal del trabajo artesanal? Sin embargo, los objetivos pensados por Taylor, esto es, el buen funcionamiento de una organización productiva y la focalización de las fuerzas individuales en una acción colectiva, podrían acabar resultando ser comunes a todos los pensamientos organizacionales.

De esta forma, suscribiéndose al proyecto de una interpelación infinita del taylorismo, la Sociología del Trabajo podría haber venido interpretando un curioso dueto con los discursos *manageriales*. Desde la clásica crítica humanista de Friedmann, el taylorismo le ha servido a la Sociología del Trabajo como catalizador de todas las transformaciones observadas en la industria moderna, en tanto símbolo de una organización inhumana del trabajo o, en su formulación marxista, de una alienación capitalista de los trabajadores. Pero, desde los últimos veinticinco años, el discurso managerial tampoco se ha quedado corto al respecto. Promoviendo nuevas formas de organización del trabajo y presentándolas, una y otra vez, preci-

samente, como alternativas a la OCT, la expresión misma de “taylorismo”, antaño considerada como sinónima de racionalidad organizacional, se convierte durante la década de 1970 en el símbolo de un pasado que hay que rechazar a cualquier precio. Los sociólogos se han visto impelidos así desde entonces a reconocer una cierta autenticidad a la voluntad patronal de dar definitivamente la espalda al taylorismo sin, no obstante, poder considerarse nunca plenamente satisfechos con las nuevas soluciones propuestas³³⁸.

Así, por ejemplo, se han podido tachar de “neo-paternalistas” a algunas de estas nuevas formas de organización del trabajo en el sentido en que, como en el paternalismo del siglo XIX, los *managers* se darían aquí como objetivo la gestión de los seres humanos en todas las dimensiones de su personalidad³³⁹. Para otros, este sería un tipo de “disciplina democrática” que rompería con la tradición disciplinaria autoritaria y jerárquica de las industrias tayloristas y fordistas, pero “disciplina” al fin y al cabo³⁴⁰. Ésta consistiría en el desarrollo de dispositivos de comunicación que perseguirían una adhesión “forzada” a los objetivos de la organización, lo cual llevará a algunos autores a hablar de un “consentimiento paradójico” o de una “participación forzada”³⁴¹. El debate, planteado en estos términos, sin embargo, presenta difícil solución: si bien es cierto que el dispositivo más potente de sumisión sería aquel que consiguiera una completa interiorización de las obligaciones, tal y como puede suceder en determinadas “sectas”, ¿no es igualmente cierto que toda socialización corresponde en cierto grado a una interiorización de la obligación social? Y viceversa, toda interiorización normativa ¿no supone una reelaboración de la norma por parte del actor concernido por ella? Pues “ninguna tarea puede ser cumplida por un trabajador que disfrutase de una delegación incondicional, ni tampoco por un simple conjunto de prescripciones. Todo trabajo supone a la vez la autonomía del trabajador y su subordinación a las normas o, incluso, a las órdenes. Un individuo, (...) no puede ser empleado por los otros *más que si se emplea a sí mismo*”³⁴².

A la luz de lo cual sería posible reconsiderar el pronóstico de partida que tratan de interpelar críticamente los análisis precedentes, el que nos habría llevado de un modo de organización jerárquico a un modo más ligero, fundado sobre el principio de una participación generalizada. Es posible que toda organización productiva haya perseguido siempre obtener la “participación” de su personal en los objetivos colectivos que les asigna. En ellas no se trata-

³³⁸ Evidentemente: ninguna organización del trabajo puede resolver el sistema de contradicciones propio a una estructura colectiva y jerarquizada del trabajo social. El objetivo de la Sociología del Trabajo no puede ser el de diseñar la forma ideal de organización productiva, sino el de mostrar cómo esas contradicciones fundamentales se desarrollan, una y otra vez, en nuevas formas y bajo diferentes términos.

³³⁹ Cf. Le Goff, 1997; Coutrot, 1998.

³⁴⁰ Cf. Gaudemar, 1981 [1979].

³⁴¹ Cf. Borzeix y Linhart, 1988; Durand y Sebag-Durand, 1996; Courpasson, 2000.

³⁴² Rolle, 1988: 117-118.

ría entonces de impedir a la gente el realizar aquello que considere no conveniente o no deseable sino de garantizar que aquello que hacen sea juzgado por ellos mismos como lo deseable y conveniente. La pura disciplina impuesta desde el exterior habría revelado entonces, muy rápidamente, sus límites intrínsecos (como había testimoniado desde muy antiguo, históricamente hablando, la débil productividad del trabajo forzado). Siempre habría resultado indispensable el apoyarse en mayor o menor grado en la subjetividad de las personas y, por tanto, bajo unas u otras modalidades, hacerles participar en los objetivos colectivos. En palabras de Pierre Saunier, en las prácticas laborales, como en las prácticas deportivas o artísticas, toda improvisación, toda originalidad, se sostiene necesariamente a partir de la incorporación de, y la socialización previa en, determinados automatismos:

no hay por un lado actividades improvisadas que le deban todo a la inspiración del momento y por el otro lado actividades íntegramente programadas y automatizadas. (...) los gestos que ejecutan los deportistas son tanto pensados como ejecutados, tanto repetidos como improvisados, y esto permite captar hasta qué punto el modo de pensamiento binario (...) -o bien la improvisación del artista, la creación del artesano, o bien los gestos del obrero robotizado- es incapaz de dar cuenta de las prácticas efectivas.³⁴³

Dado que no hay norma, maquinización ni automatismo que pueda operar sin su reinterpretación y reelaboración activa por parte de las personas por ellas concernidas, considerando el conflicto esencial que atraviesa la producción como el que enfrentaría la objetividad formalista del “control” de la administración y sus máquinas e instrumentos de planificación (ámbito de la “decisión”) contra la subjetividad antagonista de la “autonomía” de los operarios y su *performances* (ámbito de la “ejecución”), siempre podremos, bien leer la segunda como sobredeterminada por la primera -operación característica de la década de 1970-, bien, al revés, entender la primera como sobrepasada por la segunda -operación característica de la década de 1980-.

Tal y como ya señalé [2.1.1.] en la década de 1920 surgía en Chicago la Escuela de Relaciones Humanas a partir de los experimentos desarrollados en la *Western Electric Company*. En esa empresa, se constató la estrecha relación entre la productividad del trabajo y las normas informales de los grupos de trabajadores: los grupos hacían inefectivos los incentivos de la administración (prima salarial por rendimiento individual y/o colectivo), imponiendo a sus miembros una norma relativa al rendimiento “merecido” por la empresa. El equipo de investigadores concluía que, en la práctica, el rendimiento efectivo dependía de la organización informal de los trabajadores... ¡en un contexto productivo completamente taylorizado! Las mismas constataciones acerca de la cooperación efectiva de los supuestos “obreros-máquina” serán desplegadas desde finales de la década de los setenta por varios analistas marxistas

³⁴³ Saunier, 2005 [1993]: 146.

[2.3.2.]: también ellos descubrirán “cooperaciones”, “sabotajes”, “absentismos”, etc., comportamientos no prescritos en las cadenas... salvo que los considerarán más un “residuo” no deseado por la administración, que un dato estructural relativo al funcionamiento organizacional de los procesos productivos fragmentados.

En la misma línea, la década de 1980 será prolija en argumentos relativos a cómo la creatividad obrera pondrá en cuestión la eficacia de las reglas formales pero sin discutir necesariamente la finalidad dominadora que había sido atribuida precedentemente a dichas reglas. Así, junto al más conocido análisis de Michael Burawoy³⁴⁴ (apaños, chapuzas, cooperaciones y entendimientos no sólo no son reprimidos por la administración taylorista, sino que, incluso, van a ser *consentidos* y *alentados* por ésta), para Bryn Jones, Tony Manwaring y Stephen Wood³⁴⁵, y contra los seguidores de Braverman, las cualificaciones tácitas (*tacit skills*)³⁴⁶ representarían una dimensión irreductible de la cualificación que invalidaría la hipótesis de una descualificación tendencial, masiva e ineluctable. Si el papel activo de los trabajadores en la producción resiste a las prácticas tayloristas, escapa a los observadores y continúa siendo no reconocido oficialmente, sería porque refiere a cualidades imperceptibles, es decir, inconscientes, incluso para los principales interesados, los trabajadores. Por lo tanto, esa capacidad de invención de la mano de obra (oculta tras la caricatura del trabajador-máquina ignorante) se expresa y define en relación con las normas: *es*, de alguna manera, *la infracción que designa la regla*, la que permite caracterizar la relación de trabajo pertinente³⁴⁷. La trasgresión de las normas se revela como abiertamente cooperativa en tanto que completa o reemplaza las consignas por astucias, trucos, chapuzas y otras habilidades, elaboradas y comunicadas clandestinamente: “todas estas manifestaciones cotidianas de creatividad, tan familiares como ambivalentes, vienen a conformar una corriente, una toma de conciencia, un redescubrimiento de la realidad, una rehabilitación del trabajador manual. La tesis de la confiscación de saberes-hacer no resulta incompatible con este resurgir del saber empírico acumulado por los tra-

³⁴⁴ Cf. Burawoy, 1989 [1979].

³⁴⁵ Cf. Jones, 1982; Jones y Wood, 1984; Jones, 1989; Manwaring y Wood, 1985; Wood, 1982; Wood, 1986 y Wood, 1989.

³⁴⁶ Es a Michael Polanyi (1958) al que se debe la paternidad del concepto de *tacit skill*. Comprender una situación consiste en sumergirse en ella completamente. Dominar perfectamente un instrumento, un útil o un elemento, consiste en asimilarlo para hacer cuerpo con él. Para Polanyi las “reglas del oficio” pueden servir de guías, como preceptos, a condición de ser integradas en el conocimiento práctico, pero estas reglas no determinan ni la adquisición ni el dominio del saber-hacer. El aprendiz sólo puede captar por la observación las reglas seguidas por el maestro, comprendidas aquellas de las cuales el maestro no tiene un conocimiento explícito. Así, para Polanyi las reglas del oficio son reglas ocultas que no pueden ser lógicamente especificadas, a la manera de prescripciones. Se trata aquí de: “una acción realizada eficazmente mediante el respeto de un conjunto de reglas que no son conocidas por la persona que las sigue” (Polanyi, 1958: 49).

³⁴⁷ Como puede verse en el volumen de la revista *Culture Technique* especialmente dedicado a las manifestaciones de los conocimientos en el taller (Denieuil, 1982; Belleville, 1982; Dubois, 1982). Así, por ejemplo, para Danièle Linhart, la *perruque* [chapuza, apaño] (Cf. De Certeau, 1990 [1980]), no es más que una forma entre otras -el absentismo, el frenado, el sabotaje- de trasgresión contestataria contra la norma impuesta por la direc-

bajadores”³⁴⁸. En otras palabras, la guerra descrita por Braverman o Freyssenet entre trabajadores y empresarios en pos del control de las actividades persiste, si bien su resultado lejos de concluir en un proletario maquinizado lo hace en un *productor resistente*. Así, los planteamientos ligados a la revalorización de los *tacit skills* obreros pueden ser considerados como explotando, en cierta medida, empíricamente, la visión del “vaso medio lleno” ya proyectada por el *operaismo* italiano en los sesenta a partir de los principios ontológicos por ellos adscritos desde un punto de vista filosófico a la clase obrera [2.3.3.].

Ahora bien, si desde aquí el trabajador ha dejado de ser definido por una ausencia de saber, ¿hemos conseguido aprehender aquello que estructura su conocimiento original (sus competencias) y le concede, socialmente hablando, un valor (una cualificación)? Tal y como desarrollaremos en el siguiente sub-apartado, la comprensión del taylorismo como una forma de control disciplinaria cuyos efectos sociales son esencialmente registrados en relación con las relaciones inmediatas entre productores y gestores en los procesos de trabajo concretos, representa una dificultad de primer orden para dicha aprehensión. El taylorismo, sin embargo, consistía en una tentativa deliberada para disociar el ejercicio del trabajo y su aprendizaje y por alejar tanto de los trabajadores como de las empresas la formación de los nuevos trabajadores³⁴⁹. Frente al alto poder de negociación con que contaban los obreros de oficio (que habían aprendido a realizar su trabajo por medio de un lento aprendizaje semiartesanal) Taylor organizó los talleres de tal forma que la producción de ciertas mercancías que hasta entonces sólo podían realizar estos obreros escasos, pudieran llevarse a cabo mediante una población inmigrante con escasos conocimientos, pero con las competencias suficientes como para activar procesos productivos mucho más simples (desde la perspectiva de la preparación necesaria para llevar a cabo las actividades productivas) que los activados por los antiguos obreros de oficio. No se trataba, por lo tanto, tanto de vaciar de todo contenido cooperativo, intelectual y social a la actividad laboral de los trabajadores, como de transformar las condiciones

ción patronal (Cf. Linhart, 1982b).

³⁴⁸ Stroobants, 1993: 36.

³⁴⁹ El sistema de competencia empresarial que rige en el modo de producción capitalista obliga a los empresarios a buscar formas de ahorro en todos los factores productivos, entre ellos la fuerza de trabajo. Es por ello que a principios del siglo XX resultaba tentador la simplificación de las actividades que se desarrollan dentro de la empresa y la consiguiente disociación entre la experiencia en el trabajo y la preparación para el trabajo: “Así la industria podrá evolucionar más libremente, cambiar fácilmente sus técnicas de trabajo, incrementar la escala de sus fabricaciones, sin temer una penuria de mano de obra cualificada y contratar, en última instancia, al conjunto de la población activa (...). Así el ritmo de desarrollo de la empresa se emancipa un poco más todavía de los ciclos y períodos de sus asalariados. (...) toda tentativa de reducir esta separación a una impotencia o una descualificación suplementarias de los asalariados conduce a paradojas. Se acusa al taylorismo de disminuir los conocimientos de los trabajadores, mientras que los formaliza para extenderlos. [El taylorismo se transforma en un] procedimiento de reagrupación de funciones y de trabajadores en equipos integrados, cuando se trata de sacar partido de las capacidades de razonamiento y de organización que han adquirido los asalariados de hoy. El taylorismo no persigue en principio ni la escisión entre la concepción del trabajo y su realización, ni el debilitamiento de los saberes propios a los obreros, ni su sumisión a la jerarquía de la empresa. Es un conjunto de procedimien-

sociales de producción de éstos y, con ellas, de metamorfosear la naturaleza de dichos contenidos, es decir, de romper la estrecha relación persistente a lo largo del siglo XIX entre la preparación/capacitación para el trabajo y la experiencia en el trabajo, aumentando así la flexibilidad en la gestión de la fuerza de trabajo empleada, pero, también, ampliando los espacios sociales susceptibles de ser movilizados laboralmente en dirección a la industria y, con ello, disolviendo las jerarquías y estatutos sociales propios de las sociedades tradicionales. Al romper con el monopolio de los sindicatos de oficio abrió el mercado de trabajo de los empleos industriales a trabajadores que antes se veían excluidos de éste.

El diagnóstico de Taylor contenía una preocupación esencial por las condiciones sociales de producción, formación, reclutamiento y movilización productiva de los trabajadores, aunque la tecnicidad por él ofertada operase exclusivamente al respecto desde el interior de las empresas³⁵⁰. Todas estas preocupaciones, ya inscritas, como acabo de recordar, en los *porqués* de la OCT para Taylor, no van a esperar a finales de siglo para desarrollarse. En este sentido, una reflexión en paralelo a la operada con el taylorismo-fordismo interpelado por los postfordistas podría hacerse al respecto de la “novedad” adscrita a los rasgos característicos de la “especialización flexible” como pretendida alternativa a la “producción en serie”. Las estructuras empresariales fordistas: ¿no se ocupaban también de conseguir la cooperación de los trabajadores y de coordinar su actividad laboral *con otros aspectos de su vida*? La producción en masa, como señalan acertadamente Amin y Robins, no significa necesariamente la supremacía de la división técnica sobre la división social del trabajo, y tampoco la producción flexible o especializada significa necesariamente la preeminencia de la división social del trabajo o su contención dentro de fronteras locales: “las dos divisiones del trabajo coexisten, en lugar de sustituir la una a la otra”³⁵¹.

tos que colaboran para separar más todavía la operación de trabajo y el trabajador” (Rolle, 1988: 112-113).

³⁵⁰ En el mismo sentido operaban los trabajos de Max Weber, editados en España bajo el título *Sociología del Trabajo industrial*, escritos ya en los años 1908 y 1909, en la misma época en la que Taylor empezaba a divulgar sus propios hallazgos. Para el abordaje sociológico de las cuestiones relativas al “progreso” y/o el “freno” del desarrollo industrial alemán, Weber planteaba como necesaria la consideración en paralelo de dos órdenes de cuestiones. Por una parte, la determinación de los efectos que la gran fábrica tenía sobre el “estilo de vida” extraprofesional de sus obreros. Pero, por otra parte, Weber señalaba también la importancia de contemplar el hecho de la dependencia de la gran industria “de las características dadas de los obreros producidas por sus condiciones de vida, sus tradiciones y proveniencia social, cultural y étnica” (Weber, 1994 [1924]: 27). Tal y como señala Andrés Bilbao, este abordaje expresa una tensión entre dos sistemas: en uno aparecen “las condiciones de vida” del trabajador y, en otro, las determinaciones que “estas condiciones de vida” imponen al proceso de la gran industria (Cf. Bilbao, 1999: 20). Si situamos el problema de la organización del proceso de trabajo exclusivamente en el interior de la fábrica, esta tensión desaparecería, aún cuando sus efectos fueran reales: “por esta razón, para Weber, habría que situar el proceso de organización de la producción en el contexto de las relaciones sociales” (Ibíd.). Las características culturales, el sistema educativo, el mecanismo de organización social de las relaciones de trabajo, el sistema escolar, etc. serían elementos que determinarían el sentido de esta relación.

³⁵¹ Amin y Robins, 1991: 208.

¿Cualifica su actividad al trabajador?

En definitiva, el objetivo del taylorismo es posible que nunca consistiese en la destrucción de todo saber-hacer obrero: *siempre se habrían movlizado conocimientos y actitudes no codificados, no formalizados, no reconocidos en la producción*. Ahora bien, ¿de dónde vienen actualmente esas competencias?; ¿basta con su movilización efectiva para que éstas se vean valorizadas en términos de cualificaciones y salarios, es decir, para poder hablar del trabajador “postfordista” como un nuevo trabajador “recualificado”?³⁵²

De hecho, (como vimos para los casos de Kern y Schumann, por un lado, y Coriat, por el otro) se produce a lo largo de la década de 1980 un contraste extraordinario entre la imagen del trabajo enriquecido, complejo, revalorizado, y la situación precaria del mercado de trabajo. No obstante, ni la elevación del nivel de instrucción de la población ni el paro masivo a lo largo de ese período intervienen *de entrada* en el paisaje de las innovaciones consideradas. Estas sólo son, todo lo más, reintroducidas más tarde, en tanto circunstancias externas aprovechables y/o corregibles, apoyándonos en el desarrollo de las primeras. Así, aparentemente, lo que esencialmente pediría ser mejorado sería la formación de buenas competencias que diera lugar a nuevas cualificaciones. Raros son pues los autores que se pronuncian sobre la manera en la que se adquieren y se preparan esas competencias. Tal y como plantea Marcel Stroobants, en *Savoir faire et competences au travail. Une sociologie de la fabrication des aptitudes* (1993), “*implícitamente, (...) dos ideas fuertes y asociadas emergen en la mayor parte de las propuestas, la de la ‘concordancia’ y la del ‘esquema de adquisición’*”³⁵³.

La primera de ellas supone, según esta autora, una homología entre un proceso de adquisición y su resultado, bajo el modelo “a saber tácito, aprendizaje informal” e inversamente, “a saber explícito, aprendizaje escolar”; en consecuencia, los “saberes sociales” deberían presentar un circuito específico. Precisamente, tal es el supuesto en el que se movían los planteamientos de Piore y Sabel: las organizaciones basadas en la producción en serie se servían de los sistemas de educación formales con vistas a hacerse con las cualificaciones que les eran necesarias, la simplicidad y el vaciado intelectual de los puestos permitía, aparentemente, dicha utilización³⁵⁴; los sistemas de especialización flexible, por el contrario, ya no pueden recurrir tan fácilmente a ellos. Los trabajadores deben tener unas cualificaciones tan generales

³⁵² He desarrollado algunas respuestas parciales a estos problemas desde el ángulo de los discursos sociológicos operantes en materia de formación permanente (Cf. García López, 2000 y García López, 2002).

³⁵³ Stroobants, 1993: 13.

³⁵⁴ Así, se supone que “el sistema de educación formal está bien adaptado para que los posibles trabajadores puedan comprender de una manera abstracta los productos y la producción; su falta de experiencia práctica en el puesto provoca errores que no son costosos cuando se reparten en grandes volúmenes de producción. (...). Dado que la formación que se necesita en estas circunstancias es tan especializada, la empresa no tiene por qué temer que los trabajadores adquieran los conocimientos a costa de ella y los utilicen en otras” (Piore y Sabel, 1990 [1984]: 391).

que pueden imaginar el producto y la producción juntos: “el aprendizaje teórico no enseña esta capacidad”³⁵⁵; es por ello que bien la comunidad, bien la familia, bien la formación profesional en alternancia serán los ámbitos supuestos como las fuentes exclusivas de los nuevos saberes obreros. Como se da por supuesto que el saber obrero surge en los márgenes de la norma, la hipótesis de que ese saber y la norma sean dos momentos o, mejor aún, dos productos de un mismo proceso no resulta considerada: “desde este punto de vista el descubrimiento de una correlación entre una formación escolar y una formación sobre la tarea suscita mayormente sorpresa”³⁵⁶. La segunda supone que, en términos de exigencias de formación, la correspondencia entre fines y medios se calca, de hecho, sobre las necesidades de la producción. Tal era la mecánica adoptada por Kern-Schumann y Coriat para dar cuanta de la plausibilidad de sus pronósticos recualificantes: las “nuevas formas de cualificación” detectadas en los sectores analizados se resumen en perfiles de competencias integradas o supuestas como más globales. Por ejemplo, la necesaria comunicación entre equipos sucesivos dentro de la producción remitiría a un “saber comunicar”, o a un “saber verbalizar”, considerado, por su parte, como derivado de una competencia *ad hoc*; o, también, para anticipar todas las averías posibles en la producción, una metodología general de “resolución de problemas” se supone como desarrollando esa aptitud global. Todo sucede como si “la diversidad de los saberes-hacer [pudiera ser] sobreentendida a partir de una misma lógica, por los mismos esquemas de razonamiento, esquemas transferibles a la carta”³⁵⁷.

Entre el *output* local, la *performance* o el acto de trabajo, y el *input* general, suerte de competencia universal, ¿el abismo que se abre no resulta inconmensurable? Ya se trate de reglas “tácitas”, de un acto razonado, de un esquema, de una estructura de base, de la aptitud para resolver problemas, de una capacidad para integrar saberes heterogéneos, todas estas denominaciones, ¿no designan una competencia subyacente que sería la responsable de la eficacia de las actuaciones del trabajador? Este tipo de tentativa se enfrentaría con una doble dificultad, plantea Stroobants: ¿cómo esa matriz general puede engendrar las manifestaciones particulares?, ¿cual es la relación particular en cada situación que nos permitiría diferenciar entre la competencia como constricción que pesa sobre el trabajador y la competencia como recurso movilizable por éste? Así, los procesos por los cuales se transmiten, se adquieren, se diferencian los saberes son, precisamente, aquello que más falta en estas aproximaciones, como si la experiencia de la situación de trabajo bastara para dar cuenta de ellos:

La focalización sobre el acto de trabajo o la *performance* profesional tiende claramente a abs-

³⁵⁵ *Ibíd.*

³⁵⁶ Stroobants, 1993: 13.

³⁵⁷ *Ibíd.*: 14.

traer la acción de su historia, o a ahogar a ésta en una confusa dimensión cultural, de tal manera que sus antecedentes no aparecen explicitados. El acento puesto sobre los aspectos informales de la situación de trabajo tiende también a privilegiar los circuitos informales del aprendizaje en el tajo. Podríamos también suponer que este nuevo retrato del trabajador como experto pudiera ser referido al sistema educativo. ¿Cómo sorprenderse de que los trabajadores se muestren hoy más sabios que ayer si su nivel de instrucción no ha dejado de aumentar? No obstante, la formación profesional no es generalmente evocada más que para ser criticada por sus insuficiencias o rectificada a la medida de las necesidades de las empresas (...). La hipótesis de que las competencias movilizadas pudieran estar ya organizadas por la experiencia anterior, comprendida la escolar, es muy raramente tenida en cuenta. (...) Como la formación escolar precede a la inserción profesional, como ella es, por definición, ‘de base’, no parece estar en condiciones de jugar un papel de forma permanente. De hecho, la experiencia común del mercado de trabajo y los criterios de contratación confirman esta representación de la formación como trampolín. Después de todo ‘*es trabajando como uno se convierte en...*’.³⁵⁸

La formación, desde este punto de vista, sería tanto más “verdadera” cuanto más próxima se encontrase de la experiencia directa del puesto de trabajo. Formación, *por ello*, sistemáticamente recortada por los empresarios mediante la fragmentación de los puestos y la rutinización de las tareas. Efectivamente, tal y como ya vimos, según los sociólogos del trabajo marxistas (Braverman, Freyssenet, Coriat), el único valor “verdadero” de la cualificación del trabajador, el único instrumentalizable en el campo de batalla de la producción, era aquel necesario para, y resultante de, su desempeño productivo efectivo. Con la culminación del proceso de vampirización en los procesos de trabajo taylorizados y mecanizados del *stock* finito de conocimientos propios a la clase obrera pre-fordista, va a ser también la representación del “verdadero” conocimiento productivo la invertida en las empresas modernas. El conocimiento que “aparece” y “parece” entonces como relevante o esencial en ellas ya no es el tradicional, el “auténtico”, el “manual”, el relativo a una “producción original”, el conocimiento “proletario”, sino el conocimiento “falso”, “intelectual”, “burgués”, relativo al constreñimiento de las prácticas laborales obreras y reconvertido mediante su rediseño en repeticiones mecánicas de gestos reflejos y uniformes. Lo corporal, lo práctico, lo sensorial, lo concreto, lo cooperativo, atributos todos ellos ligados a las prácticas laborales autónomas del artesano, se encontrarían denigrados por la representación empresarial y burguesa de la producción capitalista moderna, confinados a la clandestinidad dentro de los procesos de trabajo de las industrias de serie, semi-continuas. Esta concepción permitía mantener la ilusión de un saber productivo patrimonio natural de los trabajadores del cual el capitalismo y sus empresas extraían los suyos, extorsión que convertía al capitalismo en un mero parásito social adherido a un cuerpo ajeno. Así, dicho modo de producción era supuesto como no produciendo nada, alimentándose tan sólo de lo producido por otras sociedades y modos de producción preexistentes o coetáneos suyos. Con ello se negaba implícitamente la capacidad del desarrollo endógeno capitalista de nuevas habilidades y saberes profesionales. Más aún, se minimizaba la relevancia del análisis de los

³⁵⁸ *Ibíd.*: 81, 82, 83.

tiempos y procesos específicamente ligados, en las sociedades contemporáneas, a la adquisición y utilización productivas de las capacidades laborales, los tiempos y espacios “formativos”:

la concepción patrimonial del saber obrero conduce a negar que las empresas [y más generalmente, la sociedad capitalista misma] puedan desarrollar las competencias profesionales de aquellos o aquellas que ellas mismas emplean. (...) La representación patrimonial del saber obrero encierra otra trampa: tiende a magnificar el saber. En esta representación, los conocimientos profesionales de los obreros no son concebidos como adquiridos a lo largo del tiempo, como constituidos a través de las relaciones antagonistas entre el capital y el trabajo, sino como un patrimonio heredado que es considerado con tal respeto que es percibido como a salvo de toda filiación con el capital. Es por ello que (...) el saber obrero no tiene más que dos destinos: o bien se pierde, o bien es salvaguardado.³⁵⁹

Efectivamente, se “perderá” si se pone en contacto con un capital que se apoderará de él y lo consumirá, transformándolo en conocimientos técnicos objetivados en máquinas y los departamentos de estudio y planificación del trabajo: tal era la visión de Braverman, Freyssenet y Coriat y, de forma más general, la que prevalecía en la década de 1970. Resultará “salvaguardado”, al contrario, a condición únicamente de ser puesto en funcionamiento “clandestinamente” por los obreros, esto es, al margen, o a pesar de, la dirección de la empresa fordista: tal es la interpretación que empezará a predominar a partir de la década de 1980 -como vimos para Sabel y Piore y sus culturas profesionales locales, ligadas a las comunidades y las familias o, como veremos posteriormente, para buena parte de los post-industrialistas y sus trabajadores, cuyas habilidades son supuestas como el resultado de redes autónomas de cooperación social espontánea (3.2.1; 3.2.2.)-.

Un buen número de sociólogos parece así converger, de nuevo, sobre la identidad entre el análisis del trabajo (en el sentido del análisis del contenido de las actividades) y el análisis de las cualificaciones. Ahora bien, como acabamos de recordar, esta convergencia está muy lejos de resultar una novedad. De hecho, con un vocabulario renovado, una corriente tradicional en Sociología del Trabajo se ve así consolidada: aquella que aprehende los trazos distintivos de los trabajadores (es decir, aquellos que les cualifican) a partir del contenido de sus tareas. Pero, ¿y si la automatización no predeterminase el contenido del trabajo, ni este último, y las competencias movilizadas merced a él, se bastasen para “cualificar” al trabajador?

Pues, ¿en qué consiste realmente la automatización de la producción? La máquina, como ya comenté al hilo del debate que Marx entablaba con los planteamientos de Proudhon [2.4.2.], no es una síntesis *de tareas*, de las mismas operaciones antes realizadas por la mano del trabajador, sino una síntesis singular *de herramientas* movida por una fuente de energía externa. Como tal, su historia no comienza con la industria moderna, mucho menos con el de-

³⁵⁹ Saunier, 2005 [1993]: 141-42.

sarrollo de la informática, sino bastante antes: los molinos de viento y fluviales medievales constituían ya mecanismos automáticos en el sentido literal del término. Automatizar una serie de operaciones significaría incidir en la separación entre el tiempo del trabajo humano y el tiempo de funcionamiento de las máquinas. Desconectados los tiempos de los trabajadores de los tiempos de las operaciones productivas, las actuaciones de aquellos se cargan de un nuevo atributo a gestionar por parte de la administración: la polivalencia. Con el paso de conjuntos de automatismos vinculados *por transmisiones físicas* a automatismos vinculados y regulados, en sus relaciones recíprocas, *por información*, es decir, a través de su programación y reprogramación, las intervenciones individuales de los trabajadores a gestionar ya no resultan necesariamente unívocas, determinadas por una serie de *operaciones adscritas a un puesto de trabajo*. Estas intervenciones adquieren, potencialmente, mayor *movilidad y diversidad, estando adscritas ahora a funciones productivas* que pueden desarrollarse en puestos y puntos de intervención múltiples y variables.

Así, como también plantea Stroobants, si polivalencia y automatización van de la mano, “ni la naturaleza de las tareas, ni la manera en que son utilizadas las capacidades de la mano de obra son dictadas por las exigencias objetivas de la técnica (...). Un mismo conjunto de máquinas puede ser conducido de diferentes maneras; e inversamente, diferentes tipos de máquinas pueden ser acomodadas a una organización análoga”³⁶⁰. Es por ello que de la abstracción del trabajo operada por la implementación del automatismo no se sigue necesariamente una mayor intelectualización del trabajo reservado, en lo sucesivo, a la intervención humana sobre dicho automatismo: las funciones de mantenimiento y supervisión, por ejemplo, pueden ser encargadas a un mismo tipo de trabajadores o divididas en dos categorías diferentes, una cargada de competencias que suponen conocimientos científicos y conceptuales (mantenimiento) y otra descargada de esas mismas competencias (supervisión).

Es más, en el caso de que existiera una función productiva preñada de nuevas competencias conceptuales, cooperativas, sociales, etc., ¿se bastarían éstas para señalar una necesaria recualificación del trabajador? Puesto que el que las competencias movilizadas recualifiquen o no al trabajador, es decir, se puedan valorizar en la producción, ¿no depende fundamentalmente de una evaluación social previa respecto del valor social de dichas competencias movilizadas? ¿Se trata de competencias ampliamente distribuidas, es decir, socialmente abundantes, ligadas a procesos de socialización informales y, por lo tanto, adscritas a personas con un débil poder de negociación en sus respectivos mercados de trabajos? Entonces, estas competencias no se valorizarán, ni recualificarán a sus propietarios, por abundantes e “importan-

³⁶⁰ Stroobants, 2005 [1994]: 187.

tes” que puedan resultar en los procesos de trabajo. ¿Se trata, por el contrario, de competencias escasas, producto de procesos de formación reglados que suponen años de dedicación y, a la vez, una condición necesaria para la posibilidad de su aplicación laboral reconocida, esto es, un cierre parcial y coyuntural indirecto de ese mercado laboral para sus propietarios? Entonces, estas competencias se valorizarán, recualificando a sus propietarios, por “marginales” o “periféricas” que puedan resultar, desde un punto de vista socio-técnico, en los procesos de trabajo. Los precios (salarios) que reciben las capacidades de trabajo de los asalariados ¿se siguen de las evaluaciones relativas a su aplicación productiva, esto es, se siguen del “trabajo” efectivamente realizado, o del valor social que esas capacidades reciben en un determinado mercado, el mercado de trabajo? En el segundo caso, sería el mercado de trabajo el que individualizaría y jerarquizaría las capacidades laborales de las personas en función de los costes sociales que supone su producción (en tiempos de formación) y su movilización productiva, es decir, el mercado de trabajo “diferenciaría” entre categorías de asalariados, no entre los “trabajos” realizados por éstos. En otras palabras:

el saber y la competencia no son cualificables más que en la medida en la que integran criterios de diferenciación en vigor en la sociedad en ése momento. Las competencias supuestas como compartidas por todos los miembros de una sociedad (saber hablar, escribir, calcular), no son, en tanto que tales, “cualificables”, a menos de ser especializadas (lector, escritor, contable, etc.). Inversamente, los saberes y competencias particulares, que no dan lugar a una valorización diferencial, no existen en el mercado de trabajo, incluso no tienen existencia social, en la medida en que no serían incluso identificables (...). Si la cualidad del trabajo no determina la cualificación en revancha el proceso de cualificación gobierna la posibilidad de hacer reconocer, es decir, de identificar una competencia. Dicho de otra forma, si los saberes “efectivamente puestos a funcionar en el trabajo” son siempre relativos, ellos son también relativos a la “escala” instaurada por la cualificación. Si ellos no pueden dar cuenta de ella, son sin embargo portadores de la misma.³⁶¹

El problema, así replanteado, nos obligaría a reformular completamente el diagnóstico clásico de Friedmann, quien, apoyándose en Durkheim e, implícitamente, en Proudhon, rechazaba el carácter extremo de una división parcelaria del trabajo en tanto esta conducía a la “descualificación” de los operarios al “fragmentar” los antiguos oficios en una multitud de puestos de trabajo cada vez más simples. Se trataba entonces de la primera versión de lo que Stroobants denomina como la tesis de la “confiscación” de los saberes-hacer: un mecanismo de descualificación percibido globalmente como efecto de la dominación del capital sobre el trabajo y cuyo resultado (un trabajo degradado, un trabajador desprovisto de su saber) es apreciado a escala del taller. La propiedad privada de los medios de producción (para los marxistas), la tecnología (para los humanistas) y la organización del trabajo (para ambos) serían los principios e instrumentos a tomar en consideración para la explicación de esta tenden-

³⁶¹ Stroobants, 1993: 98.

cia. La segunda posición, para Stroobants, es la representada por la “revancha de los saberes-hacer” (Polanyi, Burawoy, Jones, Manwaring, Wood), posición que antecede y prepara la “recualificación postfordista del trabajo” pronosticada en los análisis de los postfordistas (Kern-Schumann y Coriat, por ejemplo): la cualificación como (capacidad de) dirigir el proceso de trabajo o la situación de trabajo. Una y otra corriente convergen, sin embargo, en su juicio sobre el resultado: la cualificación aparece como el contenido de la actividad de trabajo, como función de determinantes técnico-organizacionales resultando las competencias del trabajador abordadas como los componentes de estas cualificaciones. Así, si la tesis de una “descualificación” generalizada del trabajo, defendida durante la década de 1970, parece difícilmente defendible en la actualidad, no sería porque las magnitudes incorporadas en la ecuación haya variado (y de un trabajo dividido hayamos pasado a uno compuesto, de uno mecánico a otro intelectual, etc.), sino porque la cualificación o descualificación de los trabajadores posiblemente no constituya un atributo del puesto de trabajo que éstos ocupan.

El sentimiento de desposesión técnica por parte de los trabajadores no provendría entonces de una caída de la competencia individual “absoluta” (tal y como esta puede ser determinada, por ejemplo, por los niveles de formación requeridos) sino de la competencia “relativa”, es decir de la relación entre la competencia individual y la competencia colectiva. Cuando las competencias resultan banalizadas (como actualmente sucede con el saber leer y escribir) no presentan ya ningún valor “distintivo”, pero no resultan por ello menos ni menos aplicadas, ni menos funcionales en y para el desempeño de los puestos de trabajo. Así, a medida que aumenta la división del trabajo, las competencias “relativas” tienden a disminuir inexorablemente: los individuos se ven condenados a controlar una parte cada vez más débil de su medio ambiente técnico. Ahora bien, esta disminución “relativa” de las competencias individuales no está en relación con su nivel “absoluto”, que podría aumentar globalmente, a escala social. Este aumento absoluto de la “cualificación” de la mayor parte de los empleos se vería así “impotente para equilibrar el sentimiento de descualificación inducido por el debilitamiento de nuestro control sobre la tecnicidad global de la sociedad”³⁶². En definitiva, los planteamientos postfordistas no podrían ver el problema precisamente merced a la localización selectiva por ellos operada sobre las transformaciones del trabajo “concreto”:

Centrado sobre la empresa que apuesta por la gestión de sus recursos humanos, este modelo no parece ver el paro y el extraordinario derroche de competencias en el mercado de trabajo. Ahora bien, estos dos aspectos son indisociables: si los recursos humanos son movilizados más de lo que lo fueron antes, es porque son movilizables. De hecho, la población activa no ha estado nunca tan instruida ni ha sido tan demandante de empleo.³⁶³

³⁶² *Ibíd.*

³⁶³ Stroobants, 2005 [1994]: 176.

Volveremos más adelante sobre todas estas cuestiones al tratar el análisis relacionista de la cualificación de Pierre Naville, en el Capítulo 4 [4.2.2.]. De momento, recapitemos las problematizaciones que hemos ido tematizando al hilo de estas previsiones con objeto de señalar sus líneas de continuidad con las características de la PF que en el Capítulo 2 articulé en torno a la Sociología del Trabajo clásica. Efectivamente, junto con el abordaje del problema del *taylorismo* y la *cualificación* son varios elementos básicos del esquema de la Sociología del Trabajo, tal como entonces los presenté [2.2.], los que parecen permanecer invariables en los desarrollos que sirven de base para los nuevos pronósticos “recualificantes”.

El “trabajo” priorizado en sus análisis por los postfordistas es la “actividad humana” observada en los espacios inmediatos de su despliegue y regulación, en las “situaciones de trabajo”. Si invariablemente nos encontramos con la recomposición de los vínculos entre el trabajador y su trabajo (Coriat, Kern-Schumann), e inclusive entre la comunidad y la actividad económica (Piore y Sabel), como resultados adscribibles a las nuevas realidades industriales, ¿no es porque dicha unidad se encontraba ya preestablecida en ambos casos como principio de inteligibilidad de las transformaciones analizadas? El privilegio concedido al trabajo-actividad por estas sociologías del trabajo, naturalizaría así la unidad entre el operador y la operación bajo la forma de la “autonomía *en el trabajo*”. Para estos autores la ruptura taylorista-fordista de esta unidad (la alienación del trabajador) se convierte en la expresión por antonomasia de un modo de producción patológico; la posibilidad de su reconstrucción en y para las “células elementales de la producción y la vida”, en y para las *situaciones de trabajo*, converge entonces en la conjuración definitiva de todos los riesgos asociados al trabajo asalariado: la devolución a su propietario natural del control sobre su fuerza de trabajo, su trabajo efectivo e, inclusive, sobre los resultados de éste. Así, en los distritos industriales característicos de la especialización flexible la fusión entre las identidades profesionales y las identidades sociales, entre el tiempo de trabajo y el tiempo de la vida, reactualizarían definitivamente la “alegría en el trabajo” friedmanniana (un trabajo que enriquece y expresa la personalidad del trabajador, deviniendo así “actividad”) al convertir el trabajo del trabajador en completa y absolutamente significativo, desde un punto de vista social, para el trabajador mismo.

Estos análisis presentan, por tanto, como referente omnipresente, implícito o explícito, el arquetipo del oficio artesanal. Pues, ¿no se nos presenta la “recualificación” de los nuevos obreros, esto es, la emergencia de puestos y tareas que no pueden ser ni definidos ni ejecutados con independencia de los atributos sociales de los colectivos que se ocuparán de ellos, como el principal aval de la socialización tendencial de la economía presumiblemente inscrita en la reorganización de la actividad productiva (bajo la forma de “distritos industriales” mars-

hallianos, por ejemplo)?³⁶⁴ Estos colectivos necesitarán ser conformados y regenerados, su consistencia es interpretada invariablemente en relación con el arquetipo del oficio. Arquetipo en el que cada acto de trabajo expresa, a la vez, una organicidad del proceso de trabajo y una organicidad del colectivo obrero aplicado sobre el mismo: la preparación del trabajador y el ejercicio del trabajo aparecen como indisociables, la extensión técnico-procedimental de las responsabilidades y las competencias sobre las tareas rige la jerarquización entre unos y otros operarios, etc. En otras palabras, si el artesanado permanece invariablemente como plantilla elemental de la reinterpretación de las realidades contemporáneas es porque el oficio es supuesto como realización histórica de la identidad natural presupuesta entre el trabajo y el trabajador. Así, la permanencia del arquetipo artesanal tras los pronósticos recualificantes de la década de los ochenta y noventa, permite a la Sociología del Trabajo mantener dos de sus operaciones claves: el postulado de la centralidad del trabajo concreto en la determinación de los valores de productos y productores, y la posibilidad de recuperación, desde su reconocimiento, de un equilibrio esencial entre necesidades y capacidades sociales.

Por último, la recuperación del valor íntegro del trabajo por parte de los operadores subyace siempre en el horizonte del proceso de “gestión laboral soberana” presumiblemente abierto por las realidades productivas postfordistas. Los talleres y empresas postfordistas constituyen para Kern-Schumann y Coriat, como antes los talleres automatizados lo hacían para Friedmann, mercados aptos para una revalorización del objeto que venden los trabajadores: su “trabajo”. Ahora bien, la completa realización de la soberanía laboral obrera supone que el “trabajo” se venda y se compre en su valor pero también que este mismo “trabajo” se convierta en el patrón de todos los valores. Dicho de otra forma, es merced a la socialización relativa de los medios de producción inducida por la pequeñización del tejido productivo postfordista (cooperativismo, emprendizaje, trabajo autónomo, etc.), cuando las rentas se

³⁶⁴ Piore y Sabel lo explicitan con absoluta claridad cuando remontan las principales características de la especialización flexible, actualmente emergente, a una dinámica de desarrollo industrial iniciada en el siglo XIX y coyunturalmente cortocircuitada por la producción en serie: “A lo largo de todo el siglo XIX hubo dos clases de desarrollo tecnológico en colisión. Una era la producción artesanal, que se basaba en la idea de que las máquinas y los procesos podían aumentar las cualificaciones del artesano y permitirle así plasmar sus conocimientos en productos cada vez más diversos: cuanto más flexible era la máquina y más amplias las posibilidades de aplicación del proceso, más aumentaba la capacidad del artesano para la expresión productiva. La otra clase de desarrollo tecnológico era la producción en serie cuyo principio rector era que el coste de producir un bien podía reducirse espectacularmente con sólo sustituir las cualificaciones humanas para producirlo por maquinaria. (...) Los visionarios de la producción artesanal imaginaban un mundo de pequeños productores especializados cada uno en un tipo de trabajo y dependiente de los demás. Los visionarios de la producción en serie imaginaban un mundo de fábricas cada vez más automatizadas, llevadas por un número de trabajadores cada vez menor y cada vez menos cualificados” (Piore y Sabel, 1990 [1984]: 31-32). Los mismos principios operatorios adscritos a los marcos institucionales puestos en juego por los autores para definir los tipos ideales de empresas de la nueva producción flexible se remontan también hasta las manufacturas del siglo XIX: “El marco institucional que hizo posible tal grado de flexibilidad [en la producción artesanal decimonónica] variaba según las peculiaridades de cada industria. Cabe distinguir tres sistemas que fomentaron la innovación permanente por medio de la reorganización de los recursos: el municipalismo, el capitalismo de bienestar o paternalismo, y la utilización empresarial

convierten en rentas esencialmente controladas (simultáneamente ya en la forma de beneficios, ya en la de salarios) por los mismos individuos, familias y o comunidades de trabajadores; con lo que sus magnitudes globales se ajustarán cada vez más al valor incorporado por sus mismos trabajos en la riqueza social generada (mercancías).

Así, el planteamiento de Piore y Sabel, al comenzar, precisamente, por los contextos macro y micro-económicos de desarrollo de unos (los característicos de la producción en serie) u otros (los característicos de la producción flexible) procesos de trabajo explicita con claridad las relaciones que la PF mantiene implícitamente con los postulados propios de la Economía Política clásica: las mismas condiciones de mercado liberadas de la gran propiedad y el monopolio permiten la restitución completa del vínculo entre el trabajo, las unidades productivas, la economía, por un lado, y el trabajador, la comunidad, el territorio y la vida, por el otro. La especialización flexible, en este sentido, no supone únicamente la posibilidad de la concreción histórica de las sempiternas expectativas de control y autorrealización obreras en y mediante el trabajo sino, también, la restauración de las leyes del justo intercambio de equivalentes (frente a las distorsiones “monopolistas” de los precios que habían venido induciendo cada vez mayores niveles de ineficacia económica en el modelo de la producción en serie hasta desembocar en la crisis de los setenta)³⁶⁵. Con la especialización flexible ganan los obreros pero, con ellos, también gana la eficacia económica del modelo de crecimiento implementado. La Economía Política clásica de Smith y, sobre todo, de Ricardo, fundada en el valor-trabajo como sustancia objetiva de la riqueza material, permanece como el punto de partida y el trasfondo insuperable de todos estos planteamientos.

3.2. Terciarización e inmaterialización post-industriales del trabajo.

Según los argumentos que acabo de desarrollar, el productor directo industrial seguiría siendo, encarnado ahora en las nuevas “figuras obreras”, el protagonista potencial de la política a des-

de las relaciones de parentesco que llamaremos ‘familiarismo’” (Ibíd.: 49).

³⁶⁵ En palabras de los propios autores: “Todos [los] casos de especialización flexible presuponen la existencia de una variante del individualismo llamada frecuentemente democracia de pequeños terratenientes. En una sociedad basada en el liberalismo de mercado, el Estado se limita a aplicar las reglas del intercambio, pero en una democracia de pequeños terratenientes, el Estado es responsable de originar las condiciones propicias para crear una república de pequeños propietarios. El liberalismo del *laissez-faire* supone que el Estado permanecerá alejado del mercado a menos que se violen las leyes de la transacción; la democracia de pequeños terratenientes supone que el Estado debe garantizar que las transacciones del mercado no favorecerán permanentemente a un grupo de comerciantes y socavar así la balanza de la riqueza y el poder que hace posible la formación de una comunidad de productores (...). En el liberalismo de mercado, la propiedad ha de utilizarse para el máximo provecho de su poseedor; en la democracia de pequeños terratenientes, la propiedad se administra en nombre de la comunidad: su uso queda subordinado al mantenimiento de esta última. Es este reconocimiento de que la comunidad es indispensable el que hace que la democracia de pequeños terratenientes -una forma de individualismo colectivo- sea el equivalente político de la competencia en la producción artesanal basada en la colaboración” (Ibíd.: 436).

arrollar en empresas, talleres y conglomerados industriales postfordistas con vistas al desarrollo de una gestión laboral soberana que difuminase progresivamente el papel subordinado de los asalariados en las sociedades contemporáneas. Este papel no contradice (sino que juega a favor de) las pautas de racionalización productiva y de desarrollo industrial emergentes: el funcionamiento de las nuevas economías flexibles promovería la restitución del productor industrial en su papel de agente económico dominante, tanto en las empresas como en el territorio³⁶⁶.

Existen sin embargo determinadas líneas teóricas cuya especificidad consiste en desalojar completamente la posibilidad de una reconstrucción de la “clase obrera” (esto es, la “actorialidad” sociológicamente considerada como pertinente) en torno a los nuevos trabajadores industriales. Según éstas, el trabajo como actividad y/o praxis, humana y autónoma, se desplegaría, bajo el influjo de las metamorfosis postfordistas del trabajo, *sobre la generalidad las relaciones sociales*. Este nuevo “trabajo” se vuelve objetivamente inmedible y, por ello, ingobernable: ni las gramáticas dominantes (valor-trabajo), ni una pretendida recuperación de dispositivos institucionales tradicionales (oficio artesanal) o contemporáneos (Estado del Bienestar) se encontrarían en condiciones de establecer mecanismos duraderos y estables para su regulación y gestión socio-económicas. La contradicción esencial abierta por el postfordismo no sería la que enfrenta a las corrientes “arcaizantes” con las corrientes “modernizadoras” (al nivel de las empresas), ni los intereses de las grandes empresas en serie con los de las pequeñas unidades de producción flexible (al nivel de las políticas de desarrollo económico), sino al conjunto de las fuerzas de la “economía”, la competencia y la propiedad privada, con las fuerzas de la “sociedad civil”, la convivencialidad, la cooperación y/o la innovación científico-técnica y artística, esto es, con las fuerzas de la “cultura”³⁶⁷.

³⁶⁶ Estos planteamientos, ligados a determinados estudios de casos (por ejemplo, en grandes empresas de las industrias químicas, automovilísticas, electrónicas y mecánicas de la RFA, EEUU y Japón, por un lado, así como de los conglomerados y distritos industriales de Italia, por el otro) han dado lugar, como hemos visto, a un debate interminable entre investigadores: frente al supuesto de una tendencia postfordista hegemónica surgen otros tantos sociólogos con estudios en otras empresas (pequeñas y medianas empresas de servicios subcontratadas, por ejemplo) que contradicen su amplitud y centralidad, concluyendo en el carácter ideológico de los modelos y tipos ideales propuestos por los anteriores -modelos que contribuirían a invisibilizar las divisiones del trabajo aún vigentes (neotayloristas) en la mayor parte de las unidades productivas-.

³⁶⁷ En los manuales que hemos venido utilizando como hilo conductor formal para este recorrido por la Sociología del Trabajo, estos planteamientos aparecen generalmente: bien “en paralelo”, esto es, como desarrollos que desde otros ámbitos, la teoría sociológica contemporánea, completarían, en otro nivel (más especulativo), los desarrollos más empíricos, característicos de la especialidad; bien “al final”, referidos a los pronósticos *últimos* sobre el devenir del trabajo, esto es, relativos a intentos prospectivos de determinación de tendencias. En el manual de Santos Ortega, por ejemplo, sociedades de servicios y sociedades de la comunicación aparecen a lo largo tanto de las reflexiones introductorias (Cf. Santos Ortega, 1995: 22-35) como de las finales, las relativas a las “tendencias recientes en el mercado de trabajo” (Cf. *Ibíd.*: 158). En el caso de Finkel, los mismos planteamientos se concentran en un mismo capítulo final titulado “Hacia una redefinición del concepto de trabajo” (Cf. Finkel, 1996 [1994]: 409-507), capítulo en el que inserta el apartado, “¿Hacia dónde va el trabajo?” (Cf. *Ibíd.*: 410). En el caso de, por ejemplo, De La Garza, el grueso de los planteamientos que aquí vamos a tratar se condensa de nuevo en la “Introducción” (De La Garza, 2000; 15-38) y en el capítulo final, “¿Fin del trabajo o trabajo sin

Una obra pionera, la que nos ha determinado a etiquetar dichas posiciones con el término post-industriales, es la de Alain Touraine, titulada, precisamente, *La société post-industrielle* (1969). Aunque estos planteamientos tempranos difieren en múltiples aspectos de los que voy a desarrollar más extensamente a continuación, hay en ellos, al menos, tres operaciones centrales que marcan las premisas desde las cuales los planteamientos posteriores van a despegar: a) la generalización del concepto de trabajo (en este caso operada mediante su asimilación con el de acción y praxis), b) los rasgos adscritos desde dicha generalización a las nuevas formas de la dominación post-industrial, y c) la centralidad adscrita a la problemática de la alienación frente a la de la explotación.

Comencemos por las dos últimas. En la presentación misma del libro, Touraine anuncia la emergencia de “sociedades de un nuevo tipo” calificándolas de “post-industriales”, si se trata de señalar la distancia con aquellas que las habrían precedido, de “tecnocráticas”, si se trata de designarlas en función del tipo de poder que en ellas domina, y de “programadas”, si lo que se atiende es a la naturaleza de su modo de producción y de organización económica. Para él, las formas de dominación social resultarían haberse transformado esencialmente. En primer lugar, la dominación adoptaría la forma de la “integración”: los actores sociales se ven inducidos a participar, no solamente en el trabajo, sino también en el consumo y en la formación, por ejemplo. En segundo lugar, la dominación social adoptaría la forma de la “manipulación cultural”, ya que las condiciones de crecimiento no se situarían en el interior del terreno de la producción propiamente dicho: sería preciso actuar tanto sobre las necesidades y actitudes como sobre el trabajo. Por último, esta sociedad de aparatos, dominada por grandes organizaciones políticas y económicas, se orienta más que nunca hacia el “poder”, hacia el “control político” de su funcionamiento. En estas nuevas formas de dominación se podría seguir hablando de explotación económica, “pero esta acción es cada vez menos diferenciable y pierde su sentido objetivo para definir una conciencia de las contradicciones sociales mejor traducida por la noción (...) de alienación”³⁶⁸. El hombre *alienado* es aquel que carece de otra relación con las orientaciones sociales y culturales de su sociedad que la que le reconoce la clase dirigente como compatible con el mantenimiento de su dominación. *La alienación* sería pues:

la reducción del conflicto social por medio de una participación dependiente. Las conductas del hombre alienado carecen de sentido salvo si se consideran como la contrapartida de los intereses de quien le aliena. Ofrecer a los trabajadores participar en la organización de una empresa cuando no son dueños de sus decisiones económicas conduce a su alienación (...). Nuestra sociedad es una sociedad de la alienación; no porque reduzca a la gente a la miseria o imponga coercio-

fin?” (Ibíd.: 755-774).

³⁶⁸ Touraine, 1971 [1969]: 9.

nes policíacas, sino porque seduce, manipula e integra. Los conflictos sociales que se forman en esta sociedad no son de la misma naturaleza que los de la sociedad anterior. La oposición se da menos entre el capital y el trabajo que entre los aparatos de decisión económica y política y quienes están sometidos a una participación dependiente.³⁶⁹

El conflicto nace entonces del combate contra la *alienación* por unos u otros actores sociales. Cuando la sociedad descansaba en el trabajo directamente productivo, era el obrero cualificado quien más inmediatamente se oponía al capitalismo. En la sociedad post-industrial son las categorías sociales más abiertas al cambio y las más favorecidas por éste las que se alzarán más radicalmente contra la “tecnocracia”. Por ejemplo, la “juventud”, las “mujeres”, los “estudiantes”, los “consumidores”, etc.; categorías que opondrían su vida privada a la pseudo-racionalidad impersonal tras la que se escudan las fuerzas dirigentes:

mientras que en la sociedad de la industrialización capitalista esta resistencia de la vida privada quedaba definida en el marco del trabajo y se apoyaba en la profesión o en la colectividad local, ahora, frente a un poder de integración, de manipulación y de agresión que se extiende a todos los terrenos de la vida social, lo que se moviliza es el conjunto de la personalidad. De ahí el llamamiento a la imaginación en contra de las pseudo-racionalidades; a la sexualidad contra el arte de agradar y adaptarse; a la invención contra la transmisión de códigos y tradiciones.³⁷⁰

Así, concluye Touraine, “la clase obrera ya no es, en la sociedad programada un actor privilegiado”, puesto que “el ejercicio del poder capitalista en el seno de la empresa ha dejado de ser el resorte principal del sistema económico y, por tanto, de los conflictos sociales”³⁷¹.

Touraine declara haber llegado a tales conclusiones al analizar la sociedad contemporánea según su realidad histórica, según su historicidad, esto es, según él, “por el tipo de acción que la sociedad ejerce sobre sí misma; en una palabra: por su *praxis*”³⁷². En *Sociologie de l’action* (1965) la noción de trabajo, para Touraine, se situaba en el centro del análisis en tanto el trabajo fuese comprendido, a la vez, como “situación” y como “acción”, esto es, según el autor, como una *praxis* que alberga *en sí* sus propias orientaciones normativas. No habría trabajo sin obras, esto es, no se podría concebir el trabajo si la obra no es reconocida como creación, como producto del trabajo; las conductas de los trabajadores no pueden más que ser analizadas como productos de una doble exigencia: creación de obras y control de esas obras. Así definido, “el trabajo aparece como una forma de acción, como una relación entre el espíritu y el objeto al cual aquel aplica su actividad”³⁷³. La sociología accionalista no buscaría en el *sujeto histórico* la acción de normas sociales interiorizadas sobre las conductas individuales y colectivas, sino el *origen* de las orientaciones normativas que, al institucionalizarse, se con-

³⁶⁹ *Ibíd.*: 10-11.

³⁷⁰ *Ibíd.*: 13.

³⁷¹ *Ibíd.*: 19.

³⁷² *Ibíd.*: 5.

³⁷³ Touraine, 1969 [1965]: 66.

vierten en normas de funcionamiento de los sistemas sociales. El objetivo del análisis sería comprender la razón de ser de los modelos sociales de conducta generados por el *sujeto histórico* partiendo de las situaciones de trabajo. Se trataría de hallar las fuentes de la constitución de dichas situaciones desde el análisis del trabajo en tanto que experiencia creadora. Mediante el trabajo el hombre conforma un universo de obras humanas y toma conciencia de sí mismo a través del vínculo, ya sea de creación, ya de sumisión, que le une a sus obras. El trabajo sería entonces, con respecto a las condiciones sociales, en tanto acción y praxis, determinante y no únicamente determinado por ellas. Así comprendido, el estudio del *sujeto histórico*, de las representaciones y acciones colectivas ligadas a la *praxis* social, sería, ante todo, “una sociología de la *libertad*, una búsqueda constante del movimiento por medio del cual las formas de la vida social se constituyen y se discuten, se organizan y se superan”³⁷⁴.

Como ya vimos [2.2.], Touraine siguiendo los análisis de Friedmann concebía el carácter particular de la “civilización industrial” moderna por la conformación técnica de las situaciones de trabajo: en ellas es la técnica la que se interpone entre el productor y sus obras. Se impone así una organización colectiva de la producción en la cual el control sobre los resultados del trabajo cada vez resultaría menos recuperable en términos individuales. El mismo sentido social del trabajo se identifica cada vez menos al nivel de los grupos concretos de obreros y más al nivel de las organizaciones sociales. Si inicialmente (fase “A”) las *praxis* laborales se organizaban en un sistema profesional caracterizado por la intervención directa del obrero sobre los materiales, progresivamente (fases “B” y “C”) éstas van a pasar a organizarse en un sistema técnico en el cual todos los elementos resultan interdependientes y se definen a nivel de las organizaciones. En el primer caso las representaciones colectivas del *sujeto histórico*, los marcos normativos implicados en y por su acción, podían aún remitirse a una fuente única de la *alienación* experimentada, la relativa a la propiedad y al mercado, y sus puntos de resistencia ser focalizados en el nivel de la ejecución del trabajo, en el oficio. La oposición entre la clase patronal y la clase obrera constituía el marco representacional que daba un sentido y una dirección a la acción del sujeto histórico. En el segundo caso, poco a poco, la misma *alienación* se desplegaría sobre más y más niveles de funcionamiento de las sociedades: la oposición precedente empezaría a verse sustituida necesariamente por otra representación, la que opone a los dirigentes frente al conjunto de los ciudadanos.

Considerada en general, esta nueva conciencia obrera se basaría no en el sentimiento de pertenencia a colectividades concretas sino “en la comprensión de la sociedad como sistema de acción histórico, oponiendo a sus miembros diversos tipos de alienación separados unos de otros por sus causas, pero unidos en su significación que es siempre la de oponer un obstáculo

³⁷⁴ *Ibíd.*: 129.

a la voluntad de creación y de control de los trabajadores”³⁷⁵. Cuanto más avanza la sociedad industrial más se generalizaría la conciencia del sujeto histórico respecto de la distancia abierta entre sus *praxis* sociales y sus obras y resultados. Del ámbito particular del trabajo industrial ésta se habría desplazado hacia el conjunto de las acciones sociales, perdiendo con ello el trabajo, en tanto que actividad productiva industrial directa, su centralidad desde el punto de vista de los sistemas sociales de acción dominantes, los que configuran los perfiles de dicho *sujeto*:

no sólo el trabajo ocupa una proporción menos importante de las horas del día, al mismo tiempo que la sociedad de masa disgrega las comunidades de vecindad y las colectividades profesionales, sino sobre todo las relaciones con otras personas y la experiencia de la existencia humana toman una independencia mayor con relación a la experiencia del trabajo. (...) Cuando la sociedad aparece como un sistema de acción histórico, definido por ciertas formas de control social de un conjunto de modelos racionalizadores, *el dominio del trabajo se hace tan amplio como el de la sociedad, pero ya no es más que un terreno particular de la experiencia humana*. (...) La nueva conciencia obrera corresponde (...) cada vez menos a una clase particular, considerada como un grupo o una agrupación social real. (...) las reivindicaciones en el trabajo ya no constituyen siempre reivindicaciones de trabajo sino que encuentran sus raíces en otros tipos de exigencias humanas.³⁷⁶

Aún recientemente, en 1998 Touraine continúa subrayando la deuda de su sociología accionalista con una Sociología del Trabajo que “afirma (...) que el trabajo no es un estatus o un rol profesional sino el reencuentro entre un Sujeto individual o colectivo, un poder y una situación de trabajo que es, a la vez, instrumental, política y cultural”; encuentro cuyo arquetipo clásico venía dado por un “mundo obrero [defendiendo] su autonomía profesional contra el taylorismo, el fordismo así como las crisis cíclicas y el arbitrio patronal”³⁷⁷. Precisamente, el contexto actual caracterizado por el aumento del desempleo y de la precariedad nos invitaría, según él, a “reforzar y no a abandonar aquello que definía a la sociología del trabajo clásica: el estudio del actor más que el del sistema e, inclusive, la búsqueda de una lógica de acción autónoma contra la omnipotencia del sistema y de su racionalidad instrumental impersonal”³⁷⁸. Esta misma operación, la universalización de los conceptos de “trabajo” y de la “situación de trabajo” propias de la PF, como veremos, se encuentra en buena parte de los discursos que diagnosticarán a lo largo de las décadas de 1980 y 1990, junto con Touraine, el fin de la sociedad industrial y su sustitución bien por una sociedad “de los servicios”, bien por una sociedad “de la comunicación”.

3.2.1. De la sociedad del trabajo a la sociedad de los servicios.

³⁷⁵ *Ibíd.*: 290.

³⁷⁶ *Ibíd.*: 293-94.

³⁷⁷ Touraine, 1998: 6.

³⁷⁸ *Ibíd.*: 7.

Para Gorz, en *Métamorphoses du travail* (1991), la distinción fundamental es la que separa el “trabajo heterónomo” del “trabajo autónomo”. El ámbito de la “heteronomía” agruparía el conjunto de las actividades especializadas que los individuos deben cumplir como funciones coordinadas *desde el exterior* por una organización *preestablecida*, mientras que el de la “autonomía” sería el ámbito de la *libertad del actor*. La esfera de la heteronomía, de la necesidad, de las actividades salariales y mercantiles, tendería a reducirse a causa del desarrollo de la productividad, de tal forma que el ámbito del dominio propiamente capitalista se replegaría poco a poco. No obstante, su superación definitiva no sería posible más que mediante la expansión progresiva del ámbito del trabajo “autónomo”, del ámbito de la libertad: se trataría de reducir la “esfera de la necesidad”, a falta de poderla suprimir, y de subordinar la esfera de la “heteronomía” a la de la “autonomía”.

Así, frente a los obreros “señores de las máquinas” emergentes en los planteamientos de Kern y Schumann, Coriat y Piore y Sabel, “el individuo ya no podría recuperar en y por su trabajo el dominio de sus condiciones de existencia”³⁷⁹. Para Gorz, la tarea enriquecida y ampliada que reconstruiría un oficio, llevando al obrero al control de la fabricación completa de un nuevo producto, no suprime la heteronomía en el trabajo sino que la desplaza. Así por ejemplo, las tareas ahora atribuidas a grupos de trabajo resultan, al igual que ocurría con los trabajos individualizados de las industrias tayloristas y fordistas, funciones coordinadas desde el exterior por una organización con vistas a un fin preestablecido. La única diferencia consiste en que no son los individuos sino los grupos los que funcionan ahora como un mero engranaje en el seno de cadenas automáticas de autómatas dirigidos y coordinados por ordenadores, integradas entre sí por otros ordenadores. Los profesionales encargados del mantenimiento y la programación de estas máquinas podrán muy bien desarrollar muchas competencias similares a las de los artesanos que ejercían un oficio completo, pero siempre se les escapará una: “no tienen el dominio del producto ni, por tanto, del fin con vistas al cual se utiliza la máquina. Atienden a una tarea que no es poética, sino funcional”³⁸⁰. En efecto:

Lo mismo que el funcionario, el “funcionario de la máquina” en que se ha convertido el obrero está obligado —en un complejo químico, en una central eléctrica o nuclear, un aeródromo, una estación de separación y reagrupación de vagones de mercancía, etc.- a la observación escrupulosa e incondicional de los reglamentos y los procedimientos en caso de incidente. “La ética del servicio” le impone, por ejemplo, evitar a cualquier precio cortes de corriente eléctrica “de consecuencias incalculables”, sin ocuparse de las finalidades sociales y económicas del consumo de electricidad. Tiene que servir a la sociedad, cualquiera que sea ésta y cualquiera que sean las

³⁷⁹ Gorz, 1995 [1991]: 103.

³⁸⁰ *Ibíd.*: 111.

prioridades y los fines que la misma se haya dado.³⁸¹

La unidad del trabajo y de la “vida”, de la cultura del trabajo y de la cultura a secas, no encuentra, pues, en el ámbito del trabajo productivo industrial su ámbito natural de desarrollo, tal y como aquellos sociólogos del trabajo trataban de plantear. Esos ámbitos siguen férreamente regulados, según Gorz, por una “racionalidad” económica instrumental que evacua, estructural y necesariamente, la posibilidad en su seno de cualquier interrogación política acerca de los sentidos, las finalidades, las consecuencias últimas, sociales y culturales, de las actividades desarrolladas. Dicho en otras palabras:

la apuesta y el sentido de la decisión “económicamente racional” se sustraen a toda posibilidad de examen racional y de crítica por el hecho de que la propia racionalidad económica está formalizada en unos procedimientos y fórmulas de cálculo inaccesibles tanto al debate como a la reflexión. (...) El sujeto ya no se piensa ni se vive como sujeto de una determinada relación intencional con la realidad, sino como un operador que ejecuta un conjunto de procedimientos de cálculo.³⁸²

Asumiendo así el objetivo inscrito en el ideal artesanal propio a la Sociología del Trabajo, esto es, la recuperación de la unidad perdida entre la cultura profesional y la cultura de lo cotidiano, entre el trabajo y la “vida”, Gorz establece no obstante su imposibilidad en y para el ámbito de una producción industrial regulada de modo inmanente por los imperativos de la racionalidad económica. El ámbito social en el que dicha unidad entre la actividad y la “vida” podría ser reconquistada se encuentra, por el contrario, según Gorz, fuera de la producción, la industria y el mercado. En un ámbito que el mismo desarrollo capitalista, de manera contradictoria, habría vuelto a situar en primera línea de fuego: un “mundo de la vida” ligado a las actividades domésticas, de cuidados, de ayudas, de trabajo para uno mismo. Se trata de las actividades que subyacerían tras la explosión estadística del “sector terciario”, de los así llamados “servicios”, ligadas a una revolución de la pautas de vida impulsada por el surgimiento de la sociedad de consumo.

De esta forma, la terciarización de la sociedad no constituiría exclusivamente una mutación de la actividad económica. Se trataría de una transformación estructural que operaría tanto sobre el plano económico como sobre el plano social, afectando a la naturaleza de los empleos, las modalidades de actividad pero, también, los modos de consumo, los hábitos de vida, etc. La terciarización induciría así una reorientación general de las sociedades modernas de la que Touraine, primero, como vimos, y Bell, después, tratarán de caracterizar, durante la década de 1970, mediante el concepto de sociedad “post-industrial”³⁸³. Analizando el problema

³⁸¹ *Ibíd.*: 112-13.

³⁸² *Ibíd.*: 163.

³⁸³ Cf. Touraine, 1973 [1969]; Bell, 1976 [1972].

desde el ángulo del consumo, Daniel Bell consideraba el paso a la sociedad post-industrial como la expresión del progreso económico y social. Satisfechas las necesidades primarias (alimentación, alojamiento, vestido), una parte creciente del ingreso podrá empezar a consagrarse a necesidades de un orden superior (cultura, ocio):

Se constata (...) que con el incremento de la renta nacional la parte del ingreso familiar consagrada a la alimentación tiende a decrecer y el margen disponible se dedica de entrada a bienes de uso durables (vestimenta, alojamiento, automóviles), después a artículos de lujo, al ocio, etc. De esta manera vemos desarrollarse, a medida que se amplía el horizonte de cada uno y que se afirman nuevos deseos y nuevas inclinaciones, un tercer sector, el de los servicios personales: restaurantes, hoteles, estaciones de servicio, viajes espectáculos, deportes. Pero llegados a este punto la conciencia colectiva realiza un nuevo giro. Descubre que las condiciones del bienestar, de esa “buena vida” que la colectividad permite desear a cada uno, son la salud y la educación. Las aspiraciones y las reivindicaciones se centran desde entonces en este doble aspecto del bienestar.³⁸⁴

La propia lógica de desarrollo capitalista, impulsada por la racionalidad económica que le sería propia, se habría encargado de economizar trabajo y tiempo con vistas siempre a su empleo en otra parte de la economía, perdiendo así progresivamente la base que inicialmente le había proporcionado la existencia de aquellas necesidades (básicas) que sólo una producción acrecentada podía satisfacer. Saturadas y resueltas dichas necesidades la expansión de la racionalidad económica precisará de la generación de nuevas necesidades. Invertir la secuencia inicial poniendo el consumo al servicio de la producción implicaba entonces la colonización industrial y mercantil de nuevos espacios sociales, los caracterizados previamente por la existencia de actividades no-mercantiles y autónomas, intrínsecamente refractarias a su racionalización técnico-económica.

Para Gorz, por su parte, con dicha situación histórica la propia racionalidad económica entraría en crisis, revelando su irracionalidad fundamental y posibilitando la toma de conciencia política del envite central de los conflictos propios a la sociedad capitalista: “los límites en cuyo interior debe ser aplicable la racionalidad económica”³⁸⁵. En tanto se amplían los tiempos y trabajos economizados (así como se saturan las necesidades sociales básicas a las que, inicialmente, respondía dicha economización) se desarrolla la posibilidad de estructurar ese tiempo liberado del trabajo mediante otras actividades y otras relaciones en las que los individuos desarrollan sus facultades de otra manera:

En el tiempo disponible pueden tejerse nuevas relaciones de cooperación, de comunicación, de intercambio, y abrirse un nuevo espacio social y cultural hecho de actividades autónomas, con fines libremente elegidos. (...) El tiempo de la vida ya no tiene que ser administrado en función del tiempo de trabajo; es el trabajo el que debe encontrar su puesto, subordinado, en un proyecto

³⁸⁴ Bell, 1976 [1972]: 168.

³⁸⁵ Gorz, 1995 [1991]: 168.

de vida.³⁸⁶

Para ello resultaría urgente una redefinición política de los criterios de la aplicabilidad social de dicha racionalidad, interrogando a las actividades de servicios, hoy en trámites de colonización por aquella, sobre el sentido de las relaciones sociales que ellas traban entre las personas y sobre su compatibilidad o incompatibilidad con la lógica anterior. Así, los trabajos de cuidados y ayudas (médicos, asistentes sociales, puericultoras, maestros, etc.) crean valores de uso cuya producción se trata hoy de integrar en esferas mercantiles, tanto privadas como públicas, pero presentarían la peculiaridad de que su medida y, por ende, la maximización de sus rendimientos, resultaría imposible. Por su parte los cada vez más numerosos “trabajos de servidor” o “servicios personales” (empleadas domésticas, limpiabotas, prostitutas, etc.) presentan la peculiaridad de no crear valores de cambio, utilidades económicas, sino en proporcionar placer a las otras personas mediante la delegación en otros de, por ejemplo, los trabajos ligados al cuidado de uno mismo.

En el primer caso, en las actividades de cuidados y ayudas, la racionalización económica de su producción se toparía, como límite, con el problema de la *buena* realización del servicio: sólo la vocación, la elección y la voluntariedad asegurarían el darse a uno mismo, el “don de sí”, que supondría, en todos los casos, su realización. Puesto que esos cuidados y ayudas remitirían, según Gorz, a la movilización de dimensiones inalienables de la existencia individual, privada, de las personas. En el segundo caso, en las actividades serviles, el límite a su racionalización se encontraría en la problemática de la *justa* realización social del servicio: la delegación en otros, a través de vínculos mercantiles, de los cuidados y del trabajo para sí, generaliza actualmente una economía dual que sólo puede mantenerse en un contexto de creciente desigualdad social. En otras palabras:

El trabajo para sí es fundamentalmente lo que tenemos que hacer para tomar posesión de nosotros mismos y de esa organización de objetos que, prolongándonos y reflejándonos a nosotros mismos como existencia corporal, constituye nuestro nicho en el seno del mundo sensible: nuestra vida privada. El problema que tienen que resolver las sociedades donde el tiempo deja de ser escaso está pues, en oposición con el modelo (...) de la transferencia a servicios profesionales de todo el trabajo para uno mismo. Se trata, por el contrario, de volver a ampliar el campo de trabajo para uno mismo por el que las personas se pertenecen mutuamente en su comunidad o familia y por el que cada uno se enraíza en la materialidad sensible del mundo y posee ese mundo en común con los otros.³⁸⁷

Ambos límites avalarían la solución propuesta por el autor: los servicios hoy en trámites de colonización por la esfera de la racionalidad económica, por el ámbito sistémico de la economía, deberían ser restituidos a una esfera de actividades autónomas en la que los individuos

³⁸⁶ *Ibíd.*: 125.

³⁸⁷ *Ibíd.*: 204.

pudiesen elegir trabajar por el solo placer de hacerlo, donde la actividad llevase su recompensa en sí misma (en aprender, en cooperar, en perfeccionar, en gozar del resultado, en donarlo, en compartirlo), esto es, donde el tiempo dedicado a la producción del servicio sea, a la vez, “el tiempo de vivir uno mismo”³⁸⁸. Evidentemente, el desarrollo de esta esfera no puede tener significado económico alguno para el autor. Dichas actividades sólo podrían ser verdaderamente autónomas si lo necesario está garantizado para cada uno y para cada una por otros medios: “la idea de una ‘economía dual’ que comprenda un sector mercantil heterónomo y un sector convivencial de actividades autónomas es un contrasentido”³⁸⁹. Dicha garantía sería políticamente practicable hoy merced a la economización del tiempo de trabajo necesario ya lograda en la producción industrial: reducido dicho tiempo a un mínimo para cada uno y desconectados así el derecho a la vida de la realización de actividades mercantilmente sancionadas, la mayor parte del tiempo de vida de las personas podría ser reconducido hacia su despliegue en torno a dichas actividades autónomas.

La apuesta por la separación de dicho ámbito convivencial del ámbito económico se concreta así en una vuelta a una comunidad de base sustraída a las relaciones mercantiles; comunidad

donde los individuos autodeterminan juntos sus necesidades comunes y las acciones más apropiadas para satisfacerlas. Es en este nivel en el que los individuos pueden (re)convertirse en dueños de sus vidas, de su modo de vida, del contenido y la extensión de sus deseos o necesidades, y de la importancia de los esfuerzos que están dispuestos a consentir. Es en la experiencia práctica de las actividades microsociales donde puede anclarse una crítica del modelo de consumo capitalista y de las relaciones sociales dominadas por los fines económicos y los intercambios mercantiles. Es en este nivel, por último, donde pueden tejerse unos vínculos sociales de solidaridad y de cooperación vividos, y donde podemos hacer la experiencia vivida de esta perfecta reciprocidad de los derechos y los deberes que es la pertenencia a una colectividad.³⁹⁰

Nos encontramos entonces ante una constelación plural de movimientos sociales que ya no se pueden seguir definiendo en términos de antagonismos de clase, y para los cuales el objetivo consiste en reapropiarse del medio ambiente natural y social que la megamaquinaria habría alienado. En esencia se trataría aquí de una lucha por derechos individuales, incondicionales y privilegiados, de autodeterminación, integridad y soberanía individual: el derecho a la maternidad, a la paternidad, al cuidado del propio cuerpo y del propio hábitat, a “cuidarse” y cuidar al prójimo.

3.2.2. *De la sociedad del trabajo a la sociedad de la comunicación.*

³⁸⁸ *Ibíd.*: 216.

³⁸⁹ *Ibíd.*: 217.

³⁹⁰ *Ibíd.*: 206.

Seis años después, en *Misères du présent, richesse du possible* (1997), los planteamientos de Gorz cambian de sentido: las lógicas anti-sistémicas “de la vida” no serían susceptibles de ser desarrolladas únicamente más allá de la producción, esto es, más allá del “trabajo” industrial, exclusivamente en el ámbito de los nuevos servicios a las personas ligados a las nuevas pautas de vida abiertas por la sociedad de consumo. La “racionalidad comunicativa” estaría colonizando, también, el ámbito del trabajo industrial mismo, colocando su realización y su gestión social más allá de toda estandarización y de toda medida posible. Convertida tendencialmente toda la actividad productiva en comunicación, la *autonomía* encontraría, tanto fuera como dentro de la producción, nuevos terrenos fértiles desde los cuales expandirse. Por lo tanto, la metamorfosis *comunicacional* del trabajo, su progresiva *inmaterialización*, englobaría y explicaría ahora las constataciones previas del autor relativas al creciente peso de los servicios en las economías contemporáneas.

Este giro se encuentra estrechamente ligado, como las abundantes referencias al respecto revelan, al éxito simbólico en ámbitos de izquierda de los análisis emprendidos en Francia en torno a la revista *Futur Antérieur* por varios filósofos y sociólogos italianos y franceses desde finales de los años ochenta hasta mediados de la década de 1990³⁹¹, revista editada bajo la dirección de Jean-Marie Vincent. Argumentos fundamentalmente trabados en torno a dos ejes: el concepto de “trabajo inmaterial” y el concepto de “general intellect” o intelecto general³⁹². Ambos ejes se desplegaban, por parte de estos autores, tomando como referencia una determinada relectura del fragmento de las máquinas de los *Grundrisse* de Marx. De la misma se extrae la hipótesis general de un trabajo muerto coagulado en procedimientos productivos automatizados que van a requerir de la aplicación de cantidades cada vez menores de tiempo de trabajo humano directo, para la producción y reproducción de una riqueza material incrementada; hipótesis con la que ya el propio Gorz había trabajado en *Metamorfosis del trabajo*. Ahora bien, estos nuevos aparatos científico-técnicos se van servir, y van a precisar, de la aplicación de toda una serie de conocimientos, habilidades (sociales, cooperativas, comunicativas, etc.) y gramáticas (simbólicas, conceptuales, técnicas, etc.) incorporadas en los individuos que en lo sucesivo actuarán sobre aquellos. Así, el *plus*, en la relectura del planteamiento marxiano de los *Grundrisse*, que operan los teóricos del trabajo inmaterial consiste en poner el acento en todo lo relativo al trabajo vivo³⁹³: esos conocimientos, habilidades y gramáticas

³⁹¹ Entre otros: del lado francés, Jean Marie Vincent, Pierre Lantz, Ives Schwartz, Philippe Zarifian, Christophe Dejourns, Yves Clot; y, del lado italiano, Guiseppe Cocco, Maurizio Lazzarato, Paolo Virno y Toni Negri.

³⁹² Estos desarrollos continúan los planteamientos del obrerismo italiano de la década de 1960 y 1970, previamente expuestos [3.2.3.], continuidad encarnada en la figura de Toni Negri, Maurizio Lazzarato y Paolo Virno.

³⁹³ Según esta relectura en los *Grundrisse*, Marx habría “identificado totalmente el *general intellect* (o también, el saber en tanto que principal fuerza productiva) al capital fijo, menospreciando la otra cara con la que ese mismo *general intellect* se presenta (...)[:] como trabajo vivo. Actualmente, este es el aspecto decisivo” (Virno,

incorporadas en los individuos y movilizadas por ellos en la producción darían cuenta de *una subjetividad ya constituida*, de una capacidad productiva “social” que remite a constelaciones culturales -y lingüísticas o comunicacionales-, a redes de cooperación social informales, etc.

Como ya ocurría en el planteamiento de Gorz tratado precedentemente, el “postfordismo” no va constituir, desde aquí, ni una nueva “pauta de racionalización productiva” (como en Kern y Schumann), ni un nuevo modelo de crecimiento económico alternativo a la producción en serie (como en Piore y Sabel): es el conjunto de las relaciones sociales el que resulta *directamente* interpelado por esta transformación del trabajo. Así, por ejemplo, para Toni Negri y Maurizio Lazzarato, más que hablar de una recomposición coherente y estable de las relaciones entre la oferta y la demanda habría que hablar de una *redefinición* de la relación misma entre producción y consumo³⁹⁴. Los contornos de esta redefinición son registrados por estos autores, primero desde la organización de la producción³⁹⁵, desde los cambios estratégicos en las políticas comerciales de las empresas industriales y de servicios; y, después, desde ésta hacia el conjunto del circuito producción-consumo³⁹⁶. Para el sector industrial se trataría de estrategias que se desplazan ahora hacia la comercialización y la financiación (conocer el mercado, construir el mercado) más que hacia la fabricación. Para el sector servicios, por su parte, se trataría de estrategias que se desplazan ahora hacia un desarrollo de las “relaciones de servicio” (el consumidor-cliente que interviene cada vez más activamente en la constitución del producto). El motor de todas estas mutaciones es entonces un nuevo “trabajo inmaterial” que se liga con los nuevos contenidos de las funciones productivas adscritas a los departamentos de comercialización y financieros y a los espacios productivos en los que se actualizan aquellas “relaciones de servicio”, esto es, con los contenidos propios de una acción “comunicativa” a desarrollar, en lo sucesivo, sobre una “materia prima” ideológica. Sería entonces esta inmaterialización del trabajo la que estaría desplazando el centro de gravedad de las

1992: 51).

³⁹⁴ Cf. Lazzarato, Negri, 1991.

³⁹⁵ En el interior de la empresa las Nuevas Formas de Organización del Trabajo, tal y como subrayará particularmente Philippe Zariffian (2001), prescriben que “el alma del obrero debe descender al taller”: “Es su personalidad, su subjetividad la que debe ser organizada y dirigida. Calidad y cantidad de trabajo son reorganizadas en torno a su inmaterialidad. Esta transformación del trabajo obrero en trabajo de control, de gestión de la información, de capacidad de decisión que requieren de la inversión de la subjetividad, alcanza a los obreros de maneras diferentes, según sus funciones en la jerarquía de la empresa, pero se presenta no obstante como un proceso irreversible” (Lazzarato y Negri, 1991: 86). La extensión de estas Nuevas Formas de Organización del Trabajo en el interior de las empresas serían la expresión directa del papel estratégico que las actividades “inmateriales” han alcanzado “en la organización global de la producción. Las actividades de investigación, de concepción, de gestión de los recursos humanos, así como todas las actividades terciarias se separan y reorganizan en el interior de redes informáticas y telemáticas que por sí solas pueden explicar el ciclo de producción y organización del trabajo. La integración del trabajo científico en el trabajo industrial y terciario se convierte en una de las principales fuentes de la productividad” (Ibíd.: 87).

³⁹⁶ El consumo se encontraría actualmente inscrito en la fabricación del producto desde su misma concepción: “El consumo es ahora ante todo un consumo de información. El consumo ya no es sólo la ‘realización’ de un producto sino un verdadero proceso social” (Ibíd.: 111).

sociedades contemporáneas de la producción al consumo, del trabajo industrial a las actividades de servicios, mediante la conversión de toda actividad productiva en creación y recreación de códigos lingüísticos y significantes simbólicos.

Esta nueva cualidad del trabajo será analizada, por ejemplo, por Lazzarato a través de la observación del trabajo-actividad según el “modelo estético” y sus elementos: el “autor”, la “(re)producción” y la “recepción”³⁹⁷. Su nuevo carácter inmaterial remite a mutaciones de orden cualitativo en las relaciones que estos elementos van a trabar entre sí. Las acciones del productor operan ahora sobre materiales “ideológicos”, a través de la utilización de herramientas “simbólicas”. A su vez el producto, y la necesidad para otros que resuelve, se funden y confunden en el acto productivo mismo, en su carácter de “comunicación”. En él la conversión del consumidor en “público” convertiría el consumo en “recepción”: producción y consumo se funden aquí en un mismo acto creativo (el “acontecimiento”), de tal manera que la “recepción-consumo” se convierte en parte integrante del “producto”³⁹⁸.

Para Philippe Zarifian, también colaborador ocasional de *Futur Antérieur*, es toda la gestión empresarial la que, así, se ve forzada a cambiar de sentido: sobre las actuaciones comunicacionales ya no puede operar ningún tipo de parcelación y determinación finalista de las mismas, éstas sólo pueden ser gestionadas atendiendo a su carácter global. La organización industrial únicamente puede “escoger” o “proponer” una serie de temas de discusión acerca de los cuales lo importante será la comunicación: “la definición de la cualidad de la actividad, los criterios de la *performance*, indicadores generadores internos y externos de la *performance*, redes (procesos) en las cuales se inserta la actividad, etc.”³⁹⁹. Con ello las constataciones de los postfordistas serían las susceptibles de ser reinterpretadas a partir del principio de inteligibilidad abierto por el descubrimiento del nuevo carácter inmaterial del trabajo. Cuando, partiendo del mismo, el trabajo se convierte en comunicación, saber insertar nuestra actividad en el lenguaje que constituye ahora también su gestión (según el nuevo *paradigma* organizacional de la “cooperación”), “equivale a liberarnos de los efectos ciegos de una forma de gestión económica cuyo vocabulario, tematización y usos concretos nos eran extranjeros, nos alienaban, en el sentido preciso de este término”⁴⁰⁰. ¿Qué forma de gestión económica? El taylorismo, claro está. Ya que, para Zarifian, habría sido Taylor quien habría establecido la existencia de dos medios sociales fundamentalmente separados: la dirección y los obreros; y esta separación suponía al mismo tiempo una separación en la relación con el lenguaje. Excluidos doblemente: “excluidos del lenguaje *sobre* la organización, el lenguaje en aquel y por el cual la

³⁹⁷ Cf. Lazzarato, 1993.

³⁹⁸ *Ibíd.*

³⁹⁹ Zarifian, 1996: 212.

⁴⁰⁰ *Ibíd.*

organización (y, en consecuencia, los métodos de trabajo) se define; excluidos del lenguaje *en* esa organización ya que los intercambios de palabras no resultan más que tiempo perdido, tiempo no productivo”⁴⁰¹. La riqueza de las relaciones informales y clandestinas entre aquellos trabajadores no debería ocultar, según el autor, la incultura organizacional estructural que el modelo clásico provocaba y en la que mantenía a los trabajadores y sus organizaciones. Así, por el contrario, cuando se hace del acceso al lenguaje de la organización el envite de un nuevo modelo organizacional, “es fácil de ver que es la constitución misma de los obreros como sujeto de enunciación, como verdaderos interlocutores de lo que se trata y, así pues, de una transformación fundamental de su estatuto social”⁴⁰².

La misma inmaterialización creciente de *todas* las actividades productivas, inmaterialización por la cual estas devienen praxis laboral esencialmente comunicativa, constituiría ahora, para Gorz, el nuevo hilo de Ariadna a seguir para dibujar los contornos que presenta la crisis contemporánea de la racionalidad económica instrumental. La actividad productiva inmaterializada deviene, al igual que para Zarifian, cada vez más “creación”, “trasgresión y recreación de normas y de códigos”⁴⁰³. Esta actividad no puede por menos que oponerse a un “trabajo” que precisa llenar una función socialmente identificable (“oficio”, “profesión”) mediante su propia individuación por las competencias socialmente definidas que pondría en funcionamiento según procedimientos, social y técnicamente, determinados. La creación no resultaría ni socializable, ni codificable:

Cuando la inteligencia y la imaginación (la *general intelligence*) se convierten en la principal fuerza productiva, el tiempo de trabajo deja de ser la medida del trabajo; además, deja de ser medible. El valor de uso producido puede no tener ninguna relación con el tiempo consumido para producirlo.⁴⁰⁴

En consecuencia, en la denominada “economía cognitiva” los parámetros tradicionales no son ya válidos: la principal fuerza productiva (el saber) no sería cuantificable, la prestación laboral fundada en el saber no puede ya ser medida en horas de trabajo. Así, partiendo de esta nueva cualidad “inmaterial” del trabajo concreto, Gorz postulará que, de facto, se estaría abriendo paso *una nueva relación de indivisibilidad entre el productor colectivo, su fuerza de trabajo y su trabajo mismo*. Dicho en otras palabras, junto con el trabajo inmaterial viene un trabajador colectivo para el que, convertida su acción en “acontecimiento”, su ejecución resulta indisociable del conjunto de las relaciones sociales que conforman su identidad como sujeto. Las relaciones sociales mismas pasarían a formar parte, a la vez, tanto de la emisión como

⁴⁰¹ *Ibíd.*: 28-29.

⁴⁰² *Ibíd.*: 32.

⁴⁰³ Gorz, 1998 [1997]: 13.

⁴⁰⁴ *Ibíd.*: 95.

de la recepción, tanto de la producción como de la “vida”.

La hipótesis de una unidad recuperada entre el trabajador y su fuerza de trabajo no es nueva en Gorz. Como él mismo nos recuerda explícitamente en el texto, ya cuatro años antes de los acontecimientos de mayo del 68, él mismo había publicado en Francia una obra, *Stratégie ouvrière et neo-capitalisme* (1964), que anticipaba este mismo planteamiento: un nuevo tipo de trabajo, “intelectualizado”, estaría reconfigurando los perfiles de un nuevo sujeto revolucionario, el “trabajador calificado de las industrias de vanguardia” que resultando “imposible de mandar; es al mismo tiempo la fuerza de trabajo y el que la manda, en síntesis es una praxis-sujeto que coopera con otras praxis en una tarea común, a la cual las directivas demasiado imperativas que vienen de arriba sólo podrán desorganizar”⁴⁰⁵. La radicalidad de la mutación en ciernes consistía ya, precisamente, en volver obsoletas las gramáticas abstractas de dominación y control capitalistas del trabajo-actividad para esos nuevos obreros:

Al mismo tiempo que se ve liberado relativamente de la presión de las necesidades vitales (...) el individuo, *por la naturaleza misma de su trabajo*, tiende a aprehenderse como praxis creadora que lleva en sí misma su finalidad soberana. En el trabajo en equipo de trabajadores calificados e iguales, que se organizan ellos mismos en función de una tarea cuyo modo de ejecución no se les puede ordenar, *esta praxis-sujeto no está subordinada ya (no es lo inesencial) con relación al objeto*; es actividad soberana de autorregulación con el fin de un objeto que refleja su libertad al grupo y lo confirma en ella. El trabajo se aprehende pues *a sí mismo inmediatamente* como algo que no es sólo producción de una cosa predeterminada, sino ante todo la producción de una relación de los trabajadores entre ellos.⁴⁰⁶

El fordismo, según Gorz planteaba entonces, separaba artificialmente al obrero de su “fuerza de trabajo”, de su empleo y del producto de su trabajo. La abstracción máxima de la tarea permitía una diferenciación cuantitativa de las “fuerzas de trabajo”, o de empleos y prestaciones laborales, según los tiempos de consumo de las energías fisiológicas de los trabajadores. El trabajador, en este caso, se convertía necesariamente en un proletario en estado puro, en el falso propietario de una mercancía para él mismo inerte y neutra. Por su parte, la empresa consigue coyunturalmente usurpar el papel de verdadero sujeto del sistema de intercambio, reduciendo al trabajador a un mero factor de producción. La intelectualización creciente de las prestaciones laborales cambia completamente esta secuencia; el trabajador deviene de nuevo parte integrante de su “fuerza de trabajo”:

Los trabajadores calificados de las industrias de vanguardia, minoritarios hoy, mayoritarios mañana, *tienen como propiedad, a diferencia de los proletarios clásicos, la fuerza de trabajo que prestan*: la poseen en propiedad porque ellos mismos la han adquirido; porque son los que están mejor ubicados para conocer su modo de empleo; porque esta fuerza, lejos de deber o aún de poder ser combinada exteriormente con otras fuerzas, sólo vale ya desde un comienzo por su

⁴⁰⁵ Gorz, 1969 [1964]: 166.

⁴⁰⁶ *Ibíd.*: 171.

propia capacidad para organizar sus relaciones con las fuerzas de los otros.⁴⁰⁷

Según Gorz, la “fuerza de trabajo”, el empleo y la tarea, resultaban cada vez menos susceptibles de abstracción; las “fuerzas de trabajo” sólo podían diferenciarse cualitativamente⁴⁰⁸. Esta realidad se expresaba en aquel momento, según el autor, tanto por el cambio del centro de gravedad de las políticas de administración del factor trabajo en las empresas (de los departamentos de métodos y planificación a los nuevos departamentos de Recursos Humanos), como por el nuevo papel del Estado: garantizar “gratuitamente” a los empresarios la disponibilidad óptima de dichas fuerzas de trabajo. Se produce en ambos casos un reconocimiento empresarial tácito, por activo (en lo relativo a sus condiciones de aplicación) y por pasivo (en lo relativo a sus condiciones de producción y reproducción), de la nueva realidad “cualificada” de la “fuerza de trabajo”⁴⁰⁹. Realidad cuyos contenidos remiten a unas “fuerzas de trabajo” que contienen en sí sus propios principios de organización merced al nuevo nivel de indisociabilidad conquistada en relación con sus propietarios⁴¹⁰. En consecuencia, la gestión estatal de la reproducción ampliada de la fuerza de trabajo, el avance de los servicios, la asalarización de las profesiones liberales, la nueva centralidad administrativa de la gestión de las subjetividades en los centros de trabajo, etc., eran procesos que ya entonces reflejaban una restitución del trabajador como propietario real de una mercancía activa; esto es, eran procesos que desplazan el centro de gravedad de las relaciones de intercambio hacia los trabajadores, sentando y socializando las bases materiales de una autogestión obrera del conjunto de las relaciones económicas y sociales:

La exigencia de autogestión que nace de la praxis productiva no puede detenerse a las puertas

⁴⁰⁷ *Ibíd.*: 165-166.

⁴⁰⁸ El trabajo ya no sería ni tiempo ni energía por lo que su gasto no podría evaluarse cuantitativamente, al trabajador le ocurriría otro tanto en la medida en la que ya no sería el portador de ninguna energía a dispensar en un tiempo determinado: “Ya no es sólo *el trabajo mismo* el que *no puede valorarse económicamente, debido a que ya no es una cantidad de tiempo y de energía, una mercancía indiferenciada, sino una praxis consciente*, en los trabajadores calificados, de su autonomía y que como actividad de creación y de iniciativa lleva en sí misma sus propias exigencias soberanas. Es que además *la fuerza de trabajo tiende escapar de las evaluaciones cuantitativas*: pues los trabajadores calificados ya no son -y lo serán cada vez menos- portadores intercambiables de energía física, cuya fuerza sólo vale en tanto es utilizada y enajenada por quien se la compra y que la combina, en exterioridad, con otras fuerzas indiferenciadas” (*Ibíd.*: 165).

⁴⁰⁹ El que las empresas asumiesen el coste social de la reproducción ampliada de esta nueva fuerza de trabajo cualificada supondría admitir “que *esta fuerza de trabajo, producida y ampliada por el trabajo autónomo del propio trabajador, no tiene otro propietario que ese mismo trabajador que la ha producido*. Sería admitir (...) que *la fuerza de trabajo ya no es una mercancía* que uno pueda emplear a su antojo una vez que la ha pagado a su precio de mercado, sino que es el trabajador mismo, al que le pertenece de derecho, el que tiene derecho a asegurar su administración social. Y asegurar su administración quiere decir: que *los trabajadores asociados tienen derecho a tomar bajo su control todas las modificaciones posibles y previsibles concernientes a las condiciones de prestación de su trabajo*” (*Ibíd.*: 164, 180).

⁴¹⁰ En esa nueva economía de lo intelectual y lo creativo, el trabajador es, a la vez, la fuerza de trabajo y quien la manda: “El trabajador calificado de las industrias de vanguardia es precisamente imposible de mandar; (...) en síntesis es una praxis-sujeto que coopera con otras praxis en una tarea común, a la cual las directivas demasiado imperativas que vienen de arriba sólo podrán desorganizar” (*Ibíd.*: 166).

de las fábricas, de los laboratorios, de las oficinas de estudios. Hombres a los que no se les puede mandar en su trabajo no podrán ser mandados indefinidamente en su vida de ciudadanos ni sometidos a las decisiones rígidas de administraciones centrales.⁴¹¹

Por lo tanto, a un trabajo-actividad intelectualizado, cualitativo, indisociable de sus “propietarios”, le corresponderá automáticamente un trabajador con un poder de negociación absoluto que, lejos de restringirse al precio de sus servicios (a un envite cuantitativo), se desplegará sobre el conjunto de las condiciones sociales de la conformación y prestación de su trabajo (a un envite cualitativo). Es decir, se trata de un poder de negociación que, en el límite, podría y debería alcanzar al control del producto, de las finalidades sociales misma de su trabajo-actividad, esto es, realizar la autogestión completa de la economía y la sociedad por parte de productores inescindibles en sus dimensiones formativas, productivas, lúdicas, afectivas y sociales:

El trabajo ya no es sólo producción de objetos-mercancías, la fuerza de trabajo ya no está sólo sujeta a la inercia de las cosas, el trabajador ya no es sólo el instrumento de la sociedad que busca organizar la supervivencia. *Trabajo, fuerza de trabajo y trabajador tienden a unificarse en personas que se producen al producir un mundo.* Y esta producción ocurre tanto en los lugares de trabajo, en las escuelas, los cafés, los estadios, los viajes, los teatros, los conciertos, los periódicos, los libros, las exposiciones, los municipios, los barrios, los grupos de discusión y de lucha, en una palabra, en todas partes donde los individuos entran en relación unos con otros y producen el universo de las relaciones humanas.⁴¹²

Treinta años más tarde ese proceso de “intelectualización” se transforma en un proceso de “desmaterialización” que ya no afecta únicamente al trabajo, a las actividades de los trabajadores, sino también al capital mismo. Así, en la nueva “economía cognitiva”, al igual que la forma más importante adoptada por la fuerza de trabajo sería la de “el intelecto”, la forma que adoptaría actualmente el capital fijo sería la de “un saber almacenado que se vuelve instantáneamente disponible por las tecnologías de la información”⁴¹³. Entre el intelecto y el capital fijo, entre el saber-vivo y el saber-máquina, la frontera resultaría cada vez más vaga: el ser humano y sus capacidades estarían cada vez más integradas en un mismo sistema con las máquinas, volviéndose “cyborg”, “medio de producción en su totalidad, hasta ser sujeto, es decir, capital, mercancía y trabajo a la vez”⁴¹⁴. Las tres categorías fundamentales de la Economía Política (el trabajo, el valor y el capital) no podrían ser ya definidas en términos aritméticos, ni medidas con parámetros unitarios.

Como vimos, el trabajo postfordista deviene “trabajo inmaterial” porque actualmente trabajar supone cada vez más frecuentemente “poner el lenguaje a trabajar”, esto es, porque

⁴¹¹ *Ibíd.*: 160.

⁴¹² *Ibíd.*: 171.

⁴¹³ Gorz, 1998 [1997]: 15-16.

⁴¹⁴ *Ibíd.*: 16.

las prestaciones de trabajo devienen servicios de carácter colectivo, cooperativo e intelectual directamente dependientes de la conformación y habilitación social de sus prestatarios. Consecuentemente, según este planteamiento, la base de la productividad se aleja cada vez más del gasto de trabajo humano directo para pasar a depender de sinergias cooperativas, conocimientos científico-técnicos y habilidades lingüísticas, simbólicas y sociales generales, distribuidas a lo largo y ancho de todo el tejido social. En lo sucesivo, es el conjunto de las relaciones sociales el que se encuentra interpelado por las gramáticas de dominación capitalistas: las composiciones vanguardistas de clase (periodistas, propagandistas, redactores y diseñadores publicitarios, especialistas en “relaciones públicas”, etc.) perderían poco a poco su centralidad en beneficio de un “intelecto general” para el cual el carácter ontológico de su trabajo-actividad debería convertirse en un hecho evidente, consumado y obvio, banal. Ahora bien, si esto no ocurre así es porque el discurso ideológico dominante estaría invirtiendo simbólicamente los términos reales del proceso histórico en marcha mediante la exaltación de un trabajo ahora concebido como un “bien”, como una “mercancía rara”, por la cual sus “creadores”, aquellos que detentan la “riqueza”, merecerían el apoyo y el aliento de la Nación:

El trabajo, un bien; el empleo, un privilegio. (...) Maravillosa inversión: no es más aquel o aquella que trabaja quien “se vuelve útil” para los otros; es la sociedad la que se volverá útil al “permitirles” trabajar, al darles ese “bien precioso”, el trabajo, con el fin de evitar lo más posible que ustedes se vean privados de él. (...) Jamás la función “irreemplazable”, “indispensable” del trabajo en tanto que fuente de “lazo social”, de “cohesión social”, de “integración”, de “socialización”, de “identidad personal”, de sentido ha sido invocada tan obsesivamente como desde que no puede llenar ninguna de esas funciones⁴¹⁵.

La problemática de la explotación cede su lugar entonces a la de una dominación esencialmente ideológica que se expresaría en la glorificación de las figuras del “trabajador independiente”, de la “venta de sí”, del “self-employed”⁴¹⁶. Por mediación de ella se forzaría a los individuos a tratar de conseguir y mantener a toda costa un empleo y, cuanto más lo hacen, mayor poder ganarían los empleadores sobre ellos. Esta dominación “ideológica”, que sería la encargada actualmente de velar por el mantenimiento en la inconsciencia, acerca de su propio poder real, de ese nuevo demiurgo social emergente, el “intelecto general”, no puede por menos que desplegarse sobre la totalidad del espectro social:

La dominación del capital (...) debe desplazarse por encima de la fábrica y tomar la forma de un condicionamiento que conduce al sujeto a aceptar o elegir precisamente eso que se le impone. La fábrica, el lugar de trabajo, dejan entonces de ser el terreno principal del conflicto central. El frente se va a encontrar en todos los lugares donde la información, el lenguaje, el modo de vida, los gustos, las modas sean producidos y configurados por las fuerzas del capital, del comercio, del Estado, de los medios masivos de comunicación; en todos los lugares (...) donde la

⁴¹⁵ *Ibíd.*: 66-67.

⁴¹⁶ *Cf. Ibíd.*: 55-63.

subjetividad, la “identidad” de los individuos, sus valores, sus imágenes de sí mismos y del mundo son perpetuamente estructurados, fabricados, formados. (...) Por medio de la inestabilidad, la volubilidad, la flexibilidad, la inconstancia y la inconsciencia que produce en todos los dominios, tanto los de lo material como los de lo inmaterial, el postfordismo produce las condiciones ideológicas y culturales de su dominación sobre los trabajadores “comprometidos”.⁴¹⁷

El “discurso” sobre la centralidad del trabajo sería el que sostendría hoy la continuidad de la sociedad laboral, de la sociedad salarial, desempeñando un papel estratégico subordinado exclusivamente a los intereses de la burguesía y los empleadores. La “seducción”, “manipulación” e “integración”, políticas e ideológicas, que según Touraine definían en 1969 las formas contemporáneas de la dominación, no ya “capitalista” sino “tecnocrática”, encuentran aquí en Gorz su contrapartida en las ideologías trabajistas actuales.

3.2.3. ¿Qué post-industrialismos?

Desde un punto de vista histórico, el hilo conductor que liga las interpretaciones post-industrialistas que venimos considerando, y las opone a los pronósticos “recualificadores” contemplados previamente, es la constatación de la crisis del movimiento obrero tradicional⁴¹⁸. El desempleo masivo y la explosión de las formas atípicas de empleo (temporal, a jornada parcial, etc.) es lo que obligaría ahora tratar de buscar la recuperación “desalienante” de la unidad perdida entre el trabajo y el trabajador en ámbitos ajenos a la acción sindical tradicional: más allá de la empresa y de la industria. El trabajo comprendido como actividad humana y la situación de trabajo como locus privilegiado de su observación se mantienen, sin embargo, prolongándose, más allá de esos espacios, hacia un nuevo abanico de actividades supuestas como naturalmente refractarias a la medida, el cálculo, y la racionalización: los servicios a las personas y las actividades inmateriales. Esta posibilidad, abrir los ámbitos de la observación más allá de las actividades asalariadas *industriales y/o fabricadoras*, se encontraba desde un principio inscrito en la misma conceptualización del trabajo y la situación de trabajo propias de la PF⁴¹⁹. La sociología “accionalista” de Touraine, como vimos, fue una de las primeras en explotar esta posibilidad⁴²⁰.

⁴¹⁷ *Ibíd.*: 52-53.

⁴¹⁸ Ya desde finales de la década de 1970, Gorz venía insistiendo en la “no-clase de los no proletarios industriales” como sujeto político emergente tras la defunción de la “utopía” del “proletario universal” (Cf. Gorz 1982 [1980]).

⁴¹⁹ Como señalábamos en el Capítulo 1, si trabajar es producir bienes y servicios útiles para la comunidad y la situación de trabajo, cuyo análisis vuelve inteligible sus transformaciones desde un punto de vista sociológico, comprende las relaciones efectivas de un operador cualquiera con sus materiales, herramientas y productos, ¿por qué no considerar como también trabajando al ama de casa, al estudiante, al artista, al profesional liberal, etc.?

⁴²⁰ En este mismo sentido basta con remplazar el “trabajo heterónimo” de Gorz por el “empleo”, y su “trabajo autónomo” por la “actividad”, para desembocar en una nueva apología de la *praxis*. Será necesario, se nos plantea una y otra vez bajo diferentes formas, liberarnos de la “estrecha” noción de “empleo” o “trabajo asalariado”

Como trataremos de desarrollar, la persistencia de ambos presupuestos (trabajo y situación de trabajo) mantiene así, en caso de los servicios, la lectura de la significación social del sector y su expansión atada a una fenomenología relativa a una de sus partes constitutivas: los servicios a las personas. Lo mismo va a ocurrir con la lectura de la significación social relativa a la conformación simbólico-comunicativa, inmaterializante, de la producción y el consumo: una fenomenología del trabajo concreto desarrollado en los ámbitos de la publicidad, el diseño, el marketing, la comunicación, la cultura, los ocios y las actividades artísticas se basta aquí para fundar una explicación de la mutación que sacudiría actualmente a la sociedad del trabajo. Al igual que hicimos con los pronósticos recualificantes, nos serviremos ulteriormente de uno de nuestros desarrollos precedentes, el relativo a la crítica de Marx a Proudhon acerca de la distinción entre divisiones técnicas y divisiones sociales del trabajo, así como de los conceptos de trabajo y fuerza de trabajo, para desarrollar en profundidad algunos de los límites propios a tales lecturas. No obstante, antes del desarrollo de dichas críticas, podría, a estas alturas, resultar de utilidad la indicación de las convergencias que tales planteamientos presentan en relación con las operaciones características de la PF tal y como hasta aquí las hemos venido reconstruyendo.

Al finalizar el contraste entre humanistas y marxistas [2.5.] señalé cómo, para ambas escuelas, el trabajo se presentaba como libre por naturaleza, constituyendo al género humano como tal. La unidad entre el trabajador y su trabajo aparecía invariablemente como un dato; la escisión entre ambas instancias como una anomalía necesariamente coyuntural; finalmente, la recuperación ineludible de dicha unidad presupuesta implicaba, por su parte, la restitución del trabajo como criterio de justicia para todos los intercambios sociales. El único supuesto que ahora resulta desmentido es este último: la desalienación del trabajador y de su trabajo ya no implicaría la restitución de una economía caracterizada por la estricta equivalencia en los intercambios entre productores independientes, sino la disolución misma de la esfera económica. Para las lecturas post-industriales, el trabajo asalariado, heterónimo, alienado, resulta ya una realidad meramente ideológica, discursiva, simbólica, el resultado de la “representación” operada por la “lógica económica” sobre una actividad humana, de facto cada vez más libre y autodeterminada. Representación dominante perpetuamente actualizada pero, precisamente por ello, *inmediatamente* reversible en cualquier momento. Ahora bien, reversible, paradójicamente, como veremos, por el mismo procedimiento por el que, previamente, los intercam-

para reencontrar el verdadero sentido del trabajo concebido como fuerte de realización y fundamento del carácter social del ser humano: la *praxis*. Este planteamiento, el propio de la PF de la Sociología del Trabajo, se ha convertido así en un lugar común, floreciendo ahora a la sombra de las teorías de la sociedad post-industrial bajo sus diferentes formas, para todas las cuales el punto de convergencia viene dado por el supuesto de que toda contracción del *asalariado* resulta un progreso hacia la liberación del trabajo.

bios “justos” pretendían ser reestablecidos, por la Sociología del Trabajo clásica: mediante la recuperación por parte del trabajador de la propiedad sobre su fuerza de trabajo. La presumible disolución histórica de las categorías de la Economía Política se realizaría entonces bajo el *desideratum* del estricto cumplimiento de la lógica inmanente a una de ellas: por la propiedad, por parte del trabajador, de su mercancía fuerza de trabajo, categoría que constituye, sin embargo, la esencia misma del modo de producción capitalista.

Por otro lado, apunté también entonces a la disolución, operada por la PF, del análisis de la temporalidad en un presente indefinido, por el cual el movimiento adscrito al trabajo, sus metamorfosis, se convierte en constatable a cada momento, en cada instante, siendo tratado implícitamente como un resultado insensible al devenir temporal. Tendremos ocasión de constatar de nuevo la actualización de este esquema del “eterno retorno”, según el cual el cambio sería siempre la manifestación, bajo unas u otras formas, de un conflicto primordial y finisecular que enfrentaría a entidades metafísicas (lo subjetivo frente a lo objetivo, lo vivo frente a lo muerto, la racionalidad sustantiva frente a la racionalidad instrumental, la cultura frente a la economía, etc.).

¿Sustituyen los servicios a los trabajos industriales?

Cuando Gorz diagnosticaba las metamorfosis del trabajo desde el tránsito de una sociedad industrial a una sociedad de servicios lo hacía, como vimos, partiendo de cuatro supuestos:

a) en el *sector* racionalizado *industrial* disminuyen los empleos merced a la gran economía de tiempo de trabajo humano alcanzada aquí por la maquinización de la producción;

b) el sector que genera actualmente empleos sería el *sector terciario*, empleos que remiten a actividades de servicio, personales y directas, en proximidad con el usuario y bajo su control;

c) estas actividades de producción de servicios no resultarían mensurables, normalizables, reemplazables, no se podrían acumular ni intercambiar, por lo tanto no se prestarían a racionalización alguna y su productividad apenas podría aumentarse;

d) de hecho, estos servicios, estas ayudas, colaboraciones y cuidados, implican, por su propia naturaleza, su despliegue en ámbitos y relaciones de tipo comunitario, ámbitos que no podrían por menos que expandirse aún dentro de las carcasas institucionales de orden sistémico en las que la tecnoestructura estatal pretende gestionarlos.

Por todo ello, nos encontraríamos, dentro de estos nuevos ámbitos comunitarios emergentes, ante la posibilidad de escapar al imperio de las relaciones mercantiles, esto es, con las condiciones sociales óptimas para una toma de conciencia colectiva acerca de la necesidad de la limitación política del ámbito de actuación de la “racionalidad” económica y, con ella, del

trabajo heterónimo.

Recordemos la definición que Gorz nos brindaba del “servicio”: actividad bajo encargo de un cliente, no almacenable, no susceptible de racionalización con vistas al aumento de su productividad y, por tanto, no-regulable por la lógica del mercado. La explosión del sector servicios equivale para él a la explosión de *estas* actividades de servicio que son las que estarían hoy implícitamente expresando la recuperación de un anhelo ancestral humano de vida en comunidad, de relaciones interpersonales, de comunicación y de autonomía, antes negados por la necesidad de satisfacción de las necesidades vitales. Ahora bien, dentro del sector servicios ¿no nos encontramos con una heterogeneidad de actividades múltiples que sobrepasan con mucho la estrecha caracterización de Gorz -actividades de comercialización que se expanden junto con las cantidades de mercancías producidas, servicios a las empresas que se vuelven estadísticamente transparentes a partir de su progresiva externalización, servicios a la salud y el cuidado de las personas que se universalizan en paralelo al perfeccionamiento técnico de los procedimientos médicos, etc.-? ¿Cuáles son las actividades sociales que se multiplicarían tras el dato estadístico relativo al aumento de las empresas y empleos de servicios? Para Gorz exclusivamente las actividades de puericultoras, maestros, limpiabotas, enfermeras, matronas, peluqueros, trabajadores domésticos, prostitutas, etc. Y, sin embargo, también ahí computan servicios a las empresas, de salud, restauración, mantenimiento y reparación, comercialización y venta de mercancías, etc.

Abierto así el abanico de actividades a considerar como integradas en la explosión estadística del “sector terciario” es posible cuestionarnos la supuesta ruptura post-industrialista presumiblemente inscrita en su desarrollo. Efectivamente, la caracterización “dual” de la sociedad contemporánea se ha construido a partir de la oposición industria/servicios, oposición que Gorz retoma de Daniel Bell. El análisis clásico de Bell insistía, al respecto de dicha oposición, en el proceso de *sustitución* progresiva de bienes materiales por servicios: el consumidor puede entonces optar por sustituir la adquisición de un vehículo motorizado (bien material) por un transporte público (servicio). Ahora bien, se trata aquí solamente de un caso entre otros posibles. Atendiendo a los cuales bienes y servicios resultan tan sustituibles como *complementarios* entre sí. La misma adquisición mercantil del vehículo motorizado entraña a su vez el consumo potencial de otros servicios (seguros, mantenimiento, peajes, etc.). ¿No se encuentra, cada vez más, la venta del servicio asociada a la del bien? Las actividades de servicios, desde este punto de vista, no se opondrían, sustituyéndolas, a las actividades industriales sino que las prolongarían extendiendo aún más la “economización” de la sociedad. Así, la terciarización se nos presentaría menos como un proceso de sustitución de la industria por los servicios que como *una recomposición del sistema productivo en su conjunto*.

El desarrollo de las empresas formalmente ligadas al sector terciario debería ser leído entonces en paralelo al de la terciarización de las empresas industriales. La producción industrial de bienes y servicios descansa cada vez más sobre procesos complejos en los cuales el trabajo directo sobre la materia no constituye más que una parte cada vez más restringida. Complejidad organizacional, flexibilidad, diversidad de los productos, etc., demandan competencias en materia de investigación, de informática, de programación, de marketing, de gestión de recursos humanos, esto es, un conjunto de actividades que las empresas deben bien poseer internamente bien comprar en el mercado de “servicios a las empresas”. Así, sería únicamente cuando caracterizamos el “servicio” como el trabajo empleado en las empresas llamadas de servicios, cuando esos trabajos aparecerán y desaparecerán, estadísticamente hablando, junto con esas mismas empresas:

La externalización de los departamentos dirigidos a la investigación, a los estudios, a los proyectos, a los métodos, al mantenimiento, a la publicidad, departamentos, en otro momento, ligados a la actividad de producción en una misma institución, multiplica el número de actividades consignadas como servicios. Una codificación diferente, centrada, por ejemplo, en el empleo individual, haría aparecer resultados muy diferentes.⁴²¹

La cuestión de la expansión del “trabajo terciario” es muy posible que no sea la misma que la del “sector terciario”, estas realidades quizás no se solapen mutuamente. Claus Offe, en *‘Arbeitsgesellschaft’: Strukturprobleme und Zukunftsperspektiven* (1984), plantea este mismo problema de la siguiente manera: “En la búsqueda de una definición conceptual del sector servicios (...) [las ciencias sociales se topan] con la pregunta de cuáles son propiamente las unidades de investigación a las que hay que asignar el predicado de pertenecer al sector de servicios. ¿Se trata de personas, profesiones, actividades, ramas económicas?”⁴²². Efectivamente, según cuál de dichas unidades escojamos, el ámbito del sector variará considerablemente. En consecuencia, muy probablemente no deberíamos confundir empleos “industriales” con sector “secundario”. Paradójicamente los empleos “industriales” en algunas empresas ligadas al sector “servicios” son actualmente más numerosos que los existentes en numerosas empresas adscritas al sector secundario. Y viceversa, los empleos “de servicios” existentes en empresas adscritas al sector “secundario” resultan también más numerosos en algunas de ellas que los empleos “industriales”⁴²³. Estas constataciones deberían bastarnos para reevaluar la

⁴²¹ Rolle, 1997a: 31-32.

⁴²² Offe, 1992 [1984]: 267.

⁴²³ Así, por ejemplo, “en la industria del metal muchos miles de trabajadores cumplen servicios, sin que, sin embargo, ni una sola fábrica metalúrgica pueda designarse como empresa de prestación de servicios” (Ibíd.). Esta misma cuestión puede reforzarse apoyándonos en las nomenclaturas profesionales que distinguen los “empleos terciarios” de los “empleos industriales” u “obreros”: cada vez hay más empleos de tipo terciario en las empresas industriales pero, también, más empleos “obreros” en las empresas de servicios. Basta para constatarlo un breve vistazo a la Encuesta de Población Activa para el año 2004 en España. Asociemos con trabajos “industriales” las categorías de “trabajadores cualificados en agricultura y pesca”, “artesanos y trabajadores cualificados de industrias manufactureras, construcción

pertinencia de la oposición industria/servicios: la producción industrial ¿no está incorporando a sus bienes cada vez más servicios que resultan, por otro lado, a su vez, inseparables del uso de los mismos?⁴²⁴ Al revés, ¿la producción “a gran escala” de servicios apoyada en tecnologías informáticas no está dando lugar a la multiplicación de trabajos “industriales”?⁴²⁵

Restaría por testar, pues, el problema del sentido y el lugar que ocupan los servicios directos a particulares en el interior de este proceso dual. Dicho de otra forma, ¿predomina, en lo relativo a las características que Gorz les imputa, su total mecanización, su integración y estandarización a imagen y semejanza de las actividades industriales o, por el contrario, implica su desarrollo una desmercantilización progresiva e inevitable de los ámbitos industriales e institucionales parcialmente ocupados hoy de su gestión? Para Gorz la segunda tesis sería la correcta. Sin embargo, el desarrollo o la regresión de estas actividades “personales”, *en tanto tales*, no depende de la posibilidad de mecanizar o no la tarea sino del desplazamiento que se esté operando entre las fronteras del espacio mercantil y el espacio doméstico. Estas tareas no se encuentran nunca, en sí mismas y por sí mismas, al abrigo de la competencia “industrial”. No resultaría entonces posible presuponer una línea predominante de los procesos de desplazamiento, esto es, determinar con absoluta certeza la dirección en la que se mueve el desplazamiento organizacional de los servicios -frente a las hipótesis del tipo “de su gestión mercan-

y minería”, “operadores de instalaciones y maquinaria, montadores” y “trabajadores no cualificados”. En este caso, el porcentaje de los mismos empleados en el sector del “comercio, reposición de vehículos a motor, artículos personales y de uso doméstico” asciende al 27,6%; en la “hostelería” al 13,7%; en el sector de “transporte, almacenamiento y comunicación” al 54,9%; en el de “actividades inmobiliarias y de alquiler de servicios empresariales” al 26,8%; por último, en el sector relativo a “otras actividades sociales y de servicios prestados a las comunidades y servicios personales”, al 23,4%. Si realizamos la operación inversa, agrupando entonces las categorías de “dirección de las empresas y de la administración pública”, “técnicos profesionales científicos e intelectuales”, “técnicos profesionales de apoyo”, “empleados de tipo administrativo” y “trabajadores de servicios de restauración, personales, de protección y vendedores de comercios” con los empleos típicos “de servicios” los resultados resultan aún más desalentadores. Los datos porcentuales relativos al volumen de ocupados en los sectores “industriales” son los siguientes: para la “construcción” un 15,4%; para la “pesca” un 16,8%; para las “industrias extractivas” un 23,1%; para las “industrias manufactureras” un 28,7%; para la “producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua” un 51,9%; e, inclusive, para el sector de la “agricultura, la ganadería, la caza y la servicultura”... un 8,7% (Cf. <http://www.ine.es/inebase/cgi/axi>).

⁴²⁴ Offe, dado el denominador común por él establecido en relación a los trabajos de servicios (aseguramiento, preservación, defensa, vigilancia, garantía, etc.), habla al respecto de “una reciprocidad funcional entre el trabajo de ‘producción’ y el trabajo de ‘vigilancia’” o de que las dos funciones parciales de “producir” y de “vigilar” se encuentran en relación de dependencia recíproca: “Al igual que los ‘productores’ requieren de la ordenación formal y su protección, para su reproducción estas funciones organizacionales precisan a la vez de recursos materiales” (Offe, 1992 [1984]: 271).

⁴²⁵ Offe (junto con Berger) distinguirá tres clases de “servicios”: los servicios “comerciales”, los servicios “a la producción” y los servicios “público-estatales” (Cf. Berger y Offe, 1992 [1984]). Si el referente para esta clasificación “continúa siendo la mayor o menor distancia con respecto al trabajo productivo, es decir, al trabajo de tipo industrial” (Finkel, 1996 [1994]) es, a mi parecer, por la imposibilidad de la autonomización de empleos y/o empresas “de servicios” que el dato del crecimiento de los “servicios de organización interna, que abarcan los trabajos de ‘vigilancia’ del proceso de producción y que se prestan en el seno de las empresas u organizaciones [industriales, y que] incluyen al personal comercial y técnico de las empresas, al personal de almacenamiento, mantenimiento, limpieza, administración de recursos humanos, protección de la fábrica, etc.” impone al análisis. Así, estos mismos perfiles de empleos se encuentran tanto en las empresas autónomas que venden “servicios comerciales”, como en los servicios “público-estatales”, y cada vez en mayor medida: ¿cómo apartar entonces definitivamente, en materia de “servicios”, la mirada de la industria?

til a su gestión socio-estatal”-:

A la estatalización de los servicios intraorganizacionales -por ejemplo, en el ámbito de la investigación y el desarrollo, la formación continua, etc.- se contraponen tendencias [externalizadas] a la comercialización de los servicios hasta la fecha organizados predominantemente de forma pública y, junto al acotamiento de las funciones económico-domésticas en las organizaciones estatales, nos encontramos con la externalización de servicios a economías privadas – autoservicio al por menor.⁴²⁶

Así, podríamos oponer a las hipótesis con las que Gorz y Bell pretendían leer sociológicamente el aumento estadístico del sector servicios otras bien distintas:

a) ese aumento no significaría un cambio en la forma de consumir tanto como la consolidación de una nueva forma de producir;

b) sería esta nueva forma de producir la que haría aparecer nuevas necesidades, y no el resurgir de necesidades arcaicas;

c) los nuevos consumos tomarían la forma de usos complejos de objetos y de servicios mezclados; usos que remiten a impulsos sobre redes de energía, transporte y comunicación; redes que, en consecuencia, resultarían cada vez más comunes tanto al consumo como a la producción; lo cual,

d) nos hablaría de una transformación *en el interior mismo* de la economía mercantil cargada de nuevas contradicciones (como la que pone en cuestión el emparejamiento de un uso concreto con un trabajo humano preciso) que, en todo caso, apuntarían a la emergencia de nuevas formas de regulación de los intercambios pero “no a su confinamiento en un sector de lo social”⁴²⁷.

Esta última consideración crítica, la relativa al punto de llegada del pronóstico de Gorz, resulta enormemente ilustrativa en relación con la continuidad esencial del planteamiento de este autor con la PF característica de la Sociología del Trabajo clásica: la misma pregunta por las condiciones para recuperación profesionalista de la autonomía del obrero en su trabajo (y el consiguiente “idiotismo de oficio” inscrito en ella para Marx), ¿no resulta aquí simplemente desplazada hacia un encierro de tipo comunitario? Esta nueva “comunidad” aparece como opuesta a la “sociedad” instituida; y es merced a dicha oposición como el individuo podría recuperar en ella su “autonomía”. Pues el individuo *para sí mismo*, según Gorz, es una realidad “que no se agota en el hecho de que la sociedad le dé los medios de decir y de hacer”⁴²⁸ y que no coincide nunca con lo que los sociólogos determinan como su “identidad” o “individualidad” o “personalidad social”: “La experiencia vivida del mundo no tiene, pues, más que una

⁴²⁶ Berger; Offe, 1992 [1984]: 294.

⁴²⁷ Cf. Rolle, 1997a: 33.

⁴²⁸ Gorz, 1995 [1991]: 225.

relación lejana con el ‘mundo de la vida’ tal como lo conciben los sociólogos”⁴²⁹. La razón estribaría en:

*la imposibilidad que existe para exteriorizar la interioridad, para objetivar lo subjetivo. Cada individuo hace originalmente la experiencia de esa imposibilidad: el lenguaje es un filtro que me obliga siempre a decir más y menos lo que yo siento. Su aprendizaje es una violencia original hecha a lo vivido: me obliga a callar unas vivencias para las cuales no existen palabras, a decir unos contenidos que no se corresponden con mi experiencia, a tener unas intenciones que no son mías. Me obliga a sustituir el discurso que me prohíbe por un discurso que no es el mío. Es disciplina, censura, entrenamiento para la inautenticidad, el fingimiento, la farsa. Toda educación es violencia y, lo que es peor, violación. No hay necesidad de referirse a ninguna “naturaleza humana” para comprenderlo. La violación educativa no viene de una violencia hecha a lo que somos por naturaleza, sino de la obligación que se nos impone de vaciarnos en un modelo predeterminado que (...) no coincide enteramente con nuestra experiencia íntima.*⁴³⁰

Para Gorz, la sociología, a diferencia de la fenomenología (existencial), designa como experiencia vital, no el mundo de la experiencia vivida originaria, “sino el (...) vivido mediado por los medios sociales de su expresión formalizada, en particular por los estereotipos del lenguaje”⁴³¹. Así, en Gorz todo parece funcionar a partir de una escisión arbitraria entre lo útil y lo inútil, entre la cosa y el sujeto. Las actividades llamadas de servicios deberían, desde este punto de vista, ser consideradas como inútiles; las actividades industriales, por el contrario, estarían inmersas en la plena utilidad. Ambas se sirven en mayor o menor grado del lenguaje y de las palabras, de un medio aparentemente utilitario. Pero en un caso esa utilización es la ejercida por una actividad viva, indisolublemente ligada a la acción y la subjetividad en proceso, como uno de sus momentos (*utilidad para sí o des-utilidad; autonomía*); del otro, esa utilización es la de una actividad codificada y cosificada, muerta, sujeta y amordazada por el lenguaje del que, aparentemente, debería servirse (*utilidad para otros; heteronomía*). La utilidad se relaciona así con la instrumentalidad, pertenece al mundo de los objetos opuesto al de los sujetos, un mundo esencialmente diferente al propio del ser humano. Los objetos, las cosas, son instrumentos útiles, utilizados porque existen sujetos capaces de utilizarlos en función de sus propios fines, pero estos sujetos serían, por su parte, inútiles y no podrían ser utilizados ya que su modo de existencia natural es la libertad. Tanto más la actividad del sujeto se convierte en instrumento de sí misma, como aparentemente ocurre con los “servicios”, tanto más el sujeto se independiza del objeto, del instrumento cosificado, de la tecnología y de la técnica, ajustándose de nuevo a su realidad esencial en tanto pura des-utilidad: la libertad. En otras palabras, no habría “socialización posible de la ternura, del amor, de la creación y del disfrute (o el éxtasis) estéticos, del sufrimiento, del duelo, de la angustia”⁴³², “regiones por

⁴²⁹ *Ibíd.*: 227.

⁴³⁰ *Ibíd.*: 225-26.

⁴³¹ *Ibíd.*: 227.

⁴³² Cf. Gorz, 1982 [1981].

esencia secretas”⁴³³ que no podrían desarrollarse más que en la esfera privada, inmunes y ajenas a las formas de socialización de los individuos. Obligados así por este autor, con vistas a ganar una “autonomía” en donde lo “subjetivo” vuelva a preponderar sobre lo “objetivo”, a soñar con movernos más allá de los corsés supuestamente impuestos por los lenguajes instituidos, instrumentales, en las nuevas comunidades por él reivindicadas en torno actividades de servicios de proximidad y de cuidado de sí y de lo otros, los intercambios mercantiles no podrían por menos que ceder su lugar a un *no-intercambio*, a la *fusión* comunitaria, en la cual resultaría indiferente, equivalente, por fin, el ocuparse de los demás o de uno mismo⁴³⁴.

En el límite todo trabajo que se ejerciera sobre las cosas por intermedio de una técnica y, por ende, de un proceso de socialización, resultaría extraño al ser humano y no podría más que reducirle al estado de una “cosa”. Tendríamos aquí entonces una ruptura absoluta entre el ser humano, subjetividad, y sus productos, objetividad. Pero el uso y la utilidad ¿resultan en sí mismos, como conceptos, modos de existencia de la naturaleza (objetos, cosas) opuestos al modo de existencia del ser humano? ¿Podemos mantener una oposición entre el carácter desutilitario de los *finés* del sujeto y el carácter instrumental, utilitario, de sus *medios*, del lenguaje, de la técnica, etc.? El uso y el útil, el instrumento, ¿no son asuntos *tan humanos* como los fines a los que sirven? ¿No supone igualmente su existencia la relación permanente entre medios y fines, elementos aquí supuestos como completamente heterogéneos?

Volveremos, al final del capítulo (en el punto 3.3.) con estas cuestiones, las relativas a las implicaciones teóricas y epistemológicas de la persistencia en todos estos relatos de *un determinado* diagnóstico, la alienación, característico de la PF. Prosigamos con nuestro recorrido crítico evaluando, en este caso, los déficits relativos a las previsiones centradas en la inmaterialización del trabajo.

¿Sustituyen la comunicación y la cultura al trabajo y la producción?

La mutación desde el trabajo al “servicio”, analizado a partir de determinadas configuraciones concretas (las relativas al trabajo-actividad de servidor, de cuidados y servicios a las personas, etc.), nos lleva, como acabamos de ver, a la hipótesis, discutible, de una dualización de la sociedad en dos sectores irreconciliables y antagónicos. La lectura de esa misma crisis de la “sociedad del trabajo” en términos de “trabajo inmaterial” o de “capital cognitivo”, por su parte, parece ale-

⁴³³ Cf. *Ibíd.*

⁴³⁴ Para Rolle, justamente, nos encontramos aquí frente a una utopía en la cual: “la alienación, la pérdida de sí en la relación con el otro, ya no amenaza más a nadie en la medida en que la relación con el otro ya no constituye un compromiso. El otro ya no es una prueba, ni una provocación, ni un descubrimiento, ni una fascinación. Ni un objeto de amor. La alienación hace desaparecer, al mismo tiempo que ella, a la objetivación. Queda un mundo sin conflicto y sin invención en el que el individuo goza de sí mismo y de lo dado, encerrado definitivamente en un grupo a la medida de sus deseos inmediatos” (Rolle, 1997a: 30-31).

jarnos de dicha representación al permitirnos ahora poner en continuidad y relación los servicios a las personas con los servicios en las empresas: ambos se realizarían movilizándolo en la práctica habilidades cooperativas, cognitivas y simbólicas, opacas no obstante, como antes presuponíamos de las anteriores, a la “racionalidad mercantil capitalista”. Por consiguiente, en ambos casos, ¿no es a partir de la desaparición de ciertas formas de producción (trabajos industriales, trabajos materiales), de mutaciones que afectan al valor de uso de la fuerza de trabajo, al trabajo-actividad tal y como este es desplegado en los centros de trabajo, como se cree poder inferir el debilitamiento de los mecanismos abstractos (tanto mercantiles como administrados) que ordenan la sociedad en torno al uso intensivo del trabajo humano? En este marco, ¿no corremos permanentemente el riesgo de ahogar y enmudecer los efectos de la división del trabajo y las formas particulares en que éste es integrado *socialmente*, efectos que no pueden deducirse directamente de las relaciones sociales que se establecen *en* la producción?

Si estamos en lo cierto, los teóricos del “trabajo inmaterial” al comprender implícitamente esa división *social* como el reflejo directo de las divisiones y los contenidos que operan exclusivamente en los espacios inmediatos de desarrollo de determinadas actividades productivas (diseño, innovación, creatividad, etc.) actualizarían un esquema por el cual frente al interrogante abierto por la crisis, el fenómeno particular (“inmaterialización del trabajo”) siempre se podría convertir en síntoma y causa de una mutación general (“economía post-industrial cognitiva”) que se presenta entonces como explicación de sí misma. En la terminología de estos autores: supuesta implícitamente una anterioridad ontológica de la clase obrera (y su “trabajo”) frente al “capital”, la nueva fenomenología aplicada a la descripción de determinadas actividades concretas en *los ámbitos productivos...* explica (y se explica *a la vez* por) la preponderancia tendencial de la subjetividad, la cultura y el lenguaje en *los ámbitos de la reproducción social del conjunto de las poblaciones*.

Lo mismo nos da, pues, 1) que “explique”: y entonces hacemos arrancar el análisis de una fenomenología aplicada a las actividades laborales en las empresas contemporáneas; o bien, 2) que “se explique por”: y entonces partimos para el mismo de una fenomenología ligada a las prácticas y las ideas de los nuevos asalariados, sus subjetividades, identidades, culturas, ambiciones, luchas, etc. En ambas circunstancias el resultado será siempre el mismo: la comunión, invariablemente actualizada en cada crisis, entre la “actividad” y la “vida”, ya venga encarnada en las figuras bien del “obrero social”, del “general intellect” o de la “multitud”, bien de la “juventud”, los “estudiantes”, las “mujeres”, los “consumidores”, etc. Comunión decretada subrepticamente desde el principio por el investigador y simplemente expresada por enésima vez, en este caso, bajo la forma de una mutación “inmaterial” del trabajo. En otras palabras: el desplazamiento formal que parecería aquí desplazar el acento de la produc-

ción y la industria al consumo, la reproducción y la recreación de las relaciones sociales no sería más que una ilusión, tras la cual se mantendría la prioridad ontológica concedida al “trabajo” y a las relaciones inmediatas que se despliegan “en torno a él”. Comprobémoslo.

Volvamos, para ello, antes que nada, a ese “trabajo inmaterial”. Las interpretaciones significadas por el término arrancan, tomándolo como unidad mínima y primera de análisis, precisamente del trabajo concreto y sus mutaciones, desde la clásica óptica cuadrangular conformada por el productor, la materia, las herramientas y el producto. Lo vimos claramente en, por ejemplo, Lazzarato: herramientas “simbólicas”, materiales “ideológicos”, productos o servicios “comunicacionales”, productores, en definitiva, “cognitivos”. Asimilar el trabajo asalariado con el trabajo concreto supone darse como marco o espacio paradigmático de observación la situación en la que un productor se encuentra ya ligado a una tarea. Restringir la mirada analítica sobre el trabajo asalariado en la “situación de trabajo” ¿no implica hipotecar los análisis a una fenomenología de las formas de evolución de una misma estructura abstracta: el trabajo entendido como actividad humana genérica? La coherencia implícita de esta estructura en un caso (industrialismo) se revela como rota o parcelada (fuerza de trabajo), mientras que en el otro (post-industrialismo) se nos devuelve como recompuesta o completa (trabajo-actividad-*praxis* humana).

Aquí, las situaciones de trabajo implícitamente privilegiadas como síntomas de la mutación general son las relativas a las labores de diseño, innovación, publicidad y marketing: capacidades artísticas, fantasía y creatividad serían requeridas en dichos ámbitos para conferir a las mercancías un valor simbólico, incomparable e irremplazable. ¿Qué ocurre entonces con todas otras aquellas actividades y situaciones de trabajo, también inmateriales, en las que obreros cualificados operan sobre pantallas informáticas o supervisan el funcionamiento de sistemas automatizados de producción siguiendo escrupulosamente prescripciones y protocolos formalizados? En 1991, para Gorz, estas actividades formaban parte del ámbito de las actividades heterónomas; en 1997, por el contrario, han desaparecido del análisis de la mutación “inmaterial” de la actividad laboral para emerger en otra parte: en el análisis relativo a la mutación “cognitiva” del capital. A diferencia de las capacidades artísticas o innovadoras, las competencias y procedimientos científico-técnicos pueden ser transmitidos y formalizados. Por lo tanto, este saber sería “capital fijo”, medio de producción. Todo funciona entonces como si, supuesto implícitamente el “trabajo vivo” como potencia en sí misma cualitativa, subjetiva e ingobernable, dicho implícito nos condujese a no poder visualizar, en lo relativo a la determinación de las condiciones actuales de su aplicabilidad en la producción, más que aque-

llas actividades que fenomenológicamente refrendaran nuestros supuestos de partida⁴³⁵.

En este planteamiento el “capital” es supuesto como una instancia que remite a un determinado ámbito de la vida social: la producción. Dentro de dicha esfera lo formal, lo codificado, lo normalizado, etc., portarán irremisiblemente la huella de la dominación. Fuera de dicha esfera objetivación, formalización, codificación, estructuración, etc., no presentarán otra realidad que simbólica e ideológica⁴³⁶. En una dinámica isomorfa a la que caracterizaba a los autores postfordistas que defendían la revancha de los saberes y los saberes-hacer obreros, con esta operación se va a eludir subrepticamente la consideración de las formas abstractas de regulación socio-institucional de los ciclos de socialización y movilización del “trabajo vivo”: el empleo, el mercado de trabajo, el salario social, los sistemas educativos... Ausencias que resultan significativas por varias razones. En primer lugar, porque la transformación del peso estadístico de los trabajos ligados al tratamiento de símbolos en detrimento de los relacionados con la intervención material resulta ininteligible desconectado del aumento exponencial de los tiempos de formación para el conjunto de las poblaciones. En todos los países desarrollados es constatable la extensión de la duración media de los estudios y el incremento del esfuerzo nacional en educación e investigación: el perfeccionamiento y la renovación de los dispositivos productivos se reconocen por los Estados como las fuentes últimas del dinamismo adscrito a los esfuerzos educativos. En segundo lugar, porque esta ausencia impide el planteamiento de ciertas preguntas esenciales: ¿cómo se incorporan las empresas estos conocimientos? ¿Cómo sus usos pueden aumentar el valor de la producción? ¿Ese incremento, de

⁴³⁵ Pues, ¿qué era el “trabajo vivo”? Una entidad o sustancia necesariamente “exterior” a la relación capital-trabajo que determina las formas de ésta “desde fuera”. Efectivamente, la “intelectualidad de masa” se constituye, para estos autores, “independientemente”, es decir, como proceso de subjetivación “autónomo” y “espontáneo”, “que no tiene necesidad de pasar por la organización del trabajo asalariado para imponer su fuerza: es únicamente sobre la base de su autonomía como establece su relación con el capital. (...) La subjetividad como indeterminación absoluta se convierte en un elemento con potencialidad absoluta” (Lazzarato y Negri, 1991: 94). Una metamorfosis en el trabajo concreto (inmaterialización) habría entonces introducido el “afuera”, “dentro”; habría introducido “lo subjetivo” en “lo objetivo”, “lo social” en “lo productivo”. Si la aplicación productiva del trabajo vivo (el trabajo concreto) depende cada vez más de sus nuevos contenidos intelectuales, inmateriales, sociales, cooperativos, etc., éstos, a su vez, han de remitir a la sociedad y a la sociabilidad (“cultura”) negadas tradicionalmente por los procesos de abstracción operados por el “capital”. Procesos de abstracción que no podían más que negarlas, restringirlas o mutilarlas en la medida en que aquellos contenidos (cooperación, sociabilidad, comunicación) los habríamos colocado desde un principio “más allá” o “más acá” de *los ámbitos específicos de control del capital*, a saber, de *los espacios productivos*. Así, por ejemplo, la producción resulta invadida por “lo social” porque “tanto el modo de producción como el modo de control, y puede que el de insubordinación, son modos que conciernen a la subjetividad y la comunicación” (Lazzarato, 1990: 161). Una vez presupuesta dicha penetración los autores nos proponen el desarrollo de los contenidos que ya habían adscrito, desde un principio (¡1966!), a “lo-social”, a “lo-colectivo”, a la “clase obrera” como “lo-otro-del-capital” (ver 2.3.3.).

⁴³⁶ Tal es precisamente el único reproche que Gorz dirige a los autores de *Futur Antérieur*: defender “el postulado implícito de que la autonomía en el trabajo engendra por sí misma la exigencia y la capacidad de los trabajadores de suprimir todo límite y toda traba al ejercicio de su autonomía” (Gorz, 1998 [1997]: 51). Gorz exige entonces tomar en consideración lo que él llama “mediaciones culturales y políticas”, mediaciones cuyo carácter exclusivamente simbólico e ideológico salta a la vista: “la autonomía en el trabajo es poca cosa en ausencia de una autonomía cultural, moral y política que la prolongue y que no nace de la cooperación productiva misma, sino de la actividad militante y de la cultura de la insumisión, de la rebelión, de la fraternidad, del debate libre, de

producirse, se realiza a través del medio de producción, en este caso inmaterial, o de la actividad humana? Impide su planteamiento, precisamente, al darlas por respondidas antes mismo de enunciarse: el obrero social, portador del trabajo inmaterial, sería un trabajador intelectual colectivo, auto-producido socialmente, para el cual su cerebro sería su propio medio de producción y su actividad se desplegaría potencialmente como un proceso de autovalorización colectiva, esto es, como mero uso para sí.

Así, a un lado se podría colocar *toda la objetividad* (la economía, la fábrica, el capital, los procesos productivos, el “dinero”), al otro *toda la subjetividad* (la cooperación, el territorio, el trabajo-actividad, las relaciones sociales, la “cultura”). En lugar de considerar los efectos (contradictorios y conflictivos) que las políticas de empleo, la conformación social de los mercados de trabajo, las instituciones educativas, etc., ejercen sobre los ciclos y estructura de la fuerza de trabajo, se van a pretender asimilar estos efectos a una (pre)supuesta cooperación social autónoma. Intentar acoplar teórica y políticamente situaciones de mercado heterogéneas desde una pretendida homología de las situaciones de trabajo que les son supuestamente correlativas, esto es, desde el contenido “inmaterial” de la “potencia ontológica subjetiva” desplegada por el trabajo vivo en los centros productivos, ¿no supone asumir que la dinámica que arma las relaciones de antagonismo y oposición entre asalariados y capitalistas depende de, y se fundamenta en, el valor de uso de la fuerza de trabajo, esto es, que pivota en torno a la autonomía/control sobre el trabajo (concreto) mismo?

De esta forma, la telefonista que rellena en su ordenador cuestionarios podría dar cuenta de una mutación “inmaterial” del “trabajo” puesto que en su selección se han tenido en cuenta habilidades sociales ligadas al orden de lo comunicacional (timbre de voz, don de gentes, cierta gracia, etc.). A la dominicana titulada en magisterio en su país que trabaja como interna en el servicio doméstico en España le ocurriría algo parecido porque en su actividad moviliza un saber-hacer afectivo que remite, por ejemplo, a su socialización (informal) en la República Dominicana. El chaval que, tras acabar la Formación Profesional, es contratado como técnico electricista temporalmente por una productora de películas, ha podido ser reclutado mediante vínculos informales (trabados en torno al barrio, y que afectan también a varios de sus futuros colegas de trabajo) que le aseguran al empresario, indirectamente, una gran disponibilidad horaria, una cierta capacidad para el trabajo en equipo y una cierta capacidad para la resolución autónoma de los problemas que pudieran ir surgiendo durante el rodaje de la película. Un estudiante de cuarto de telecomunicaciones contratado en el departamento de Investigación y Desarrollo por una empresa multinacional del sector es supuesto en condiciones de movilizar también iniciativa, trabajo en equipo, capacidades lingüísticas, etc., junto con sus conocien-

la puesta en cuestión radical (la que va a la raíz de las cosas) y de la disidencia que ella produce” (Ibíd..).

tos de programación informática y logística y tecnología de las comunicaciones formalizados en los currícula de su carrera universitaria.

En todos los casos, “lo-tácito”, “lo-informal”, “lo-social”, “lo-afectivo”, “lo-comunicativo”, “lo-cooperativo”, etc., ¿no podrán siempre engordar el supuesto del avance de una intelectualización del trabajo y, con él, de la amplificación-socialización del poder ontológico adscrito a una “subjetividad antagonista en proceso”?⁴³⁷ Ahora bien, mientras que la polivalencia y la autonomía en su trabajo de la que hace gala nuestro estudiante de telecomunicaciones en su puesto se encuentran configuradas por, y se combinan con, una determinada determinada movilidad en relación con su potencial mercado de trabajo, la polivalencia y la autonomía de la trabajadora dominicana “interna”, empleada en el servicio doméstico, podrían encontrarse configuradas por, y combinarse con, un fuerte grado de personalización de su actividad de cuidados combinada con otra movilidad (amenazada permanentemente por el desempleo) que penderá sobre su cabeza durante la mayor parte de su vida laboral en ese sector de actividad. En el primer caso el asalariado, depositario de conocimientos formalizados y socializables, se encuentra en condiciones de realizar en el mercado de trabajo el valor de cambio de su fuerza de trabajo por encima de su valor (su, aún no cumplido, título en telecomunicaciones está cotizando al alza frente a otros títulos universitarios homólogos); en el segundo caso, a pesar de la puesta en práctica de conocimientos tácitos y, en parte, intransferibles (por ejemplo, tres años acumulados de contacto directo con *ese* anciano/a enferma) nos encontramos con la situación opuesta. Ni una ni otra situación, *respecto al mercado de trabajo*, dependen esencialmente de la naturaleza de las actividades (comunicacionales o afectivas) realizadas de facto por el licenciado y la trabajadora doméstica: dependen de los tiempos socialmente necesarios (producto en su “necesidad” de determinadas evaluaciones sociales resultantes de disputas permanentemente renovadas) para la producción-formación-reproducción de esas dos mercancías “fuerzas de trabajo”; valorizaciones mediadas, pues, por las condiciones de mercado en las que dichas mercancías se van a poder realizar en cada caso.

La paradoja ¿no resulta muy evidente? Supuesto como portador de cualidades indiso-

⁴³⁷ Por el mismo procedimiento, podríamos seguir agregando indefinidamente “situaciones de trabajo” de lo más variopintas: en la industria química los trabajadores llevan ya mucho tiempo operando sobre pantallas y símbolos; muchas mujeres reclutadas por su diploma de “corte y confección” en la industria de la electrónica para puestos taylorizados de montaje de radios, teléfonos, etc., han venido siendo clasificadas y remuneradas en esta industria con independencia de aquellas habilidades, sociales y tácitas (rapidez y pericia manuales en la manipulación, confirmada indirectamente por el diploma de corte y confección) que habían sido determinantes en su contratación; los trabajadores-masa de las industrias automovilísticas siempre han movilizad, por su parte (y con el consentimiento de los departamentos de organización y planificación del trabajo), saberes-hacer y saberes-estar informales (chapuzas, apaños, apoyos mutuos, etc.) que eran los que solucionaban los constantes imprevistos a los que estaba sometida la cadena de montaje. Todas estas situaciones son siempre susceptibles de ser interpretadas a partir de la “inmaterialidad” conquistada de facto por las actividades laborales concretas, y negada formalmente por las clasificaciones y las etiquetas que les sirven de principios reguladores para sus evaluaciones y mediciones socio-económicas.

ciables de sí y de sus relaciones sociales con los otros, indisociabilidad que le aproximaría al profesional irremplazable, el trabajador inmaterial o cognitivo sufriría y gozaría *también* de las ventajas (alto poder de negociación) propias del empleado nómada y móvil, sustituible: ¿cómo es esto posible? Pues ambos atributos resultan incompatibles. O bien el asalariado es dueño de competencias sociales, comunicacionales, artísticas, afectivas y/o relacionales, no formalizables, ni objetivables y, por lo mismo, intransferibles, y le suponemos, con razón, indisociable de su función productiva; o bien, por el contrario, suponemos sus competencias como formalizadas, objetivables y transferibles, en otras palabras, socializables, y relacionamos entonces esta socialización con su movilidad laboral potencial. Ahora bien, no obstante, en el primer caso, el asalariado blindado en su función y su organización productiva no está exento de riesgos: el fin de la una y/o la otra abocaría sus intransferibles e incodificables capacidades laborales a la inempleabilidad. En el segundo tampoco carece, en este mismo sentido, de ventajas: más inmediatamente expuesto a la posibilidad de su sustitución, los espacios laborales hábiles para el empleo de sus capacidades formalizadas y codificadas, sin embargo, resultarán infinitamente más extensos.

Todo funciona como si el trabajo asalariado estuviese siendo concebido como una tendencia, en última instancia, de imposible cumplimiento: como si el alquiler de cualesquiera fuerzas de trabajo para ser empleadas por otros fuera un acto irrealizable cuya condición de posibilidad remitiese a un caso extremo, necesariamente hipotético, de abstracción y deshumanización completas de los propietarios naturales de estas⁴³⁸. ¿No sería entonces, y solamente entonces, cuando cualquier cualidad de la fuerza de trabajo, cualquier contenido ligado al uso de la fuerza de trabajo por parte de sus propietarios naturales podría ser considerado como constituyendo un límite o retroceso para esa tendencia? No obstante, planteando la necesidad e inevitabilidad de la restitución del trabajador como propietario activo de su mercancía, fuerza de trabajo, se nos coloca ante una solución que se fundamenta, paradójicamente, en la esencia misma del trabajo capitalista. Pues el obrero propietario de su fuerza de trabajo... ¿no es la definición misma del trabajo asalariado?

Efectivamente, la fuerza de trabajo no le pertenecería al obrero por haberla producido, formado y alimentado; la produce, forma y alimenta porque es jurídicamente suya, porque es su única propiedad. El dominio, por parte del obrero, de su fuerza de trabajo estaría entonces inscrito en el código de nuestra sociedad: individuos ligados a una mercancía de la que son arrendadores y cuyas suertes están ligadas a las variaciones de su valor. Valor expresado en el salario que, sin embargo, como hemos visto que Marx respondía a Proudhon [2.4.2.], no

⁴³⁸ Una crítica más sistemática de los supuestos adscritos por el *operaismo italiano* a la teoría del valor de Marx, a partir de los que se opera esta reducción del dominio social del trabajo abstracto a la posibilidad de su iguala-

guarda ninguna relación de determinación directa con los trabajos ejecutados por el obrero sino con las condiciones sociales (homologables en términos temporales) de producción, conformación y reproducción de capacidades socialmente configuradas y habilitadas. De esta forma, Gorz, por ejemplo, fundiría y confundiría constantemente el trabajo (acto) y la fuerza de trabajo (potencia) en su particular “fuerza de trabajo”, simultáneamente relativa al “empleo”, al “puesto” y la “actividad” allí desarrollada.

La tesis de un “fin del trabajo asalariado” contenida en la hipótesis del proceso de su inmaterialización postfordista, ¿no participaría de una confusión entre el trabajo “concreto” y la “fuerza de trabajo”? En este sentido, al menos, la “inmaterialización” del trabajo, como hemos señalado, va a autorizar un transvase permanente entre los atributos proyectados sobre el puesto de trabajo y los atributos proyectados sobre las formas de la socialización, formación y movilización de los trabajadores. El “empleo” y el “puesto de trabajo” tienden así a aparecer como dos categorías intercambiables. Esta intercambiabilidad se va a entender como congruente con la mutación del trabajo productivo mismo: ya no se trata de la aplicación de energía fisiológica humana, computable en tiempo, sino de la aplicación de actos educados, o servicios socialmente cultivados, inseparables de sus portadores humanos. El trabajo abstracto volvería a ceder así el paso (en la práctica) al trabajo concreto (uso). El valor de uso se cobraría así su venganza respecto del valor de cambio. De hecho, el salario mismo habría vuelto a ajustarse a su forma (¿natural?) precapitalista: se trataría, cada vez más, de la remuneración de una prestación laboral (y no de equivalente monetario del valor de la fuerza de trabajo). Lo que el empresario se vería “obligado” a pagar en la sociedad post-industrial es, nada más y nada menos que, el valor del “trabajo” mismo⁴³⁹.

En resumen, desde las versiones más radicales ligadas a la transformación “inmaterial”

ción y división *en el taller* ha sido realizada por Akutsu (2003).

⁴³⁹ Trabajo inmedible en tanto que inseparable de su portador y propietario y cuya disponibilidad y gestión sociales deberían regularse, en consecuencia, “políticamente”. En este último sentido se defiende la asignación universal garantizada incondicionalmente que, según Gorz, es la medida “que mejor se adapta a una evolución que hace ‘del nivel general de los conocimientos, *knowledge*, la fuerza productiva principal’ y reduce el tiempo que exigen la producción, la reproducción y la reproducción aumentada de las capacidades y competencias constitutivas de la fuerza de trabajo en la economía llamada inmaterial. (...) la formación misma es poca cosa en relación con las actividades y las condiciones de las que depende el desarrollo de las capacidades de imaginación, interpretación, análisis, síntesis, comunicación que forman parte integrante de la fuerza de trabajo postfordista” (Gorz, 1998 [1997]: 98). En otras palabras, establecido como resuelto el problema “económico” de la generación y reproducción social de una fuerza trabajo ahora supuesta como habiendo devenido “productiva” por su misma existencia, ésta podría liberarse automáticamente, desde ya, de los yugos de la escasez, la medida y el cálculo mediante el decreto político de una asignación incondicional garantizada que no haría más que formalizar *en derecho* una situación *de facto*. Así, la función de dicha asignación estribaría para Gorz en “hacer del derecho al desarrollo de las facultades de cada uno el derecho incondicional a una autonomía que trasciende su función productiva y existe por y para ella misma en el plano moral (autonomía de juicio y de valor), político (autonomía de la decisión relativa al bien común), cultural (invención de estilos de vida, modelos de consumo y artes vivir), existencial (capacidad de hacerse cargo en lugar de abandonar a los expertos y las autoridades la preocupación de decidir lo que es bueno para nosotros)” (Ibíd.: 98-99). En otras palabras, en pasar a limpio jurídicamente todos los atributos, adscritos ya previamente en sus análisis, a las actuales fuerzas de trabajo, atributos en ellos

del trabajo, dado que el valor de uso y el valor de cambio se habrían convertido ya en una misma cosa (o “tenderían a ello”), lo mismo parece ocurrir con el “trabajo vivo” y el “trabajo muerto”. La posición ocupada tradicionalmente por el “trabajo muerto” habría sido colonizada por las relaciones y los “contextos” sociales mismos: los medios de producción serían simplemente *stocks* de informaciones. De esta manera, para buena parte de los autores adscritos al pronóstico de la inmaterialización del trabajo, de un lado tendríamos las relaciones sociales como “trabajo muerto” y del otro *esas mismas* relaciones sociales como “trabajo vivo” o “fuerzas de trabajo”. Una misma *sustancia*, el “saber”, en las formas de capital “cognitivo” o “humano” o de trabajo “inmaterial”, ocuparía hoy todo el espacio relacional del capital, de la relación capital⁴⁴⁰. Pero ¿cómo podría convertirse un mismo elemento (el saber) en su propio antagonista, bajo la forma de capital “cognitivo” o “humano”? Por la acción de instancias, de operadores externos de carácter ideológico: el Estado, la política, el derecho, la ideología dominante, etc. Para ellos, mientras que por su misma naturaleza el saber requeriría ser tratado como un bien común, ser considerado a priori como el resultado de un trabajo social y colectivo, la perpetuación de la dominación capitalista exigiría la limitación de su accesibilidad y de su valor de uso social. El Estado y el derecho tratarían de mantener actualmente esa “ficción” por la cual el saber se convertiría en mercancía, privatizando “bienes comunes” como el *software*, patentando fármacos y genomas de plantas y animales, llegando incluso a tratar de explotar como “capital” el “capital humano”, las capacidades y formas de ser no-formalizables que los individuos desarrollamos diariamente en nuestras relaciones recíprocas, los tiempos invisibles dedicados al propio crecimiento cultural y humano. No obstante dichas pretensiones no pueden resultar más que vacuas y necesariamente coyunturales. Lo que este intento mostraría en realidad es que la auto-organización y la auto-coordinación ya se encuentran actualmente en la base de la producción social. El capital-saber no tendría propiedad privada posible: decir que el capital es principalmente hoy “capital humano”, significaría decir que los verdaderos dueños de la riqueza de la empresa son los que tienen el saber y ya no el capital-materia, el capital-maquinaria. A ello remite la formulación de que son las relaciones sociales mismas las que hoy se “autovalorizan” y los propietarios capitalistas los que vampirizan los resultados de esta “autovalorización”.

considerados como ya operantes en la práctica.

⁴⁴⁰ Cuando el carácter social de la producción es considerado como “el resultado y el presupuesto del trabajo mismo”, esto es, del trabajo vivo, al capital no le resta más que mantener una posición exclusivamente parasitaria: “Hoy la emergencia de una nueva cualidad del trabajo está contradiciendo una larga tendencia del desarrollo capitalista. Para intentar comprender esta transformación podemos avanzar una hipótesis resultante de la misma fenomenología de la investigación sociológica: el carácter social del trabajo ya no aparece más como capitalista, sino como el resultado y el presupuesto del trabajo mismo. De idéntica manera, las condiciones sociales de la producción ya no aparecen como capitalistas, ya que el capital se las encuentra como determinaciones que se han autoconstituido independientemente de su voluntad y de su acción. (...) El capital no puede ya presentarse como

En consecuencia, según estos planteamientos, el gran error de los esquemas interpretativos “burgueses” sobre el posfordismo consistiría en haber tratado (infructuosamente) de determinar un modelo general de organización económica destinado a reemplazar al fordismo a través de una nueva composición coherente entre producción y consumo. Esta composición coherente, sin embargo, no sería ya posible, puesto que la “tendencia” apunta a la disolución de la composición misma, a una fusión entre el capital cognitivo y las relaciones sociales, entre el trabajo y la fuerza de trabajo, entre la producción y el consumo, entre la actividad y la “vida”. De esta manera, tanto los autores que se apoyan en el nuevo modelo japonés, como aquellos que integran la escuela de la regulación, y los que defienden el “paradigma de la especialización flexible” (que toma como referente la nueva pequeñización y territorialización social del tejido empresarial), presentarían una misma característica en común: sus modelos arrancarían siempre de la morfología (tecnoeconómica) del trabajo muerto *para tratar de sobre-determinar desde ella* las características (sociales) del trabajo vivo⁴⁴¹.

En contraste con ello se nos invita aquí apostar por una fenomenología de las prácticas y esperanzas ligadas al “trabajo vivo” como la herramienta heurística esencial para el análisis de las transformaciones actuales⁴⁴². Estos contenidos se desarrollan entonces mediante el método consistente en hacer de todo “movimiento” social la manifestación necesaria de la nueva subjetividad antagonista en proceso. Se considerarán “expresiones” de la nueva composición subjetiva de la clase, de la *intelectualidad de masa*, desde la micro-conflictividad, el absentismo y el sabotaje en los espacios productivos (frente a los que el discurso empresarial sobre la implicación colectiva, el *management* participativo y los recursos humanos constituirían una respuesta refleja), hasta la generalización del deseo de promoción social (por ejemplo, la lucha por la escolarización de masas), pasando por una pretendida demanda de libertad de elección en los comportamientos de consumo (reinterpretada como protesta y rechazo contra la super-regulación burocrática fordista), la emergencia del discurso ecologista (en tanto que “indicador potente” de una demanda hacia la reconquista del “valor de uso”), e inclusive la proliferación de las micro-empresas y de las economías subterráneas e informales que caracterizaron el, así llamado, segundo milagro italiano⁴⁴³. Esta *preconstitución de lo colectivo* ¿no

el sujeto de la producción social. Puede presentarse únicamente como su mando” (Lazzarato, 1992: 57).

⁴⁴¹ Cf. Cocco y Vercellone, 1990.

⁴⁴² Lo que supone la completa inversión del argumento. Habría, pues, que hacer arrancar el análisis del trabajo vivo y sus ideologías, valores, comportamientos, esperanzas, etc. (esto es, de la “cultura” y la “subjetividad” obreras), para dar cuenta, a partir de él, de las transformaciones que afectan hoy a la relación salarial: “Cuando en la sociedad post-industrial perseguimos (inclusive empíricamente) los procesos sociales de contestación y los procesos alternativos, aquello que suscita nuestro interés científico [son] los procesos autónomos de constitución de la subjetividad alternativa, de organización independiente de los trabajadores. La identificación de los antagonismos reales se encuentra subordinada a la identificación de los movimientos, de sus significaciones, de los contenidos de los nuevos poderes constituyentes” (Lazzarato y Negri, 1991: 96).

⁴⁴³ Cf. Cocco y Vercellone, 1990.

es la otra cara de los argumentos levantados sobre una ontología del trabajo-actividad?

Al igual que sucedía con el sujeto autónomo en el Gorz de 1987, sujeto radicalmente exterior y anterior a lo social en cuya “conciencia” descansaba la autonomía de la ética en relación con la sociedad y la política, la hipótesis implícita de los discursos sobre el “trabajo inmaterial” y la nueva composición subjetiva de la clase por él generalizada, la “intelectualidad de masa”, es la de una homogeneidad original y una exterioridad radical de lo colectivo, de la clase⁴⁴⁴. Cuencas de trabajo inmaterial, redes de cooperación social auto-organizadas, nuevas constelaciones culturales, etc., “designan en lo colectivo mecanismos de homogeneización gracias a los cuales la observación local o individual adquiere instantáneamente valor para el conjunto”⁴⁴⁵. La cultura, la cooperación, la intelectualidad de masa, etc., “pueden jugar siempre, en todas las diferencias observadas, el papel de tercer actor, aquel que reconciliará a los dos primeros”⁴⁴⁶; al productor colectivo con su actividad productiva o, como en el caso de Gorz, al propietario con su mercancía. Se obtiene la imagen del todo suponiendo que las relaciones entre los grupos y los individuos verifican y reproducen, sin poder modificarlos, los roles y las situaciones *que ya les han sido previamente adjudicados por el analista*: “la sociedad [o la “intelectualidad de masa”, empleando los conceptos de los teóricos del trabajo inmaterial] se convierte, en una teoría tal, en la suma inmóvil de los posturas en lucha y en la forma visible de su alianza recuperada; un hecho que sería así una exhortación política y un precepto moral”⁴⁴⁷. Este tipo de ciencia ¿no evacuaría así el problema relativo a “la forma en la que lo colectivo se constituye y se transforma”⁴⁴⁸? Precisamente, en tanto que lo-colectivo ya habría sido preconstituido desde un principio, a partir de la unidad presupuesta entre el actor y la actividad.

3.3. La persistencia del diagnóstico de la *alienación*.

Al final del Capítulo 2 señalé ciertas imposiciones problemáticas que la PF imponía a la investigación:

a) por un lado, el problema abierto por la incapacidad para un análisis de la temporalidad cuando el movimiento del conjunto es supuesto como actualizable desde el análisis de ca-

⁴⁴⁴ Se trata de esa fuerza de trabajo social autónoma preconstituida que sería a la par, en la actualidad, la precondition instituyente de los ciclos del capital: “el ciclo del trabajo inmaterial está preconstituido por una fuerza de trabajo social y autónoma, capaz de organizar su propio trabajo y sus propias relaciones con la empresa. Ninguna ‘organización científica del trabajo’ puede predeterminar este saber-hacer y esta creatividad productiva social que, hoy, constituye la base de toda capacidad empresarial” (Lazzarato y Negri, 1991: 87).

⁴⁴⁵ Rolle, 2001: 312.

⁴⁴⁶ *Ibíd.*: 316.

⁴⁴⁷ *Ibíd.*

⁴⁴⁸ *Ibíd.*

da uno de sus elementos en el instante, en el momento de su puesta en relación;

b) por el otro, el problema abierto por la exclusión de una construcción explícita de *la relación* implícitamente considerada (la relación salarial), cuando el régimen de trabajo y la organización colectiva, son supuestas como las formas visibles de las transformaciones seguidas por el trabajo concreto.

Los desarrollos que hemos venido realizando en este capítulo sobre los intentos ulteriores por parte de la PF para rendir cuentas de las transformaciones del “trabajo” nos han ayudado a desarrollar algunas de las limitaciones inscritas en ella.

Estas limitaciones se despliegan a partir del problema generado por una clase obrera que, pretendidamente ligada a la autonomía en el trabajo, se desvanecía, no obstante, como sujeto político con la aparente progresión de dicha autonomía. Así, los sociólogos postfordistas se encontraban, frente a sus pronósticos recualificantes fundados en la pretendida autonomía ganada por el operador sobre su tarea, con la aparente paradoja de una creciente heteronomía y vulnerabilidad del conjunto de los trabajadores en el ámbito del empleo. Los intentos post-industriales de reformular el proyecto de simbiosis entre el trabajador y su actividad más allá de las tareas productivas, en las actividades de servicios y la comunicación, sólo conseguían conjurar esa contradicción abierta por la escisión cada vez más profunda entre el trabajador y su trabajo, mediante la hipóstasis arbitraria de un social preconstituido, el “mundo de la vida”, postulado como intrínsecamente inmune a toda formalización: bien bajo la forma de una eterna necesidad de sociabilidad comunitaria antes negada y ahora, de nuevo, en ebullición, y que se expresaría en el desarrollo de las nuevas actividades de servicios a las personas, bien de una subjetividad ontológica adscrita al valor de uso para sí que siempre habría constituido la clase obrera y su trabajo, expresándose ahora en un “intelecto general” resultado de la transformación “inmaterial” de ese mismo trabajo. Operación ya establecida por Touraine: dada la relación natural del productor con sus obras, relación que para él caracterizaba el trabajo-actividad humano como *praxis* social del sujeto histórico, el desarrollo social y sus luchas no pueden dejar nunca de caracterizarse, bajo unas u otras formas, más que por la reivindicación del control de los productores sobre las formas de creación de sus propias obras en tanto que creación de sí mismos. Todas las dificultades explicativas e interpretativas que se contienen en este tipo de formulaciones derivan del marco teórico previamente identificado como el propio de la PF.

A) Si la Sociología del Trabajo clásica consideraba aprehensibles el conjunto de las características del trabajo por medio de una visión *simultaneista* volcada en las situaciones de trabajo, el mismo procedimiento es de nuevo puesto a funcionar en ambos casos, por “postfordistas” y “postindustrialistas”: en el presente de la investigación se yuxtapondrán todos los

datos, se identifican todos los movimientos, sea cual sea su alcance temporal y su ámbito. Así, por ejemplo, el análisis de la formación, elemento de una relación entre la preparación para el trabajo y el ejercicio del trabajo que se desarrolla a lo largo de toda la vida del asalariado, ¿no se subsume en el del acto de trabajo y en las competencias efectivamente movilizadas en el mismo? Las competencias del obrero “recualificado” serían las que reclama su puesto y se expresan y aprehenden únicamente (y de forma *tácita*) en su desempeño; las del prestario de un servicio personal o de una actividad “inmaterial” (cooperativas, afectivas, artísticas, comunicativas, innovadoras, etc.) las que derivan de todos los espacios de la socialización de las personas (y particularmente de los *informales*), supuestas así como dando forma a un acto, en el límite, imprescriptible. Lo mismo ocurre con el análisis de la remuneración, que financia diferentes necesidades, algunas de ellas renovables diariamente, otras que se ligan a las familias, otras que remiten a necesidades relativas a contingencias futuras, etc.: ésta ¿no es supuesta, sin embargo, como directamente dependiente de la cualidad de la actividad o servicio prestado? Y así, a servicio más complejo, polivalente e intelectualizado, una mayor remuneración; y a servicio más indisolublemente ligado a la puesta en práctica de competencias generales, sociales, cooperativas y comunicacionales, posibilidad de reclamación, incluso, de un “salario de ciudadanía incondicionado”. En fin, ¿qué decir entonces del empleo (codificación socio-institucional de competencias agrupadas provisionalmente en relación con unas u otras funciones dentro del proceso económico y que regulan la movilización temporal y espacial, por los ámbitos productivos, de las fuerzas de trabajo)? Evidentemente, poco. Subsumidas formaciones y remuneraciones “reales” en el trabajo concreto, las movilizaciones operadas a través de este tipo de codificaciones (*formales y explícitas*) no pueden ser consideradas más que contingentes o ideológicas, esto es, segundas o derivadas.

B) En tales planteamientos, “todas las relaciones tienden a estar ausentes en este tipo de análisis ya que no podemos reconocer y seguir sus lógicas más que en [el] propio periodo [de la investigación], siendo así que se desvanecen si calcamos el tiempo de la investigación sobre el tiempo de uno de los sujetos que la investigación agrupa”⁴⁴⁹. Efectivamente, si nos condenamos de entrada a pensar la agrupación condicional de competencias socialmente educadas que supone el empleo a través del trabajador y su situación de trabajo resultará imposible insertar sus evoluciones tanto en el ciclo de la producción y del capital como en el ciclo de la formación y de la reproducción de los trabajadores. Es entonces cuando podemos autorizarnos a subsumir el “servicio”, y la extensión de los empleados en él, en las actividades supuestas como ejercidas en las empresas inscritas en el sector “terciario”, siendo así que, sin

⁴⁴⁹ Rolle, 1988: 24-25.

embargo, en dichas empresas pueden haber tantos empleos “obreros” como empleos “de servicios” en las empresas “industriales”. Es entonces, también, cuando podemos suponer la actividad inmaterial desplegada por el trabajador colectivo como confiriéndole potencialmente un poder de contestación absoluto frente a la administración, siendo así que, sin embargo, dicha actividad insertada en la vida completa del trabajador, se nos puede revelar como un momento en una secuencia de puestos de trabajo caracterizados tanto por la “materialidad” de muchos de ellos como por la provisionalidad en el desempeño de la totalidad. En definitiva: en tanto que “síntesis presupuesta, y siempre actualizada, de diferentes duraciones, el trabajo no puede ser relacionado con ninguna”⁴⁵⁰.

La PF establece, pues, una experiencia fundadora (los oficios, el modo de producción mercantil simple) gracias a la cual resulta posible pillar *in frangati*, en la empresa o los procesos de trabajo actuales, el movimiento mismo que regula las transformaciones seculares del trabajo, transformando así ese movimiento del trabajo en *la disgregación imposible de una unidad preestablecida*. Experiencia que encontramos repetida en Kern-Schman, Sabel-Piore, Coriat, Negri-Lazzarato, Gorz, etc., y en todos los casos con éxito. La ley fundamental de la teoría resulta siempre verificada y con ella el conjunto de las nociones que permiten formularla. Así, por ejemplo, se muestra merced a ella cómo toda transformación de la organización que parcele el trabajo descualificará al trabajador y cómo toda recomposición tenderá a cualificarle. O, también, como los mismos “hábitos o tendencias profundas” artesanales que Friedmann presumía en un lejano futuro como realizándose mayoritaria y necesariamente en los “ocios activos” se expresarían ya, actualmente, en la esfera de los servicios a las personas, en aquellas actividades que saturan, precisamente, los tiempos de ocio y consumo en las sociedades “post-industriales”. O, finalmente, como la “sólida subjetividad”, el “valor de uso para sí”, etc., con los que, desde mediados de los años sesenta, obreristas italianos y marxistas franceses venían caracterizando a la clase obrera se verifica de nuevo, por tercera vez, como poco, en treinta años (tras la asociación previa de esos mismos atributos primero al “obrero masa” y después al “obrero social”), ahora bajo la forma de un “intelecto general”. ¿Cómo ha venido resultando posible esta permanente verificación de una teoría tal, aparentemente inmune al devenir temporal y a las transformaciones permanentes de los fenómenos de los que se reclama explicación?

Al finalizar nuestro contraste entre la sociología de empresa norteamericana y la Sociología del Trabajo humanista marqué algunos rasgos fundamentales compartidos por ambas:

a) desde el punto de vista de los instrumentos de observación, la unidad de los elementos considerados resultaba el punto de arranque indefectible de los análisis practicables (el

⁴⁵⁰ *Ibíd.*: 25.

trabajador en la organización; el operario en su tarea);

b) desde el punto de vista de los mecanismos de descripción, el conflicto o la distancia entre los elementos eran siempre interpretados desde el supuesto de su solidaridad esencial (el trabajador que se siente ajeno a su organización expresa con su indiferencia un anhelo de integración, el operario que se encuentra separado de su tarea expresa en su frustración una nostalgia de autonomía);

c) por último, desde el punto de vista de los resultados de los análisis, éstos desembocan siempre en una necesaria restitución de la armonía, armonía incorporada, no obstante, desde un principio, como principio de formalización no explícito de la teoría.

Rasgos también incorporados por los sociólogos que se reclaman “marxistas” a su propio análisis de las empresas, talleres y situaciones de trabajo modernos en tanto que “capitalistas”. Espacios en los que

el individuo está confinado en su puesto, puesto que ya no es más, forzosamente, una etapa hacia una función superior. Más aún: es fácilmente reemplazable. No poseyendo competencias largamente adquiridas, no posee otra superioridad sobre sus competidores que su capacidad de trabajar más rápido. La medida del acto de trabajo se reduce a su productividad, a una relación de cantidad, apreciada por un salario. No obstante, esta situación no resultaría más que un límite. La relación salarial constituye una tendencia que no se cumpliría nunca totalmente, ya que la división mecánica del trabajo no puede reducir al trabajador a un simple engranaje (...). El rechazo de los trabajadores (...) manifestaría, incluso cuando no son conscientes de ello, su naturaleza de organismos vivos intercalados en un universo rígido (...). En efecto, el sistema se encontraría vacío si la iniciativa de los sujetos le faltase completamente (...). El trabajador es todavía un productor, si bien inconsciente de serlo. La autonomía que le queda ha sido fuertemente reducida, es casi invisible, pero es la que permite el funcionamiento aparentemente autónomo de la burocracia. (...) Esta dualidad del trabajador, en parte ignorante de su propio rol y de su propio poder, casi un extranjero opuesto a sí mismo, es a lo que los sociólogos llaman la alienación.⁴⁵¹

Efectivamente, para Pierre Naville [en adelante PN] y Pierre Rolle⁴⁵², el mínimo denominador común es un diagnóstico trabado en términos de “alienación”, *diagnóstico que opone una forma ideal de las relaciones sociales a sus realizaciones concretas* y cuyos orígenes son rastreables en las teorías políticas del “contrato social”: por ejemplo, en Rousseau⁴⁵³. Reducidos los seres humanos a una voluntad jurídica, y las relaciones entre ellos a la inteligibilidad del *contrato*, el individuo es colocado en una posición ambigua frente al sistema social, el cual representa para él, a la vez, su *obra* y su *destino* (posición en ocasiones referida, en términos paradójicos, como *la obligación de ser libre*). En la medida en la que ambas realidades, individuo y sistema social, resultan, a la par, *confundidas y extranjeras*, sus relaciones serán simultáneamente de *creación* y de *subordinación*, de *identificación* y de *alienación*. La única

⁴⁵¹ *Ibíd.*: 50-51.

⁴⁵² Cf. Rolle, 1964; Naville, 1964b.

⁴⁵³ Cf. Rousseau, 1981 [1762].

realidad ontológica sería el ser humano pero, no obstante, la sociedad, que no debería ser más que su *emanación*, le *oprime* y *modifica*. Los enfrentamientos y conflictos sociales observables en torno a la relación del ser humano y de la sociedad resultan entonces aquí conjurados idealmente, postulando su unidad, esencial y anterior a las fracturas observables: una colectividad considerada abstractamente como una unidad homogénea⁴⁵⁴.

Por consiguiente, la aplicación de *este* diagnóstico de la alienación en los ámbitos laborales funcionaría extrapolando el mismo mecanismo. Mecanismo por el cual el conflicto y la guerra sociales son idealmente conjurados: en todos los casos se postula la unidad previa y natural de los elementos fracturados y en tensión registrados por la observación (el trabajador y su trabajo; el productor y sus obras); en todos los casos se trata obsesivamente de buscar las huellas de la unidad original (la ya implícitamente establecida a la hora de su observación y descripción) y, a partir de ellas, se tratarán de apuntalar, en los análisis, las previsiones de su próxima e ineludible concordia⁴⁵⁵. Así, *este* empleo de la noción de alienación supone que la *separación* entre el individuo y el trabajo puede ser comprendida como una *oposición* y, simultáneamente, como una relación *solidaria* entre ambos términos. Por ejemplo, incluso el trabajo que se oponga punto por punto al individuo será supuesto como variando, no obstante, en paralelo a los comportamientos de los individuos mismos, y viceversa. Aquí, las relaciones entre el individuo y el trabajo son concebidas únicamente en términos de *aproximaciones* o *alejamientos*: el análisis consiste entonces básicamente en, establecida por principio una relación inmediata entre ambos términos, superponer a cada experiencia “centrífuga” su correspondiente realidad “centrípetra” subyacente. En otras palabras, cualesquiera distancias, rupturas y conflictos registrados por la “experiencia” de los actores se encontrarán en el “conocimiento” proporcionado por el analista con su necesaria aproximación, recomposición y pacificación simultáneas en una unidad superior, dado el punto de partida implícito de su indisociabilidad ontológica, de su unión primera.

En definitiva, *esta* alienación designará a la vez la ruptura entre dos realidades y la unidad que le preexistiría, unidad que resultará presupuesta y no justificada. Las relaciones de

⁴⁵⁴ La ideología democrática puede interpretar entonces al Estado como *emanación* del grupo y como *creador* del mismo, como expresión de su unidad esencial y como el instrumento de su unificación; resultando, a la par, los elegidos de la nación, *ciudadanos* y *dirigentes de ciudadanos*. Delegación que supone la *identidad* de naturaleza entre el elector y su dirigente y su *heterogeneidad*; pues sin esa identidad la elección no sería posible; y, sin su heterogeneidad, no resultaría necesaria. La noción de *contrato* es entonces movilizada como un medio de ordenar y armonizar un sistema económico cada vez más profunda y extensamente fundado sobre el *salariado*, es decir, paradójicamente, sobre una forma particular de contrato.

⁴⁵⁵ Una buena definición de este esquema la aporta Santos Ortega glosando el planteamiento del Marx de los *Manuscritos económicos y filosóficos*: “Marx parte de la idea de que el trabajo permite al ser humano transformar la realidad natural, la intervención del hombre con el mundo exterior posibilita la producción. Esto convierte al hombre en sujeto de ésta, -que es objeto-. Marx considera que en el capitalismo la visión abstracta anterior se invierte: el trabajador (sujeto) es quien queda cautivo de su producto (objeto), el resultado de esto es la aparición de *la alienación en el trabajo*” (Santos Ortega, 1995: 54 [cursivas del autor]).

“exclusión”, de “extrañeza”, de “ajenidad”, significadas por el término, no presentan en sí y por sí mismas una significación y no adquieren otra que la que se instaura en el interior de una totalidad preexistente: el concepto de alienación permite designar a la vez esta unidad primordial y su escisión⁴⁵⁶. *Este diagnóstico en términos de alienación permite así oponer las categorías sociales a su esencia ideal, supuesta como inalterada a pesar de la historia: basta con la reafirmación de la unidad de la sociedad, o de la conciencia y la práctica en el ser humano, para que las divisiones constatables en los fenómenos puedan tomar el sentido de una alienación. Para que haya alienación, nos basta entonces con que haya una participación normativamente sancionada por el analista y desmentida, luego, por una realidad cualquiera.*

Lo vimos para las sociologías del trabajo de humanistas y “marxistas” [2.5.]. En última instancia, no se trataba, para estos autores, de comprender los procesos sociales de definición y redistribución de las tareas para dilucidar las formas de constitución de los colectivos sociales sino, más bien, de reivindicar la *restitución de un trabajo natural y completo*, trabajo que el capitalismo se habría subordinado sin modificarlo. No se trataba tanto, para ellos, de comprender los procesos de transformación operantes en la sociedad como de encontrar la verdad que ella misma contiene, reestableciendo así el buen funcionamiento de los mecanismos que la fundan como tal. Siguiendo el hilo de la Economía Política clásica, el *deber ser* venía constituido por un trabajo que no podía ser remunerado más que por sus productos: “el producto del trabajo es el que constituye la recompensa natural o el salario del trabajo”⁴⁵⁷. Con lo que lo único que importaba era el mecanismo por el cual ese producto era cedido. El capital aparecía entonces como un poder opresivo y monopolizador que falsificaría las relaciones “naturales” al expoliar al obrero de la mercancía que él mismo producía. La asimilación del salario industrial con la recompensa natural del trabajo no podría entonces mantenerse: la teoría del salario se opone a la práctica. El conjunto de la Economía Política podía ser releída así en términos de una historia natural de la alienación⁴⁵⁸.

En este marco, la relación “natural” del productor y el producto, por mediación del tra-

⁴⁵⁶ Indisociabilidad primera u original que no es justificada en tanto que tal, sino que *se revelaría a través de la alienación misma*. Por ejemplo, en sentencias del tipo: “el sentimiento de alejamiento que experimentamos respecto de nuestros conciudadanos daría fe de la unidad perdida entre los mismos. Unidad que no es demostrada sino postulada: el sociólogo que estudiase las relaciones entre los sujetos no se encontraría más que con semejanzas y diferencias, alejamientos y aproximaciones. Por el contrario, en el ámbito económico y social, las instituciones democráticas y económicas han preparado al individuo a concebir la sociedad como un conjunto integrado: el sociólogo puede presuponer esta totalidad sociológica sin tener que justificarla. La práctica social real podrá entonces aparecer como anormal en relación con una teoría admitida a priori” (Rolle, 1964: 144).

⁴⁵⁷ Smith, 1987 [1776]: 210.

⁴⁵⁸ Este tipo de crítica, no obstante, no es más que una recuperación y reinterpretación de la separación instaurada por la economía neoclásica entre un orden económico subyacente y espontáneo, en el cual los hombres coparticipan sin comprometerse, y una sociedad política, que sería su obra consciente y, muy a menudo, el signo de su desatino. Separación, entre lo económico y lo social, que se encuentra en el origen mismo de la economía como disciplina académica.

bajo, de la actividad, es siempre implícitamente considerada como una relación *directa, inmediata, individual*. Recordemos al respecto los ejes en los que se movía el debate entre Proudhon y Marx [2.4.]. Para el primero, una “edad de oro”, en la que los fines humanos se transparentaban directamente en las actividades, presentando así éstas, para los productores, un sentido en sí mismas, se vería sustituida por un trabajo, el trabajo asalariado contemporáneo, en donde esos fines se convierten en fines *sociales*, no pudiendo presentar para los individuos más que un objeto *indirecto*. Esta última situación, era sin embargo el punto de arranque del planteamiento de Marx: la relación entre trabajadores y trabajos debía ser considerada, desde un principio, en su aspecto *colectivo, social, abstracto e indirecto*⁴⁵⁹. Efectivamente, para él, en este nuevo contexto ya no resultaría suficiente con remitir a determinaciones morales o “naturales” para dotar a esos fines de un nuevo rumbo: el fundamento de la crítica habría que buscarlo en los sentidos en los que evolucionan el conjunto de los movimientos e intercambios mediados por el carácter salarial del trabajo (y ya no en ningún vínculo natural presupuesto entre la actividad humana genérica y el individuo social).

Aquí, el sujeto no podría ser analizado más que a partir de su localización *en el interior de dichos procesos de movilización e intercambio mediados por el carácter salarial del trabajo y participando en las operaciones que le definen como actor*. Se trataría aquí de “comprender simultáneamente los comportamientos individuales y las estructuras sociales”⁴⁶⁰, los unos por las otras y viceversa. Se podrían resolver entonces algunas de las dificultades examinadas previamente, por ejemplo, la oposición entre el acto puro y total ligado a una autonomía ética del individuo, de Gorz, y la realidad social inerte que lo limitaría y ahogaría. Estas dos realidades, presentadas como antagónicas, no lo serían más que merced a la sustancialización de los resultados arrojados por dos métodos de formalización y descripción diferentes, métodos proyectados sobre lo que, en realidad, podría resultar ser *un mismo fenómeno: el compuesto indistintamente por los individuos y sus comportamientos efectivos y el medio social al que éstos tratan de responder*. En otras palabras: “el ámbito en el que se instaura el comportamiento que será definido como alienado se encuentra [en realidad] determinado al mismo tiempo que éste último, pero la teoría de la alienación, transformando en sustancias opuestas esta diferencia de perspectivas [la volcada sobre el medio y la volcada sobre el sujeto], no nos permite encontrar su solidaridad”⁴⁶¹. Así, si la “esencia de la persona” se encuentra, como planteaba Gorz, en desacuerdo con sus actos, ¿no deberíamos deducir que sea esa “esencia de la persona” la que haya sido incorrectamente concebida en vez de concluir con

⁴⁵⁹ Cf. Naville, 1957: 492.

⁴⁶⁰ Tanguy, 1997: 173.

⁴⁶¹ Rolle, 1964: 159.

que dicho desacuerdo resulta un “hecho”?

Lo mismo ocurriría con el planteamiento de Touraine: el movimiento obrero se correspondería con una acción que resultaba de la combinación entre las orientaciones culturales que le son propias y un conflicto social. Este conflicto era el que enfrentaba a grupos sociales diferentes en torno a la apropiación del producto del trabajo colectivo. La “conciencia obrera”, según Touraine, se componía entonces en torno a tres relaciones fundamentales: el principio *de identidad* (la relación del hombre con sus obras, es decir con el producto de su trabajo); el principio *de oposición* (la relación de las personas con las demás o de la clase obrera con las otras clases); y, el principio *de totalidad* (relación del ser humano con el campo de su acción, es decir, las representaciones del mundo). El principio elemental de la “conciencia obrera”, ¿no viene dado entonces por una libertad formal que presupone la ausencia “natural” de oposición alguna entre el individuo y las condiciones de su acción? Individuo asimilado a dichas condiciones desde el principio del análisis pues, según Touraine, el objeto propio de la Sociología del Trabajo y, por ende de la acción, sería, precisamente, la relación *de identidad*, por la cual el productor se agotaría en su producto y el producto en la intención del productor. La “conciencia obrera” remite entonces tanto la toma de conciencia de la esencia del trabajo como la conciencia absorbida en el trabajo. La libertad aquí (como ocurría con Gorz) sería un impulso incondicionado que empujaría al individuo, al ciudadano, a afirmar su propia determinación como tal productor: éste no puede presentar motivación alguna puesto que, reconócese, “sería apelar en el individuo trabajador a algo distinto a lo que el análisis le ha reducido, esto es, al portador de las exigencias del trabajo, y a hacer recaer sus reivindicaciones en el terreno de lo contingente”⁴⁶². El empleo de la noción de libertad significa entonces “autonomía, la posibilidad para el individuo de obedecer sus propias leyes o, mejor aún, la determinación de permanecer en su ser. (...) la ordenación por parte del sujeto de un campo que le es otorgado”⁴⁶³. Lo subjetivo sería entonces el hombre como origen de su relación con lo real; lo objetivo sería lo real como causa de esa misma relación. La alienación se convierte *de esta manera* en la oposición, considerada como imposible, entre lo objetivo y lo subjetivo.

En oposición a este planteamiento, y tirando de la prioridad señalada previamente en relación con lo colectivo, lo abstracto y lo indirecto, cabría señalar que un acto sólo puede ser considerado, por el propio sujeto, como “creador” por mediación de una evaluación, precisamente, *social*. Con el trabajo moderno esto resulta más cierto aún si cabe: para que su resultado pueda ser considerado como una “obra” por parte del trabajador no solamente habría de estimarse el producto como socialmente útil sino también los procedimientos y las herramientas

⁴⁶² Rolle, 1974 [1971]: 150.

⁴⁶³ *Ibíd.*: 151.

utilizadas. La obra es tal para el trabajador únicamente mediante la intervención de un juicio *colectivo*, de esta forma,

sólo puede oponerse el trabajo a su socialización como un modo de descripción a otro. Toda interpretación realista de esta distinción conduce a problemas artificiales. Cuando Touraine escribe “el oficio es un atributo personal y el empleo una relación social”, presenta el oficio como una característica, una cualidad del trabajador, preexistente a su inclusión en el sistema económico. Ahora bien, evidentemente se anhela y se protege el oficio como un seguro de empleo, un modo de participación en la colectividad industrial, un argumento de remuneración; por esta razón se adquiere conscientemente en el curso de un aprendizaje cuyas formas están socialmente determinadas. Por consiguiente, no puede aislarse de la relación social en que se define sino por abstracción. Al afirmar por separado la realidad del trabajo y su inclusión en una combinación social, Touraine propone una conciliación que sigue siendo tan formal como la distinción inicial.⁴⁶⁴

Sin embargo, no sólo para Touraine sino para buena parte de los autores que hemos adscrito a la PF, la relación entre el individuo y el medio no es más que una llaga que debe poder ser suturada. Los grupos y los individuos no se constituyen por y/o en dicha relación, sino que expresarían, todo lo más, aquí sus propios proyectos o su misma naturaleza. En otras palabras, elementos conformados en y para relaciones, el individuo y el grupo resultan, sin embargo, analizados en tanto que instituyendo y dinamizando las mismas. Es entonces cuando resulta suficiente con colocar por decreto al individuo en una determinada perspectiva frente a lo objetivo para que su experiencia no pueda jugar otro papel en nuestro análisis que el de la “actualización” de los supuestos clandestinamente adscritos por nosotros a su relación con él. Podemos, por ejemplo, en Sociología del Trabajo, focalizar al sujeto (a través de un cuestionario o de una entrevista) a que considere su actividad laboral como suponiendo una realidad autónoma, completa y absoluta, para así poder interpretarla, a continuación, desde sus declaraciones, como entera e inmediatamente significativa desde el punto de vista de su experiencia psicológica y social. La alienación la estaríamos definiendo, *en este caso*, como la ruptura de una unidad previa, la del individuo y su trabajo, unidad que tendría la forma de una expresión y un dominio completos y generales del obrero en su relación con la tarea. Constataremos entonces tanto su afección como su desafección al respecto de su actividad, así como la adecuación y oposición simultáneas de esta última a sus expectativas, y podremos secuenciar ambos momentos como actualizaciones sucesivas de una unidad esencial coyunturalmente escindida y, no obstante, abocada a su restitución. El individuo y su experiencia se convertirían así en las figuras únicas de la explicación resultando ésta, por su parte, difícilmente contrastable⁴⁶⁵.

⁴⁶⁴ *Ibíd.*: 164.

⁴⁶⁵ Explicación que nadie puede reconstruir, ni verificar, puesto que la síntesis apriorística desde la que opera raramente resulta explicitada: “el individuo no es tanto el objeto de [este tipo de] investigación sociológica como el sociólogo mismo. Sociólogo que, evidentemente, escapa a toda crítica ya que conserva el secreto de una síntesis

Si pasamos revista a las nociones más utilizadas hasta aquí para definir la relación entre el trabajo y el trabajador, constataremos que ésta ha sido casi siempre descrita desde el punto de vista de un “actor” y, después, refutada desde uno de sus polos. Así, por ejemplo, el empresario conforma los vínculos de los trabajadores con sus puestos de trabajo a través de su propiedad sobre los medios de producción en el interior de las unidades productivas. Tras lo cual, el contenido particular (alienación) adscrito por aquel a dicho vínculo resultará simultáneamente confirmado y, simultáneamente, rebatido, una y otra vez, desde el “punto de vista” de los trabajadores. “Actores” frente a “actores”: el análisis del vínculo que los liga es analizado entonces partiendo de la noción de “actor”, la cual remite a un supuesto centro sobre el que pivotarían, coordinándose en él, un conjunto de comportamientos e interacciones para los que éste representaría el elemento creador y dinámico⁴⁶⁶. La propuesta metodológica brindada por los partidarios de la sociedad cognitiva, es decir, hacer arrancar indefectiblemente el análisis de una fenomenología de las pulsiones, sentimientos, anhelos, culturas y valores que caracterizan a los nuevos trabajadores, llevaría al paroxismo esta tendencia⁴⁶⁷. Reducido el análisis únicamente a representaciones reconstruidas a partir de las declaraciones de los individuos, los datos se pueden presentar como inmediatamente provistos de un sentido, listos para ser interpretativamente movilizados en el tiempo que los individuos mismos fijan⁴⁶⁸. Obtenidos así en el instante son supuestos como capaces, en y por sí mismos, de interpretar la duración; resultando, no obstante, que la única duración interpretable a través de ellos es la de aquellos procesos sociales que abarca la mirada del sujeto. Con la radicalización de este movimiento ¿no sería la investigación sociológica misma la que pondríamos en cuestión al disolver su ámbito de estudio propio en una mera colección de sujetos? La relación instaurada por el modo de producción capitalista entre el trabajo y el trabajador, ¿es, sin embargo, reducible al resultado variable de la interacción entre los actores y sus estrategias, esto es, a una única relación “de fuerza” o “de poder” relativa a la autonomía a ganar para sí, o a arrebatarle al otro, en relación al desempeño efectivo de la actividad? Quizás únicamente si, previamente,

que ningún otro puede reconstruir” (Rolle, 1988: 27).

⁴⁶⁶ Partiendo de esta noción de “actor”, su análisis estratégico “rompe la relación en un conjunto de actos, provisto de un principio y de un fin arbitrarios, [un conjunto de actos] tal que se sucede sin que el ‘sujeto’ pueda verse transformado (tan sólo ‘perder’ o ‘ganar’). El escenario comienza por el actor, aislado y fijado a la luz del instante, provisto de recursos y de objetivos. Después, así armado, entra en el juego de las interacciones reguladas, del sistema, del cual saldrá tal y como entró” (Ibíd.: 38).

⁴⁶⁷ Cf. Corsani, Lazzarato y Negri, 1996.

⁴⁶⁸ Esta perspectiva es la significada por De La Garza como “hermenéutica”: “En la versión hermenéutica, el trabajo es construido culturalmente y de acuerdo con relaciones de poder (...). Por lo tanto, no tiene un carácter objetivo; discursos contendientes alteran, cambian el sentido del trabajo” (De La Garza, 2000: 15). A la cual se opondría una visión “objetivista” del trabajo: “la propia *actividad de trabajar, en tanto desgaste de energía humana utilizando determinados instrumentos y accionando sobre un objeto de trabajo, tiene componentes objetivos (energía, por ejemplo), junto con otros subjetivos*” (Ibíd.: 16). Pero, ¿y si una aproximación “materialista” del trabajo y, por ende, objetiva, únicamente fuera posible a partir de, precisamente, la consideración de su ca-

ya hemos reducido dicha relación a una de las dimensiones sociales en la que esta se expresa: el taller.

Como puede leerse entre líneas en estas últimas consideraciones, si un primer síntoma ligado a la vigencia de este diagnóstico de la alienación viene dado por la actorialización de los análisis, el segundo vendría dado por la *presentización de la temporalidad*, la inscrita en la permanente actualización del *arquetipo de la crisis*⁴⁶⁹. Ya se trate de la emergencia de nuevos principios de racionalización productiva (del “post-taylorismo/postfordismo” que sustituyen al “taylorismo/fordismo”), de la consolidación progresiva de un nuevo modelo de desarrollo industrial (la “especialización flexible” que sustituye la “producción en serie”), de una mutación reflexiva (servicios) o intelectual (inmaterial) de las praxis laborales humanas (que dejan progresivamente tras de sí a las praxis laborales “industriales” y/o “materiales”), nos encontramos en todos los casos con pronósticos que remiten a un presente (ya se sitúe éste en la década de 1980, en la 1990 o en la actualidad) en crisis permanente. El cambio y mutación se constatan y afirman una y otra vez (la “crisis de la racionalización productiva fordista”; las “rupturas industriales”; la “crisis de la racionalidad económica instrumental”; la “crisis de la ley del valor”, etc.) y su explicación es trabada en oposición a *un pasado pretendidamente coherente*. Así el conjunto del pasado es supuesto como presentando una estabilidad acabada que los análisis de las realidades actuales no podrían por menos que desestructurar: el presente es siempre pura novedad y crisis, la emergencia de algo nuevo que, sin embargo, nunca acaba de consolidarse, así como la desaparición (no obstante nunca completamente concluida) de lo hasta ahora existente. La constatación, permanentemente actualizada, de un presente en eterna crisis, ¿no es la que permite aquí desalojar el problema de la dilucidación del dinamismo mismo, precisamente, *suponiéndolo*? Esta *presuposición* del dinamismo subyacente tras la crisis permanente de nuestro presente deriva del método característico de la PF:

La oposición entre presentes puntuales definidos por tipos sociales unitarios y la contraposición entre pasados simples y presentes críticos y complejos reenvían (...) a una observación que toma el instante de la reunión de trabajos y trabajadores como vértice explicativo primero y acaba por otorgar a esta unidad un estatuto ontológico, el del metabolismo del hombre con su actividad como principio explicativo de toda configuración social. En razón de este privilegio ontológico acordado a la unidad, la separación entre el trabajo y el trabajador registrada en las sociedades modernas será interpretada como el fruto de la desnaturalización, siempre imperfecta e inacabada en tanto que imposible, de una sustancia: la actividad como ser genérico del hombre y de la sociedad. La alienación, explotación o dominación aparecerán así como las gramáticas explicativas de las consecuencias de un proceso histórico arbitrario y, por tanto, reversible: el que habría separado al trabajador de su trabajo, proceso identificado en la figura y el tiempo del taylorismo. La posibilidad de la reunión y confusión de estas figuras marcará así mismo tanto un momento histórico que opera como mito de referencia originario, el artesanado; como el horizonte de superación posible del capitalismo. Así, un principio de interpretación normativo del

rácter “social” -y no fisiológico-?

⁴⁶⁹ Cf. Lago Blasco, 2003.

curso de la historia se sustituye a la comprensión del dinamismo de las estructuras sociales, aquel que nos aleja o nos acerca de la recomposición de trabajos y trabajadores. Dos elementos están aquí en juego: la unidad y el instante, y dos elementos ausentes: la relación y el tiempo –o el dinamismo de las sociedades salariales. (...) Dinamismo que permitiría atender, de no ser ignorado, a la diferencia, en el seno de nuestro presente efímero entre las estructuras sociales pasadas y las posibilidades de su continuidad (¡o discontinuidad!) futuras.⁴⁷⁰

Así, la problemática fundamental abierta en torno a todos estos pronósticos estribaría en si las dimensiones implicadas por la relación entre el trabajador y el trabajo podrían o no resultar saturadas en torno a una visión unidimensional, trabada en torno al trabajo entendido como praxis laboral humana efectiva, o deberían, por el contrario, en cierto sentido, ser multiplicadas. La relación entre el trabajo y el trabajador, desde este último punto de vista, ni impondría un nivel de análisis necesario, ni designaría, por sí misma, las formas de su descripción y formalización. Podríamos estudiar esta relación ligándola a un determinado intercambio (fuerza de trabajo y capital), o bien desde la continuidad de una existencia (relaciones de intercambio múltiples en las que un trabajador entra a lo largo de su vida), o también en tanto principio de constitución de dos clases (asalariados y capitalistas): en cada caso, los sujetos, las lógicas, las modalidades, los envites, serán diferentes. La relación entre el trabajador y su trabajo no resultaría una relación aislada: la determinación del individuo trabajador como asalariado *entraña una cierta clase de división de las tareas, diversas relaciones sociales, tipos de consumos, que responden a una organización de la producción, a formas de gestión política, etc., es decir, relaciones múltiples que son, igualmente, estructuras colectivas*. Esta hipótesis, la de una multiplicidad de dimensiones implicada en la relación salarial, no puede ser rechazada a priori más que si suponemos que la unidad de la sociedad es una unidad abstracta, producto de un mecanismo particular de socialización y posterior, desde el punto de vista lógico, a sus elementos.

Asumida, por el contrario, la validez de dicha hipótesis, y frente a un formalismo empiricista que decide de entrada, y clandestinamente, los marcos en los que va a operar el investigador, marcos que no resultan entonces cuestionados en, ni cuestionables desde, la investigación, nos encontraríamos obligados a explicitar teóricamente el nivel y las dimensiones en las que se van a mover nuestros análisis y tratar de mostrar y demostrar la adecuación de nuestros procedimientos de descripción y formalización en relación con dicha construcción.

⁴⁷⁰ *Ibíd.*: 75.

SEGUNDA PARTE

HACIA UNA PROPUESTA DE RECONSTRUCCIÓN DEL OBJETO: EL *SALARIADO*

4. UN RECORRIDO POR LA SOCIOLOGÍA DEL SALARIADO DE PIERRE NAVILLE.

He dedicado la Primera Parte de la Tesis a tratar de cuestionar algunas de las aparentes consistencias propias a los discursos clásicos de la Sociología del Trabajo. En dicha labor me he servido como hilo conductor de una determinada construcción del objeto de estudio común a buena parte de dichos análisis a la que he ligado, siguiendo a Pierre Rolle, con la Primera Formalización (PF). Según ésta el objeto de la Sociología del Trabajo es, de facto, el “trabajo” entendido como *praxis* laboral humana, como actividad. En el Capítulo 2 he tratado de recomponer, a partir de ella, algunas de las lecturas y líneas divisorias tradicionales ligadas con la historia de la especialidad; esta recomposición nos ha permitido ir esbozando algunas problemáticas teóricas y metodológicas sustantivas (la relación, la temporalidad). A lo largo del Capítulo 3, y partiendo de derivaciones más recientes ligadas, directa o indirectamente, a esa misma formalización del trabajo, he tratado de mostrar algunas de las debilidades propias a las previsiones resultantes de la aplicación de sus principios teórico-metodológicos básicos.

Así, en primer lugar, los pronósticos de una descualificación absoluta del trabajo de los trabajadores aplicados sobre procesos divididos y mecanizados de las industrias y, viceversa, la recualificación necesaria e ineludible de esos mismos trabajadores, una vez superadas la división y mecanización tayloristas y/o fordistas de sus trabajos. Ambas previsiones únicamente resultaban plausibles desde el presupuesto de una determinación unilateral de los estatus obreros (clasificaciones formales reconocidas y salarios adscritos a las mismas) por los contenidos de sus trabajos. Concretamente, por los saberes tácitos y clandestinos, invisibilizados por las empresas pero efectivamente operantes, ligados al desempeño de aquellos y supuestos como componiendo las cualificaciones “reales” que el analista se encargaría no de “construir” sino, aparentemente, de “descubrir”. En este caso, los sistemáticos fracasos de los escenarios descualificantes como de los escenarios recualificantes previstos, respectivamente en las décadas de 1970 y 1980, por los mismos autores, ¿no se bastarían para obligarnos a una reconsideración de los fundamentos (los mismos, en ambos casos) que los avalaban?

En segundo lugar, he cuestionado los vaticinios relativos a una superación de un modo de producción “industrial” por una nueva sociedad de los servicios y/o de la información; predicciones que se apoyan en determinados trabajos, y en los trabajadores adscritos a los mismos, para componer un determinado arquetipo del trabajo “industrial” en vías de superación (físico, material, medible, pautable, individualizable, etc.). Con la progresiva mutación de ese trabajo en, por ejemplo, servicio o supervisión, programación y/o comunicación, es la sociedad industrial la que, supuestamente, pasaría del capitalismo al post-capitalismo. Muta-

ción que se operaría desde el momento en que las medidas, las pautas formalizantes, las individualizaciones de gestos y cadencias, etc., sobre los nuevos operarios encargados de cuidados y actividades inmateriales se volverían inoperantes. ¿No resultaría, no obstante, ir demasiado deprisa, el deducir del aumento estadístico del sector terciario una sustitución generalizada de los empleos industriales tradicionales por nuevos empleos? ¿No resultaría también, discutible, el asociar estos últimos con pretendidas cualidades ligadas a las *praxis* en ellos realizadas que volverían inintercambiables, inmedibles e ingobernables para las empresas a los trabajadores allí empleados? De nuevo, únicamente partiendo de una determinación causal del “trabajo” sobre las condiciones sociales del reparto y la movilización de los trabajadores, parecerían poder ligarse las mutaciones registradas en aquel con una pretendida quiebra de toda posibilidad de medida y gestión del conjunto de los tiempos sociales por el trabajo.

En tercer lugar, de modo transversal a las dos problemáticas precedentes, la tesis de la defunción de la “clase obrera” y la consiguiente metamorfosis del contenido de los conflictos sociales esenciales, conflictos que ya no se dirimirían en torno a la *explotación* “capitalista”, sino a la *alienación* y a la *dominación* “tecno-burocrática”, en términos de “ideología” y de “mando” (y que se expresarían en una multitud de movimientos sociales compuestos bien por “consumidores” y “ciudadanos”, bien por “por la no-clase de los no-proletarios” -en la temprana acepción de Gorz-), se sostenía a partir de la asimilación de dicha clase con *ciertas* “condiciones/composiciones obreras”⁴⁷¹. Y, sin embargo, asimilable la clase de los asalariados, cada vez menos, en los empleos actuales (a tiempo parcial, temporales, por obra y servicio, etc.), con un oficio preciso, con una formación y un estilo de vida de vida determinados, la impronta del trabajo, esto es, de la posibilidad y probabilidad de intercambiar la disponibilidad temporal de nuestras capacidades a cambio de la participación en el producto social a través del consumo, sobre el conjunto de sus tiempos no ha perdido un ápice de su potencia. El trabajo que se tiene, que se espera o que se ha perdido sigue ordenando la totalidad de los tiempos de nuestra existencia: ¿estamos en condiciones, desde tales análisis y previsiones, de comprender y explicar el porqué?

Dos problemáticas centrales emergían de nuevo, al hilo de la aplicación contemporánea de la PF, sobre estos tres conjuntos de problemas:

a) la presuposición de la actorialidad pertinente, es decir, de la forma y el contenido de los grupos sociales que, en buena lógica, deberían constituir, por el contrario, el resultado de

⁴⁷¹ Las adscritas, precisamente, a aquellos “trabajos” en donde las *praxis* laborales de los obreros se suponían como expresando más neta y radicalmente su reivindicación de autonomía en la producción, merced a una fuerte conciencia profesional “orgullosa”. Condiciones y/o composiciones de la clase que, además, implícitamente, se presentaban como la más directa y completa expresión del “movimiento obrero”, esto es, de las organizaciones con mayor presencia pública y política, y que se pretendían como las depositarias de los anhelos y las reivindicaciones de la anterior.

las investigaciones;

b) la cancelación de la explicación del cambio, la transformación y/o las metamorfosis ligadas a los procesos sociales considerados, al remitirse éstos a lógicas internas y atemporales presupuestas e incorporadas clandestinamente al objeto, el “trabajo”.

Así, las observaciones y críticas presentadas hasta aquí nos impondrían, en definitiva, una conclusión: “a la investigación que se ata al desciframiento del presente, o a los períodos de la vida individual, o a la continuidad indefinida de las colectividades, le falta uno de sus objetos necesarios: *las relaciones*”⁴⁷².

No obstante, estas dificultades han podido, en numerosas ocasiones, ser neutralizadas apelando a la historia misma de la especialidad (cuando no a la Historia –con mayúsculas). Se dirá entonces, por ejemplo, que “cada análisis tuvo su momento”; que “simplemente lo que entonces *valía, funcionaba*, ahora ya no”; que “se trata en todos los casos de discursos *antiguos, ya superados*: no hay por qué volver sobre aquellos pasos, útiles no obstante para cada uno de sus períodos”; que “lo fundamental estriba en mirar siempre *hacia delante* y atender a las demandas que hoy *la sociedad* nos realiza”, etc. Sería entonces la realidad misma la que nos habría impuesto a los sociólogos del trabajo, en cada caso y a cada momento, no sólo (como resulta evidente) unas determinadas *problemáticas*, sino también unas u otras *explicaciones* y unos u otros *métodos de formalización*. La misma sincronía en la que hemos visto moverse a los análisis de la PF se correspondería entonces con una realidad social compuesta a su vez por una yuxtaposición de “instantes”, “momentos” o “períodos” históricos heterogéneos. Cada período tendría así sus “propias” tesis, hipótesis y resultados: la Historia ya no sólo ayudaría al sociólogo a plantearse sus problemas sino que se los resolvería (empezando por el que supone el dar cuenta de la propia historia de su especialidad). Resulta obvio que, retrospectivamente, tesis, hipótesis y resultados resultan siempre susceptibles de ser puestos en correspondencia con tales o cuales actores y envites, descargando así contradicciones, *impases* e insuficiencias sobre las espaldas de la propia sociedad analizada: “no se podía, en aquel nivel de desarrollo y auto-conciencia sociales ver las cosas de forma”, etc. Pues bien, ¿y si, frente a este pronóstico, se hubiera podido?

De hecho, como anunciábamos al comienzo de la Tesis, se han venido realizando análisis desde la década de 1950 que contradecían buena parte de los diagnósticos operantes en aquellos momentos y que, desde otras premisas, esquemas y métodos de formalización, fueron capaces de insertar similares comportamientos, actos, procesos y datos a aquellos de los que se servían los sociólogos adscritos a la PF, en nuevos marcos de inteligibilidad más abar-

⁴⁷² Rolle, 1988: 37.

cantes (esto es, capaz no sólo de explicar más cosas sino también de explicar por qué éstas no podían entrar en el marco anterior) y, a la luz de las evoluciones posteriores, quizás, también más fecundos. Hasta aquí nos hemos servido de ellos en negativo: las críticas de, por ejemplo, Pierre Rolle, nos han ayudado a plantear cuestiones que, entendíamos, abrían el camino a la necesidad de una reconsideración del modo de construcción del objeto y, por ende, del método.

A continuación, me serviré de los trabajos de investigación que Pierre Naville [en adelante PN] y sus colaboradores (fundamentalmente, Pierre Rolle, Lucie Tanguy y Christianne Barrier) realizaron a lo largo de las décadas de 1960 y 1970 del pasado siglo acerca de, por un lado, la automatización productiva (4.1.) y, por el otro, la progresión del salario social (4.2.), con objeto de dar cuenta de esos otros diagnósticos y resultados⁴⁷³. Completaré dicha presentación sumando, en cada caso, los análisis de PN sobre los sentidos y significados sociológicos de la progresión de la forma servicio en la producción (4.1.) y las mecánicas sociales de cualificación de las fuerzas de trabajo (4.2.).

En lo relativo a la automatización y la socialización del contrato de trabajo, cuatro obras de PN revisten el carácter de referencias ineludibles. Para el primer problema: *Automation et travail humain* (1961) y *Vers l'automatisme social? Problèmes du travail et de l'automation* (1963) [En la edición en lengua castellana: *¿Hacia el automatismo social? Problemas del trabajo y la automación* (1985)]. Para el segundo: *La vie de travail et ses problèmes* (1954), por un lado, y al menos tres de los capítulos compuestos para el *Traité de sociologie du travail* (1961-1962), ofrecen aproximaciones y vías de análisis muy interesantes y, en la época, escasamente transitadas. En relación con la automación, la segunda parte de *Temps et technique. Structures de la vie de travail* (1972), prolonga los análisis precedentes con un replanteamiento del significado sociológico del sector terciario y el servicio. Estrechamente ligada con la problemática de la socialización creciente de la relación salarial se encuentran los análisis referidos a la cualificación del trabajo en *Essai sur la qualification du travail* (1956). Trataré de trazar, primero, un recorrido por estas obras, considerándolas en tanto que ejemplos de los procedimientos y métodos de operacionalización empírica propios a otra forma de construcción del objeto (*salariado*), ligada con lo que he venido nombrando como Segunda Formalización (SF), la que dejábamos esbozada en el Capítulo 1. Tan sólo después, en el Capítulo 5, desarrollaré los principios teóricos (teoría de la *relación salarial*) propios a esta par-

⁴⁷³ Este recorrido se centra únicamente en una pequeña parte de una obra muy amplia que va del surrealismo (Cf. Naville, 1975, 1987) a la psicología behaviorista (Cf. Naville, 1942, 1946), la crítica de las tecnologías psicológicas aplicadas a la orientación profesional (Cf. Naville, 1945, 1948), pasando por varios análisis relativos a la URSS (Cf. Naville, 1970a, 1970b, 1972b, 1974) hasta llegar a cuestiones de lógica y epistemología (Cf. Naville, 1982) [Ver "Anexo: breve nota biográfica sobre Pierre Naville"].

ricular reconstrucción del objeto de estudio, aquellos que permitieron a este grupo de sociólogos llegar ya entonces a explicaciones y diagnósticos de relevancia aún, quizás, para la sociología actualmente.

Justamente, como se verá a continuación, PN parte de una perspectiva bastante más amplia que la conformada por la “situación de trabajo” de la PF. Resultando el trabajo *la forma general en la que se expresan las relaciones sociales*, va a extender el análisis de las relaciones de trabajo al análisis del *salariado*, como comprendiendo el conjunto de los mecanismos por los que se ajustan, reproducen y transforman en el tiempo los trabajadores, las unidades productivas, los usos y las instituciones. La centralidad del trabajo en esta trayectoria no viene dada por ningún privilegio ontológico adscrito al mismo sino porque designa un conjunto de relaciones más generales y de mayor alcance que otras, relaciones por las cuales la actividad de las personas es compuesta, distribuida, disputada y renovada⁴⁷⁴.

Tal como señala Mateo Alaluf, PN “distingue en la evolución del trabajo una *relación* y un *movimiento* que le parecen fundamentales. Se trata, por una parte, de una *relación salarial* que separa y reúne aprendizaje y ejercicio de una actividad profesional; y, observa, por otra parte, *una evolución del trabajo asalariado como el desprendimiento del trabajador de su trabajo*”⁴⁷⁵. Podríamos decir entonces que la centralidad del *trabajo* en PN es, estrictamente, la centralidad del *trabajo asalariado*. Es decir, dicha centralidad no responde a la tradición humanista/proudhoniana que colocaba el “trabajo” en el centro de la vida individual y social⁴⁷⁶, sino que remite a la función socio-históricamente determinada del mismo como mediación operante sobre una pluralidad de relaciones sociales, mediación que se encuentra en la base de las contradicciones sociales contemporáneas: “relaciones entre capacidades individuales y necesidades sociales, entre valor de uso y valor de cambio, etc., [y] que condicionan el resto de la existencia de los hombres”⁴⁷⁷. En consecuencia, es al trabajo entendido en tanto que *mediación social* al que remite la *relación salarial*. En otras palabras:

si el trabajo es el *enjeu* [envite] fundamental de las relaciones sociales, comprenderlo es comprender el sistema de relaciones del cual resulta el *enjeu* [envite], es decir, ese modo de producción particular que es el *salariado* (Célérier, 1997). Es en la ausencia de este enfoque donde reside la crítica principal de PN a los sociólogos del trabajo de la época: éstos dejan de lado la función de los salarios, pero *es precisamente esta función la que permite relacionar*, tanto en el régimen capitalista como en el socialismo de Estado, *las estructuras técnicas con las estructuras económico-sociales*.⁴⁷⁸

⁴⁷⁴ Cf. Rolle, 1993.

⁴⁷⁵ Alaluf, 1986: 13.

⁴⁷⁶ Cf. Lobo Baptista, 2002: 151.

⁴⁷⁷ *Ibíd.*

⁴⁷⁸ Lobo Baptista, 2002: 140.

El salario, sistemáticamente eludido en la PF se coloca aquí, de entrada, como el pivote central sobre el que habría de girar la sociología del trabajo propuesta. Ya que el salario, *como remuneración del trabajo*, comprende las relaciones sociales en la empresa (organización y condiciones de trabajo, clasificaciones, movilidad), pero *como medio de reproducción de la fuerza de trabajo* hace lo propio con la familia, la formación general y profesional y el consumo⁴⁷⁹. Desde esta perspectiva, el salario se convierte en “la *forma objetiva del juicio social* sobre el valor del trabajo, esto es, la *medida común* por la cual el valor del trabajo puede ser comparado entre un individuo y otro, o entre unos u otros grupos”⁴⁸⁰. Como veremos a continuación, tanto la *automación* como la *cualificación* del trabajo serán analizadas por PN desde el prisma de su inserción y sus consecuencias sociales en y sobre los *intercambios* y *movilidades* que afectan a la fuerza de trabajo, intercambios y movilidades ligados directamente con, precisamente, las *desigualdades* y *conflictos* inscritos en *dichas formas de apreciación sociales del valor del trabajo*. Así, “dada esa extensión de sus vínculos con los diversos tipos de relaciones sociales, el estudio del *salario* sobrepasa el ámbito de la Economía Política y debería ser también estudiado por la sociología”⁴⁸¹.

Precisamente, manejando las previsiones de los post-industrialistas, en el capítulo precedente nos habíamos encontrado con serios problemas en cuanto descentramos la mirada del trabajo de su dimensión concreta y hemos dejado de suponer que los colectivos y grupos sociales estructurados a su propósito obtendrían su contenido y coherencia de las mutaciones sufridas por el “trabajo” mismo. Los pronósticos post-industriales sobre las evoluciones de las divisiones sociales del trabajo proyectados a partir, tanto de la hipótesis de sectores productivos (secundario y terciario, industrial y de servicios) que se sustituirían los unos a los otros, como de las relativas a una penetración de “lo social” (la cooperación, la cultura, la comunicación, el saber, la subjetividad, etc.) en “lo productivo” (la individualización, la economía, el mando, la medida, la objetividad, etc.), se topaban con serios inconvenientes. Inconvenientes, todos ellos ligados al supuesto de una determinación esencial de ambas evoluciones por las divisiones técnicas de los trabajos, es decir, por las modalidades inmediatas de aplicación productivas de las habilidades laborales de los trabajadores. En otras palabras, para que dichos problemas emerjan es suficiente con salir de la situación de trabajo, del taller y la oficina, comprendidos como las “unidades elementales de la producción y la vida”, para pasar a contemplar también mercados de trabajo, instituciones educativas, estructuras profesionales, etc., no como “contextos” a tener en cuenta sino como operadores claves ligados a los meca-

⁴⁷⁹ Cf. Alaluf, 1986.

⁴⁸⁰ Lobo Baptista, 2002: 141 [cursivas de la autora].

⁴⁸¹ *Ibíd.*

nismos de la conformación de las constituciones y movilizaciones de los grupos sociales. En los términos de Enrique De La Garza: “El trabajo es también *mercado de trabajo*, es decir, el encuentro entre una oferta y una demanda de trabajo que no necesariamente llegan a coincidir; [e], (...) instituciones y relaciones de fuerza, es *salario y empleo*. (...) frente a la historia compleja del concepto de trabajo es mejor reivindicar su contenido *multidimensional*”⁴⁸².

Esta hipótesis de una multidimensionalidad de los niveles sociales implicados en los vínculos que atan a los trabajadores con sus trabajos, tal y como la hemos deducido al final del capítulo precedente, nos conduciría hacia una conclusión general: el “trabajo” que conforma y estructura nuestro tiempo de vida y el contenido del mismo, no podría, ni debería, ser confundido con el trabajo efectivamente ejercido en los centros productivos, en los talleres u oficinas. No obstante, es en buena medida desde esta confusión, como hemos visto, sobre la que se han venido levantando buena parte de los discursos sociológicos “de izquierdas” acerca del trabajo. En ellos, el significado social de este último era susceptible de ser evaluado estudiando esencialmente las prácticas y actividades laborales, las acciones, la *praxis* obrera, sobre los procesos de trabajo en unos y otros momentos históricos del desarrollo capitalista.

Maquinización y cualificación, por otro lado, constituyen, como ya hemos visto en la Primera Parte, dos temáticas tradicionales de la Sociología del Trabajo edificada sobre la PF. Así, la centralidad del concepto de “división” para la organización capitalista de la producción y la centralidad del contenido del puesto de trabajo para la determinación capitalista de los estatus obreros, constituyen aparentemente dos de las verdades incontrovertibles que conformarían parte del haber acumulado por las sociologías aplicadas al mundo laboral. El replanteamiento de dichas temáticas y las explicaciones alternativas de PN apoyarán, como se verá, la reconsideración radical que venimos operando acerca de la solvencia heurística, desde un punto de vista sociológico, de aquellas verdades.

4.1. La automatización: unificación estructural del campo industrial y distribución móvil de la fuerza de trabajo.

El despliegue de la técnica en la producción y en la vida cotidiana se presentaba en el período de la posguerra como uno de los rasgos definitorios de la evolución industrial. Como ya examinamos, un gran porcentaje de los discursos sociológicos sobre las relaciones laborales y el trabajo en toda Europa tomaban entonces como eje temático al maquinismo, sus significados y sus consecuencias sociales [2.2.]. La máquina se interponía entre el productor, su actividad y sus obras impulsada bien por el desarrollo científico-técnico, bien como origen y resultado

⁴⁸² De La Garza, 2000: 33.

de la relación de poder entre la burguesía y el proletariado, en las versiones clásicas de la especialidad. (Posteriormente, en las versiones contemporáneas aquel mismo desarrollo era contemplado como una “trayectoria tecnológica”, como un marco de posibilidades, que, junto con los mercados de bienes y servicios, se prestarían ahora a ser explotados desde las “relaciones de poder” en la producción, en nuevos sentidos, recualificantes [3.1.]⁴⁸³.) Los trabajos de PN relativos a la automatización comprendían una interrogación crítica en relación con los supuestos implícitos que orientaban aquellos desarrollos sobre el maquinismo. Las deducciones abstractas en torno a la transformación de las relaciones entre el hombre y el “medio técnico” y las investigaciones empíricas que, al nivel del taller (trabajador-máquina-tarea), funcionaban como ilustraciones prácticas para las anteriores, serán interpeladas sistemáticamente en su obra en nombre de otro planteamiento posible.

Según PN, la tarea no adquiere una significación propiamente sociológica analizada exclusivamente desde la relación individual y directa entre la persona, el material, la herramienta y el producto. El taller y sus situaciones de trabajo no son sino un momento en una actividad productiva global que se extiende a diversas cadenas de empresas y, poco a poco, implica a ramas industriales enteras. La intensidad de la necesidad que se liga al producto y su producción particular depende directamente de la capacidad de su absorción por las industrias que lo van a utilizar y, en última instancia, de todo el modo de producción, incluidas las formas cuantitativas y cualitativas de la distribución de la población asalariada entre los diversos sectores de la industria. Tanto la significación sociológica como el valor económico del trabajo personal dependen de una necesidad *social*, a la cual, el comportamiento productivo del trabajador, sólo se encuentra *indirectamente* ligado. Las máquinas no desempeñan entonces, en esta situación, más que un papel subordinado, papel que no depende de su naturaleza técnica⁴⁸³. En otras palabras: para PN, no es el hecho técnico en sí y por sí mismo el que provoca directamente efectos sociales, sino ese mismo hecho técnico *en tanto que expresión de determinadas relaciones sociales y económicas, históricamente específicas*. Así, analizar sociológicamente el hecho técnico como producción y producto social *sería preguntarse por las modalidades de transformación de los comportamientos recíprocos de conjuntos de máquinas y conjuntos de seres humanos a partir de ciertas hipótesis generales sobre la totalidad de las “relaciones” sociales* (las implicadas en y por los intercambios, los repartos y las movi- lidades sociales) *en las que dichos comportamientos se insertan, relaciones en y por las cuales, dichas transformaciones resultarían inteligibles*.

En lo que respecta a la especificidad del “automatismo” ligado con el comportamiento de las máquinas: para PN, el principio básico de cualquier automatización, aún parcial, de un

proceso productivo consiste en hacer ejecutar a los instrumentos y los mecanismos operaciones que antes necesitaban de la intervención directa de la mano humana. En este sentido un molino fluvial o de viento medievales resultan, estrictamente hablando, automatismos. Su carácter contemporáneo, el ligado con su inclusión productiva, estriba en su nivel de generalización y de extensión: los principios económicos y sociales que operan sobre la industria moderna parecen adquirir su máximo nivel de expresión bajo la forma de un sistema organizado de máquinas movidas por medio de mecanismos de transmisión impulsados y coordinados por un autómatas central. Son estos sistemas de conducción y dirección de transmisiones entre máquinas, autorregulados pero, a la vez, flexibles y reprogramables, los que trazan la línea de demarcación entre el maquinismo generalizado actual y el maquinismo en uso en la antigüedad mediterránea y asiática:

El automatismo generalizado en largos ciclos, que acumula una larga serie de operaciones, entraña, en efecto, la autonomía del sistema gracias a dispositivos de gobierno. Un ciclo automatizado (...) no resulta posible sino a partir del momento en que sus diferentes fases pueden sucederse de una manera lógica y autónoma para obtener el efecto buscado. Es necesario, pues, que las operaciones sucesivas sean vigiladas, medidas, controladas y rectificadas sin intervención directa de la mano del hombre, es decir que sean gobernadas [directamente por éste]. (...) La noción que emerge así de los principios del automatismo y de [su] mando es la de información, sistematizada por los cibernéticos.⁴⁸⁴

La cuestión esencial era para el autor: ¿cuáles van a ser las repercusiones del automatismo sobre la estructura del instrumental y de las instalaciones así como sobre la estructura de las clases asalariadas y sus procesos de movilización productiva, esto es, sobre la composición de los grupos humanos y sus comportamientos⁴⁸⁵? (4.1.1.) Si esta vertiginosa generalización del automatismo en la producción expresa algún tipo de transformación o salto cualitativo, éste va a referirse, como veremos (4.1.2.), en lo que respecta a las relaciones recíprocas entre los dos conjuntos de comportamientos, al relajamiento de los vínculos, o la desconexión creciente, entre las operaciones maquínicas y las actuaciones propiamente humanas en los ámbitos productivos. En este sentido, el planteamiento de PN a propósito de la automación supone, en definitiva, que *las formas de la división del trabajo (tanto de la división técnica como de la división social del trabajo) atravesaban por una notable alteración* (4.1.3.).

4.1.1. La automación: preliminares, hipótesis y estudios de caso.

Durante la segunda mitad de la década de 1950, PN decide realizar una investigación muy

⁴⁸³ Cf. Naville y Rolle, 1971 [1961]: 354.

⁴⁸⁴ Naville, 1985 [1963]: 45.

⁴⁸⁵ Cf. Naville, 1958d y Naville 1960.

ambiciosa sobre la extensión y el impacto de la automatización sobre sectores industriales completos. En un trabajo preliminar publicado en 1958 en la revista *Cahiers d'études de l'automation*, “Vues préliminaires sur les conséquences du développement de l'automation pour la main d'œuvre industrielle”, PN presentaba la problemática, algunas hipótesis generales y una primera aproximación crítica a los problemas metodológicos que suponía el análisis de las transformaciones *sociales* susceptibles de ser evaluadas mediante el estudio de la automatización.

Tres son las cuestiones preliminares consideradas por el autor:

1. La automatización (suponiendo que ha sido definida apropiadamente), ¿es susceptible de presentar por sí misma efectos que se puedan calificar de sociales? O, por el contrario, ¿no resultará ella misma el efecto de condiciones sociales y económicas? O, más bien, ¿no es a la vez un resultado y una causa en relación con dichas condiciones sociales? 2. En definitiva, ¿qué definición de la automatización es necesario admitir entre las numerosas definiciones, no todas equivalentes, que de ella se nos proponen desde hace algunos años? 3. ¿Cuál es la medida del desarrollo de la automatización –una vez admitida su definición– en la industria, los transportes, las comunicaciones, el comercio, las gestiones financieras y administrativas, incluso en la agricultura?⁴⁸⁶

Como plantea al respecto Mireille Dadoy, estas interrogaciones iniciales presentaban como objetivo, antes de abordar el objeto de investigación, “reubicar la tecnología en su verdadero lugar, como *producto* de la sociedad y no como *motor* de la evolución social, incluso si, como todas las producciones sociales, provocará, a su vez, efectos sobre la sociedad”⁴⁸⁷. La crítica de todo determinismo tecnológico se encuentra aquí subrayada de entrada: “la puesta en evidencia de la tentación de una tecnología ‘deus ex machina’ en la Sociología del Trabajo es, sin lugar a dudas, una de las aportaciones esenciales de PN a la sociología”⁴⁸⁸.

La definición de la noción de automatización era otro punto central de la investigación de PN: “su posición sobre esta cuestión, tras un análisis riguroso de la literatura sobre el problema, (...) reposa sobre un cierto número de hipótesis preliminares que condicionarán la construcción del objeto de investigación”⁴⁸⁹. En primer lugar, “la automatización no es más que una fase del principio general del automatismo”⁴⁹⁰. El automatismo hunde sus raíces muy atrás en la historia de la humanidad: el automatismo es el principio por el cual el ser humano hace ejecutar a la naturaleza *por sí misma*, lo que él quiere que ejecute⁴⁹¹. Así pues, este principio no es nuevo si bien su fase contemporánea de desarrollo no resulta una simple prolongación de la

⁴⁸⁶ Naville 1958a: 3.

⁴⁸⁷ Dadoy, 1997: 285.

⁴⁸⁸ *Ibid.* Pues enfrente estaba Friedmann y su escuela, para la cual, como hemos visto, la sustitución de la herramienta por la máquina convertía al desarrollo científico-técnico en el principio y motor (inexplicado) del cambio social.

⁴⁸⁹ *Ibid.*

⁴⁹⁰ *Ibid.*

⁴⁹¹ Cf. Naville, 1960: 280.

mecanización: “presenta características particulares y entraña efectos específicos” que no se confunden con la mera mecanización. Ya que, en la automatización, “el automatismo ha dejado de ser *una combinación técnica rara*”, como ocurría con los autómatas de la antigüedad, “para convertirse en *un principio operatorio general*” que empapa al conjunto de la sociedad⁴⁹². Esta definición se contraponía con la idea dominante en la época: “la automatización no se reduce al *feed back* y a la oficina o el taller ‘apreta-botones’.”⁴⁹³ Precisamente “en la medida en que se inscribe en el principio general del automatismo, presenta figuras diferenciadas, más o menos evolucionadas, que es necesario distinguir y clasificar”. Los trabajos ya elaborados al respecto por J.-R. Bright (1955) permitirán a PN, en este sentido, construir escalas relativas a los niveles de automatización.

Por consiguiente, con el fin de apreciar no únicamente el grado de automatización, sino también la *extensión* de la automatización sería necesario definir el nivel de la observación: ¿ha de centrarse el estudio a la escala de cada máquina, del puesto de trabajo, de una línea de producción, de un taller, de una empresa, de una rama? PN adoptará una definición de partida de la automatización, la brindada por el ingeniero Chalvet, redactor de un informe de la O.C.D.E. sobre “La automatización en la industria”: “La automatización, en su estadio actual, es el desarrollo creciente de los automatismos en un *ciclo* de fabricación determinado”⁴⁹⁴. Esta definición de la automatización “determinaba prácticamente el rumbo de la investigación, privilegiando la investigación sector por sector y la clasificación de los hechos observados en una escala de evaluación de los niveles de automatización, escala que permite su puesta en relación con futuros análisis, más transversales”⁴⁹⁵. Así, de entrada, con el objetivo de captar la amplitud del fenómeno estudiado, PN decidirá orientar la investigación sobre sectores industriales completos y no únicamente sobre las empresas o fragmentos del proceso productivo que se consideraban como automatizadas⁴⁹⁶.

Las hipótesis manejadas concernían, por una parte, a la automatización misma y, por la

⁴⁹² Naville, 1985 [1963]: 47.

⁴⁹³ Cf. Dadoy, 1997: 286.

⁴⁹⁴ Naville, 1958a: 4.

⁴⁹⁵ Dadoy, 1997: 287. Dada la limitación de medios, no obstante, era necesario escoger: el sector de la fabricación mecánica, que representaba por entonces uno de las ramas claves de la industria francesa; el sector del textil, del que nadie hablaba y, sin embargo, se encontraba sometido desde hacía algún tiempo a una evolución tecnológica importante. La química, no obstante, sector por excelencia de los procesos continuos, habiendo resultado inicialmente considerado, será pospuesto momentáneamente, por falta de tiempo. Mireille Dadoy recuerda entonces que, dado el volumen de información a recopilar, Naville optará por una investigación mediante cuestionarios enviados por correo a las empresas. Esta orientación, según esta misma autora, estará cargada de consecuencias, pues obligará a simplificar los cuestionarios (reducción de la escala de los niveles de automatización, codificación de todas las preguntas) con el fin de limitar las no-respuestas. En cualquier caso, la investigación trataba de establecer un marco general que investigaciones posteriores vendrían a completar, tal y como los artículos de 1962 y 1963 de Christiane Barrier (que después comentaremos) ponen de manifiesto.

⁴⁹⁶ Cf. Naville 1961.

otra, a los efectos sociales de su desarrollo sobre la mano de obra. Respecto de la automatización, y como síntesis de las cuestiones que acabamos de plantear, PN adelantaba cinco hipótesis:

1. Existen relaciones identificables entre las formas de trabajo y las formas del instrumental.
2. Existe una escala de los niveles o grados de integración de los sistemas de producción automatizados, definible de diferentes formas.
3. Los sistemas automáticos integrados exigen la toma en consideración de los ciclos de la operación y de los ciclos del trabajo en secuencias, de tal manera que las operaciones de fabricación particulares y los puestos de trabajo individuales tienden a pasar a un segundo plano. (...) De aquí deriva la necesidad de reconsiderar las ideas clásicas sobre la división del trabajo y proceder al estudio global de los ciclos, estudio tan extenso como sea posible.
4. Todos los sistemas automáticos de producción, tan diversos como resulten en sus particularidades, presentan ciertos principios comunes de operación.
5. Las características técnicas de la producción automática reciente no pueden explicarse plenamente más que en función de características económicas.⁴⁹⁷

A su vez, respecto de sus consecuencias sobre la fuerza de trabajo y su gestión en la industria, dos serán las hipótesis centrales:

1. Las transformaciones que entraña la automatización sobre la mano de obra conciernen a las relaciones del obrero con el equipo de trabajo y con el grupo de trabajo, (...) posiblemente más aún que a las relaciones individuales del obrero con un utillaje individual determinado.
2. Estas transformaciones no representan una ruptura brutal con las evoluciones ya antiguas en materia de cualificación, de agrupación técnica de los obreros, de rendimiento de trabajo y de remuneración. Se presenta, al contrario, como su prolongación, pero bajo formas lo suficientemente nuevas para entrañar, a su vez, ciertas consecuencias específicas, en particular en lo que respecta a las relaciones entre las diferentes categorías de personal en la empresa, en sus formaciones y en el desarrollo de las aptitudes necesarias.⁴⁹⁸

En definitiva, en relación con las consecuencias relevantes, desde un punto de vista sociológico, de la automatización, se tratará a lo largo de la investigación de “intentar dar cuenta de aquello que se genera a escala del taller o de la oficina o de un servicio extendido sobre grandes áreas (como en el caso de los transportes o las transmisiones a larga distancia) *en materia de estructura de la mano de obra y sus condiciones de empleo*”⁴⁹⁹. Entre esas transformaciones, relativas a la estructura y reparto de la mano de obra y sus condiciones de empleo, PN distinguía entre las *cuantitativas*, las *estructurales* y las que afectaban al *valor de la fuerza de trabajo*.

Las transformaciones cuantitativas remitirían al reemplazo y los desplazamientos del conjunto de la mano de obra. La determinación y medida de reemplazos y desplazamientos presentaban dificultades importantes puesto que no van a tratarse, necesariamente, ni de desplazamientos de idénticos trabajadores sobre diferentes máquinas; ni del reemplazo, individuo por individuo, de cualificaciones similares (y por lo mismo comparables) para similares operaciones. Las comparaciones entre procesos de trabajo semiautomatizados y procesos automa-

⁴⁹⁷ Naville, 1958a: 7.

⁴⁹⁸ *Ibíd.*

⁴⁹⁹ *Ibíd.*

tizados en lo relativo a la gestión del personal resultarían, pues, complicadas, puesto que estamos ante

una verdadera metamorfosis del conjunto de los procesos de trabajo. Las máquinas no son las mismas antes y después y los puestos de trabajo no son los mismos antes y después. Podríamos por tanto plantear el supuesto en el que la introducción de un instrumento automático no modifique el empleo total de una unidad de producción dada, cambiando sin embargo completamente las cualificaciones requeridas, la naturaleza de los puestos de trabajo y la estructura de los equipos. Un total constante, un mismo volumen de empleo, puede venir acompañado de una reclasificación completa del personal. El mismo número de personas serán empleadas pero no serán las mismas personas.⁵⁰⁰

Como resultado de estos procesos de transferencia internos en las empresas, las cuestiones ligadas a la reclasificación cualitativa (reagrupación de categorías), la modificación de las cualificaciones requeridas (adaptación), la formación necesaria para hacerse con las anteriores (reclutamiento, formación), etc., van a pasar a suponer objetivos esenciales y, por ello, empezarán a plantear problemas delicados, los propios a los departamentos de gestión de personal en dichos sectores en vías de automatización.

Las transformaciones estructurales, por su parte, remitían a los puestos de trabajo susceptibles de verse afectados en unos u otros sentidos por la automatización productiva. PN subraya cómo algunos puestos de trabajo parecen resultar escasamente modificados (las tareas de alimentación y supervisión requeridas a la entrada y a la salida de los procesos y la carga y descarga de las piezas sobre la línea de producción). Otros, por el contrario, también ya existentes, parecen verse generalizados con la expansión del automatismo (la conducción de aparatos o su supervisión). Otros, por último, resultan completamente nuevos y su principal característica en común sería la de suponer una mayor implicación y una mayor responsabilidad en la ejecución de tipos de tareas ya existentes (control de paneles de señalización y centralización de los datos arrojados por grupos de conjuntos de máquinas que pueden abarcar la casi totalidad del proceso de fabricación). Todas estas distinciones afectarían a la mano de obra directa, la asociada a la operación en curso, aún en labores de supervisión. Ahora bien, existe también un trabajo que se diferencia del resto de actividades cada vez más: el mantenimiento, que se incorpora ahora al control de los ritmos, a la cada vez más rápida puesta a punto de los procesos automáticos. Su importante crecimiento parece empujar a la administración a asimilarlo, poco a poco, en su importancia, con el trabajo directo mismo.

Esta transformación estructural, parece desplazar el acento de las preocupaciones gestonarias hacia una reorganización de las tareas en términos de *secuencias de trabajo*, reorganización cuya preocupación central pasa a ser el *orden* en el que las tareas deben ser ejecutadas.

⁵⁰⁰ *Ibíd.*: 9.

Desde este punto de vista un aspecto cobraría cada vez más importancia en relación con esos puestos de trabajo a reorganizar: la necesidad de su *coordinación mutua*. Esta necesidad afectaría, esencialmente, a la composición y número de los equipos de trabajo. Las rotaciones horarias comprendidas sobre un funcionamiento de veinticuatro horas tienden a reemplazar las discontinuidades y reducciones de un horario de tipo diurno obligando a la extensión del número de equipos. La estructura propia de cada uno de ellos mutaría simultáneamente puesto que, en cada vez más casos, nos encontraríamos con una combinación de diversas tareas sobre una misma secuencia productiva; combinación ligada al principio de consecución de una secuencia de trabajo tal que las operaciones de cada miembro del equipo sean necesarias las unas a las otras en función de los puntos de intervención humana persistentes. Aquí, entonces, los puestos de trabajo tienen menos importancia por sí mismos y mucho más en razón de su dependencia mutua:

las transformaciones esenciales del trabajo bajo la automatización reflejan menos la relación del obrero con su máquina que la relación de los grupos de obreros con los dispositivos de conjunto en los que el mecanismo de fabricación no es más que un elemento subordinado. Esta transformación implica evidentemente una modificación de la relación personal entre el obrero y el instrumento, comportando una disminución de las operaciones directas, pero esta modificación no adquiere su sentido para el hombre que por la vía de la integración del grupo entero. (...) La noción a retener aquí es la de nudo de la red, puntos en los que se sitúa la intervención humana, puntos a partir de los cuales los obreros pueden tener que desplazarse o entre los que se comunican.⁵⁰¹

La última de las transformaciones detectadas inicialmente por PN sería la que afectaría al valor de la fuerza de trabajo: cualificaciones y salarios. En lo relativo a las cualificaciones de los trabajadores, las empresas se encontraban obligadas a agrupar a su personal en función de las categorías, por entonces, legales, las clasificaciones jerárquicas definidas en los convenios colectivos en referencia a los Decretos Parodi-Croziat, que distinguían entre el personal obrero a los peones, los peones especialistas y los profesionales, dejando aparte al personal de oficinas, los ingenieros y los técnicos⁵⁰². Esta clasificación parecía revestir un carácter cada vez más formal y, en la práctica, complementarse y, en parte, verse sustituida, por una clasificación empíricamente determinada de puestos de trabajo. En relación con esta última, la reorganización de los mismos promovida por la automatización, no parecía presentar consecuencias unívocas para los trabajadores. Así, por ejemplo, los puestos de supervisión, cada vez más extendidos, son en ocasiones clasificados como propios de peones especialistas y su aumento no parece haberles conferido un mayor nivel de cualificación. Por su parte, los puestos ligados con la programación y el control de los dispositivos automatizados precisan de la in-

⁵⁰¹ *Ibíd.*: 21.

⁵⁰² Cf. Dadoy, 1997.

intervención de obreros cada vez más especializados merced a la problemática en ellos suscitada por las interrupciones, los accidentes, las reparaciones, etc. Pero lejos de imponer de la contratación de nuevos obreros parecen abonar una variación de aptitudes y cualificaciones ya conocidas y ya empleadas: “de ahí que [se] generen problemas de transferencia, de desplazamiento, y de reclasificación de personal ya en nómina, más que de la formación a partir de cero de trabajadores de un tipo completamente nuevos”⁵⁰³.

Por su lado, en lo relativo a las primas salariales, el salario por rendimiento individual no cede necesariamente su lugar a nuevas de formas de remuneración ligadas al trabajo colectivo: los estándares de productividad para las primas individuales por rendimiento pueden seguir siendo calculados en contextos altamente automatizados sobre la productividad tanto del taller como de la empresa. A lo que sí se asiste es a una nueva ponderación y jerarquización de los índices manejados para la determinación del perfil de cada puesto y de los estándares de productivos adscritos a los mismos. En este espacio gana terreno la “responsabilidad” supuesta para cada uno de ellos; responsabilidad tanto más exigida cuanto más valioso resulta el material mecánico manejado. No obstante, allí donde dicha sustitución, parcial o total, se produce, las primas por rendimiento colectivo remiten a la necesidad de reducción máxima de los tiempos de parada y, en consecuencia, a un aumento del rendimiento de las máquinas ligado más a la programación efectuada considerando el ciclo completo de la producción, que a mínimos establecidos para cada puesto, taller o sección, o a una media de los mismos.

Este intento de clarificación de los diferentes factores ligados al ámbito de estudio presenta varios puntos de interés en relación con las formas ortodoxas, en la época, de aproximación a los mismos fenómenos: a) son los colectivos, maquínicos y humanos, que se forman a propósito del trabajo, en su estructura y mutaciones (coordinaciones, transmisiones, regulaciones, transferencias, desplazamientos, clasificaciones, reclutamientos, etc.), los que se colocan en el punto del mira del análisis (y no las relaciones entre el “colectivo obrero”, sus materiales y herramientas y el producto final resultante del proceso de trabajo sobre el que se aplican, desde el análisis de unas u otras “situaciones de trabajo”); b) estas consecuencias sociales de la profundización en la automatización productiva, se subraya, no pueden evaluarse partiendo de la hipótesis de una estabilidad, fijeza y/o unidad adscrita al proceso de trabajo sobre el que el automatismo se integra: esta integración no va a afectar una por una a las mismas tareas, los mismos puestos y los mismos individuos⁵⁰⁴; c) las transformaciones relativas al valor

⁵⁰³ Naville, 1958a: 14.

⁵⁰⁴ Esta mutación general promovida por la automatización -otras tareas, nuevos puestos, otros individuos-, como veremos, no puede por menos que revolucionar también la propia estructura de las unidades productivas y, con ella, de los sectores mismos en los que se integran, promoviendo no sólo la producción de lo mismo bajo nuevas formas sino la producción de lo inédito bajo formas inéditas (Cf. Naville, 1960).

(cualificaciones y salarios) de las fuerzas de trabajo no tendrían por qué presentar *a priori* una correlación directa, ni con los contenidos de las tareas, ni con las reorganizaciones de los puestos de trabajo afectadas por la automatización productiva (los puestos podrían reorganizarse y las asignaciones de los operadores sobre ellos variar sin que sus cualificaciones y formas de remuneración se viesan necesariamente afectadas en un sentido preciso⁵⁰⁵). Volveremos más adelante sobre las investigaciones previas acerca de la cualificación, que impulsaban a PN aquí a considerar esta última hipótesis (4.2.2.).

Establecidas, de momento, aclaraciones preliminares e hipótesis de trabajo, la investigación (1958-1960) comprenderá dos conjuntos de análisis: uno extensivo, mediante cuestionarios aplicados sobre dos grandes ramas industriales, la mecánica (892 cuestionarios explotados relativos a un 30% de los establecimientos) y los textiles naturales (86 y 57 cuestionarios explotados en la lana y el algodón, un 35 y un 20% de las empresas de más de 100 trabajadores en cada subrama, respectivamente); otro intensivo, mediante investigaciones monográficas en ciertas ramas particulares: pastelería, cementos, yeso, impresión, minas de potasio, petróleo y azucareras. Estas monografías se completarán después (1962-63) con otras nuevas relativas a empresas automovilísticas y de jabones, así como con un estudio comparativo entre el sector de la mecánica (previamente analizado) y el sector químico.

Christianne Barrier, en “Production en continu, répartition des taches et adaptabilité des entreprises” (1962), desarrolla los resultados de una de estas últimas investigaciones monográficas sobre las incidencias sociales de la automación (sobre el reparto y la distribución del trabajo humano) en dos grandes empresas, una de automóviles y, otra, de fabricación de jabones. La cuestión central, en las palabras de la autora, a dilucidar mediante su análisis comparativo era la siguiente:

¿En función de qué imperativos, de qué necesidades se define entonces el reparto y la distribución del trabajo humano?; ¿qué nuevos lazos unen a los hombres si ya no son más los mismos que aquellos que unen entre sí a las máquinas? (...) El aspecto de la división del trabajo que pretende aclarar estas dos monografías es el de la rigidez o la flexibilidad de la atribución de las tareas.⁵⁰⁶

En la empresa automovilística, los protocolos y organigramas organizativos prescribían una estabilidad formal de la mano de obra adscrita a cada máquina individual y, sin embargo, dicha estabilidad resultaba imposible de respetar en la práctica. La aplicación de la OCT sobre procesos semiautomáticos, fordistas, presentaba problemas de orden técnico relativos al “taponado” de “huecos”: circulación de productos que no circulaban, realización de programas mediante métodos netamente diferentes a los previstos, etc. Esta problemática imponía una

⁵⁰⁵ Cf. Naville y Paliérne, 1960.

⁵⁰⁶ Barrier, 1962: 21.

fractura evidente entre la organización técnica (según la cual cada ciclo de operaciones se correspondía con una sola máquina especializada) y sus correlatos organizativos formales (cada trabajador se veía formalmente adscrito a *su* máquina) y la forma efectiva de gestión del trabajo, que se caracterizaba por transferencias cotidianas de trabajadores sobre las diferentes tareas. Así los trabajos desagradables, fatigantes, de ciclos breves, los llamados trabajos *volants* [volátiles] no tenían generalmente “titulares” (la empresa tan sólo contaba con dos trabajadores permanentes en tales puestos), y eran cubiertos por no importa qué obrero del taller cuando sus máquinas se averiaban o se estaban reparando o se encontraban en trámites de ajuste o reglaje. La mayor parte de las veces la empresa se encontraba con más obreros en pausa⁵⁰⁷ que trabajos *volants*. La dirección desplazaba entonces esos obreros sobre otros puestos, combinando diversas soluciones: “es esta ‘disponibilidad temporal’ la que constituye una de las fuentes posibles de una política de cambio de puestos en un taller de estructura clásica donde se acumulan series de máquinas-herramienta conducidas por los obreros”⁵⁰⁸.

Por su parte, la cualificación del obrero no se correspondía, necesariamente, con la posición del puesto en su propia escala de valoración: muchos puestos eran ejecutados por la mañana por un peón especialista y por la tarde por un obrero profesional o viceversa. El análisis de puestos realizado por el departamento de estudio y planificación del trabajo de la empresa retenía cuatro factores: esfuerzo físico y fatiga; conocimientos y experiencia; responsabilidad (únicamente sobre herramientas y las máquinas); y, riesgos de accidentes y averías. Cada uno de ellos es puntuado de 1 a 5 (1 = muy débil; 2 = débil; 3 = medio; 4 = fuerte; 5 = muy fuerte). Cada puesto se relacionaba así con un perfil. Todos los perfiles se agrupaban después en categorías. Las posiciones más elevadas en esa escala se correspondían con los tornos automáticos, en razón de la mayor puntuación del factor “responsabilidad” reconocido a éste género de máquinas. Ahora bien, en general, la “responsabilidad” del obrero empleado en una máquina semiautomática, que ajusta él mismo, y la del obrero empleado en una automática, que debe recurrir a ajustadores, son puntuadas igual. Desde el punto de vista unánime de los obreros, de esta manera, todos los puestos no permitían conseguir bonificaciones por rendimiento equivalentes: sobre los puestos teóricamente menos cualificados era más difícil conseguir la bonificación máxima (el 100% de rendimiento); por el contrario, cuanto más elevada era la posición del puesto en la escala de categorías de puestos tanto más fácil era alcanzar el máximo deseado por los departamentos de planificación. A esta problemática se suma

⁵⁰⁷ Pausas generadas por fallos de sincronización debidos a averías o “caprichos” de las máquinas e incidentes varios; por particularidades de las remesas de las piezas a tratar; por retrasos en los aprovisionamientos y en la circulación, elementos que, en el día a día, actúan al unísono e impiden a la máquina y al obrero cumplir la norma de producción fijada.

⁵⁰⁸ *Ibíd.*: 39.

la que imponían los desplazamientos: la remuneración por estándares de productividad individuales empuja a los obreros a tratar de prever y regular los ritmos con precisión mediante cálculos y evaluaciones intuitivas. Los desplazamientos frecuentes suponen pasar a nuevas tareas a cubrir por tiempos limitados en las que es difícil pasar de la fase de tanteo en relación con dichos ritmos; cuando se vuelve al puesto normal no sé sabe exactamente lo que se ha ganado en el anterior, lo que se ha perdido por el tiempo de desplazamiento, etc. La frustración obrera que se expresaba, en este caso, en los conflictos dentro de la empresa, parecía ligarse menos a las características particulares de los puestos de trabajo que a la ausencia de horizontes profesionales y de promoción interna claros. “El deseo de variar sus operaciones sobre una misma máquina traduce el deseo de divertirse; mientras que el deseo de cambiar de tipo de máquinas (...) traduce un deseo de aprender, de perfeccionarse, la búsqueda de una progresión profesional”⁵⁰⁹: ese deseo, sin embargo, no encontraba fácil conclusión. Ni la polivalencia en el desempeño de unos y otros puestos aseguraba al trabajador mayores remuneraciones; ni la clasificación del obrero en las escalas formales de cualificación, por sí misma, le aseguraba el desempeño de los puestos mejor clasificados en la empresa.

La fábrica de jabones, por el contrario, se componía principalmente de instalaciones de producción continua. La fabricación, propiamente dicha, se encontraba ampliamente automatizada. Las líneas de fabricación automáticas suponían una secuencia rigurosa de operaciones que dependía de las máquinas y no de los operadores humanos: mientras que en la fábrica de automóviles la sincronización de las operaciones dependía del trabajo discontinuo de las máquinas y el de los obreros, aquí la sincronización se inscribe en la herramienta automatizada. Los mecánicos que preparan, engrasan, limpian, etc., esas máquinas aplican ciertos tiempos en dichos trabajos de reparación pero, a diferencia de la empresa anterior, ese tiempo “improductivo” se paga íntegramente. Sólo fases como el empaquetado de series de lujo, un cierto número de “estuchados” o “enlatados” de jabones, no se podían realizar automáticamente. Se habla aquí también, al respecto de ellas, de tareas “tapón”, en las cuales los puestos son individuales, al igual que las bonificaciones, contrariamente a las de los puestos de las líneas automáticas (bonificaciones colectivas). En las líneas automáticas, los cambios de línea, mensuales, semanales o diarios, suponían también cambios de regímenes horarios de trabajo que se complementaban con rotaciones diarias de obreros dentro de una misma línea y, también, con transferencias permanentes sobre los talleres “tapón”. Efectivamente, por toda parada en las líneas automatizadas superior a diez minutos los obreros eran, también aquí, enviados a “los tapones”. Además, la extrema variabilidad de los programas de fabricación precisaba de una organización muy flexible del trabajo en las líneas continuas. Todos los cambios y

⁵⁰⁹ *Ibíd.*: 48.

desplazamientos de puestos presentaban, por tanto, un mayor nivel de institucionalización en la organización del trabajo, que en la empresa precedente. La posibilidad de esta reorganización constante del personal sobre los diferentes puestos no parece depender ni de la naturaleza del material (cada línea era capaz de sacar unas limitadas gamas de género), ni de los métodos de reorganización de los puestos (puestos-máquina que una vez definidos permanecían inmutables), sino de una cierta polivalencia de una mano de obra que es capaz de hacerse cargo de diferentes puestos.

La clasificación profesional del obrero en la empresa, según las escalas de cualificación legales, respondía a la posición más alta, en la jerarquía de puestos de trabajo, que éste podía ocupar. Cada obrero alcanzaba un salario base correspondiente a la categoría del puesto más cualificado que es capaz de ejecutar y una prima de rendimiento, que es una bonificación colectiva para la línea en función de su rendimiento. Así, teóricamente,

los obreros tienen las mismas oportunidades de rendimiento independientemente de la línea ocupada. Esta precaución no parece suficiente, no obstante, para repartir las oportunidades de ganancia por igual para todas las líneas. Ciertos cuadros admiten, por ejemplo, que a pesar de la diligencia de los cronometradores, en las líneas que fabrican jabones de 150 gr. se consigue menos que en las de 100 gr. Las líneas con moldes verticales tienen menos incidencias con el ritmo que las líneas con moldes horizontales [etc.]. De estas diferencias resulta que es preferible instaurar una suerte de perecuación de las ventajas e inconvenientes de las diferentes líneas. Por ello, para repartir las oportunidades de buenos y malos rendimientos, desde hace seis años, los obreros cambian de línea cada semana. Estos cambios de línea permiten realizar, al cabo de varios meses, una verdadera perecuación de las primas de rendimiento.⁵¹⁰

Barrier concluye entonces que este sistema organizado e institucionalizado de cambios de puestos de trabajo no derivaba, para la fábrica de fabricación de jabones analizada, ni de la naturaleza de las diferentes tareas, ni de la del proceso técnico de operaciones: “estos cambios derivan más bien de la necesidad de asegurar una cierta perecuación de las primas de rendimiento para puestos de cualificación muy próxima, a pesar de la jerarquía oficial; de la necesidad de facilitar los cambios de programación rápidamente y frecuentemente para responder a las fluctuaciones del mercado; de asegurar una especie de concentración de los equipos juzgada psicológicamente útil en el momento de cada cambio”⁵¹¹. En definitiva, era una utilización óptima del material presidida por la necesidad de la flexibilidad en las formas de su uso, y no la estructura de ese material, la que dictaba la búsqueda de una cierta polivalencia en el empleo del personal. A su vez, esta óptima utilización flexible venía dictada por las evoluciones de un mercado de bienes y servicios caracterizado por su variabilidad, el propio de la unidad productiva considerada. Esta situación parecía certificar el supuesto de que la empresa se definía menos

⁵¹⁰ *Ibíd.*: 61.

⁵¹¹ *Ibíd.*: 66.

por la exactitud y el rigor de sus previsiones que por su facultad de adaptación a los imprevistos y su rapidez de reacción a ellos. Ella aparece como una convergencia de funciones diversas y cada vez que esta convergencia cambia de orientación, las funciones múltiples deben poder reorganizarse de otra forma. A la escala de los talleres esta reorganización se traduce por modificaciones en el reparto de tareas.⁵¹²

La autora extrae dos grandes conjuntos de conclusiones provisionales en torno a esta investigación comparativa. Por un lado, la circulación de los individuos entre los múltiples puestos parecía poseer una significación y una finalidad propias independientes, al menos en parte, de la forma de circulación del producto. En este sentido, subraya que “el orden de los desplazamientos de la mano de obra debería ser estudiado, nos parece, independientemente del orden tecnológico de la sucesión de puestos”⁵¹³. La profundización del proceso de automatización productiva correría en la misma dirección: de una fábrica a la otra, dicho proceso parece haber acentuado la separación entre, por una parte, las relaciones y los tipos de comunicación que agrupan y separan a los individuos en los talleres y, por la otra, la estructura tecnológica del taller. Por el otro, esta separación no parecía predeterminedar evolución alguna, en uno u otro sentido, con respecto a las cualificaciones obreras. Los cambios de tipos de puestos son más frecuentes en la fábrica de jabones, ampliamente automatizada, que en la de automóviles, localmente automatizada, pero esto no probaba nada en cuanto a la mayor o menor necesidad de aptitudes y capacidades diversas exigidas al personal: dos puestos de la misma categoría en la fábrica de automóviles exigían cualidades más diferentes (mayor polivalencia cualitativa) que dos puestos de categoría diferente en la fábrica de jabones (mayor polivalencia cuantitativa). Barrier remata finalmente el argumento criticando inequívocamente los planteamientos de Georges Friedmann: “el optimismo que se manifiesta frente a la automación con vistas a la reconstitución de un ‘obrero sintético’ parece como poco imprudente: nada deja prever que la recomposición de las tareas materiales por el instrumental pueda reunificar al hombre”⁵¹⁴.

Un año después, un nuevo estudio, “Les structures de répartition du travail. Leurs adaptations multiples” (1963), extiende las hipótesis y resultados previos a un análisis de los sectores químico y metalúrgico⁵¹⁵. En él Barrier concluye que la automación, como manifes-

⁵¹² *Ibíd.*: 21.

⁵¹³ *Ibíd.*: 73.

⁵¹⁴ *Ibíd.*: 77.

⁵¹⁵ Se trataba de una encuesta extensiva por correo aplicada sobre 929 empresas. Las empresas que remitieron las respuestas ascendieron al 38,4% de las solicitadas. Los resultados de este estudio comparativo resultan demasiado amplios como para considerarlos aquí en toda su extensión pero en lo relativo a la comparación de las formas de movilidad de los trabajadores sobre sus empleos en *ambos sectores*, éstos se podrían sintetizar de la forma siguiente: a) en lo relativo a la polivalencia en las cualificaciones reconocidas: en la metalurgia la mayor parte de las empresas encuestadas presentaban menos de un 10% de los operarios de producción con cualificaciones múltiples; en la química, para las empresas encuestadas, la práctica totalidad presentaba siempre más de 10% de los mismos; b) en lo relativo al reparto simultáneo de los mismos trabajadores sobre diferentes tareas: en la metalur-

tación técnica de las transformaciones propias a los intercambios y movilidades sociales, no desarrolla únicamente la variedad de las formas de plasticidad y la fluidez de las estructuras de reparto del trabajo empresa por empresa, sino que también va a contribuir a expandir sus ámbitos de actuación y su complejidad dentro de sectores productivos enteros. Así en los sectores metalúrgico y químico encuestados,

*la transformación de los productos se presenta cada vez menos como una sucesión de operaciones separadas; ya no se distingue apenas de su simple circulación: la circulación se convierte en el esquema motor de los procesos industriales. (...) la noción de división (separación) resulta en lo sucesivo impotente para dar cuenta de las tendencias fundamentales de la industria actual.*⁵¹⁶

Nosotros en el siglo XXI podríamos extraer, en este punto, algunas conclusiones más. Estos informes, publicados a principios de los años sesenta, pero parte de cuyas investigaciones empíricas de referencia fueron realizadas a lo largo de la segunda mitad de la década de 1950⁵¹⁷, presentan, retrospectivamente analizados, considerables sorpresas. *Flexibilidad, traslados, rotaciones, polivalencias* cuantitativas y cualitativas, *solidaridad, fluidez, interdependencia, responsabilidad, implicación*, bonificaciones por *productividad colectiva*, etc.: si omitiésemos los protocolos iniciales y las conclusiones formales (así como las informaciones contextuales relativas al período de la investigación) que enmarcan ambas investigaciones, la descripción que, por ejemplo, se nos ofrece en el primer informe acerca de las condiciones de empleo de la fuerza de trabajo en la fábrica de jabones pasaría, en cualquier congreso de Sociología del Trabajo actual, por ser adscrita a algún sociólogo inspirado en los presupuestos y miradas comunes propios de la década de... ¡1980! En lo que respecta al mismo artículo, al análisis de la empresa automovilística, con métodos fordistas de producción, el acento puesto en la existencia de un modo efectivo de funcionamiento diferente del prescrito por las oficinas de métodos y planificación del trabajo, modo que supone una considerable circulación de la fuerza de trabajo por los diferentes puestos merced a los tapones, imprevistos, averías, etc., que frenan la continuidad programada del proceso (situando los problemas de “coordinación”

gia menos del 10% de los operarios de producción se veían en dicha situación; en la química entre un 10% -mínimo- y un 70% -máximo- de los trabajadores de producción se veían afectados por este tipo de movilidad; c) las cualificaciones de los diferentes puestos ejecutados por un mismo trabajador eran más a menudo diferentes en la química; resultaban, por el contrario, más a menudo equivalentes en la metalurgia; d) los responsables de las fábricas de productos químicos estimaban más frecuentemente que el trabajo en equipo facilita la intercambiabilidad de las tareas; e) en las industrias mecánicas los *volants* eran más a menudo peones especialistas, en la química obreros cualificados; f) en la metalurgia los diferentes puestos ocupados por un mismo obrero a propósito de cambios ocasionales de trabajo presentaban más a menudo que en la química tasas de cualificación equivalentes. El conjunto de estas diferencias confirmaba, para Barrier, que en las empresas más automatizadas (en el análisis considerado éstas se concentraban en mayor grado en la industria química) un volumen de personal más elevado resultaba afectado por los mecanismos de flexibilidad y cada individuo se encontraba afectado por un mayor número de esos mecanismos -resulta más ampliamente poli-especializado- (Cf. Barrier, 1963: 103-104).

⁵¹⁶ *Ibíd.*: 107.

⁵¹⁷ Tal es el caso, por ejemplo, de las encuestas realizadas en la segunda investigación para el sector metalúrgico

y “planificación” en el centro de las preocupaciones organizacionales), resulta también sorprendente. Basta recordar al respecto que aún restan, al menos, quince años para que la Sociología del Trabajo humanista (Durand, -¡1978!-) y marxista (Burawoy -¡1979!-) empiecen a dar la vuelta a sus miradas miserabilistas sobre el obrero-masa sujetado a su puesto de trabajo y a su máquina y predeterminado en su comportamiento por la reglas y protocolos de actuación programados por la administración de los talleres.

Resta, evidentemente, que las previsiones que se extraen a partir de tales realidades corriesen en un sentido netamente contrapuesto tanto a las practicadas por aquel entonces (ni nuevos obreros “sintéticos”, ni nuevas recuperaciones de la unidad de los procesos de trabajo para los anteriores) como después (ni descualificación absoluta de la fuerza de trabajo, ni recualificación tendencial de la misma). ¿Cuáles fueron las inflexiones y desplazamientos teóricos y conceptuales que llevaron por entonces a estos analistas a proyectar tales diagnósticos y pronósticos frente al grueso de los proyectados en la época por sus colegas? Volveremos más tarde (en el apartado 5.3.) a plantearnos la cuestión precedente. Desarrollemos a continuación, siguiendo los trabajos ulteriores de PN, los resultados del conjunto de las investigaciones emprendidas por éste.

4.1.2. *¿Hacia el automatismo social?*

Tanto las notas preliminares y las hipótesis de PN como las conclusiones provisionales a las que llegaba Barrier en sus estudios monográficos, como ya señalamos, se correspondían con anticipaciones y resultados parciales, extraídos o complementarios, de una gran investigación impulsada desde el Centre National de la Recherche Scientifique (CNRS), bajo la dirección de PN, desde 1947. Los resultados de ésta se publicaron en dos tiempos: *Automation et travail humain* (1961), que constituía un informe detallado de la información recogida sobre empresas y ramas; y *Vers l'automatisme social?* (1963), un ensayo de síntesis que trataba de extraer las grandes tendencias detectadas en la investigación, definiendo orientaciones y nuevas preguntas para análisis futuros. Los resultados recogidos en ambas publicaciones pueden ser sintetizados en tres grandes grupos: 1) los relativos a la automación misma; 2) los relativos a las formas de trabajo que le son correlativas; y, 3) los relacionados con su incidencia sobre la mano de obra.

En primer lugar, la especificidad de la nueva perfección y extensión técnica de la automatización, la relativa a la ampliación de las conexiones y la flexibilización de la programación, se correspondía entonces con la extensión de los ámbitos afectados por el desarrollo tec-

nológico⁵¹⁸. Esta extensión se desarrollaba, según PN, en cuatro ámbitos. Por un lado, la automatización progresiva de las fuentes de energía maquinicas: “automático es el sistema que se mueve a sí mismo, o dicho de otra manera, que dispone en él, o en un sistema asociado, de su propia fuente de energía[:] la primera revolución industrial no fue posible sino por el uso generalizado del motor de vapor, luego del motor eléctrico y finalmente del ‘de explosión’ - petróleo, carburante mineral- que liberó a las máquinas de su sujeción a los músculos del hombre o del animal”⁵¹⁹. Por el otro, la sustitución, codificación y amplificación de funciones mentales: “el automatismo se ha extendido a los mecanismos que sustituyen, amplifican y sistematizan o codifican funciones humanas neurocerebrales: la combinación y el cálculo”⁵²⁰. Un tercer ámbito sería el que componen los sistemas de transporte y comunicación entre procesos: “los sistemas de transporte, enlace y comunicación han sido sometidos también a su vez al imperio del automatismo en dos formas: como móviles [un avión, un cohete] y como propagación sobre un apoyo [un teléfono]”⁵²¹. Por último, finalmente, tendríamos los encadenamientos organizados de las reacciones de la naturaleza del producto transformado: “la tecnología de la química y la petroquímica ha abierto un campo nuevo al automatismo [que] no se apoya ya (...) solamente en la repetición autónoma de un ciclo de movimientos mecánicos [sino que] deriva de un encadenamiento debidamente organizado y controlado de reacciones internas de la naturaleza transformada”⁵²².

Según el autor estos cuatro campos del automatismo:

no se excluyen los unos a los otros. Por el contrario, su combinación y su enlace son los que dan a la extensión del automatismo en la vida técnica moderna su significado pleno. De ahí la necesidad de ampliar el sentido otorgado al término máquina. (...) en un sentido estricto, una polea sencilla o compuesta, una palanca, son también máquinas. (...) En nuestra época las máquinas ya

⁵¹⁸ Cf. Naville, Barrier, Cordier, Grossin, Lahalle, Legotien, Paliere, Moisy y Wackermann, 1961. No se debe olvidar aquí que se asistía entonces a la primera infancia de la automatización productiva, aún confinada esencialmente en determinados sectores (los de la petroquímica o el vidrio, por ejemplo) no afectando más que entre un 6 y un 10% de la industria.

⁵¹⁹ Naville, 1985 [1963]: 39.

⁵²⁰ *Ibíd.*: 40.

⁵²¹ *Ibíd.*

⁵²² *Ibíd.*: 40-41. Naville se apoyaba en la extensión sobre los procesos productivos de este último tipo de innovaciones para señalar una tendencia hacia una quimización generalizada del aparato industrial. Quimización que consistiría en “reemplazar poco a poco las herramientas clásicas por técnicas de vaciado, sustituyendo con el trabajo por deformación de las materias, en un número cada vez mayor de casos, al trabajo por sustracción de materia (...). se tiende progresivamente [a la] deformación de materia o, más sencillamente, [al] modelado con las técnicas *chiplless*, sin virutas. Un número creciente de piezas pueden formarse por martillado, fusión bajo presión, fritaje, vaciado a la cera perdida, vaciado ‘en caparazón’, laminado en frío, extrusión de los aceros, formación de acanalados y fileteados por rodadura. La metalurgia de polvos permite modelados muy complejos y ultrafinos, sin fallas. El uso de materias plásticas facilita el empleo de esas técnicas” (Naville y Rolle, 1978 [1961]: 365-366-367). Así: “esta evolución técnica, impulsada por los progresos del automatismo, tiende a una especie de quimización general de la industria. Las herramientas de producción se conforman cada vez más al estado de las materias tratadas como fluido, obtenido por procedimientos térmicos, de pulverización, de descomposición química. La estructura sólida de los productos no es sino un estado final, adaptado al uso humano, pero cada vez menos esencial a los procesos de fabricación” (Naville, 1985 [1963]: 62-63).

no son, pues, solamente los procedimientos mecánicos de transformación y armado de materias sólidas y flexibles. Son los innumerables procedimientos de “tratamiento” y “funcionamiento” de toda especie, los sistemas más o menos integrados o diferenciados que tratan líquidos, gases y átomos; son los que efectúan los transportes, las transmisiones y comunicaciones, los que aseguran la buena marcha de los organismos vivos, regulan el curso del tiempo y conjeturan el porvenir.⁵²³

Procedimientos que se caracterizarán por la introducción de nuevos métodos de programación flexible para su regulación: “la operación es encadenada, controlada y ajustada a otras por normas y no por acciones materiales”⁵²⁴. La máquina individual resultaba entonces cada vez más un elemento dentro de sistemas técnicos complejos cuyos espacios de actuación resultaban progresivamente ampliados⁵²⁵. Esto supone que la máquina perdía su individualidad a la par que su autonomía:

Con mucha frecuencia las nuevas máquinas ya no respetan la distinción material entre herramienta, procedimiento de guía y mecanismo de movimiento, en la medida en que la operación y su aparato técnico se conciben en lo sucesivo conjuntamente. (...) La máquina, en un sentido, sólo es el elemento inmediatamente activo de uno o varios sistemas cuyo alcance y relaciones son mucho más vastos. Por otra parte, tiende a perder su individualidad en el proceso de producción a medida que se perfecciona. (...) El término automatización designa ese tipo de instalaciones. (...) La noción de máquina, en la acepción habitual de este término, desaparece no sólo en el sentido de instrumento individual, sino también en el de instalación autónoma, de límites precisos.⁵²⁶

En segundo lugar, en lo relativo a las nuevas formas de trabajo, si la máquina como unidad de análisis pierde su pertinencia, para PN también pierde la suya el puesto-átomo (o puesto-máquina), entendido como el espacio elemental de asignación del trabajo y operaciones humanas en la producción. Éste cede el testigo al “puesto-constelación”, en tanto que síntesis variable de conocimientos y capacidades humanas requeridas por intervenciones sobre segmentos productivos cada vez más amplios. Puestos constelación o “funciones productivas” que, de esta manera, estructuran en torno a sí las nuevas posibilidades ampliadas de rotación o asignación móvil de las diferentes categorías de trabajadores. La mayor solidaridad técnica de los procesos de producción promovida por la automatización de los encadenamientos directos entre tareas (a su vez previamente automatizadas), esto es, la flexibilización de las modalidades de su mando o programación, contiene a la vez una tendencia a una universalización de los lenguajes simbólicos que posibilitan las intervenciones propiamente humanas sobre ellos. En consecuencia, cada acción particular en alguno de los puestos-constelación entre los que se distribuye la acción humana en las empresas automatizadas puede considerarse como una intervención sobre cadenas de procedimientos y conocimientos que continúan más allá de la

⁵²³ *Ibíd.*: 41.

⁵²⁴ Rolle, 1997b: 213.

⁵²⁵ Cf. Naville y Rolle, 1978 [1961]: 354.

⁵²⁶ Rolle, 1974 [1971]: 296-297.

empresa misma.

La solidaridad técnica entre procesos productivos superpone al lenguaje de los encadenamientos materiales, técnicos y humanos, entre las tareas, un lenguaje estrictamente simbólico, de manipulación de signos codificados, caracterizado por su elevado nivel de formalización. La automatización es ante todo una informatización: PN hablará al respecto, de una nueva “semiótica industrial”. El conjunto del proceso se encuentra entonces constituido por tres sistemas paralelos en relaciones mutuas: un sistema de operaciones materiales (S_m); un sistema de signos (S_s) que interpreta ciertos estados del primero; y un sistema de operadores humanos (S_h) o, más exactamente, de *actos* de los operadores humanos, que interpreta el segundo y actúa así sobre el primero:

lo que la automatización por largos ciclos integrados desarrolla es el gobierno, la supervisión y el control de una serie de operaciones por un sistema combinado de signos, es decir, por un lenguaje codificado. (...) Las operaciones efectuadas por la maquinaria son duplicadas por un sistema de signos que interpretan algunos de sus estados. Estos signos forman un código cuyas reglas de establecimiento y de interpretación están estrictamente establecidas. Por otra parte se debe distinguir, en ciertos casos, el lenguaje utilizado en el interior de la máquina, sobre todo en los ordenadores, y el lenguaje en el cual su funcionamiento es traducido por un segundo sistema de signos que los operadores humanos tienen que interpretar a su vez en su propio lenguaje. El conjunto del proceso está entonces constituido por tres sistemas paralelos en relación mutua: un sistema de operaciones materiales, S_m ; un sistema de signos, S_s , que interpreta ciertos estados del primero, y un sistema de operadores humanos -o más exactamente de actos de operadores humanos- que interpreta el segundo y reacciona sobre el primero, S_h . La serie de las operaciones materiales $o_1 \rightarrow o_2 \rightarrow o_3 \dots$, la serie de señales $s_1 \rightarrow s_2 \rightarrow s_3 \dots$, y la serie de operadores humanos $h_1 \rightarrow h_2 \rightarrow h_3 \dots$ no se corresponden término a término. (...) un nivel semántico, que concierne a las relaciones entre signos y características de las operaciones materiales (traducidas a un significado); un nivel sintáctico que concierne las relaciones entre signos, y un nivel pragmático que concierne a las relaciones entre signos, operaciones materiales y operadores humanos. Las reglas que rigen el funcionamiento de esos sistemas hacen en definitiva del proceso de producción un lenguaje rigurosamente organizado, que incluye también su metalenguaje, o más bien una combinación práctica de tres lenguajes (...). Lo nuevo en los sistemas de trabajo integrados y automáticos es: 1) la disociación operada entre tres sistemas de comunicación y la relación específica que se establece entre ellos; 2) la rigidez de los lenguajes utilizados en cada uno de los tres sistemas; y 3) el deslizamiento de las funciones humanas hacia una lectura o interpretación de signos.⁵²⁷

La propia empresa no representa, entonces, más que una agrupación particular de diversas técnicas, métodos y procesos con vocación universalista; sus límites tienden en este sentido a difuminarse para convertirse, ella también, en un punto de una red económica y técnica cada vez más extensa e interconectada. Red que destaca como uno de los resultados de una tendencia a *la unificación del campo industrial* a escala planetaria. De esta manera, los sistemas de producción y comunicación automatizados tienden a aumentar la dependencia de las unidades productivas entre sí, haciendo simultáneamente posible tanto la descentralización

⁵²⁷ Naville, 1985 [1963]: 211-214.

geográfica de las unidades de trabajo como su centralización administrativa y técnica⁵²⁸. Efectivamente, las empresas, las unidades de producción

tienen entonces cada vez menos importancia en sí. *Lo que cuenta es el lugar de estas unidades en una cadena, como la localización de un gen en un cromosoma.* (...) Vistos de cerca, se percibe que los problemas esenciales de la administración de un establecimiento, desde los puntos de vista técnico, económico y humano, no se determinan al nivel de ese establecimiento, sino allí donde se coordina y se arbitra la administración de un gran número de establecimientos. (...) Los progresos técnicos hacen posible simultáneamente, por una parte, la descentralización geográfica de las unidades de trabajo y, por la otra, su centralización administrativa y técnica. (...) Antes, las condiciones de trabajo variaban, según las unidades de trabajo, tanto como las condiciones de existencia [de los trabajadores]; todavía son, con frecuencia, diferentes desde el punto de vista de la atmósfera y de las reglas administrativas, pero tienden a uniformizarse desde el punto de vista técnico (para las producciones del mismo tipo, claro está). Esto es igualmente válido tanto para la competencia técnica y la ejecución de las tareas como para el régimen de salarios.⁵²⁹

De este modo, cada intervención en la empresa puede considerarse como una aplicación particular de una o varias cadenas de procedimientos y conocimientos que continúan en su exterior. Se propaga una tecnología más universal, basada en el análisis formal de operaciones y sistemas, que impone su lenguaje y sus métodos en todas las empresas, modificando el contenido de las cualificaciones y la enseñanza. En esta red progresivamente más estrecha la empresa conserva cada vez más difícilmente su individualidad. Debe apoyar sus talleres de fabricación con múltiples servicios que corresponden a empresas u organizaciones exteriores y que aseguran su ajuste a las condiciones de la clientela, de la competencia y de los proveedores. A medida que la empresa concreta representa cada vez más una reagrupación original de diversas técnicas, métodos y funciones, empiezan a establecerse tanto lazos de solidaridad técnica como transferencias de personal entre ramas antes separadas. Cada firma particular debe considerarse como el resultado coyuntural de una estrategia que, en el interior de una red cada vez más densa, trataría permanentemente de delimitar una función propia. De tal forma que su permanencia como tal, su autonomía, en el orden jurídico y comercial, va unida a la transformación perpetua de sus procedimientos, métodos, herramientas y producción. De esta forma, la empresa pierde progresivamente autonomía para convertirse en eslabón de la red económica y técnica que determina simultáneamente tanto el consumo (los usos), como la producción.

En tercer y último lugar, en relación con la mano obra y su gestión, las investigaciones ponían en evidencia que en tanto las máquinas integraban cada vez más niveles de automatización, cada vez se profundizaba más la distancia entre las operaciones realizadas por ellas y las operaciones efectuadas por los trabajadores. Esta característica particular del trabajo bajo los procesos automatizados presentaba consecuencias para la naturaleza de los saberes y la

⁵²⁸ Cf. Naville y Rolle, 1978 [1961]: 360-361.

⁵²⁹ *Ibíd.*: 359-61.

organización del trabajo⁵³⁰. Los saberes del operador versaban menos sobre los materiales, el dominio de los procedimientos, que sobre el funcionamiento y el control de las máquinas. De esta situación parecían poder deducirse varias consecuencias: dada la distancia entre el trabajo del operador y el trabajo de la máquina, el trabajador se encuentra cada vez menos fijado a su puesto, volviéndose progresivamente más movilizable; su tarea es la de supervisar los puntos estratégicos del conjunto de los procesos que pueden resultar relativamente distantes los unos de los otros. Allí donde antes había múltiples obreros atados cada uno a su puesto, puede haber ahora una transmisión entre máquinas que toman a su cargo el conjunto de las operaciones a realizar, mientras que uno o dos operadores solamente vigilan la instalación. Por otro lado, el hecho de que los saberes movilizados versasen, en lo sucesivo, más sobre la instalación que sobre la operación técnica, favorecía la polivalencia y, en este sentido, reforzaba la movilidad de la mano de obra bien sobre el conjunto, bien sobre una parte, del proceso. La polivalencia a la que PN se refiere no consistía (como en el caso de Friedmann) en la mera adición de más saberes fragmentarios (los propios a puestos ya organizados según la parcelación extrema de las tareas), sino que se liga, por una parte, con la desaparición de, precisamente, el salario por rendimiento individual, que implicaba necesariamente una larga adaptación del obrero a la cadencia del trabajo; y, por otra parte, con la generalización de los principios tecnológicos sobre los que reposa el automatismo: partiendo de dichos principios, la automatización favorece la transversalidad de los saberes, contrariamente a los sistemas de trabajo previos⁵³¹.

El diagnóstico hasta aquí esbozado por PN, partiendo de los resultados de sus investigaciones, supone *un cuestionamiento radical del concepto de "división"* contemplado por la Sociología del Trabajo de la época como el rasgo definitorio clave del progreso tecnológico y organizacional específicamente capitalista. La tarea "dividida", nos dice PN, está siendo progresivamente sustituida por la secuencia o función "distribuida": la posibilidad de esta transformación presenta como su condición fundamental la heterogeneidad creciente entre las actividades maquínicas y las humanas. La progresiva separación entre las articulaciones en el tiempo (duración, velocidad, ritmo) de las operaciones maquínicas y las operaciones humanas ejemplifica esta situación, cuyo límite correspondería a una asignación variable y circulante de los operadores sobre una amplia gama de puestos y funciones en los que se supervisa a intervalos discontinuos un proceso técnico completamente automatizado. Por esta razón, la movilidad mayor o menor de los operadores puede ser tomada como el signo de una mayor o menor diferenciación entre los tiempos-hombre y los tiempos-máquina, de una mayor o me-

⁵³⁰ Cf. Naville, 1956d.

⁵³¹ Cf. Naville, 1958b.

nor desunión entre los trabajadores y sus herramientas:

Ya no hay paralelismo entre las articulaciones en el tiempo de las operaciones efectuadas por el hombre y las que ejecuta la máquina. Las máquinas operan según sus propios tiempos de operación, y los obreros según los suyos. Ritmo, duración, velocidad, cantidad pueden ser muy diferentes los unos de los otros. Una primera consecuencia de esta situación es permitir a los operadores supervisar varias máquinas, ligadas o no.⁵³²

Esta situación señala a la par la nueva pertinencia organizacional del concepto de “distribución móvil” y la progresiva emergencia de entidades colectivas como titulares materiales de la gestión de los procesos. Como conclusión, la disociación de los tiempos-hombre y los tiempos-máquina ampliando la discrecionalidad y la autonomía de organización de estos últimos limita prácticamente las posibilidades de aplicación del principio de asignación “un puesto, un hombre” que caracterizaba a la OCT. Las asignaciones salariales determinadas por los cronometrajes contaban con ésta última como condición *sine qua non* para su viabilidad formal⁵³³. ¿Cómo evaluar entonces las contribuciones individuales a la producción cuando los que trabajan son equipos de trabajo sobre grandes secuencias productivas automatizadas con altos niveles de rendimiento?:

En la empresa industrial la subdivisión de labores tiene muy a menudo por causa una voluntad de diferenciar arbitrariamente los obreros para diversificar sus intereses y jugar con sus oposiciones o sus diferencias. (...) A fin de cuentas, la división técnica del trabajo sirve de apoyo, y a menudo de pretexto, a la organización jerárquica de la empresa. Pero al mismo tiempo entra en conflicto con esta organización bajo el impulso de los factores técnicos. (...) Mientras más se dediquen los operadores a tareas distintas de las que efectúan las máquinas, herramientas y equipos, más obligada se verá la organización del trabajo a abandonar una serie de imperativos heredados de la tradición de los talleres de tipo aditivo. La división dejaría así de ser considerada forzosamente como el *nec plus ultra* de la organización.⁵³⁴

En conclusión, es únicamente en la medida en que el automatismo se vuelve un principio de uso general, esto es, cuando se convierte en el criterio general con el que se mide el nivel técnico de la sociedad, cuando se puede hablar de todos estos “efectos sociales”. No es, por ello, el hecho técnico en sí mismo el que provoca esos “efectos sociales”: “la automatización permite discernir una condición técnica, pero no crea por sí misma sus condiciones sociales [de desarrollo]. Las condiciones sociales, son los hombres los que la determinan y no las máquinas”⁵³⁵. En otras palabras, “las innovaciones técnicas sólo aparecen y se difunden en la medida en que satisfacen mejor que otras las necesidades colectivas, especialmente en tér-

⁵³² Naville, 1985 [1963]: 203.

⁵³³ Efectivamente, la cronometría clásica, tal y como se aplicaba en la OCT, se fundaba en dos principios: “el de la repetibilidad de las acciones y el de la identidad cualitativa de los tiempos-hombre y los tiempos-máquina. Estos dos principios se encuentran actualmente refutados por el desarrollo de la automatización en los campos más diversos” (Ibíd.: 205).

⁵³⁴ Ibíd.: 143.

⁵³⁵ Ibíd.: 29.

minos de interés económico. (...) la evolución de la tecnología no puede ser interpretada sin referencia a la estructura social en la que ella misma esta inserta”⁵³⁶. En el *salariado*, modo de producción en que, históricamente, se está generalizado el principio del automatismo, *esos* efectos sociales de la automatización registrados por PN se podrían resumirse, siguiendo a Sylvie Célérier, en: a) *un desplazamiento del objeto sobre el que se aplica el trabajo*; y, b) *en una socialización tendencial de las formas de su aplicación*⁵³⁷.

Desde el punto de vista del *objeto sobre el que se aplica el trabajo*, “la automatización desplaza el trabajo humano de la transformación directa de la materia, ahora tomada a su cargo por las máquinas, hacia la periferia de esta transformación, hacia su control y dirección”⁵³⁸; de la transformación de la materia a la manipulación de signos. Los dos sistemas, sistema de máquinas y sistema de hombres, se separan con la automatización y se articulan por un conjunto compuesto de signos, que es el que asegura su comunicación mutua. Trabajar consiste, pues, cada vez más en actuar sobre signos para que un conjunto técnico realice una serie de operaciones. No obstante, este desplazamiento del objeto del trabajo humano no significa ni una intelectualización de las tareas para el obrero (en el sentido de su enriquecimiento), ni una transformación necesariamente “a mejor” de las condiciones concretas de su actividad de trabajo: las labores de supervisión y mantenimiento de instalaciones automáticas pueden resultar tan simples y repetitivas, y su carga o desgaste psicológico tan nocivo, como las labores de manipulación directa sobre la materia a las que progresivamente sustituyen⁵³⁹. En definitiva, el aumento del personal empleado en la concepción y el diseño del proceso productivo “no presentaba como efecto el elevar el nivel de cualificación media de los operadores corrientes”⁵⁴⁰; o, dicho de otra forma, en contra de lo que parece poder deducirse de una mirada superficial, la automatización no aporta necesariamente a los obreros una sobrecualificación que los convierta en auténticos intelectuales.

Desde el punto de vista de *las formas de la aplicación del trabajo humano*, como vimos, la creciente solidaridad orgánica, técnicamente trabada, entre las funciones y los procesos productivos, se corresponde con una mayor amplitud y variabilidad de los puntos de aplicación de las aportaciones humanas, así como con una creciente formalización y polivalencia de los saberes y capacidades requeridas por dichos puntos. Efectivamente, ya hemos constatado cómo las rotaciones y trasvases potenciados por este proceso allanaban, en las unidades productivas, la tendencia hacia una progresiva autonomización de los ámbitos humanos de la ges-

⁵³⁶ Lobo Baptista, 2002: 154.

⁵³⁷ Cf. Célérier, 1997: 162.

⁵³⁸ *Ibíd.*

⁵³⁹ Cf. Naville, 1985 [1963]: 65, 66.

⁵⁴⁰ Naville, Barrier, Cordier, Grossin, Lahalle, Legotien, Paliérne, Moisy y Wackermann, 1961: 5, 8.

ción productiva en relación con los ámbitos estrictamente técnicos preparando, en los mercados de trabajo, el camino hacia una movilidad generalizada de los trabajadores. En las palabras del propio PN:

[la extensión de la automatización] acarrea *la separación acentuada de las aptitudes corporales y de los procedimientos técnicos de fabricación; la integración de los instrumentos de trabajo que funcionan en secuencia continua de manera autónoma; el reparto coordinado de tareas independientes del funcionamiento de los instrumentos de trabajo; la redistribución funcional de las labores humanas en el tiempo y en el espacio; la movilidad acentuada de las operaciones en el tiempo y en el espacio, por turnos, rotaciones, permutas, traslados y polivalencia del empleo; y finalmente, la modificación de las jerarquías de subordinación que sobredeterminan la división de las labores.*⁵⁴¹

Trabajar, entonces, supone cada vez más actuar en el marco de una estructura de relaciones solidarias y coordinadas desarrollando los medios que permiten volverlas tales. Trabajar en el marco de un reparto móvil de las funciones productivas es *estar en relación*: si los comportamientos laborales “se convierten, al menos en parte, en interpretación de signos, siempre será necesaria la emisión de dichos signos por un ‘otro’, ya se trate de un sistema de máquinas o de un individuo o un grupo de individuos. Uno de los rasgos característicos de las nuevas formas de trabajo es, así, su carácter colectivo”⁵⁴². El trabajo ya no puede, ni debe, captarse en la individualidad sino dentro de una estructura de relaciones. Este segundo movimiento remite, en consecuencia, a la profundización del carácter colectivo del trabajo. El trabajo ya no consiste “en la suma de energías individuales más o menos especializadas y agregadas. Se convierte en la adición de tiempos heterogéneos y solidarios homogeneizados por la noción de disponibilidad”⁵⁴³. La movilidad deviene así un rasgo fundamental del trabajo en una economía automatizada. Se encuentra, de hecho, en el corazón mismo del imperativo de la disponibilidad: polivalencia, sustituibilidad, superposición de actividades, etc., garantizan que los ausentes serán reemplazados y que las fuerzas trabajo estarán ahí en número suficiente, en el momento y el lugar indicados, para paliar los fallos del sistema productivo. La rentabilidad de las autonomías productivas introduce la necesidad de una aptitud al desplazamiento bajo todas sus formas posibles a lo largo y ancho de las secuencias controladas. El trabajo como “disponibilidad”, y ya no como energía especializada, supone una capacidad (y una obligación) para cambiar varias veces en la vida profesional, de lugar de trabajo, de actividad productiva, de sector, de profesión, etc.

Llevada al límite esta lógica asimilaría el trabajo a una interinización generalizada de los trabajadores. Las nuevas formas de trabajo implican que el trabajador mude, tal vez muchas

⁵⁴¹ Naville, 1985 [1963]: 137-38 [cursivas del autor].

⁵⁴² Célérier, 1997: 163.

⁵⁴³ *Ibíd.*: 164.

veces a lo largo de su vida, de lugar de trabajo, de profesión, etc. Éstas anuncian trayectorias profesionales cada vez menos lineales y predeterminables. La formación ya no ocuparía exclusivamente el tiempo de la juventud; se inscribiría progresivamente en el interior mismo del tiempo de trabajo propiamente dicho y acompañaría o justificaría reorientaciones profesionales más o menos voluntarias. Esta movilidad podía convertirse en la fuente, advertía PN en 1963, de nuevos dramas sociales: “particularmente por los efectos devastadores y desestructurantes sobre el individuo y las relaciones que mantiene con sus allegados. Por consiguiente, [para PN] la automatización no garantiza [en sí y por sí misma] ninguna felicidad. Porta, sin embargo, los gérmenes de una liberación (el proceso de distanciamiento entre el hombre y su actividad productiva) que sólo las luchas sociales podrán o no explotar”⁵⁴⁴.

4.1.3. Informática, servicio y sector terciario.

En consecuencia, los efectos de la autonomía técnica *sobre la división del trabajo en el seno de la industria* se expresan, para PN, en tres niveles de tensiones interrelacionados⁵⁴⁵. El primer nivel, como vimos, es de orden técnico: “el ligado al principio de adición y continuidad de las operaciones que fundamenta la división del trabajo tradicional”⁵⁴⁶. Este principio se vuelve cada vez más difícil de realizar a medida que se expande el automatismo. El segundo nivel de tensión prolonga el primero y se establece entre el principio de adición y un nuevo principio de *distribución*⁵⁴⁷: “la afectación de los trabajadores a las tareas es cada vez menos individual, son entidades colectivas las que toman a su cargo el funcionamiento de los equipamientos”⁵⁴⁸. Este principio se expresa igualmente en las nuevas formas de categorización del personal; categorías que reflejan más una secuenciación lógica del trabajo que su simple división: “concepción”, “fabricación” y “mantenimiento”, con una fuerte concentración de ingenieros y de técnicos en la primera y un aumento relativo de la tercera. El tercer y último tipo de tensión es el que empuja las contradicciones precedentes al nivel social de la organización⁵⁴⁹. La desconexión entre el sistema de las operaciones maquínicas y el sistema de las operaciones humanas mina tanto la legitimidad de las estructuras rígidas de dirección y mando, como el control social estructurado en múltiples niveles jerárquicos, que pierde poco a poco su sentido, así como vuelve cada vez más complicado el cálculo de un salario en función

⁵⁴⁴ *Ibíd.*: 166.

⁵⁴⁵ *Cf. Ibíd.*: 152.

⁵⁴⁶ *Ibíd.*

⁵⁴⁷ *Cf. Ibíd.*: 153.

⁵⁴⁸ *Ibíd.*

⁵⁴⁹ *Cf. Ibíd.*: 154.

del trabajo realizado.

En conclusión, “la evolución de los factores técnicos pone en cuestión el sistema tradicional de división del trabajo”⁵⁵⁰, tendiendo a disociar y redefinir las relaciones entre las divisiones operantes en el interior de las organizaciones productivas y, como veremos a continuación, las operantes sobre los mercados de trabajo entre los trabajadores:

la maquinaria automática separa al trabajo del hombre de la relación directa con los medios de producción y con los productos, pero esta separación le devuelve la capacidad de reapropiarse del sistema sin verse dominado por él (...). *La división del trabajo cambia así de estructura*. Las operaciones parcelarias son ejecutadas en un número creciente por el instrumental, de forma directa. El proceso de trabajo está *integrado* en las máquinas y ya no dividido entre los hombres; la polivalencia del empleo, las rotaciones, las actividades en equipo, la operación sustituida por la supervisión lo testimonian.⁵⁵¹

Los análisis del segundo y tercer nivel a propósito de la automatización se prolongarán después, en *Temps et technique. Structures de la vie de travail* (1972), hasta el significado sociológico de la extensión de los *servicios*⁵⁵². Tal y como ya he señalado, merced, precisamente, a su automatización, el conjunto de los procesos de producción precisaban cada vez más, tanto en sus ciclos de funcionamiento, como en los de mantenimiento, de la intervención de *servicios*: la supervisión de aparatos, control de paneles de señalización, el centralizado de datos arrojados por grupos de conjuntos de máquinas, etc.⁵⁵³ Estas actividades de servicios no resultan reductibles ni a los “oficios” tradicionales ni a las “tareas” particulares. PN trata en dicha obra de evaluar dichas modificaciones partiendo de aquellas que afectan a las formas de empleo, esto es, remuneraciones, duración del trabajo, cualidades y formación y clasificación de los empleos, para llegar finalmente a las de las estructuras de los grupos y redes de trabajo, en un sentido parcialmente inverso al operado en las investigaciones previas.

En relación con las transformaciones ligadas a las formas de la remuneración de estos servicios (reparto de primas colectivas, mensualización del salario por horas, diferencias según coeficientes, reducción del conjunto del salario al “coste de funcionamiento”, integración de la política salarial en la política de organización del trabajo y de las cargas sociales en el coste salarial, reducción del salario por rendimiento a la observación de las normas, institución de primas remunerando cualidades diferentes del gasto de trabajo directo, etc.): “todas ellas corren en el mismo sentido: aproximar las formas de los salarios obreros a las otras for-

⁵⁵⁰ *Ibíd.*: 155.

⁵⁵¹ Naville, 1974: 171.

⁵⁵² En los capítulos “La théorie des trois secteurs et l’évolution sociale”; “Éléments pour une étude comparée des trois secteurs de la population active: U.S.A./France”; “Le secteur tertiaire existe-il?” y “Appréciation des tâches sur outillage automatisé” (Cf. Naville, 1972a).

⁵⁵³ Cf. Naville, 1958c.

mas salariales (empleados, funcionarios, transferencias sociales)”⁵⁵⁴. De ello resulta el que la remuneración aparezca cada vez menos “como la compensación de una tarea correspondiente a una determinada acción individual sobre una máquina y [cada vez más] a la parte correspondiente sobre los costes generales propia a la prestación de un servicio”⁵⁵⁵. El servicio aparece así “como privado de correspondencia ‘natural’ con un precio”⁵⁵⁶. En relación con las que afectan a la duración del trabajo, la automatización, como vimos, implicaba la tendencia a la utilización del instrumental en largos períodos (en ocasiones 24 horas sobre 24 horas), permitiendo así que varios equipos diferentes pueden sucederse y sustituirse los unos a los otros sobre un mismo instrumental: “el tiempo de funcionamiento del instrumental es diferente del tipo de trabajo de los hombres”⁵⁵⁷. En este contexto, para los nuevos empleos ligados a los servicios, “resulta imposible referirse a la estructura o a la naturaleza del instrumental para justificar una determinada duración de la jornada o de la semana de trabajo (ni tampoco la de las vacaciones). Estos períodos son determinados por exigencias que conciernen al conjunto de las relaciones económicas (es decir, en particular, a un determinado nivel de salarios)”⁵⁵⁸.

La determinación de índices de cualificación asociados a las diferentes tareas se complica también bajo el impulso de la automatización, merced a la necesidad de movilización de “cualidades” poco definibles analíticamente por descomposición y medida mediante escalas de capacidades y/o aptitudes. Las necesidades de formación, de re-aprendizaje, de adaptaciones múltiples, el carácter colectivo de ciertas cualificaciones y la simplificación extrema de ciertas tareas, en tanto características ligadas a las actividades de servicio, tienden a separar los conocimientos técnicos de las “cualidades” humanas a emplear (así como de las “necesidades” subyacentes a las mismas)⁵⁵⁹. La apreciación de estas últimas no puede entonces fun-

⁵⁵⁴ Naville, 1972a: 182.

⁵⁵⁵ *Ibíd.*

⁵⁵⁶ *Ibíd.*

⁵⁵⁷ *Ibíd.*

⁵⁵⁸ *Ibíd.*: 184.

⁵⁵⁹ Estos efectos generales de la introducción del servicio sobre el conjunto de las condiciones de empleo de los trabajadores se completaban en *Temps et technique* (1972) con un capítulo ligado a los puestos afectados por el uso de ordenadores: “Ordinateurs et emplois de bureau”. La creciente introducción de estos últimos en muchos empleos llamados “de oficina”, ¿entraña la cualificación o la descualificación de los trabajadores empleados en los mismos? Ni la una, ni la otra, responderá Naville. La particularidad estriba aquí, de nuevo, en las transformaciones sufridas por las definiciones tradicionales de oficio, de categoría profesional, de nivel de cualificación, de nivel de formación profesional, transformaciones que no parecen conducir a cambios tan estables y tan duraderos como las configuraciones que les habían precedido. La razón estriba, una vez más, en que esta tecnología “entraña una plasticidad más grande de las relaciones entre el instrumental y los hombres y que, por consiguiente, el estatus de las personas empleadas está más caracterizado que antes por una capacidad permanente de adaptación a las nuevas formas del trabajo” (*Ibíd.*: 188). Estas consideraciones conducían a Naville a preguntarse si la transformación de numerosos empleos de oficina correlativa a la utilización de ordenadores (con sus diferentes efectos directos e indirectos) no nos obligaría a revisar la noción clásica de cualificación: noción ligada tradicionalmente a un análisis de la naturaleza de las tareas, las fluctuaciones en el empleo y la jerarquía de dirección en la producción. La aplicación de estas tecnologías no parece presentar consecuencias unilaterales sobre el volumen del empleo (más bien transferencias de trabajadores entre puestos, empresas y sectores que pueden, en ocasiones,

darse más que:

a) sobre un complejo de necesidades de los hombres y de determinaciones de su situación personal y colectiva (familiar, en particular); b) sobre una tipología de las formas de adaptación al trabajo. En el conjunto, el vínculo formación-cualidades empleadas debería permitir la reducción de la fragmentación de las actuales escalas de cualificación, uniformizarlas en grandes clases funcionales y romper con el pseudo-paralelismo cualificación-salario.⁵⁶⁰

Consecuentemente, dada la variedad y variabilidad de las formas de aplicación de las capacidades de servicio, la clasificación de los empleos “se convierte en una estructura funcional en la que los individuos son colocados en formas cada vez más móviles”⁵⁶¹, prolongándose sus efectos más allá del taller, la empresa o el sector, hasta el conjunto de las formas de la división social del trabajo.

Luego, los efectos sociales de estos procesos (la automatización y la extensión del servicio), afectando a la movilización y la segmentación productiva de las poblaciones *en los procesos de trabajo*, no podían ser, para PN, analizados exclusivamente en la “situación de trabajo”, situación en la que determinada fuerza de trabajo se encuentra ya vinculada a un puesto de trabajo. Esta situación resulta, por el contrario, un punto, un instante, en una cadena temporal estructurada por factores que la desbordan⁵⁶². En este mismo sentido, la consideración navilliana del problema de la automatización y sus corolarios, la integración del servicio en la producción, nos ha venido obligando a separar dos órdenes: el de la unidad empresarial definida técnica y organizativamente y el de las formas de la movilización productiva de los trabajadores.

significar desclasamientos); su naturaleza, por el contrario, sí se encuentra transformada (control, supervisión, programación). Pero dicha transformación es tal que impide la determinación de criterios estandarizables (análisis de las tareas) para un trabajo que no se ejerce *directamente* sobre el funcionamiento de una máquina; la jerarquía de la dirección y el mando no es menos complicada de determinar ya que los hombres comparten la responsabilidad con las máquinas y los límites de ese reparto están sujetos al debate y la confrontación en todos los niveles. Pero la cualificación integra también otros niveles: la antigüedad y, sobre todo, los conocimientos, el nivel y el tiempo de formación y experiencia necesarios. Éstos son, precisamente, los elementos que van a formar parte de la valorización de cada vez más numerosos empleos: “El hecho de que el nivel medio de la población escolarizada se haya elevado, que se abran numerosas escuelas profesionales para los empleos de gestión y producción automatizados, incita a pensar que la duración y el nivel de la escolaridad deben valorizar los nuevos empleos. La cualificación está estrechamente ligada al tiempo de formación y cada vez lo estará más. La ponderación de los niveles de instrucción en los elementos de la cualificación se incrementará” (Ibíd.: 197).

⁵⁶⁰ Ibíd.: 185.

⁵⁶¹ Ibíd.

⁵⁶² En este sentido, Naville subrayaba que “si nos contentamos con considerar el efecto de la utilización de ordenadores sobre cada categoría de empleados de oficina, tomadas una por una, nos arriesgamos a pasar al lado de la evolución general que tiende a mezclar cada vez más estrechamente las funciones de gestión, aseguradas por empleados de oficina de diferentes grados, y las funciones de estudio y de producción, que se encuentran cada vez más fuertemente integradas con las funciones de gestión” (Ibíd.: 190). En otras palabras: “Para comprender la forma en la que estos efectos se manifiestan en los diferentes sectores de empleo, es necesario de entrada recordar que no se pueden considerar únicamente los efectos directos sobre el trabajo de las personas afectadas inmediatamente por la utilización de ordenadores, sino que es necesario enfrentar los efectos *indirectos*, incluso si se encuentran lejos los unos de los otros en el tiempo y en el espacio. La puesta en marcha de un poderoso instrumento de cálculo automático no afecta solamente a las personas que operan con él, o cuyo trabajo es directamente remplazado por el ordenador. Afecta al conjunto del proceso de gestión o de producción en la empresa e, incluso, más allá, en otras empresas” (Ibíd.: 191).

La unidad de análisis que tradicionalmente se ha ligado con el primero es el “puesto de trabajo”, entendida como la forma que revisten los elementos básicos en los que es descompuesto el proceso de trabajo concreto. La unidad de análisis que emerge al considerar la segunda en las condiciones impulsadas por la automatización es el “empleo”, entendido como la aplicación de una función general relativa a un conjunto de operaciones dentro del sistema productivo, esto es, como las modalidades de uso que los diferentes tipos de individuos producidos socialmente pueden hacer de una “capacidad de intervención”, esto es, de una técnica o un conjunto común de técnicas. Modalidades de uso progresivamente dependientes del dominio de determinados procedimientos abstractos de análisis y comunicación. El empleo se corresponde entonces con el conjunto de diferentes puestos de trabajo agrupados según funciones productivas amplias que un mismo tipo de formación socialmente reconocida habilita para ocupar indistintamente.

Las críticas de PN a las “teorías de los tres sectores”, tal y como las sistematizaba en “La théorie des trois secteurs et l'évolution sociale” (1964), se basaban en esta necesaria distinción entre “puestos de trabajo” (adscritos a los establecimientos) y “empleos” (adscritos a las familias de oficios o profesiones). Esas teorías desarrollaban sus previsiones sobre la “terciarización económica”, la “sociedad post-industrial”, etc., precisamente, desde la confusión entre clases de empleos individuales (o categorías profesionales) y las clases de empresas y las actividades productivas que parecen poder caracterizarse por la mayor o menor presencia de aquellos⁵⁶³. En 1972 PN constataba que las definiciones que distinguían las actividades según los sectores primario (P), secundario (S) y terciario (T) debían aún precisar *de quién* y *de qué* designaban su actividad⁵⁶⁴. ¿Actividades de la persona, de grupos de personas, de empresas exteriores a las personas? Efectivamente, la división en tres sectores

toma prestada a la tradición la división en tres grandes lugares privilegiados de la actividad productiva, tabernáculos del trabajador: el campo, el taller y la oficina. De este simbolismo que se materializa en la azada, el martillo y el compás, extrae una teoría que consagra formas de trabajo declinantes y subvertidas en la sociedad industrial presente. Actualmente el lugar de la actividad, en cuyo espacio se afirman ciertas relaciones sociales, se convierte en un espacio abstracto que, en proporciones variables, se puebla a la vez de útiles y de máquinas, de aparatos de medida y de mostradores; así como de seres humanos intercambiables, sin que podamos atribuirle una significación concreta fiel a una imagen.⁵⁶⁵

Así, el supuesto implícito que subyacía a todas estas teorías consistía en establecer una correspondencia unívoca entre las características de los individuos y sus empleos (por ejemplo, “empleados”) y las características de las tareas y las actividades a ellas relativas (por

⁵⁶³ Cf. Naville, 1964a.

⁵⁶⁴ Naville, 1972a: 120.

⁵⁶⁵ *Ibíd.*: 141.

ejemplo, “servicios” o “sector terciario”), ligando estas últimas a determinados productos (deseos y necesidades). Ahora bien, como acabamos de ver, “empleos” y “puestos de trabajo” no resultan más que *dos perspectivas volcadas sobre un mismo fenómeno*: la relación por la que los individuos son distribuidos a lo largo del sistema productivo. A partir de los puestos de trabajo describimos vínculos concretos en el ámbito de las unidades de producción; partiendo de los empleos describimos vínculos originales que están dirigiendo los itinerarios profesionales más usuales en el ámbito de los mercados de trabajo. Por lo tanto,

no son los hombres y los productos los que deben ser puestos *de entrada* en relación (...); son más bien los hombres como *productos* y como *utilidades*: el individuo “producto” es el individuo *formado*, educado, provisto de capacidades y ofertado sobre el mercado (...); el individuo *útil*, es aquel que emplea la empresa en tanto que productor (sea cual sea su sector de empleo). Efectivamente, para un estado estable, o estático, las características *producto* y *útil* deben encontrarse adheridas a los mismos individuos o a los mismos grupos de individuos; ahora bien, para un estado inestable sólo la movilidad, la polivalencia y la sucesión de individuos pueden permitir las transformaciones en la estructura de los empleos.⁵⁶⁶

La combinación de las actividades de P, S y T según sus características colectivas (establecimientos) o individuales (familias profesionales), según el lugar de empleo, según la rama de actividad, presentaban estructuras variadas, entre las cuales era necesario buscar aquellas con un mayor poder explicativo. Un temprano examen de dichas estructuras, el presentado en *La vie de travail et ses problèmes* (1954), llevaba a PN a las siguientes conclusiones provisionales: los mismos grupos de oficios (o empleos) individuales se distribuían muy desigualmente según las ramas de actividades colectivas (o grupos de establecimientos) e, inversamente, las ramas de actividades colectivas se distribuían desigualmente según los empleos individuales que en ellas se agrupaban⁵⁶⁷.

PN llamaba entonces *monovalentes* a las profesiones que concentraban la mayor parte de sus efectivos (más del 50%) en un mismo grupo de empleos o de establecimientos, y *polivalentes* a aquellas que repartían sus efectivos sobre un mayor número de grupos de empleos o establecimientos: “Las actividades colectivas o las empresas industriales son tanto menos homogéneas, desde el punto de vista de las profesiones requeridas, en la medida en la que pasamos de las industrias encargadas del trabajo sobre las materias primas a las de la manufactura y a las de la gestión”⁵⁶⁸. Las profesiones presentaban así la tendencia a devenir polivalentes en la dirección que nos lleva de P (menos polivalentes) a T (más polivalentes). PN concluye de ello que la plasticidad y la movilidad de las estructuras de trabajo se acentúan con el desarrollo de las *funciones de servicio*. Es, precisamente, partiendo de estas consideraciones,

⁵⁶⁶ Naville, 1964a: 146.

⁵⁶⁷ Cf. Naville, 1954: 170-73.

⁵⁶⁸ *Ibíd.*: 172.

como la distribución de los empleos por ramas de actividad y la composición de las ramas según empleos presentan como resultado dos órdenes de clasificaciones que guardarán entre sí un elevado grado de autonomía:

las clases de oficios (actividades individuales) y las clases de industrias (actividades colectivas) tenderán cada vez más a separarse y a presentar estructuras relativamente autónomas. La posición ocupada será cada vez menos (...) un signo unilateral o una característica propia del individuo y, al contrario, se convertirá en el símbolo codificado de una doble asignación, al orden de las empresas y al orden de las capacidades-actividades⁵⁶⁹.

De esta manera PN resalta la imposibilidad de definir los sectores en torno a sí mismos. Las estadísticas en las que se apoyaban las teorías de los tres sectores, diferenciaban entre producción de bienes (agricultura, minas, edificios, industrias de transformación) y producción de servicios (transportes y comunicaciones, finanzas, seguros, comercio, servicios públicos y personales), pero es el conjunto del sistema de producción bienes el que se convertirá, ante todo, en el soporte, en el medio, de una producción de servicios. El problema con la cristalización sociológica del concepto de “sector terciario” resultaría de adjudicarle un estatuto técnico, económico y social cuasi-autónomo, mientras que, en realidad, se trataría de la emergencia de un *conjunto de nuevos empleos cuya función radica en posibilitar la reestructuración de la producción en los sectores primario y secundario y no en provocar su sustitución*. En suma, por una parte, la producción de los medios de producción se desdobra en dos fases: medios de producción (por ejemplo, máquinas de producción de teléfonos móviles) y, después, medios de producción *del servicio* (la comunicación telefónica) por mediación de un producto-medio de producción (el teléfono móvil); por la otra, hay una mayor implicación de los mismos servicios de cada rama de producción en la otra. La tendencia general, según PN, era la siguiente: en el volumen total de la producción, los bienes materiales representan una proporción decreciente en relación con los servicios que proporcionan y que implican. El análisis de PN acerca de la automatización señala cómo ese conjunto de nuevos empleos (el servicio) se colectiviza y se convierte en inseparable de la producción de objetos; el servicio deviene así, también, producción industrial de servicios; los bienes materiales, en definitiva, se convierten en el soporte de un servicio independiente de la forma material del bien.

En este punto, cabe realizar un primer inciso en nuestra exposición para echando la vista atrás, rescartar algunas de las problemáticas ya interpeladas a propósito de la persistencia contemporánea de la PF de la Sociología del Trabajo. Como vimos en el Capítulo 3, durante los años ochenta, buena parte de los autores ligados a la especialidad centrarán sus análisis en las consecuencias de la aplicación de las nuevas tecnologías de la información y, por ende, de los

⁵⁶⁹ *Ibíd.*: 149.

procesos de automatización productiva, para constatar, invariablemente, bajo unas u otras formas (merced a la extensión inscrita en su aplicación de una reagrupación del “trabajo” antes dividido, de su terciarización o bien de su inmaterialización), la misma realización de esa tendencia secular: la recuperación de la simbiosis entre el trabajador y su trabajo. La conclusión de esta tendencia era susceptible de ser desplegada así en dos frentes: para los postfordistas ésta desembocaba en la recualificación del trabajador, recualificación que recolocaría al trabajo humano en su lugar natural, en el epicentro de esos mismos mecanismos de intercambio; para los post-industrialistas esa misma tendencia desembocaba en un cortocircuito de los mecanismos mercantiles, propiamente capitalistas, de equiparación, comparación e intercambio del trabajo: el trabajo terciario o el trabajo inmaterial, eran concebidos entonces como intrínsecamente refractarios a los procesos de comparación, homogeneización y medida propios de la regulación mercantil-capitalista del trabajo [3.2.]. La aproximación navilliana al sector servicios nos coloca directamente sobre los fenómenos significados, como vimos, por esta última línea de interpretación.

¿La actividad de servicio tiende a convertirse en productiva a igual título que la producción de bienes materiales? ¿O, por el contrario, deberíamos pensar que la proliferación del empleo en los servicios representa un parasitismo obrero, fuente previsible de conflictos entre los asalariados, por el reparto de los beneficios que provienen del sector productivo de bienes materiales? O también, si una gran porción del trabajo humano se ha convertido actualmente en servicio (comunicación, creación, inteligencia, afecto, etc.), tal y como planteaban muchos post-industrialistas, ¿no sería ésta una de las vías por las cuales el trabajo dejaría de ser productivo y, por ende, la sociedad dejaría de ser “capitalista”? Efectivamente, el servicio, en principio, podríamos ligarlo con un uso, su valor sería entonces el de un valor de uso. De esta forma, el servicio, esto es, la *prestación servicial*, se distinguiría sobre todo del trabajo material por adquirirse e intercambiarse contra un ingreso (la traducción de un traductor pagada, por ejemplo, por una deducción que de su salario efectúa un empleado de banca) y no contra una fracción de capital, como el trabajo productivo. El servicio público, él también, se financiaría a partir de los ingresos del consumidor final, de sus rentas privadas, o de lo que el Estado le deduce de éstas en la forma de impuestos. Su expansión implicaría así la contracción necesaria del sector mercantil: del trabajo productivo propiamente dicho⁵⁷⁰.

⁵⁷⁰ Por ejemplo, dos de los modelos explicativos que Finkel (1996 [1994]: 416-17) glosa, siguiendo a Offe (1992 [1984]) como aquellos desde los que se ha venido dando razón de las causas de crecimiento del “sector” servicios presentan un mínimo denominador común: los empleos de servicios son implícitamente comprendidos en ellos como actividades ligadas con ámbitos bien para-industriales, esto es, comerciales (ligados con las actividades de las profesiones liberales y con los servicios a las familias –domésticos, de cuidados, de ocio y recreación, etc.), bien para-productivos, esto es, ligados con la reproducción de la fuerza de trabajo (los servicios sociales estatales y para-estatales relativos a la formación e in-formación y a la salud). Las teorías que ponen el acento en las nuevas preferencias de los trabajadores y sus familias por los empleos terciarios, percibidos como más lim-

Pero, ¿qué ocurre cuando, como hemos visto en los análisis practicados por PN, es el trabajo productivo mismo el que se convierte en un servicio, y cuando los prestatarios del mismo son asalariados de un capital o de un Estado? Aquí, la cuestión sobre la productividad y/o la improductividad de los servicios se plantearía entonces: 1) porque las actividades de servicio habrían entrado casi totalmente en la esfera de las relaciones de producción dominantes, tanto en la esfera de la circulación y el consumo *como en la de la producción*; y, 2) porque la actividad de servicio se presenta bajo dos formas: como uso final e inmediato, y *como producción intercambiada de servicios* (producción intercambiada para el consumo de las familias, obviamente, pero también para su consumo por las empresas, privadas y públicas). La cuestión estribaría entonces en saber si, en este contexto, ese valor de uso (inmaterial) puede funcionar como un valor de cambio en las mismas condiciones que los otros valores de uso (materiales) y si puede y da lugar a un beneficio.

La colectivización privada y pública de la producción de los servicios y la consiguiente cooperación sistemática de sus prestatarios con los productores materiales, ¿no podrían constituir precisamente el índice de la inserción de éstos últimos en los procesos de valorización? El servicio que actualmente se expande ¿no comprende e implica el uso de herramientas, de máquinas, de instalaciones, de objetos manufacturados? Los servicios que aumentan actualmente (comprendidos los servicios tanto privados, a las empresas y a las familias -consumo, recreación, etc.-; como públicos -salud, educación, etc.-) no parecen poder ser ofrecidos más que mediante la puesta en funcionamiento de medios materiales cada vez más potentes. Efectivamente, a partir de la segunda mitad del siglo XX el capital privado y público ha cooptado con la misma fuerza al servicio que al trabajo material: los ha integrado en el modo de producción capitalista a gran escala. La técnica ha instrumentalizado los servicios de forma progresivamente más diversificada y ramificada⁵⁷¹; recíprocamente la producción material se encuentra cada vez más penetrada por los servicios. Los servicios se han socializado, la produc-

pios, prestigiosos, autónomos, etc., asimilan, evidentemente, el servicio con los “servicios profesionales”. Las que lo hacen en el aumento del poder adquisitivo de las familias, y el consiguiente aumento de bienes y servicios por parte de las unidades domésticas, los asimilan con los “servicios comerciales” ligados al consumo de las familias. Tanto aquellos que explican ese crecimiento por las “necesidades del sistema” y los relacionan con una función de “legitimación del capitalismo” (en la que cumplirían tanto labores de *intermediación* entre colectivos sociales, como de *regulación* entre conflictos inherentes a la relación capital-trabajo); como aquellos otros que explican ese mismo crecimiento merced a la necesidad política inmediata de absorción de mano de obra no necesaria para el proceso de acumulación del capital (operación que presentaría ciertos riesgos económicamente disfuncionales: la desacumulación de capital y/o la crisis fiscal del Estado) evacuan generalmente el análisis de la significación productiva de la expansión de los servicios a las empresas. En todos los casos nos encontramos, generalmente, con servicios implícitamente comprendidos como actividades *en esencia improductivas* (si bien, en unos casos, a largo plazo disfuncionales desde un punto de vista económico y, en otros, indirectamente funcionales para la acumulación capitalista desde un punto de vista ideológico o “supraestructural”).

⁵⁷¹ De esta manera, la actividad del trabajador se encuentra en su forma y su duración mucho más determinada de lo que el empleo de la noción tradicional de servicio supone. Al igual que su relación con el cliente: este no fija el objetivo último más que a partir de las proposiciones previas del trabajador o la firma.

ción de servicios ha extendido su base material, el ámbito completo de los servicios esenciales ha pasado al servicio del capital o del Estado y es producida por asalariados productores de un beneficio. La evolución del capitalismo moderno, conduce a la integración progresiva de los servicios en el asalariado productivo; el mismo movimiento extiende la forma del servicio al conjunto del trabajo material productivo. Los servicios se convierten entonces en productores de un beneficio incluso cuando su prestación sea un puro uso y no se acumule en trabajo muerto. Ese uso ya no está ahí únicamente a cambio de una deducción operada sobre un ingreso; se convierte en una forma adoptada por la producción de un beneficio

Las ilusiones volcadas sobre el carácter post-capitalista o post-industrial inscrito en el crecimiento del sector terciario nacerían entonces de la confusión entre un conjunto de actividades personales, un tipo de empresa y una clase social, declarada específica e indefinidamente creciente. Pero la mayoría de los procesos a los que responde la multiplicación de los establecimientos llamados terciarios se articulan con modificaciones que afectan también al secundario, sin componer ninguna dinámica autónoma. El terciario aumenta con la movilidad de los recursos industriales, de los seres humanos, de los capitales y de las técnicas, asegurando su disponibilidad, ajuste y composición. La mayor parte de los empleos y oficios ligados con el terciario no son el resultado del renacer de antiguos usos y necesidades sino que son contemporáneos al modo de producción capitalista. De hecho, es en tanto que el trabajador ya no es más el organizador soberano del trabajo ni un miembro orgánico del taller, esto es, cuando esa misma organización adopta la forma de un servicio, cuando la empresa puede ser perpetuamente recompuesta por el progreso del instrumental, el perfeccionamiento de los métodos, la recomposición de los equipos de producción. *En este sentido es el trabajo terciario y no el trabajo secundario el característico del capitalismo:*

el trabajo asalariado implica necesariamente un trabajo de gestión que le toma por objeto, y que puede ser él mismo asalariado. Mientras que la aplicación de la fuerza humana en el mecanismo productivo forma parte del oficio artesanal, ella se encuentra, en el salariado, perpetuamente examinada, comparada, evaluada y modificada en el interior de colectividades ellas también siempre revisables[:] (...) el terciario es, en esta definición, la forma de trabajo propia al capitalismo.⁵⁷²

Esta realidad *capitalista* del servicio encuentra una buena ilustración en el examen de la estructura de la industria de fabricación de ordenadores presentado en el capítulo “Produits et services dans la structure social de l’informatique” de *Temps et technique* (1972). La producción del *software* que se compra y que se vende está, por una parte, ligada a la producción material de ciertos objetos manufacturados (*hardware*) y resulta inseparable de ésta. Pero, por la otra, y en un margen muy importante, esa industria resulta también inseparable de la com-

⁵⁷² Rolle, 1988: 105-106.

pra-venta por parte de las empresas mismas de un nuevo servicio estrechamente ligado a sus procesos de producción materiales.

Precisamente, en el dominio de la producción, lo que parece caracterizar el período actual para PN es que la “producción de información” tiende a salir cada vez más de la empresa utilizadora, hacia las firmas de *software* y de servicios informáticos. Esta salida no resulta únicamente una salida formal: los conocimientos antes producidos por la empresa no tenían más que un valor de uso para ella, mientras que las firmas de servicios los venden, realizando con ellos, en el mercado, un beneficio. En este sentido, la información presenta un valor en tanto que proceso de producción de conocimientos o *contenidos de la información*, necesitando de inversiones científicas y de la utilización de máquinas. La realización de ese valor como valor de cambio está ligado a rentabilidad económica del *software* para la empresa cliente, y esa rentabilidad no puede ser apreciada fuera del sistema productivo en el que va a operar: el ordenador en la producción no presenta una acción propia, sino que facilita la operación de otros instrumentos y coordina el conjunto. Su rentabilidad se corresponde entonces con el incremento de otra rentabilidad, la obtenida por máquinas que le son exteriores, esto es, se corresponde con un mejor funcionamiento del conjunto. Así, el instrumento informático utiliza y, a la par, es utilizado, por múltiples estructuras materiales inestables que pueden ser sustituidas, combinadas, diferenciadas o subordinadas entre sí bajo diferentes formas.

Esta situación da lugar a un trabajo de elaboración de información y regulación de la información que no resulta nunca completamente independiente de la función concreta que el instrumento va a desempeñar, pero que tampoco puede confundirse nunca con la mera búsqueda de prescripciones completamente particulares e intransferibles, esto es, que no contuviesen ninguna técnica o saber generalizable. Pues, “es precisamente, en esta posibilidad de generalización (...) en esta mezcla de conocimientos de diferentes niveles, algunos públicos, otros de circulación restringida, otros aún particulares, necesarios para la puesta en marcha de un departamento informático, en donde posiblemente resida la razón de ser de un mercado de servicios que no se confunde totalmente con el de los instrumentos”⁵⁷³. Así, en este análisis:

en la medida en la que la información se convierte en una mercancía, y no únicamente en una utilidad, producida por máquinas reguladas y conducidas por trabajadores asalariados está claro que esos operadores son trabajadores productivos (...) el carácter productivo o no del trabajo no lo determina la naturaleza del producto o de la operación de trabajo, sino de si está en función o no de una plusvalía. En otras palabras, la función de la informática interviene directamente en el proceso de producción incluso si los operadores informáticos (como numerosos obreros en las instalaciones automatizadas) se reducen al rol de supervisores y de controladores.⁵⁷⁴

⁵⁷³ Naville, 1972: 224.

⁵⁷⁴ *Ibíd.*: 218.

Las firmas de *software* se insertan entonces en el espacio móvil que separa conocimientos generales, los que han ido cayendo en el dominio público, y su adaptación perpetua a las necesidades particulares de las empresas⁵⁷⁵. Estas empresas se encargan de constituir un conjunto de técnicas de intermediación, susceptibles de ser aplicadas mediante modificaciones a múltiples casos particulares: “el caso más corriente es el de esquemas de gestión administrativos, y de sus correspondientes procedimientos de control, junto con un material informático adaptado”⁵⁷⁶.

PN constata así hasta qué punto las empresas del sector servicios son, en realidad, heterogéneas. Ciertas de entre ellas ofrecen cuidados a las personas, junto con muchas otras consagradas a la distribución de mercancías, y que se multiplican en paralelo con el aumento del poder adquisitivo de los consumidores. Otras, sin embargo, más nuevas y por ello, quizás mucho más significativas, participan plenamente en la creación de riqueza, extendiendo y programando, recombinando y reconectando en formas inéditas los dispositivos de producción, y facilitando las nuevas formas de distribución de los trabajadores entre nuevas funciones productivas transversales a firmas e, incluso, sectores productivos particulares. Muchas de estas actividades (programación, gestión, planificación, mantenimiento, control, supervisión, formación, análisis, auditorías, estudios de mercado, investigación científica y técnica, etc.) ya existían de hecho en el seno de las empresas bajo la forma de departamentos internos. La novedad estribaría en que ahora se hacen plenamente visibles al concentrarse en empresas especializadas externas que se ligan a las unidades de producción por medio de contratos de asociación o de subcontratación⁵⁷⁷.

⁵⁷⁵ Aquí la firma de *software* recibe de su cliente la diferencia entre el coste que el descubrimiento y la puesta en marcha de esas técnicas le hubieran exigido a la empresa individual que los compra y el precio de coste de la intervención de la firma, el cual es menor que el primero, en particular porque un determinado número de estos elementos van a poder ser amortizados merced a su potencial utilización por múltiples empresas-clientes: la realización de esta posibilidad, la verificación de la generalidad potencial adscrita a una técnica, es la que asegura el beneficio de la firma de servicios. Así, si la función de estas firmas es siempre idéntica, el contenido mismo de sus servicios se modifica sin cesar: el éxito de una técnica, su estandarización, contribuye a transformar los conocimientos acumulados en saber público, accesibles al eventual cliente por otras vías; la empresa de servicios prospecta entonces las posibilidades que ofrece la distancia entre la generalización potencial, ilimitada, de una técnica y su generalización efectiva. Generalización que a causa de la reproducibilidad indefinida de los productos informáticos simbólicos (el *software* en el sentido habitual de la palabra) no puede efectuarse en beneficio exclusivo de la empresa de servicio. Si desde polo de las empresas utilizadoras el *software* funciona como un factor productivo más, desde la posición ocupada por las empresas productoras del mismo en su relación con las precedentes, un descubrimiento, una ley científica, un procedimiento técnico, no son propiamente hablando capitales, incluso si el sistema de patentes los vuelve, por convención, apropiables durante un determinado lapso temporal. Un mercado controlado, la agrupación variable de empresas en el interior de la cual la sociedad de servicio hace circular sus productos, no puede ser mantenido indefinidamente, estas agrupaciones se disuelven necesariamente en nuevos mercados, en reagrupaciones más generales, movimiento condicionado en gran medida por los constructores del *hardware* que sirve de medio de producción tanto a las empresas compradoras como a las vendedoras de *software*.

⁵⁷⁶ *Ibíd.*: 227.

⁵⁷⁷ Cf. Rolle, 2005 [1993]: 128.

4.2. Normatización del contrato de trabajo y socialización del salario.

Trataremos, llegados a este punto, de sintetizar algunos de los resultados de las investigaciones y análisis presentados previamente. Éstos podrían agruparse en tres grandes conjuntos:

a) los relativos a *las nuevas formas de distribución del trabajo sobre equipos constituidos por categorías diversas de personal* y la cooperación necesaria que dicha distribución implicaba;

b) la fluidez ampliada para la mano de obra y su gestión a lo largo no ya sólo de departamentos o empresas diferentes sino de distintos mercados de trabajo sectoriales, así como *la transversalidad creciente de los saberes técnico-científicos, formalizados, necesarios en la producción*;

c) transversalidad, por último, que se encontraba estrechamente ligada con *la creciente penetración de los servicios en el conjunto de la industria y de la producción*.

Estos resultados serán los que el propio PN consideraba como los más significativos de su investigación acerca de la automatización y, también, los que en la época pasarán más desapercibidos. Una de las causas posibles de esta indiferencia radica, sin duda, en el hecho de que estas conclusiones se apoyaban en un método que rompía con los principios básicos constitutivos de la PF de la Sociología del Trabajo.

Por ejemplo, con la centralidad concedida a la “situación de trabajo”: “las características profundas de la evolución de las formas de la división del trabajo, (...) no pueden reducirse a la naturaleza inmediata de las tareas ejecutadas por cada obrero considerado aisladamente”⁵⁷⁸. Por un lado, sólo abriendo la mirada hacia las relaciones entre máquinas, entre empresas y entre sectores productivos es posible realizar dicha evaluación. Más aún, por el otro, si la distancia conquistada técnicamente por dichas conexiones automatizadas respecto de la organización propiamente humana de la producción se está ampliando, su análisis se bastará cada vez menos para dar cuenta de las configuraciones que, previsiblemente, podrían adoptar estas últimas⁵⁷⁹. Sería necesario, en lo relativo a las personas y su gestión productiva, la observación también de las divisiones propiamente sociales que, diferenciándolos los unos de los otros y jerarquizándolos entre sí *fuera de la producción*, contribuirán poderosamente, y cada vez más (dado el decreciente peso de los determinismos propiamente técnicos sobre la misma) a orientar su gestión y distribución *dentro de ésta*: “la división del trabajo [existente] debe entonces ser considerada de manera nueva y *en todas sus dimensiones*, pues no depende solamente de

⁵⁷⁸ Naville, 1985 [1963]: 141.

⁵⁷⁹ Cf. Naville, 1958d.

las condiciones técnicas sino también de la condición *social*⁵⁸⁰. Esta situación es la que obliga, según PN, a no perder de vista la distinción clásica entre la división técnica (o “manufacturera”, como Marx la llamaba) y la división social del trabajo (dinamizada por las diferencias de edad y sexo, disponibilidades ofrecidas por el ambiente natural, necesidades de intercambio -especialmente entre la ciudad y el campo-, densidad creciente de la población, etc.):

[la] repartición “manufacturera” de los trabajos no es idéntica a la que divide a la sociedad entera en clases humanas; no considera más que la refracción de las relaciones de clases en el proceso de producción inmediato. En el curso de la historia, y aún hoy, la división social y la división económico-técnica de los trabajos se superponen. Sin embargo, la división social ha precedido a la división técnica e industrial, y continúa dominando la evolución fundamental de ésta.⁵⁸¹

Por mi parte ya indiqué la centralidad de esta diferencia conceptual clave en el debate entre Marx y Proudhon [2.4.2.]. Retomándola, PN pone el énfasis en la necesidad de analizar ambas divisiones separadamente, o sea, de distinguir el aspecto técnico (horizontal), en donde mandan las exigencias de eficacia técnica y de rendimiento, del aspecto social (vertical) en donde predominan las relaciones de dominación y de jerarquía. Una vez establecida dicha diferencia conceptual, deberíamos cuidarnos de un acercamiento unilateral a las relaciones que éstas mantienen entre sí: la división técnica no puede analizarse si no es en relación con la división social del trabajo. Erraremos pues, tanto si considerásemos la división técnica como determinando causalmente las divisiones sociales (tal y como la Sociología del Trabajo europea de la época contemplaba implícitamente), como si pretendiésemos leer la primera como esencialmente conformada por la segunda (como la sociología funcionalista norteamericana trataba de proponer). Efectivamente, en relación con la primera de dichas simplificaciones, las proposiciones interpretativas de la escuela de Georges Friedmann proponían una lectura de los efectos generados por la maquinización automática de los talleres que, presentándola como antítesis de la división técnica del trabajo, era supuesta como recomponiendo socialmente la unidad profesional del trabajador colectivo en relación con su sector, su gama de productos, las necesidades sociales adscritas a los mismos. Aquí,

una especie de armonía preestablecida facilitaría el ajuste mutuo de trabajos y capacidades, e incluso de las necesidades (...) [:] Proudhon, que advertía en el maquinismo la ocasión de una “reorganización” del trabajo que aseguraba a un nivel elevado de productividad la concordancia o la unidad de las capacidades, las tareas y las necesidades, no hacía, en suma, más que apuntar a un ideal artesanal. (...) [Sin embargo,] sería erróneo, hoy como ayer, confundir o asimilar la reunión de instrumentos de trabajo, su acumulación e integración en un sistema único, con la reunión de las labores de los obreros. Son dos cosas completamente diferentes, y el progreso técnico se basa precisamente en su disociación progresiva.⁵⁸²

⁵⁸⁰ Naville, 1985 [1963]: 132.

⁵⁸¹ *Ibíd.*: 133.

⁵⁸² *Ibíd.*: 132, 137.

Pero si la división técnica de los trabajos no se basta para sobredeterminar unilateralmente las divisiones sociales de los trabajadores, tampoco parece que la asignación de las funciones de trabajo pueda pretenderse como completamente determinada por las capacidades particulares adquiridas o detentadas por los individuos, capacidades relativas al estatuto social y profesional de las diferentes categorías de mano de obra. Lo que equivaldría a presuponer que *el hábito hace al monje*, esto es, que el estatuto crearía la competencia y ésta la especialidad⁵⁸³. La relación correría aquí más bien en un sentido inverso: “la especialidad en el trabajo es la que suscita la competencia; y la agrupación de competencias es la que instauro el estatuto”⁵⁸⁴. Sin embargo, bajo el impulso de la automatización productiva, no sería una mutación del contenido adscrito a la tarea, la ligada con la *performance* del obrero en el puesto de trabajo, la que acarrearía consecuencias unilaterales para el estatuto social del mismo, sino la apertura exponencial de los márgenes para la agrupación de competencias particulares la que entraña una modificación de los estatutos. En este sentido, “sigue siendo evidente que esa agrupación no puede ser correctamente elucidada sin referencia a la evolución técnica y económica. La división en estatutos sociales (o clases) no deja de subsistir por ello. Pero entra en relaciones *nuevas* con la división técnica”⁵⁸⁵. La cuestión que aquí se plantea es la de si la autonomía técnica, producida por la división tradicional del trabajo, no resutaría solidaria con una *transformación más profunda* de las formas contemporáneas de esta división⁵⁸⁶.

En este esquema, entre el reparto del trabajo (nombrado usualmente división técnica del trabajo) y el reparto de poderes y competencias (división social del trabajo) no parece poder establecerse una relación de causalidad directa, en el sentido de que cada uno de estos repartos fuese susceptible de modificar *unilateralmente* el otro. Uno y otro se presentan, más bien, como *dos traducciones de los mismos conjuntos de transformaciones*. La evolución de los modos de distribución del trabajo y de sus instrumentos, los de la “movilidad social” de los trabajadores, así como la evolución seguida por los intercambios (y, principalmente, el intercambio particular que se produce entre beneficios y salarios, entre los propietarios de capital y los propietarios de la fuerza de trabajo), aparecen como fenómenos relativos a esas transformaciones. De esta forma, “división técnica” y “división social” del trabajo son categorías des-

⁵⁸³ Cf. Naville, 1948.

⁵⁸⁴ Naville, 1985 [1963]: 139.

⁵⁸⁵ *Ibíd.*: 140.

⁵⁸⁶ Esta última, como vimos, apuntaría a un resquebrajamiento de los vínculos que previamente articulaban más estrechamente necesidades, productividad y capacidades humanas. Llevada al límite, “esta dilatación supondría que las necesidades de la sociedad podrían ser satisfechas sin que los individuos que la componen vieran como se les imponen y moldean sus capacidades. Podrían entonces, al menos parcialmente, desarrollar aptitudes que ya no resultarían estrictamente definidas por constricciones económicas” (Célérier, 1997: 150). Es en este sentido, en el que, para PN, la automatización contenía “una dimensión revolucionaria, fundamentalmente subversiva” (*Ibíd.*).

tinadas a hacer hablar a los mismos fenómenos; examinar las formas de reparto del trabajo denominadas “técnicas” y las formas de reparto “sociales” supone entonces examinar los mismos fenómenos *de dos formas diferentes*. Esos fenómenos, distribución, movilizaciones e intercambios, de y entre trabajos y trabajadores, serán formalizados por PN en relación con una tensión o polaridad analizable tanto en sus oposiciones como en sus convergencias: la *relación salarial*.

4.2.1. La vida de trabajo.

Para PN la relación (salarial) apropiada al análisis del *salariado* remitiría a “la *separación del trabajador de su trabajo*; el trabajo se distancia de aquellos que lo producen para subordinárselos y arrastrarlos en su movimiento”⁵⁸⁷. Este “movimiento”, en lo que respecta a la división técnica (o manufacturera) del trabajo tradicional, esto es, a su fragmentación en tareas parcelarias (la promovida por la aplicación de la OCT), estaba ligado con la discontinuidad operatoria de los medios de producción, discontinuidad en la cual el ser humano hacía las veces de nexo de unión. Esta forma de división se inscribía en una determinada forma social de división entre clases (económicas, de sexo y edades). Las formas actuales del proceso productivo automatizado y *de las estructuras sociales que le serían correlativas* volverían caducos los términos de división o subdivisión en lo relativo a las formas de organización del reparto y la movilización de los trabajadores sobre los procesos de trabajo: la extensión del *salariado*, asociada con las consecuencias de la automatización, se manifestaría en una *disociación* creciente entre el trabajo de las máquinas y el trabajo de los hombres. De hecho, para PN, el principio que pasará poco a poco a regir en aquellos procesos de más alta productividad será el de la *distribución por funciones móviles* (en detrimento de la *división de tareas* tradicional), lo que abre la posibilidad de una nueva combinatoria, en formas inéditas, entre la división manufacturera o técnica y la división social del trabajo.

Esta flexibilidad, introducida por la programación, implica la necesidad de una previsión (ampliamente aleatoria), a la vez global y detallada, así como de una política de planificación a múltiples niveles. Los compromisos no pueden tener lugar de forma continua -según el esquema tradicional de la división del trabajo- sino de forma integrada según las disponibilidades de elementos móviles. En cuanto a la estructura de la fuerza de trabajo, ésta se convierte en un valor cada vez más indiferenciado, de significación global y, al mismo tiempo, su relación con las antiguas formas de la división del trabajo se debilitan. “El movimiento continuo de separación del trabajador de su trabajo instaurado por el *salariado* (que PN toma por mar-

co teórico) se ve así reforzado por las transformaciones técnicas (observadas empíricamente)⁵⁸⁸: así, el taller automático, al igual que el taller fordista, representa una modalidad de trabajo asalariado que consiste, precisamente, *a diferencia del artesanado*, en la separación del trabajador de su útil y del producto de su trabajo.

En consecuencia, este proceso de desconexión creciente entre las operaciones maquínicas y humanas, entre los tiempos-máquina y los tiempos-hombre, contribuía a interrogar profundamente la relación aparentemente determinante de las operaciones técnicas particulares sobre los estatutos obreros. Por ejemplo, al limitar de hecho las posibilidades de la determinación de los salarios en relación a la asignación simple hombre-máquina u hombre-puesto. Estas tendencias convergen poderosamente con *la evolución*, constatable durante el mismo período, *seguida por la concepción clásica del contrato de trabajo hacia su progresiva ampliación*⁵⁸⁹. Éste, se alejaba poco a poco del trabajo individual propiamente dicho para contemplar, en sus nuevas formulaciones, variables más generales. Variables relacionadas, por una parte, con las circunstancias medias del desarrollo de la actividad laboral por ramas o sectores industriales, así como, por la otra, con las condiciones medias de reproducción de las diferentes fracciones de la fuerza de trabajo. Aquella estructura relativamente autónoma que constituían los empleos como ya vimos a propósito del análisis navilliano de la significación del sector terciario, se despega así formal y socialmente, merced a la normatización del estatuto de asalariado, de las estructuras compuestas por las tareas y los puestos de trabajo. El mecanismo del empleo reúne y distribuye a grupos cada vez más amplios y homogéneos de individuos, agrupados por el vector de los saberes y habilidades, socialmente conformados y acreditados, compartidos por ellos. El Estado emerge como un poderoso regulador precisamente en torno a la gestión y acreditación de los procedimientos sociales de adquisición de dichos conocimientos y habilidades cognitivo-corporales.

Dos transformaciones esenciales subyacen bajo este proceso conectando estrechamente la multiplicación y extensión de las formas de movilización de la fuerza de trabajo con la modificación de la estructura y la composición de esa misma fuerza de trabajo. En primer lugar, el crecimiento exponencial de la población asalariada (tanto activa como ocupada), así como de su esperanza de vida media, transformaciones que hacen pivotar sobre la estructura, tanto cuantitativa como cualitativa, de los ingresos salariales el grueso del consumo, el ahorro y la inversión económica de las naciones. En segundo lugar, ese mismo crecimiento converge con el paulatino agotamiento de las reservas de fuerzas de trabajo rurales lo que obliga a modular

⁵⁸⁷ Lobo Baptista, 2002: 142.

⁵⁸⁸ *Ibíd.*: 149.

⁵⁸⁹ Cf. Naville, 1971a [1961]: 118-119.

socialmente la reproducción de la clase en torno a sí misma. En este nuevo marco, la redistribución estatal de los ingresos salariales procurada por los sistemas de cotización social e impuestos constituye un poderoso mecanismo de estructuración, dirección y dominio del mantenimiento y reproducción de los asalariados. El Estado Benefactor se convierte en el agente y garante de esta socialización parcial de los asalariados: “parcial” en tanto que dirigida y estructurada por la mediación de entidades ajenas a la clase de los asalariados, “parcial” también en tanto que subordinada al mantenimiento del vínculo salarial mismo y sus formas individualizantes. Aquí, la actuación del Estado es siempre la acción de una instancia “interna” a la relación salarial misma, sujeta a su dinamismo, contribuyendo esencialmente a la producción de la disponibilidad general de la fuerza de trabajo⁵⁹⁰.

La atención prestada por PN a estos procesos de socialización del salario es previa, incluso, a la prestada a los fenómenos de la automatización⁵⁹¹. En Francia las luchas de 1936 habían conseguido una reducción de la jornada semanal e incluso, por primera vez, de la jornada anual de trabajo por mediación de las vacaciones pagadas. Pero fue también con la Liberación cuando se crearon y consolidaron toda una gama de cotizaciones y prestaciones sociales relativas al desarrollo de la vida de trabajo y de la vida post-trabajo: bajas y remuneraciones diarias en caso de enfermedad y jubilaciones, ciertamente escasas, pero extendidas a todos los asalariados. En *La Vie de Travail et ses problèmes* (1954), PN se dedicó por entero a tratar de establecer una síntesis de las transformaciones esenciales que sacudían lo que actualmente muchos sociólogos referirían como factores ligados a la estructura del “mercado de trabajo” de la época, a partir de datos secundarios, extraídos de estudios relativos a biografías profesionales, migraciones intra e inter-profesionales, movilidad social, estructura de edades de la población ocupada, crecimiento de la longevidad, prolongación de la escolaridad, de las jubilaciones, de la senectud, etc.

Dicha síntesis se organizaba en torno a la adopción de la “vida de trabajo” como unidad de apreciación y de medida (planteando, inclusive, la necesidad de su prolongación en las *generaciones* de trabajo), entendida como “la entera existencia consagrada al trabajo por cada individuo”⁵⁹². En el capítulo titulado “Temps et technique”, consagrado al problema del tiempo en relación con el trabajo, se desmontan ciertas ilusiones de la época sobre la disminución del tiempo de trabajo. PN demuestra empíricamente cómo la medida de ese tiempo varía según tomemos como unidades de medida la hora, la jornada, los años o, incluso, la vida completa de trabajo. Frente a los planteamientos de economistas, tecnólogos e industriales acerca

⁵⁹⁰ Cf. Naville, Bardou, Brachet y Levy 1971.

⁵⁹¹ Cf. Naville, 1950.

⁵⁹² Naville, 1954: 9.

de la disminución relativa del tiempo de trabajo necesario (a partir del dato de la disminución de las horas de trabajo diarias y del aumento de los años de escolaridad), la mera constatación de la prolongación de la esperanza media de vida -en un siglo dicha esperanza media se había casi doblado- bastaba para ver que el número total de horas de trabajo en una vida activa media, en lugar de disminuir, había aumentado. Este simple hecho, ligado al crecimiento del volumen total de la población (entre un tercio y el doble en Europa y más aún en los Estados Unidos) mostraba cómo una mejora en la distribución cotidiana o semanal de las horas de trabajo (tras la cual se encontraban, evidentemente, las luchas obreras por nuevas condiciones de vida para la recuperación de su fuerza de trabajo, relativas tanto a la formación como al consumo y al ocio) había podido acompañarse de un crecimiento del total de las horas de trabajo aportadas por término medio por cada individuo..

Esta extensión de la vida de trabajo remite aquí a condiciones biológicas y sociales de la utilización del tiempo de trabajo de las personas y *no únicamente técnicas*. Condiciones a integrar en los análisis en tanto consideremos, sea cual sea la unidad de medida que utilicemos, el tiempo de trabajo como no homogéneo, esto es: “si se admite que no trata únicamente del tiempo vacío y uniforme de la física matemática sino de un tiempo de trabajo humano y social”⁵⁹³. Los límites naturales (biológicos) de la jornada de trabajo son diferentes de los de la vida de trabajo. Los de la jornada vienen dados por el carácter cíclico de los límites que condicionan la reproducción de la capacidad de trabajo; la vida de trabajo no presenta dicho carácter cíclico más que a escala de la especie. El individuo se muere: el ciclo sólo se cumple una vez y no se renueva. Esta diferencia entre los límites naturales de la *vida* y la *jornada* de trabajo,

cobra toda su importancia a partir del momento en que el sistema económico está obligado a contar con la vida total para determinar el empleo de los trabajadores (...). De aquí el nuevo interés por los problemas de la edad y del valor de las jubilaciones y las pensiones, del empleo de los jóvenes, de la prolongación legal de la vida activa, de la adaptación “biológica” de la mano de obra, etc. (...) Como el gasto de trabajo a escala de la vida entera no puede ser compensado por una recuperación, se sigue que una atención creciente debe ser acordada al problema de la estructura cualitativa del tiempo de trabajo. (...) Dicho de otra forma, el problema de la *reconstitución* de la misma capacidad se sustituye por el del *retraso* de su agotamiento y de su empleo absoluto y, después, por el de su *reemplazo*. Problemas ligados los unos a los otros.⁵⁹⁴

La “obligación” del sistema económico para con la vida total del individuo remite a las posibilidades inscritas en una determinada forma de “contar” con ella, posibilidades relativas a la producción entendida como *proceso de valorización*: las mismas 120.000 horas de trabajo pueden ser explotadas con el empleo *simultáneo* (en un mismo *espacio*) de 15000 obreros tra-

⁵⁹³ *Ibíd.*: 16.

⁵⁹⁴ *Ibíd.*: 24.

bajando durante ocho horas; o mediante el trabajo de 50 obreros en 300 jornadas *sucesivas* (en el *tiempo*) de trabajo de ocho horas cada una. En términos de masas generales de beneficios (plusvalías) y salarios resulta indiferente que las 120.000 horas se repartan entre 50 o entre 150.000 obreros. En la práctica, ciertas condiciones sociales son necesarias para que esta posibilidad abstracta se concrete:

Evidentemente, para que esta equivalencia se vea realizada (...) es necesario contemplarla durante un período de tiempo lo suficientemente largo, es decir, bajo su aspecto dinámico. Y para poder contemplarla durante esos largos períodos de tiempo, por ejemplo una o dos generaciones, son necesarios empleadores e instituciones durables o estables. El pequeño empresario sometido a las fluctuaciones del mercado, las grandes empresas sujetas a los efectos de crisis periódicas y, de forma general, las empresas privadas sometidas a una competencia absoluta, que pueden abrir y cerrar de un día para otro, no siempre llegan a dominar una visión tal. Para ellas, contemplar el trabajo de un día, un año o algunos años es suficiente. Presentan pues la tendencia a calcular sus beneficios sobre esta base. La única institución lo suficiente permanente y duradera para contemplar la explotación del trabajo en el largo plazo es el Estado. Y la prueba es que las jubilaciones corren cada vez más de su cuenta. El Estado se convierte así en el sistema del beneficio nacionalizado y, en consecuencia, también de la mano de obra nacionalizada. El crecimiento medio de la duración de la vida de trabajo es así uno de los factores que contribuyen más eficazmente a una concentración y una gestión estatales de la vida económica.⁵⁹⁵

La vida activa total se convertía cada vez más en la forma bajo la que debían ser resueltos los problemas del empleo ligados a la estructura de la economía, es decir, en primer lugar, los de la compra y la venta de las capacidades de trabajo. La prolongación de la vida activa era uno de los factores decisivos pero, evidentemente, no el único. El importante desarrollo de los diferentes medios de contabilidad y análisis estadístico también habían jugado un importante papel, al permitir la evaluación de las funciones productivas en las diferentes fases de la vida total. Por último, el desarrollo de las cotizaciones para la jubilación, convertidas en partes integrantes de una verdadera Seguridad social, eran consideradas aquí por PN como consecuencia y, a la vez, una de las causas más importantes de este proceso.

De este modo, la vida fuera del trabajo encontraba una formulación explícita en los estándares contractuales, relacionando directamente el salario con necesidades que se extienden a cada vez más aspectos de la existencia del trabajador. En el *Traité de sociologie du travail* (1961), este último proceso se analizará también desde el punto de vista de la evolución de los oficios hacia las profesiones, profesiones reconocidas en los estatutos sociales, en los convenios colectivos y que van a garantizar también eventualmente los contenidos de las formaciones. Para el trabajador, su salario se separaba formalmente de un contrato personal ligado a la prestación de un trabajo determinado para transformarse en una garantía de recursos globales. Por un lado, el salario, como forma objetiva del juicio social sobre el valor del trabajo, resulta inseparable de un intercambio y, al mismo tiempo, de un contrato; por el otro ese contrato se

⁵⁹⁵ *Ibíd.*: 30.

extendía más allá de su objeto inmediato: la operación exigida al asalariado.

El contrato entre el empleador y el asalariado, el que funda el salario, perdía así su rigidez, su exclusividad y su fragilidad: “En el espíritu del asalariado, en consecuencia, el salario no resultaría ya de en principio de un contrato personal relativo a la prestación de un servicio de trabajo determinado; no sería ya sino la forma de una participación proporcional en el producto social o el ingreso nacional, que implica la satisfacción de necesidades que se extienden a todos los aspectos esenciales de la existencia”⁵⁹⁶. La “desprofesionalización” del trabajador (tal y como, en la época, era registrada por Touraine desde el paso de un “sistema profesional” a un “sistema técnico”) remitía, para PN, menos al carácter indirecto de su trabajo, a la sustitución de las tareas de ejecución directa por tareas de control y/o vigilancia debida a la automatización creciente de las herramientas, que a esta separación entre el trabajo particular aportado y el valor global del ingreso percibido.

Esta situación, sin embargo, no resultaba exenta de ambivalencias para el movimiento obrero de la época. Por un lado, contenía un principio de “profesionalización”, si entendemos por la misma el acceso de los asalariados a un estatuto determinado de manera precisa, extendido al mayor número de aspectos posibles de la vida del trabajo y garantizado con más o menos fuerza por la ley, los convenios colectivos y los contratos de empresa. Por el otro, la socialización del contrato contenía también el susodicho principio de “desprofesionalización” de los asalariados, en el sentido de un distanciamiento de los estatutos obreros en relación con las prácticas concretas de trabajo, su creciente movilidad sobre el aparato productivo y su mayor polivalencia funcional en empresas y sectores. El primero presentaba así una posibilidad de acumulación y mejora de ventajas, pero tal que contaba como soporte con las empresas, ramas y sectores industriales en detrimento de los grupos de oficios que organizaban tradicionalmente las comunidades obreras. El segundo se expresaba fundamentalmente, para el trabajador, en el hecho de que en su nómina se disociaba explícitamente cada vez más su estatuto de sus actividades directas de trabajo⁵⁹⁷.

De manera que esta progresión suponía una quiebra explícita de los criterios de justicia que sostenían la identidad comunitaria y las reivindicaciones obreras tradicionales: “a igual trabajo igual salario” o, en otras palabras, “deben ser las características (duración, complejidad, dureza, etc.) del trabajo de cada uno las que determinen las cantidades de la remuneración para cada uno”. La pertinencia aparente de dichos criterios de justicia contaba, como sus condiciones de posibilidad, con los procedimientos de determinación por puestos de los rendimientos obreros impulsados por la *job evaluation*. Pero también con la relativa discrecional-

⁵⁹⁶ Naville, 1971b [1962]: 118-119.

⁵⁹⁷ Cf. Naville, 1971c [1962]: 123-124.

lidad obrera sobre los mecanismos de adquisición y preparación de conocimientos y habilidades habilitada tradicionalmente en los oficios. Indirectamente, la extensión de la parte social del salario en las nóminas era leída como un indicador del grado de desestructuración de estos procedimientos e instancias y, con ellos, de una cultura del trabajo edificada en torno al puesto, la tarea y la calidad y cantidad de las operaciones efectuadas y los saberes-hacer intransferibles de la que dependían.

Ahora bien, ¿resultaron determinadas alguna vez las remuneraciones en función de procedimientos estrictamente técnicos aplicados a la calidad y cantidades del trabajo aportado? Las primas de rendimiento se presentaban a sí mismas como el resultado de mecanismos mediante los que se pretendía hacer variar las retribuciones en función de la producción. El establecimiento de las normas de rendimiento, guiando la asignación de las magnitudes salariales mediante el cronometraje por puesto de trabajo, parecía reforzar el supuesto de que éstas se seguían directamente del trabajo efectuado. El trabajador buscaría rebajar la norma durante el cronometraje, consiguiendo cobrar más dinero por menos trabajo, mientras que el cronometrador y la dirección perseguirían elevarla a su máximo posible, pagando menos salarios por más trabajo. Los factores que determinan las magnitudes salariales resultarían entonces básicamente comprendidos dentro del perímetro de la empresa y de las relaciones directamente establecidas entre sus agentes. Por el contrario, para PN y sus colaboradores, el sentido del cronometraje, lejos de apuntar hacia la constitución y la imposición de normas máximas de rendimiento por puesto, consistía en *medir la resistencia obrera*:

La aparición del cronometrador en un taller provoca una hostilidad más o menos oculta; las máquinas bajan de tono, los gestos se convierten en minuciosos, los obreros se afanan en esta ineficacia estudiada. (...) El obrero cronometrado se resiente del cambio de atmósfera del taller como de una obligación que le es hecha de no establecer un tiempo máximo: “incluso si quisiera trabajar muy rápido no lo intentaría, los colegas me esperarían a la salida”. (...) Vemos la significación de la amenaza proferida por el cronometrador: pone en cuestión la capacidad profesional del obrero, es decir, sus oportunidades de promoción e incluso su permanencia en la empresa. Intenta así aislarle de la situación general del taller y colocarlo en competencia con los otros trabajadores que, mediante su actitud, se esfuerzan por contrarrestar esta maniobra. Pero podemos preguntarnos si la significación del cronometraje es verdaderamente la de derribar la resistencia del obrero o por el contrario la de comprobarla. (...) Ninguna generalización sería posible si no admitimos que el trabajo efectuado delante del cronometrador es, más o menos, un trabajo medio, ya determinado por el obrero en función de las condiciones permanentes de su actividad. La generalización de la norma no es posible más que en la medida en la que el obrero ha tomado en consideración, en su gesto, la generalidad de su situación.⁵⁹⁸

El grado de oposición obrera señalaba el estado de hecho que existía en el taller como consecuencia de múltiples determinaciones (relaciones jerárquicas, esperanzas de promoción, importancia relativa de las sanciones o traslados, etc.). Es por lo tanto, precisamente, el con-

⁵⁹⁸ Rolle, 1962: 16, 18.

junto de la situación de trabajo el que era medido a través de la norma. Ahora bien, la situación de trabajo era aprehendida a través del grado de consentimiento de los obreros a la organización jerárquica establecida por la empresa; consentimiento que, indirectamente, medía la posición de la empresa en relación con la competencia. El obrero evaluaba las características de su situación de trabajo fundamentalmente en función de la situación del sector y las posibilidades que este le ofrecía de gozar o no de remuneraciones o ventajas superiores. Su resistencia o consentimiento, por lo tanto, expresaba la situación de trabajo en la empresa en relación a las situaciones de trabajo de sus competidores más inmediatos⁵⁹⁹. La *job evaluation* lejos de edificar una escala salarial desde las especificidades adscribibles a emparejamientos particulares de individuos y puestos-máquina, se encargaba de captar el nivel “normal” de rendimiento de los obreros según las condiciones generales del sector y conseguir que se adaptase a él el conjunto de la organización productiva:

La actitud de los obreros frente al cronometrador señala el estado real de la competencia: los obreros de una empresa dada que, para encontrar un lugar en otra oficina, deban realizar un esfuerzo de adaptación doloroso, pueden soportar el ver su actividad relativamente sub-evaluada. Al mismo tiempo, la acción de los trabajadores tiende a restaurar el equilibrio roto: la resistencia al cronometraje convirtiéndose en más fuerte al ritmo y medida que el empleado desee menos su mantenimiento en la empresa contribuirá a preservar la situación competitiva de la empresa sobre el mercado de trabajo.⁶⁰⁰

Frente a la evidencia inmediata, por tanto, no sería una mutación sustantiva de las mecánicas sociales que operan sobre la determinación de los salarios lo específico de las transformaciones que subyacen tras la ampliación socializante de los contratos y los mecanismos de remuneración. La ruptura fundamental establecida por estas nuevas formas jurídicas y estatutos obreros consistiría más bien en *formalizar e institucionalizar a escalas globales mecanismos de comparación entre condiciones de uso y de reproducción de la fuerza de trabajo que, precedentemente, funcionaban a escalas locales*. En este mismo sentido, la progresiva socialización de la relación salarial en ningún caso supone para PN la supresión o recorte del poder de sujeción de las procesos trabados en torno al intercambio de valores equivalentes sino la ampliación de sus escalas y marcos de actuación. Dicho de otra forma:

Esta evolución no significa (...) que el salario, aún concebido como ingreso, escape a una apreciación objetiva y es posible preguntarse si pone realmente a discusión el aspecto contractual y cambista del salario. (...) Como casi todo el mundo conviene en la actualidad, los niveles reales de los salarios son fijados en definitiva, con cierto margen por supuesto, por la relación de fuerzas, siempre móvil, entre patronos y empleados (...). El juego de [la negociación] (...) introduce o mantiene en las actitudes de las dos partes un elemento subjetivo, activo, en el que participan [a su vez] múltiples elementos: unos, de naturaleza económica, centrados en el margen posible de fluctuaciones de los salarios, ligado a su vez a la estructura de la industria considerada y al

⁵⁹⁹ *Ibíd.*: 30.

⁶⁰⁰ *Ibíd.*: 33.

ciclo económico; los demás resultan de una apreciación de las necesidades mínimas, particulares y generales, y de los deseos y voluntades más o menos fuertemente afirmados de los antagonistas. [La acción recíproca de los sindicatos y los empresarios en la fijación del nivel de ingresos por salarios por ramas, categorías y regiones] supone ciertas relaciones de mercado y no un simple reparto. Por eso el contrato sigue reglamentando la situación del asalariado aunque tome un carácter cada vez más colectivo y social.⁶⁰¹

4.2.2. *La cualificación.*

Es este mismo carácter, cada vez más general, de los indicadores necesarios en la determinación de los valores relativos de las fuerzas de trabajo, el que se transparenta también, y cada vez con mayor intensidad, a través de los cambios en las formas de determinación de las cualificaciones obreras. Por ejemplo, a través del creciente papel desempeñado al respecto por los tiempos de formación (socialmente certificados) de las fuerzas de trabajo. El análisis de puestos, por su parte, parecía colocarse en condiciones de determinar la cualificación del trabajador mediante las características técnicas atribuidas por las oficinas de planificación a los diferentes puestos de trabajo. No obstante, como ya vimos (4.1.3.), tanto la progresiva pérdida de individualidad y autonomía de la máquina, como la heterogeneidad y versatilidad crecientes de los conocimientos y habilidades movilizados en torno a las nuevas secuencias productivas limitaban la viabilidad de estas tentativas de gestión a partir de una definición estrictamente técnica de las cualificaciones obreras. La primera, impidiendo una definición operacional del puesto ligada a la estructura funcional de un aparato determinado; la segunda, caracterizando los nuevos puntos de aplicación de la fuerza de trabajo con rasgos y atribuciones cada vez más inequívocamente humanos -responsabilidad, cooperación, adaptabilidad, etc.-. En otras palabras:

la separación [entre los tiempos de las operaciones y los tiempos del operador] manifiesta sus efectos no solamente en las relaciones de trabajo sino también en las formas de apreciación cualitativa y jerárquica de estas relaciones. En estas condiciones, es necesario admitir que no existe ningún medio directo y “objetivo” de cualificar un conjunto de puestos por razones puramente técnicas. La única medida que tiene un sentido social es la medida por el tiempo de formación, tal y como la sociedad lo exige en sus diferentes y variables niveles y que ella paga por utilizar.⁶⁰²

En *Essai sur la qualification du travail* (1956), PN plantea que es del hombre y no del puesto de trabajo del que dependería la cualificación⁶⁰³. Testa esta hipótesis, en la segunda parte de la investigación, elaborando un índice de cualificación del trabajo por oficios caracte-

⁶⁰¹ Naville, 1978b [1961]: 121.

⁶⁰² Naville, 1985 [1963]: 243.

⁶⁰³ Un primer esbozo general contrastado entre la aproximación navilliana al problema de la cualificación y las aproximaciones, aún hoy dominantes en España, en el ámbito de las sociologías aplicadas en auxilio de las polí-

rísticos de los obreros de la región de París a partir de censo de población de marzo de 1946 (comparando su construcción con otras fuentes estadísticas sobre las jerarquías de cualificación en Francia). En este análisis, es el tiempo de formación el criterio retenido para el estudio empírico del nivel de cualificación de la población activa. PN verifica cómo ese elemento permite obtener una clasificación homóloga a la de las clasificaciones profesionales. En otras palabras, el tiempo de formación es propuesto como el criterio [sociológico] *de apreciación de la cualidad del trabajo*⁶⁰⁴: “el tiempo de formación abordado para el conjunto de las profesiones y empleos individuales, parece jugar un papel capital en la apreciación cualitativa del trabajo”⁶⁰⁵. La cualificación no deriva, por tanto, de las habilidades, los conocimientos y las actitudes movilizados para realizar un trabajo sino, mucho antes, de la forma en la cual estos aspectos son producidos socialmente, esto es, del modo en que “el desenvolvimiento de las fuerzas productivas impone (...) la adquisición de las capacidades necesarias para ese desarrollo[:] la duración del aprendizaje aparece como uno de los elementos constitutivos esenciales de la cualificación del trabajo”, puesto que “esta duración resulta ella misma relativa a la estructura de la industria de una época dada, y no supone ninguna norma absoluta”⁶⁰⁶. Dicho en otros términos, las cualidades de los trabajos, las dificultades variadas de la tarea sólo pueden ser comparadas y medidas por medio del tiempo de aprendizaje necesario para su realización: “La cualificación de una tarea no se corresponde con el valor inmediato de los medios de trabajo sino con el de la operación que ella supone y con el de las operaciones implicadas en la previa fabricación de la herramienta utilizada, o sea, en definitiva, del aprendizaje necesario para su ejecución. *Lo que cualifica es el acto educado*”⁶⁰⁷.

Por el contrario, en la misma época, Georges Friedmann y Jean-Daniel Reynaud proponían un análisis de la cualificación partiendo del trabajo *en sí mismo*: “la cualificación no pertenece al hombre, pertenece al puesto de trabajo (...), sería necesario hablar no de una cualificación de los obreros, sino de una cualificación de los puestos”⁶⁰⁸. Friedmann y Reynaud admitían, como PN, que el salario no constituye un buen criterio para el análisis de la cualificación. Para ellos, no obstante, el tiempo de formación, parámetro simple y útil para el planificador, no resultaba conveniente para el sociólogo: el tiempo de formación no era ni una “cantidad homogénea” ni una variable siempre “determinante”⁶⁰⁹. Así, ante la ausencia de un mí-

ticas de formación permanente puede consultarse en García López, 2004.

⁶⁰⁴ Cf. Stroobants, 1993: 78.

⁶⁰⁵ Naville, 1956: 128.

⁶⁰⁶ *Ibíd.*: 27.

⁶⁰⁷ *Ibíd.*: 48.

⁶⁰⁸ Friedmann-Reynaud, 1958: 451.

⁶⁰⁹ Pues, como señala al respecto de esta polémica Marcelle Stroobants, para Friedmann y Reynaud en todo aprendizaje intervendrán tiempos cualitativamente diferentes: el acostumbamiento, la iniciación y el dominio de

nimo común denominador que permita clasificar a los trabajadores, los dos autores proponen aprehender la cualificación *a partir del trabajo en sí mismo*. Un lazo inmediato puede ser entonces establecido entre las características concretas de la tarea y la cualificación del trabajador que la efectúa. El corolario es una cualificación comprendida como fundamentalmente conformada por la técnica empleada, con lo que la revalorización del trabajo no podría venir más que de la recomposición mecánica de las tareas parcelarias.

El problema que plantea esta aproximación desde un punto de vista sociológico es el siguiente: ¿cómo *esa* cualificación nos puede ayudar a dar cuenta de una estructura que combina y ordena los trabajos efectuados en empresas, e incluso en ramas de actividad, completamente diferentes (desde un punto de vista técnico y organizativo)? Desde una perspectiva sociológica, respondía PN, la cualificación no puede ser considerada como una “cosa” que dependiese “de las circunstancias técnicas en las que se revelase”. Se trata más bien de una “apreciación social del valor diferencial de los trabajos y no de un fenómeno técnico individualizado”⁶¹⁰.

En primer lugar, los puestos de trabajo se definen cada vez menos por exigencias objetivas. Aquello que hacen las máquinas no tiene nada que ver con las funciones de supervisión, control o mantenimiento que requieren por parte de los hombres. El contenido de las tareas correspondientes a estas funciones es muy variable: “no existe ningún medio directo y objetivo de cualificar un conjunto de puestos por razones puramente técnicas”⁶¹¹. En segundo lugar, tratar de ligar una cualificación a los puestos, en vez de los obreros, representa, para PN, una *práctica relativa a su gestión* que compete a la dirección de la empresa. Los elementos de la cualificación retenidos por Friedmann y Reynaud intervienen, sin duda, como “factores de variación” de las formas adoptadas por dicha gestión empresarial de la cualificación pero no determinan su valor. Los procesos de cualificación deben incorporar necesariamente un principio de clasificación que pueda ejercerse globalmente, jerarquizando los trabajadores, los unos en relación con los otros, dentro y más allá de la empresa particular. La cualificación no está entonces, pura y simplemente, en función de las exigencias adscribibles a unas u otras tareas: “es la complejidad o combinación y composición de las tareas y, *al mismo tiempo, el carácter más o menos completo del aprendizaje* el que será el carácter esencial de la cualificación del trabajo”⁶¹².

los gajes del oficio. Además, estos tiempos variarán según el grado de organización del aprendizaje. Por último, las cualidades requeridas para el ejercicio de una formación no se reducirían, para ellos, a una formación técnica (Cf. Stroobants, 1993: 78,79).

⁶¹⁰ Naville, 1963: 243.

⁶¹¹ *Ibíd.*

⁶¹² Naville, 1956a: 54.

La cualificación de la fuerza de trabajo está siendo aquí considerada, por PN, como el resultado (la asignación de unos u otros “valores sociales”) de una comparación social (o “estimación”) efectuada entre las diversas fuerzas de trabajo, esto es, de una *medida*. Esta medida exige que las diferentes fuerzas de trabajo no sean consideradas bajo el prisma de sus *cualidades inmediatas*, sino por medio de su determinación común, a saber, que resulten todas ellas el producto de aprendizajes variados pero comparables y ordenables en función de sus respectivas duraciones. Los precios ligados diferencialmente a las fuerzas de trabajo ofertadas en un mercado no tendrían significación alguna, ni consecuencias sociales, si remunerasen cualidades discontinuas. Esto es, las cualidades, necesariamente heterogéneas, ligadas a los contenidos concretos de unos y otros trabajos. Si suponemos una discontinuidad tal, el orden que ahí pudiéramos constatar sólo podría venir impuesto desde el exterior, no podría ser socialmente modificado y, no resultando causa ni efecto de ninguna estructura colectiva de conjunto, no provocaría ningún movimiento de reajuste. Consiguientemente, la *producción* de la fuerza de trabajo cualificada no podría ser socialmente regulada, sino que se realizaría al azar (suposición, evidentemente, imposible). Aprendidas a través de la duración del aprendizaje que les son exigidas, las diferentes fuerzas de trabajo presentan, por el contrario, desigualdades que se inscriben en una jerarquía permanentemente variable pero que resultan, también, constantemente comparadas a través de sus variaciones. El tiempo de formación es el elemento general y socialmente valorizado y, por lo tanto, el índice sensible de esta comparación. El índice en cuestión cumple con otra condición: comprende el “acto educado” en los términos en los que el trabajo mismo es pagado, es decir, según el criterio de “coste del tiempo”. Únicamente en la medida en que las capacidades laborales sean juzgadas en relación a la unidad de medida común que supone el “tiempo de aprendizaje”, entendido en un sentido amplio (duración de los estudios, costo del aprendizaje, capacidades adquiridas, antigüedad), dichas capacidades pueden llegar a cualificar al trabajador⁶¹³.

En el apartado del *Essai...* titulado, “Notas sobre el alcance sociológico de la jerarquía de las cualificaciones”⁶¹⁴, PN señala al respecto que “la cualificación no puede jamás ser captada en sí misma. Se presenta siempre como una relación y una relación entre elementos múltiples, heterogéneos (...). Se trata fundamentalmente de una relación entre determinadas operaciones, técnicas y la estimación de su valor social”⁶¹⁵. Si la cualificación es supuesta en condiciones de clasificar jerárquicamente una población dada en un momento determinado, en función de criterios como el nivel de salario o la educación, esta clasificación resulta insepa-

⁶¹³ Cf. Naville, 1963.

⁶¹⁴ Cf. Naville, 1956a: 129 y ss.

⁶¹⁵ *Ibíd.*: 129.

rable de su propia puesta en cuestión y, ésta última, a su vez, de la evolución socio-económica. Estas clasificaciones no hacen entonces más que reflejar “el juicio social expresado en jerarquías y formas de ingresos, es decir en consumos y disfrutes”⁶¹⁶. Es por ello, constata PN, que:

valorando el aprendizaje y la educación profesional y general como origen de la cualificación nos colocamos en condiciones de captar más de cerca esta intersección entre las exigencias técnicas del aparato productivo y el juicio que la sociedad realiza momentáneamente sobre ellas. La cualificación se corresponde así, a la vez, con un saber y con un poder. Evidentemente, el salario, cuanto más sea el resultado de una adquisición tanto más aparecerá como cualificado; cuanto más sea el efecto de capacidades que podamos denominar “naturales”, menos cualificado resultará.⁶¹⁷

Si no se tienen en cuenta todas estas consideraciones, decir que PN propone medir la cualificación a partir de los tiempos de formación es, como señala Stroobants, “una reducción que se presta a confusión”⁶¹⁸. PN insiste, como acabamos de ver, en el carácter artificial de su índice, e, inmediatamente después, en el hecho de que esta medida no puede ser aplicada más que en y para el instante (y no la duración). En consecuencia,

la clasificación estadística que incorpora el tiempo de formación resulta homóloga a las clasificaciones profesionales, pero ello no implica, en absoluto, que la una sea la “causa” de la otra, esto es, que la formación determine el valor acordado a un trabajo. Dicho de otra manera, los tiempos de formación con los que el analista puede organizar las clasificaciones de los trabajadores permite “hacer la diferencia” entre un trabajo cualificado o no, pero no constituye[n su causa].⁶¹⁹

Los tiempos de formación con los que el sociólogo puede organizar las clasificaciones de los trabajadores *expresan*, para un instante determinado, la relación entre la duración del aprendizaje real y la duración reconocida a través del salario. Lo que no significa de ninguna manera que exista una relación *inmediata* entre la remuneración de la capacidad de trabajo cualificada y los costes de formación. Las unidades productivas movilizan solamente una parte de las habilidades incorporadas en los individuos por sus tiempos sociales de formación. De estas habilidades movilizadas sólo una parte servirá para “cualificar” y, por lo tanto, “clasificar” y “jerarquizar” las actuaciones de unos individuos respecto a otros en los espacios productivos. Esta distancia entre el conjunto de competencias adquiridas-movilizadas y el subconjunto de las competencias reconocidas en las empresas como “cualificantes” se gestiona desde dos procesos que tratan de sacar tajada tanto del mayor o menor nivel de “institucionalización”, como del mayor o menor nivel de “socialización” de la formación⁶²⁰. Por ejemplo,

⁶¹⁶ *Ibíd.*: 130.

⁶¹⁷ *Ibíd.*: 130-31.

⁶¹⁸ Stroobants, 1993: 80.

⁶¹⁹ *Ibíd.*

⁶²⁰ Cf. Stroobants, 1993.

la distancia entre el conjunto de los actos educados que movilizamos en nuestro puesto de trabajo y las competencias sociales reconocidas que nos “cualifican” en la empresa puede verse reforzada por el recurso estratégico a una formación “instituida”, especializada, ajena o ex-céntrica al sector, por parte de los empresarios (el “economista” contratado como “contable” en una pequeña empresa de servicios, el “historiador” contratado como “encargado” en una gran superficie comercial, etc.). Esta distancia puede también verse reforzada por la utilización estratégica de una formación “socializada”, usualmente más generalista: bachilleres y primeros niveles de formación profesional reclutados hoy para empleos previamente ocupados por individuos no escolarizados. En ambos casos el empresario puede hacer uso de mayores competencias por parte de sus operarios en los puestos de trabajo sin que, sin embargo, este enriquecimiento de facto de los trabajos concretos se traduzca en mejoras “cualificacionales”. Si los tiempos sociales de formación de las fuerzas de trabajo regulan globalmente sus clasificaciones-cualificaciones en la producción, la utilización de tiempos de habilitación y habilidades socialmente “inapropiados” o de tiempos de habilitación y habilidades socialmente “generalizados” rebaja la capacidad de diferenciación relativa de estos tiempos y habilidades para sus portadores en sus puestos de trabajo, sin desarticular por ello la lógica global de la relación de cualificación.

Este análisis nos llevaría a considerar la cualificación/descualificación del conjunto de los trabajadores en términos estrictamente relacionales, con lo que la evolución de las cualificaciones debe ser analizada menos en términos cuantitativos que en términos de mutaciones⁶²¹. En la medida en que la cualificación pone en relación las operaciones técnicas con los criterios para evaluarlas, esto es, “establece una relación entre dos relaciones cuyos términos son fluctuantes, ¿cómo se podría medir su evolución en términos positivos o negativos?”⁶²². Así, una contracción de la escala de las cualificaciones (la asimilación a la baja de algunos de sus niveles) puede responder, por ejemplo, al crecimiento de la duración media del aprendizaje que se le exige socialmente al trabajo “no cualificado” (formaciones socializadas). No podemos, entonces, describir la evolución de la industria como la de la descualificación de los trabajadores sin constatar, simultáneamente, que la fuerza de trabajo no cualificada comprende actualmente la capacidad de leer, de escribir, de calcular, capacidades que no poseían los trabajadores del siglo XIX. En consecuencia, la evolución de la cualificación no traduce en ningún caso la de la *cualidad* del “trabajo” de la fuerza de trabajo: la cualificación se descubre sobre el mercado de trabajo, como escasez social relativa de unas u otras “capacidades de trabajo”. La relación entre trabajo no cualificado (formaciones socializadas) y trabajo cualifica-

⁶²¹ Cf. Campinos-Dubernet y Marry, 1986.

⁶²² Stroobants, 1993: 97.

do se encuentra perpetuamente en movimiento, así como las relaciones entre los diferentes niveles de trabajo cualificado. Estas variaciones no responden *directamente* a modificaciones cualitativas (competencias) ligadas al uso productivo de las capacidades de trabajo, impuestas por las transformaciones técnicas. La escala de las cualificaciones es la jerarquización y medida social de las diferencias entre las capacidades de trabajo ofertadas. Toda característica de la fuerza de trabajo que se obtenga por medio de una educación *común* empezará a formar parte del trabajo no cualificado. Como se puede ver, la hipótesis que PN presenta no implica entonces que la relación entre la duración del aprendizaje, característica de una fuerza de trabajo y su remuneración (salario), resulte fijada de una vez por todas (y que, por consiguiente, las escalas de los salarios y de las cualificaciones resulten insensibles al mercado), exige de hecho lo contrario.

Por ejemplo, la capacidad efectiva de un individuo para efectuar una tarea dada no presenta una relación directa con el precio asignado a esa tarea: “si una cualificación ‘elevada’ comporta un mayor prestigio no es siempre -se podría decir incluso que no es muy a menudo- en razón de su carácter técnico sino, más bien, en razón de los ingresos más elevados que hace posibles *en el marco de la competencia*”⁶²³. Cuando comparamos grandes conjuntos profesionales será posible hayar una cierta proporcionalidad entre las jerarquías oficiales de cualificación y los niveles medios de los salarios, pero los salarios reales y las tarifas de base podrán variar considerablemente para una misma clasificación oficial. De hecho, PN constata cómo las variaciones en los salarios efectivamente pagados influyen sobre las clasificaciones de los puestos de trabajo operadas en la empresa con más frecuencia que a la inversa⁶²⁴: la estructura de las remuneraciones, para un mismo conjunto profesional, varía según diferencias entre sexos, de acuerdo con la edad, las regiones geográficas, por razas, entre el sector público y el privado, en función del tamaño de los establecimientos, del grado de sindicación del personal, etc. Las escalas salariales imponen así, según PN, su estructura jerárquica propia sobre la de las cualificaciones, es decir, aquellas son más frecuentemente utilizadas para la composición de un orden jerárquico de puestos de trabajo *en la empresa*. O, en otras palabras, el salario tiene muy poco que ver con las *competencias* movilizadas *de facto* sobre el puesto de trabajo, es más bien el lugar del trabajador en la escala salarial el que señala el lugar de su puesto en las escalas de clasificación de las tareas, con independencia de las características técnicas de estas últimas. Luego, la *distribución* de los mismos actos educados en las escalas

⁶²³ Naville 1956a: 68.

⁶²⁴ Citando las cifras de la evolución durante el período 1939-1952 del reparto de las cualificaciones en la industria metalúrgica de Belfort, explica cómo es necesario interpretar la disminución observada de peones no cualificados como una disminución de los salarios más bajos (debido a la reordenación salarial de 1946) más que como el índice de una cualificación general más elevada en las empresas (Cf. Naville, 1956a: 65).

salariales puede operarse en detrimento de algunos individuos: basta para ello que los diferentes grupos no sean igualmente *distribuidos* por los diferentes tipos de puestos de trabajo. Es por ello

que la codificación en el seno de las escalas de clasificación [en las empresas] de las cualificaciones adquiridas, es objeto de conflictos y luchas entre empleadores y empleados, éstos buscando garantizarlas por medio de criterios ligados a la persona (aprendizaje en la escuela o en el propio trabajo, antigüedad) más que al puesto, y los primeros tratando de evitar especificarlas en los contratos colectivos o particulares, con el fin de que no se vuelvan una ‘propiedad’ definitiva de los trabajadores.⁶²⁵

Si la capacidad profesional efectiva de un individuo no presenta una relación *directa e inmediata* con el salario, es porque las jerarquías relacionadas con aquella no se corresponden únicamente con diferencias salariales sino también con “juicios de consideración, de prestigio, de estatuto y de ventajas diversas”⁶²⁶. En otras palabras, la cualificación no designa únicamente una clasificación de puestos de trabajo “sino también una jerarquía social de funciones, jerarquía que no puede ser comprendida sino es referida a una jerarquía más amplia de los empleos, de las profesiones y de los estatutos económicos y sociales”⁶²⁷. Ya que, si es posible clasificar jerárquicamente una población en función de criterios tales como el nivel de aprendizaje o los salarios (lo que remite al lado rígido de estas jerarquías), esta clasificación resulta inseparable de su propio cuestionamiento, o sea, de la renovación constante de las cualificaciones en el tiempo y en el espacio, conforme a las transformaciones técnicas, socioeconómicas y culturales de las diferentes sociedades. La “transformación” vuelve a jugar así un papel clave en el análisis navilliano.

Según éste, si la cualificación aparece comúnmente como una “categoría de la práctica”⁶²⁸, o si la relación entre la formación y el empleo se nos revela como “incontrable”⁶²⁹, ello radica en el hecho de que resulta rigurosamente imposible el jerarquizar los trabajos concretos según una medida social única y estable, ya sea exclusivamente referida a los perfiles técnicos que determinan las acciones concretas, ya a los títulos educativos que sancionan los tiempos de formación seguidos por los operadores. Dicho con otras palabras, si las características técnicas de los puestos de trabajo no se bastan por sí mismas para determinar las modalidades de asignación de los trabajadores, tampoco éstos, a través de las familias o de los títulos educativos instituidos por el Estado, consiguen sobredeterminar ni sus destinos productivos ni los estatutos y remuneraciones asociados a los mismos. La relación entre los tiempos del

⁶²⁵ Lobo baptista, 2002: 163.

⁶²⁶ Naville, 1956a: 61.

⁶²⁷ Lobo Baptista, 2002: 164.

⁶²⁸ Cf. Tripier, 1995.

⁶²⁹ Cf. Tanguy, 1986.

aprendizaje y los tiempos de la acción productiva se revela como una correspondencia entre dos órdenes heterogéneos⁶³⁰. En consecuencia, el análisis de la cualificación del trabajo no puede ser encerrado ni en el puesto o la empresa, ni en la formación o el título educativo, sino que debe extenderse hasta el movimiento ligado con las relaciones recíprocas que distribuyen las capacidades individuales entre las diferentes posiciones y modifican sin cesar sus proporciones y sus contenidos.

En este punto, podemos realizar un nuevo inciso en el desarrollo para, retrotrayéndonos de nuevo al Capítulo 3, recordar las hipótesis implícitas con las que los postfordistas (atendiendo a las relaciones de trabajo bien en el interior de las empresas bien a las operantes en las nuevas constelaciones de empresas territorializadas y cooperantes) trataban de señalar las condiciones para una recualificación sustantiva del conjunto de la fuerza de trabajo [3.1.]. Esta posibilidad pasaba entonces, para ellos, por un enriquecimiento de sus tareas merced al cual la cooptación de las competencias y habilidades necesarias se volviese lo más indisociable posible de la trama de relaciones sociales inmediata (en los talleres) o mediata (en la comunidad) en las que participaría activamente el trabajador. La cualificación “real” (la adscrita al trabajo concreto) se impondría así sobre la cualificación “formal” (la reconocida por las empresas en función de la situación del trabajador en el mercado de trabajo) en la misma medida en que esas habilidades se alejaran progresivamente de toda codificación, formalización y socialización posibles a escalas generales. De aquí el cierre del problema de la cualificación sobre el análisis del trabajo concreto y su consiguiente desconexión del conjunto de la estructura social: basta aquí con identificar habilidades *tácitas* que se podrían ligar más fácilmente, a discreción, con circuitos informales de aprendizaje para subrayar así, de nuevo, contra toda evidencia, el carácter naturalmente no-mercantil asignado por principio al vínculo del trabajador con su “trabajo”. Una correspondencia natural entre la formación y el empleo podría así ser reconstruida atendiendo a las competencias efectivamente movilizadas en y por las prestaciones laborales concretas. Pero, ¿podemos desconectar la cualificación de los procedimientos formales e institucionales de formación de las fuerzas de trabajo, y convertir su correspondencia con el contenido del trabajo en un hecho “natural”, sin desociologizar nuestros análisis?

En el planteamiento de PN, por el contrario, todo nos devuelve una y otra vez, a la consideración primera del *salario* y el *mercado de trabajo*, precisamente, con el objetivo de abordar el carácter propiamente *social* del mecanismo de la cualificación de la fuerza de trabajo. Este mecanismo social complejo comprende necesariamente los ámbitos de la aplicación productiva (uso) y la reproducción (formación) de las fuerzas de trabajo, sin poder reducirse ni al uno ni al otro. Aquí, la cualificación únicamente resulta sociológicamente significativa

⁶³⁰ Cf. *Ibíd.*

(esto es, únicamente interviene sobre los repartos y las movibilidades del conjunto de las fuerzas de trabajo) en la medida en la que se la ponga en conexión con procedimientos generales de comparación y medida de las cualidades socialmente atribuibles a unas y otras fuerzas de trabajo: de aquí la obligatoriedad, recordada en la práctica por la propia mecánica de funcionamiento de los mercados de trabajo, de no perder nunca de vista los sistemas educativos formales. De esta manera, al igual que existe una determinación fundamental que nos lleva de la estructura productiva considerada globalmente hasta las formas y contenidos de los procesos sociales de producción y formación de la fuerza de trabajo, “existe forzosamente un tiempo en el cual es el puesto el que se ajusta a las características de la estructura de la clase de los asalariados y a la distribución colectiva de los saberes, y no solamente el individuo el que se adapta al puesto”⁶³¹.

Como Lucie Tanguy planteaba en “Fréquentation scolaire et composition de l’emploi” (1967), la universalización de los sistemas educativos resultaría entonces analizable “en tanto que instrumento de selección y movilidad sociales y no [exclusivamente] de medio de transmisión de normas y valores”⁶³². Dimensión que reclama la extensión del análisis de las funciones ambivalentes que deben cumplir los dispositivos escolares: reproducción de las relaciones de desigualdad que subyacen tras los criterios vigentes de segmentación y jerarquización de las diferentes fuerzas de trabajo pero, *también*, superación del efecto estabilizador de dichas relaciones sobre las posibilidades de la evolución técnica y organizativa de las redes

⁶³¹ Rolle, 1988: 116-117.

⁶³² Tanguy, 1967: 12. Naville prolonga esta cuestión en el capítulo de *Temps et Technique* titulado “Élites techniques et élites sociales” (1972). Las teorías tradicionales de las élites se caracterizaban por fundamentar su existencia en un valor de consagración (religioso, político, ideológico, cultural, etc.) trascendente a la organización social. En las sociedades burguesas serían la educación y la instrucción, los sistemas escolares, los que ocuparían esa función de consagración de una jerarquía social dada. Sin embargo, frente al carácter ritual y tradicionalista de los saberes que eran el signo distintivo de las élites administrativas, militares e industriales de la China del mandarinato, de la India de las castas o del Egipto antiguo, en las sociedades industriales burguesas capitalistas y estatistas modernas, nos encontramos con saberes caracterizados y evaluados en función de la eficacia técnica de un conjunto de conocimientos en perpetua renovación. En este contexto ciertas propiedades de la técnica y la ciencia contemporáneas impedirían su contribución (salvo indirecta y limitada) a la formación de una élite social propiamente dicha: a) “el poder técnico en ejercicio está fundado en un reparto de las tareas y de las responsabilidades perpetuamente discutido, inmediatamente eficaz, sancionado por el éxito o el fracaso” (Naville, 1972a: 176); b) “la ciencia moderna (...) está fundada sobre dos principios cada vez más incompatibles con el espíritu de la élite tradicional. Esta ciencia se adquiere fácilmente con una pedagogía apropiada; se supera a sí misma con rapidez; es idéntica en todos los puntos del planeta; se sirve de un lenguaje (el cálculo) universal; exige un control constante a la prueba de los hechos” (Ibíd.); c) “la extensión de la enseñanza elemental media a toda la población y la ampliación de las enseñanzas superiores y profesionales (en los ámbitos científico-técnicos), crea un territorio de ámbitos de dirección posibles en los que rige una severa competencia” (Ibíd.); y d) “la ciencia y la técnica modernas se ‘democratizan’ ya que apuntan a una producción en masa de bienes y servicios accesibles a todos. (...) La movilidad y la intercambiabilidad de los procedimientos y de los empleos que le están ligados acentúa este carácter” (Ibíd.). Naville concluye con la relación, desde aquí planteable, entre buena parte de los conflictos sociales ligados al mundo industrial moderno (las relaciones entre la burocracia del Estado y las empresas privadas, entre políticos y técnicos, entre partidarios y adversarios del sistema de enseñanza igualitario, entre dirigentes y ejecutantes, entre partidos políticos y administradores) y esta imposibilidad orgánica de hacer coincidir la función técnica con la función de la élite en su sentido tradicional.

productivas⁶³³. Así, la pregunta, “¿en qué medida el sistema educativo se propone educar para el empleo?”, precisaría desechar la posibilidad de una *correspondencia* entre formación y empleo (hipótesis contemplada también implícitamente por los autores que reclaman el reconocimiento de los circuitos informales de aprendizaje para las habilidades informalizables pretendidamente exigidas por los trabajos postfordistas), para pasar a considerar sus relaciones en términos tanto de “transferencias” de fuerzas de trabajo, como de “transmutaciones” de las capacidades y habilidades cognitivo-corporales que caracterizarán dichas fuerzas de trabajo⁶³⁴. El acento aquí no es puesto en la función reproductiva de las desigualdades sociales cubierta por el sistema educativo⁶³⁵ tanto como en *las transformaciones generacionales*⁶³⁶ de las trayectorias de circulación de las fuerzas de trabajo, transformaciones que suponen una *reproducción no-idéntica* de la estructura social.

De hecho, ha sido la separación entre las esferas de la formación y las del empleo la que ha permitido y permite a las sociedades salariales que los sistemas productivos encuentren en todo momento (con más o menos desequilibrios) trabajadores disponibles, formados y aptos para ser empleados. Va a ser, pues, esta separación la que permita poner en relación los mecanismos mediante los que se adquieren las habilidades y conocimientos necesarios para llevar a cabo la producción, con las capacidades que reclaman los puestos de trabajo. En primer lugar, al encontrarse separadas ambas esferas, los organizadores de la producción se han liberado de la obligación de formar a sus propios trabajadores, traspasando así esta responsabilidad a las instancias educativas. Esta desvinculación de la empresa con respecto a la formación de los asalariados supone, paralelamente, que éstos dejan de estar formados desde -y para- un único espacio productivo. Por ello, aunque los organizadores de la producción puedan también formar a sus propios empleados (no faltan cursos de formación o de reciclaje pagados por las empresas), a la hora de crear o definir los puestos de trabajo, lo harán también atendiendo al tipo y condición de trabajadores que pueden encontrar en los mercados de empleo.

En segundo lugar, la necesaria independencia relativa entre el sistema formativo y el sistema productivo, o su imposible adecuación total, remite a *una necesidad temporal*, dada la transformación permanente de los sistemas productivos: las instancias educativas no buscan

⁶³³ Las tensiones que atraviesan la realización de esta doble función se radicalizan bajo el impulso de la automatización: “La tecnología moderna, extendida a todos los sectores de actividad, implica una movilidad, una plasticidad de adaptación, una universalidad en la metodología de base, una polivalencia de las aplicaciones que entran en conflicto con los procesos clásicos de formación escolar y profesional” (Navelle, 1967a: 58).

⁶³⁴ Cf. Tanguy, 1967.

⁶³⁵ Perspectiva que, tres años después, *La reproduction*, de Bourdieu y Passeron (1972 [1970]), pondrá moda en el ámbito de la sociología de la educación francesa.

⁶³⁶ La “educación siempre recomenzada” (Navelle, 1956a: 139) se vuelve esencial ya que cada generación precisará adquirir y reconquistar conocimientos y habilidades “partiendo de la indiferenciación profesional original de la actividad humana” (Ibíd.: 72).

una formación que habilite para ocupar un puesto de trabajo determinado, sino que dotan a los individuos de una cierta polivalencia que les permite adaptarse a varios puestos y reciclarse en un futuro cuando, dadas determinadas transformaciones tecnológicas y organizativas, esos puestos de trabajo a los que pueden acceder cambien. Igualmente, la independencia entre formación y empleo permite que del sistema educativo salgan individuos con conocimientos y habilidades que, no adecuándose a los puestos de trabajo hoy existentes, podrán ser de utilidad en el futuro para un aparato productivo que no suele desaprovechar creatividad alguna.

Esta separación entre las instancias formativas y el sistema productivo implica, también y en tercer lugar, una socialización crucial de los conocimientos, las habilidades y los saberes. Y ello debido a que el sistema educativo opera, en las sociedades salariales, como un mecanismo que permite distribuir los conocimientos reclamados por las empresas entre un volumen de población mucho mayor que lo que sucedía en modos de producción pretéritos, donde la formación quedaba estrechamente vinculada al oficio. Esta socialización de los conocimientos propia de los regímenes salariales constituye tanto una forma de asegurar que las capacidades y disposiciones reclamadas por las empresas no escaseen en el mercado laboral, como una de las causas de la competencia que existe entre los trabajadores. Dicha competencia lleva, entre otras cosas, a que los trabajadores se sepan prescindibles en sus puestos de trabajo, situación que, evidentemente, limita su poder a la hora de negociar salarios, condiciones de trabajo, posibilidades de movilidad laboral, etc.

Podríamos sistematizar las hipótesis arrojadas por este marco de análisis, siguiendo a Mateo Alaluf⁶³⁷, de la siguiente forma:

1) La cualificación no concierne solamente a la vida de trabajo sino también y, sobre manera, a la vida fuera del trabajo.

2) Son siempre *las relaciones entre el aprendizaje escolar y la práctica profesional las que dan forma a unas u otras cualificaciones*: relaciones, por lo tanto, mediadas por mecanismos tanto institucionales como mercantiles, que deben concebirse como en permanente estado de recomposición.

3) Así pues, no es en la naturaleza de las tareas efectuadas por los trabajadores en las que han que buscar el criterio de la clasificación profesional y por lo tanto de las cualificaciones.

4) Sin embargo, las oportunidades de formación y habilitación social de las diferentes fuerzas de trabajo se encontrarán a su vez segmentadas por las oportunidades arrojadas por las posiciones ya ocupadas en el mercado de trabajo por las familias⁶³⁸.

⁶³⁷ Alaluf, 1986: 263-66 y 289-91.

⁶³⁸ El sistema educativo se generaliza como una autofinanciación por los asalariados de su propia formación (a

5) Ahora bien, *los contenidos* adscritos a estas socializaciones diferenciales no reproducen mecánicamente, de generación a generación, las *mismas* habilitaciones sociales para los *mismos* empleos.

El desarrollo económico en una sociedad de mercado se caracteriza precisamente por la posibilidad de una recombinación permanente entre fuerzas de trabajo que no se hayan predestinadas a ocupar ninguna posición laboral determinada, con empleos para cuyo desempeño no se precisa de ninguna persona en particular. O, dicho de otra forma, la revolución permanente de las fuerzas productivas presenta como condición estructural la posibilidad de pensar y diseñar empleos para cuyo desempeño *aún* no existen personas habilitadas socialmente y, viceversa, formalizar, trabajar y socializar habilidades y conocimientos pese a que éstos no encuentren *aún* un punto de aplicación en la actividad productiva. Por lo tanto, los desajustes entre los títulos proporcionados por el aparato educativo y las clasificaciones creadas en los ámbitos productivos han de ser considerados como un rasgo estructural de los mecanismos que regulan la relación entre formación y empleo.

4.3. Automación, salario social, cualificación y Primera Formalización.

Tras haber desarrollado las principales líneas de investigación de PN en materia de Sociología del Trabajo podemos, a continuación, abordar la cuestión que habíamos dejado esbozada precedentemente (en el apartado 4.1.2.): *¿cuáles fueron las inflexiones y desplazamientos teóricos y metodológicos que llevaron por entonces a estos analistas a proyectar tales diagnósticos y pronósticos frente al grueso de los proyectados en la época por sus colegas?*

En principio, PN ha ido operando de diferentes formas en función de los problemas formalmente tratados. Para la automación lo hemos visto partir de una definición y una escala de niveles que le permitirán prolongar los resultados de sus investigaciones con una profunda revisión de los supuestos sobre la “máquina” y su autonomía, así como de la “empresa” y de su autonomía correspondiente. Para el análisis de las formas de la socialización del salario era la “vida de trabajo completa de los individuos” la que se proponía como el marco de análisis de sus consecuencias sociales. Para la cualificación, por su parte, era la apreciación social de los diferentes tiempos implicados en la producción y puesta en movimiento de los “actos educados” la que le llevaba a reconsiderarla en tanto que proceso social de clasificación, equipa-

través de los impuestos y cotizaciones): si de esta manera los recursos formativos básicos se socializan, simultáneamente, las apropiaciones de los mismos se segmentan (por ramas y especialidades). Merced a las diferencias entre las partes colectivas y privadas de financiación de las inversiones formativas, estas apropiaciones se diferenciarán unas de otras en función del volumen y la composición del ingreso generado por las posiciones ocupadas en el mercado de trabajo por las familias.

ración y medida de fuerzas de trabajo diferencialmente formadas. En los tres casos han sido tanto las formas aportadas por los *intercambios* entre capital y trabajo como las formas adoptadas por la *movilidad* social de los trabajadores asalariados las que resultaban analizadas desde dos puntos de vista o perspectivas diferentes.

Desde la división técnica del trabajo, PN desarrollaba las transformaciones que sacudían los intercambios en la producción señalando la traslación de mecanismos individuales y particulares de determinación de las remuneraciones hacia mecanismos cada vez más generales (primas por productividad colectiva, mensualización, etc.), forzados a integrar, directa o indirectamente, más dimensiones de la vida de los asalariados (formaciones cursadas, necesidades de consumo y ocio, etc.). Por su parte las transformaciones que afectaban las formas de movilidad intra-empresarial de los trabajadores aparecían aquí como un deslizamiento desde una gestión gobernada por el principio de “división” hacia una gestión fundada en un “reparto” de los operarios entre “funciones móviles”, para la cual dimensiones tales como la “responsabilidad”, la “implicación” o la “cooperación” se ligan formalmente con la administración de esa “polivalencia” exigida de los operarios.

Desde la división social de los trabajadores, la extensión cuantitativa de los tiempos sociales potencialmente explotables, productivamente hablando, condicionaba y favorecía la emergencia de nuevos mecanismos, cada vez más socializados (a la par, más extensos y más normados) de gestión de los intercambios mediados por el salario. Esto es, mecanismos (el salario social) cada vez menos condicionados, en la determinación de sus formas y contenidos (vacaciones, jubilaciones, prestaciones por desempleo, etc.), por las relaciones locales entre asalariantes y asalariados y, cada vez más, por las relaciones institucionalizadas entre conjuntos más grandes de empleadores, por un lado, y conjuntos de asalariados, por el otro. En paralelo, las formas de movilización laboral de las poblaciones salariables se estructuraban en torno a la codificación de los tiempos sociales adscritos a su capacitación en clases de actos educados o capacidades, relativos a diferentes familias de oficios o profesiones. Desligados así de las características particulares de puestos y empresas (e incluso, en ocasiones, de sectores productivos particulares) los itinerarios potenciales para las diferentes fuerzas o capacidades de trabajo se abren en cadenas de movilidad inter-empresariales más extensas, itinerarios cuyas relativas consistencias son las denotadas por la noción de “empleo”.

Estos resultados provisionales, alcanzados desde la aplicación de una u otra mirada (división técnica/división social) sobre los intercambios y movilidades ligados a la fuerza de trabajo, componen, como ya señalamos, *relaciones de influencia recíproca*, pero las modalidades particulares en las que éstas se realizan no se encuentran predeterminadas de antemano. Nos encontramos ante la imposibilidad de establecer una relación directa, causal y unidirec-

cional entre las transformaciones que afectan las divisiones técnicas del trabajo en las empresas y las que afectan a las divisiones sociales de los trabajadores.

Esas relaciones han venido siendo especificadas por PN *en cada caso* con extremada cautela. La fluidificación productiva inscrita en la expansión del principio del automatismo en la industria provoca, en el ámbito de la división técnica del trabajo, una tendencia hacia la progresiva *unificación del campo industrial*, tendencia que se desarrolla en sus propios tiempos, los marcados por el desarrollo de las condiciones de mercado propias a cada sector productivo y por el desarrollo de los ritmos renovación del capital constante. Sus consecuencias, desde el punto de vista de la movilización productiva de la fuerza de trabajo, se leían entonces sobre el aumento de la extensión e intensificación de las rotaciones, desclasamientos y transferencias de las fuerzas de trabajo en el interior de empresas y sectores, movimientos que se sucedían en tiempos diferentes a los precedentes. Otra mirada distinta es la que permitía extender esta movilidad conquistada por la fuerza de trabajo a niveles intersectoriales. Dado el trabajo de servicios (supervisión, mantenimiento, programación, etc.) como uno de los más expandidos en la industria merced, precisamente, a la automatización productiva, una mirada aplicada *sobre otra escala*, la relativa a la comparación estadística entre empresas y familias de oficios y profesiones, le permitía al autor expandir la hipótesis de la desconexión creciente entre los tiempos de los operadores y los tiempos de las máquinas bajo la forma de una creciente *autonomización de las estructuras del empleo*. Los mecanismos propiamente sociales implicados en las formas adoptadas por dicha autonomización remitían a una gestión de la “vida de trabajo completa de las poblaciones” únicamente practicable por parte del Estado: los tiempos implicados en ella (los que trascienden las vidas individuales para operar sobre los relevos generacionales en materia de formación y condiciones de reproducción de diferentes especies de capacidades laborales) son evidentemente distintos a los operantes en las organizaciones técnicas y sociales de las unidades de producción.

Estas investigaciones múltiples presentan, pues, una coherencia, pero se trata de una coherencia *abierta*, que no pretende cerrarse en ningún momento absorbiendo de un solo golpe todo el mundo social: no hay un único mecanismo acabado que funcionara idéntico a sí mismo en los diferentes campos, sino principios que aseguran la transferibilidad de los análisis de un nivel a otro. En otras palabras, “la homogeneidad de estas investigaciones se verifica por la comparabilidad de los resultados científicos obtenidos en los diferentes ámbitos, sus encuentros, sus analogías, sus tensiones y los progresos comunes que exigen: estamos ante una coherencia relativa al método”⁶³⁹. Trataremos ahora de dar cuenta de esa coherencia a partir de una

⁶³⁹ Rolle, 1997: 207. Por otro lado, esta unidad de la investigación en Naville *no* puede expresarse “bajo la forma de un conjunto de leyes postuladas como fundamentales. Es del orden del método tanto como de la experiencia

comparación con los elementos básicos del método de aproximación habitual a los mismos fenómenos propio de la PF: la “situación de trabajo” y el “modelo del oficio artesanal”. Elementos estrechamente ligados con las dos problemáticas esenciales que hemos venido discutiendo [2.5.] en relación con dicha formalización: a) los ligados al análisis de las “relaciones sociales” que se despliegan en torno, o a propósito de, el trabajo *a través del trabajo mismo* (4.3.1. y 4.3.2.); b) los ligados al desarrollo de las investigaciones en una temporalidad suspendida (o “presente indefinido”) formalmente “dinamizada” por instancias simultáneamente externas e internas a las realidades observadas, la “clase” y/o el “progreso científico-técnico” (4.3.3.).

4.3.1. Naville frente a Friedmann: maquinización y división del trabajo.

A lo largo del desarrollo de las aproximaciones navillianas a la automatización y la cualificación, hemos traído a colación, brevemente, dos de las principales problemáticas tratadas en el Capítulo 3 a propósito de la terciarización productiva y la presumible tendencia recualificadora postfordista del trabajo. Ahora retomaremos más sistemáticamente las formulaciones clásicas de la PF, tal y como se expusieron en el Capítulo 2, para tratar de matizar más pormenorizadamente las inflexiones metodológicas que caracterizan los estudios que hemos venido presentado. Recordemos brevemente, antes que nada, las caracterizaciones y definiciones que soportaban los significados sociológicos adscritos a la introducción del maquinismo en la producción para la escuela “humanista” de la Sociología del Trabajo [2.2.].

La máquina era supuesta, entonces, por Georges Friedmann como interfiriendo, en el proceso de fabricación, sobre la utilización del instrumento y las tareas humanas que correspondían a su utilización. Según esta concepción, en las situaciones de trabajo preindustriales (artesanales), la herramienta se encontraba subsumida en la praxis laboral del obrero y extraería su significación sociológica de esa misma situación: el sentido social de su trabajo para el productor sería lo que motivaría y dirigiría su *praxis*. En esta perspectiva, la máquina sería el mecanismo que, en el mundo industrial, se encargaría de una o varias operaciones que, previamente, se subordinaban a los actos humanos y que, en lo sucesivo, aquella pasaría a ejecutar de manera autónoma. Estas operaciones mecanizadas no estarían ya incluidas en un hecho global, determinadas en su forma y en sus ritmos por la actividad humana. Es por ello que la

(...). Este carácter, que señala sin duda su profundidad, se opone al prejuicio romántico que hace creer que un pensador responde a un solo pensamiento y que esta visión del mundo puede ser comunicada por un número finito de frases. Si miramos la situación con más atención, constataremos que tales frases no pueden ser comprendidas más que por un auditorio que acepta, con el autor, múltiples postulados, esquematizaciones y objetivos. La infinidad de la experiencia del mundo, que se pretende reducir, es únicamente implícita, inerte y ya no provoca la explicación. Es únicamente por decreto como la teoría puede declararse completa” (Ibíd.).

máquina era pensada como constituyendo para el obrero un nuevo *medio exterior* hostil (el “medio técnico”) que modificaría autónomamente la definición de su tarea, es decir, supon- dría la intervención de un factor externo, que condicionaría la situación de trabajo. Dominada por la técnica, la organización industrial y, para los obreros, sus situaciones de trabajo, se moldearían cada vez menos sobre las funciones humanas de éstos últimos, a las que impon- dría, por el contrario, sus propios ritmos. Al disociar la unidad de tarea y persona, la técnica moderna desbordaría, en cierto sentido, el acto del obrero y tendería a constituir un mundo au- tónomo que le resultaría radicalmente exterior.

Por su parte, al contrario que Friedmann, PN va a subrayar la disyunción, cualitativa y cuantitativa, entre las operaciones tomadas a su cargo por las máquinas y las acciones toma- das a su cargo por los operadores humanos. Lejos de constituir una síntesis de “trabajos” la máquina realiza una combinación de *herramientas*. Las acciones y los tiempos en los que di- cha síntesis se realiza se presentan como radicalmente heterogéneos e inconmensurables en relación con las acciones y tiempos de los hombres sobre las mismas:

No puede esperarse, por consiguiente, el final de la evolución técnica por la constitución de uni- dades más extensas de las que ella misma destruyó, y que a su vez sean aislables y controlables. La máquina no es un ser técnico que sustituya al artesano en su función productiva sin transfor- marla, manteniendo los mismos vínculos que él. (...) O la máquina está subordinada a los mo- vimientos y la voluntad del hombre (...) [o], por el contrario, la máquina impone su forma y su ritmo a las intervenciones del hombre (...). Este análisis (...) falla con toda claridad en su propio principio: imagina entre el hombre y la máquina una relación de dominio que sólo tiene sentido entre los seres humanos. (...) Este análisis sugiere, como solución eventual, la inversión de la re- lación de dominación instaurada en la industria moderna, es decir, conservando el mismo marco y los mismos protagonistas. El hombre deja de ser un engranaje de la máquina, pero sólo para hacer un mejor uso de ella; se niega a verse asimilado por ella, pero sólo para asimilársela. (...) El análisis clásico conserva y consagra el isomorfismo del equipo de trabajo y de sus instrumen- tos (...). Tal vez sea [por el contrario] ese principio de emparejamiento entre elementos técnicos e individuos el que tiende a desaparecer, de diferentes modos, desde el comienzo de la revoluc- ión industrial.⁶⁴⁰

Aquella equivalencia, defendida por la escuela friedmanniana, entre operaciones huma- nas y operaciones automatizadas sólo puede mantenerse desde el supuesto de una continuidad entre las formas artesanales y las formas capitalistas de producción. Continuidad trazada a partir de la naturalización de la indisociabilidad de los operadores y las operaciones en el aná- lisis de las situaciones de trabajo. Esta indisociabilidad remitía a una coherencia interna del “trabajo” humano, por debajo de sus diferentes formas históricas, contingentes, y le propor- cionaba un contenido ontológico: la hominización del medio natural; la recreación y concien- cia de sí de la especie. Al hilo de las consideraciones que Marx realizaba al respecto de los análisis proudhonianos sobre la división del trabajo, PN va a criticar una confusión conceptual

⁶⁴⁰ Rolle, 1974: 299, 304-305.

fundamental: aquella que, desde el planteamiento precedente, se produce entre la división social del trabajo como hecho universal y la división técnica del trabajo propia de los talleres y la explotación productiva de la maquinaria moderna⁶⁴¹. Como ya hemos visto [2.3.2.], para Marx, la división técnica del trabajo impulsada por la producción industrial capitalista se desarrolla en contradicción con la división social del trabajo gremial. La división técnica del trabajo se presenta históricamente como el producto de la agrupación inédita de trabajadores indiferenciados (no de especialidades gremiales). Las máquinas, lejos de suceder y sintetizar los diferentes segmentos de trabajo humanos que compondrían las especialidades y profesiones artesanales, constituyen herramientas compuestas, combinaciones de útiles, cuya explotación e integración, como factores productivos, es correlativa y paralela a la división técnica del trabajo manufacturera.

En consecuencia, la división técnica del trabajo, en tanto que producto específicamente capitalista, presenta como correlato la producción, movilización, y formación de fuerzas de trabajo históricamente inéditas. Por su parte, la utilización técnica de la máquina presenta como condición la necesidad de la producción social de nuevas habilidades y competencias en los operarios. La polémica entablada frente al “hombre orquesta de la automatización” friedmanniano (equivalente al “obrero sintético” de Proudhon), comprendía entonces una interrogación esencial acerca de la naturaleza misma de las relaciones trabadas en las sociedades modernas en torno al trabajo: lejos de suponer una desnaturalización o fractura contingente de una unidad natural preexistente, la diferenciación y separación entre trabajos y trabajadores constituye, tanto la operación de la que ha dependido la emergencia histórica de ambos elementos en tanto que categorías y actores sociales, como el principio activo de la producción industrial moderna. Las implicaciones que acompañan la profundización de dicha diferenciación, lejos de circunscribirse a los espacios productivos, afectan a la globalidad de los tiempos y estructuras que vertebran la reproducción de las relaciones sociales en su conjunto.

El esqueleto del planteamiento de Friedmann se prolongaría ulteriormente bajo nuevas formas, hasta el punto de consolidarse como la ortodoxia europea en Sociología del Trabajo. Durante los años 70 los investigadores sustituirán el “medio técnico” por la “clase” como motor de las transformaciones que se siguen del proceso de salarización de la producción [2.3.]. El trabajador independiente, propietario de sus medios de producción, y que trabaja para sí es sustituido por los asalariados, propietarios de su fuerza de trabajo y que trabajan para otros, mediante una expropiación arbitraria por la clase burguesa de sus medios de trabajo. Esta fórmula mantiene un isomorfismo básico entre operación y operador deudor del establecido, en la sociología friedmanniana, entre la herramienta y la *praxis* laboral del artesano. La crítica

⁶⁴¹ Cf. Naville, 1985 [1963].

del taylorismo desarrollada a partir del combate entre el hombre y la máquina, es ampliada en este discurso desde el concepto de “control”: la cualificación “real”, el colectivo obrero, lo concreto, el puesto, el saber-hacer, la práctica, las improvisaciones, etc., se enfrentan en un combate permanente con la cualificación “formal”, la dirección, lo abstracto, los saberes codificados, las directivas, etc. Si la automatización productiva ofrecía para Friedmann una síntesis posible entre trabajadores y trabajos (la esperanza de un nuevo dominio de los operadores sobre su actividad), en las nuevas fenomenologías del “control del proceso de trabajo” las esperanzas volcadas en el maquinismo resultaban infundadas: el combate sólo podrá finalizar por la absorción de uno de los antagonistas en su contrario, por ejemplo, por la disolución de la forma empresa en el colectivo obrero [2.3.3.]. En ambos casos, sin embargo, el taller se presenta como una estructura autónoma y autosuficiente para el estudio del trabajo: se trata siempre de un espacio social homogéneo sujeto además a unos tiempos de desarrollo abstractos.

En los planteamientos de PN, la OCT, racionalizando la producción, simplifica los puestos y las tareas de los operadores: uno de los resultados de esa racionalización consistió, precisamente, en posibilitar las recomposiciones variables de secuencias productivas, su “adición”, mediante su automación. Ahora bien, por el otro lado, esa racionalización, como ya apunté [2.1.2.] permite una penetración sin precedentes de poblaciones desescolarizadas, ruralizadas, etc. en la producción industrial, o sea, en el trabajo asalariado⁶⁴². En otras palabras: “Taylor no buscaba probablemente nada más que la utilización de la mano de obra tal cual ésta se encontraba a las puertas de la industria, a saber, lo más a menudo, inmigrantes a duras penas llegados del campo europeo. No buscaba tanto descualificarlos como educarlos en las disciplinas industriales”⁶⁴³. Se trataba, en efecto, de evitar todo aprendizaje de los trabajadores por sí mismos, y no de reforzar la autoridad del capitalista, dado que la OCT no podía ser puesta en funcionamiento más que si dicha autoridad ya estaba asegurada. De hecho, ¿dicha subordinación se había producido como conclusión de una lucha desarrollada en el interior de las empresas o, más bien, como consecuencia de una dependencia original que atravesaría to-

⁶⁴² En congruencia con este planteamiento ya formulamos en otro momento (en el apartado 2.1.2.) que la asimilación de la OCT taylorista, de la *división* técnica del trabajo de los operarios, con la gestión *propriadamente* capitalista de ese trabajo humano, y los subsiguientes intentos de los analistas por exorcizar el capitalismo mismo mediante su superación en los centros de trabajo, sólo resultaban verosímiles encerrando nuestra mirada y, con ella, la significación sociológica del trabajo, en los talleres y las situaciones de trabajo concretas. Una relectura de las preocupaciones inscritas en los planteamientos originales de Taylor nos permitía entonces hacer emerger la preocupación esencial que animaba sus diagnósticos: el objetivo de un empleador no es, de entrada, la reducción de la autonomía o del saber del empleado, sino la disminución del coste del trabajo. Este objetivo puede ser realizado evidentemente por la división del trabajo o por cualquier otro procedimiento. Nos bastaba entonces, por último, con extender la visión aplicada sobre los principios tecnológicos inscritos en los diferentes métodos de organización del trabajo para restringir el alcance real de la aplicación de una OCT únicamente fecunda (en relación con *ese objetivo*) en sectores intensivos en trabajo humano directo.

⁶⁴³ Rolle, 2004c: 175.

do el espacio social?

La segunda hipótesis es la que hemos venido contemplando: el *envite* social ligado a la taylorización de la producción no consistía tanto en “someter a los trabajadores” en el taller, mermando su autonomía sobre el proceso de trabajo⁶⁴⁴, como en controlar y dirigir los sentidos de los procesos de renovación de los conocimientos (de su gestión particularista por las comunidades obreras agrupadas en torno a los oficios, a su gestión estatal a través del aparato educativo). Esta evolución favorecía la movilidad de la mano de obra desde un triple punto de vista: 1) elevando el número de trabajadores en disposición de las competencias profesionales y las disposiciones sociales requeridas para ser incorporado en la producción; 2) ampliando, en consecuencia, las posibilidades de sustitución de un trabajador por otro y las posibilidades de elección de los empleadores; 3) favoreciendo, por último, la comparabilidad entre unos y otros trabajadores mediante la homogeneidad formal de la clasificación de títulos legitimada por un sistema escolar unificado y universal. Replanteada la mirada sobre la OCT, *atendiendo también a sus efectos sobre las divisiones sociales de los trabajadores*, dichos efectos son susceptibles de ser leídos en continuidad con las transformaciones de las divisiones técnicas/sociales ulteriores, las operadas a partir de la creciente automatización de los procesos productivos y la creciente socialización de la relación salarial.

Una vez más, como puede observarse, la extensión del automatismo cuyos “efectos sociales”, hemos visto interrogar a Naville en la primera parte de este capítulo, encuentra sus condiciones sociales de posibilidad en la trama de relaciones sociales características de la división tradicional del trabajo⁶⁴⁵. Las movilidades intra e inter-empresariales que toman pro-

⁶⁴⁴ Pues el máximo nivel posible de simbiosis entre el obrero y su tarea condiciona también los efectos sociales de la potencial ruptura del vínculo que la ata a ella: la menor posibilidad de encontrar fuera de esa empresa otra tarea semejante y, como resultado, la menor posibilidad de seguir existiendo como asalariado. Es por tanto la discrecionalidad empresarial en la disolución o mantenimiento de este vínculo la que fundamenta socialmente su poder sobre el asalariado: no existe trabajo alguno que no pueda ser realizado por cualquiera a través de determinados tiempos de preparación. La determinación de los contenidos, la extensión y los costes de los tiempos de formación se revelan como el elemento esencial de una gestión que se realiza necesariamente en el tiempo (sustituciones, rotaciones, relevos, etc.).

⁶⁴⁵ De hecho, para Pierre Rolle, la pregunta por la anterioridad o posterioridad de la técnica en relación con las estructuras sociales sólo tiene un sentido si partimos de la *exterioridad* de la una respecto de las otras, exterioridad que pasaría por la naturalización de lo que hemos venido considerado, con Naville, como dos procedimientos de observación (división técnica/división social) volcados sobre un mismo fenómeno: “¿Debemos (...) concluir que la herramienta modela imperiosamente las estructuras de la sociedad que la han hecho nacer? ¿O bien, de manera inversa, que cada grupo no inventa sino la técnica que encarna y asegura sus relaciones constitutivas? De hecho, *la cuestión sólo sería relevante si suponemos que el comportamiento en el puesto, el estatus social acordado al trabajador y la remuneración recibida constituyen una unidad indisociable de la que no hay que buscar la ley*. En ese caso, en efecto, sería importante saber cómo dos realidades aparentemente tan heterogéneas como la técnica, por un lado, y la estructura social, por el otro, pueden conciliarse con el trabajo efectivo. Por el contrario, el problema se disuelve por sí mismo si observamos que los cambios derivados de una modificación del utillaje se realizan por medio del deslizamiento de índices y de normas que evolucionan a lo largo de ciclos, en cierta medida, autónomos. La cualificación no evoluciona directamente porque no mide una característica concreta del puesto, sino el esfuerzo de formación aplicado a la capacidad de trabajo. La remuneración varía, por su parte, con el consumo y no con la producción bruta. Los estatutos ligados al trabajo específico resultan de negociaciones colectivas. *En ninguno de estos registros los efectos del progreso técnico son directos, sino que de-*

gresivamente como eje una homogenización de las poblaciones en función de los diversos tiempos de formación, precisaron de la codificación y objetivación científico-técnica de los conocimientos productivos como precondition para la salida de la empresa de los mecanismos de su socialización. Por otra parte, tan sólo la autonomización y conformación científico-técnica de un creciente conjunto de secuencias productivas parciales permitirá su posterior integración en mecanismos automatizados más amplios: integración que es la que empuja la transformación de los dispositivos de remuneración, en el sentido de su disyunción creciente de las evaluaciones y medidas volcadas sobre el comportamiento individual del trabajador en su puesto (al desplazar el comportamiento del operario de la acción inmediata sobre la materia y la máquina a la manipulación de las condiciones en las que un conjunto integrado de éstas operan sobre aquella).

En este sentido, la profundización de la separación entre el trabajador y el trabajo, entre la preparación para el trabajo y su desempeño, inscrita en las formas tradicionales, tayloristas, de la división del trabajo no desaparece enteramente al ser sustituida, y tampoco las nuevas formas adoptadas por dicha división constituyen “una mera variación, un puro cambio de posiciones, de los elementos que componían lo antiguo”⁶⁴⁶. Ese continuo decir ‘no es lo mismo’, pero también, ‘sigue siendo’, ese cambio que no vacía de contenido el primer término”, apuntaría, precisamente, *a las características propias, a dilucidar para cada caso, de [una] específica forma de cambiar*. Específica forma de cambiar que conforma entonces el objeto sustantivo de esta sociología del *salariado*.

4.3.2. *Cualificación: artesanado y salariado.*

Una misma conexión *característica* entre las transformaciones reconstruidas desde la perspectiva de la división técnica del trabajo y las reconstruidas desde la perspectiva de las divisiones sociales de los trabajadores, se planteaba en los análisis de PN relativos, precisamente, a la cualificación. En el mismo movimiento, los *a priori* teórico-metodológicos característicos de la PF sufrían, aquí también, una considerable revisión crítica. Acabamos de recordar cómo, para Friedmann, el automatismo se revelaba como una síntesis de tareas que devolvería al obrero el conocimiento y control sobre un proceso productivo completo. Recuperada así la conexión entre su actividad laboral y el conjunto del proceso productivo, el trabajador colectivo no podría por menos que “recualificarse”. Su “cualificación” era entonces supuesta como

berían analizarse más bien como una modificación de las relaciones entre estos diferentes índices, como una nueva configuración de conjunto” (Rolle, 2005 [1993]: 124).

⁶⁴⁶ Pizarro, 1981: 141.

derivando esencialmente del contenido intelectual (mayor o menor) implicado por el correcto desarrollo de su actividad laboral.

Partir de la actividad laboral (de sus formas de organización y desenvolvimiento efectivos) como matriz de la arquitectura social (la adscripción de un contenido *ontológico* al trabajo como *praxis*), lleva a establecer una relación directa entre el trabajo realizado y la cualificación del trabajador. Intentar deducir la cualificación del trabajador (o cualesquiera otras dimensiones del trabajo asalariado: normas de tiempos, salarios, trayectorias laborales...) del *contenido* del trabajo que éste realiza *presupone que el trabajo tiene un valor en sí mismo*, que es vértice de lo social antes que producto de las relaciones sociales en las que entra y por las que es conformado, evaluado y definido. Conformación, evaluación y definición que *no* derivan, para PN, de comparaciones relativas a la heterogeneidad y la mayor o menor riqueza de las tareas, gestos y saberes desplegados en el trabajo como trabajo concreto (una heterogeneidad que, por definición, impide tales procesos de evaluación y comparación). La cualificación de los asalariados no remite, pues, a la naturaleza de los trabajos, sino a los procesos de comparación y distribución globales operados entre las formaciones de los trabajadores y las morfologías de los procesos productivos. Debe, por tanto, ser analizada como el resultado de mecanismos de equiparación, comparación y medida, previos a la reunión de un trabajador y un trabajo: los aplicados a las distintas capacidades laborales, a su formación y posterior vínculo con distintos espacios productivos. Tales procesos de equiparación y comparación sancionan los tiempos sociales de habilitación de los sujetos para el ejercicio laboral, llevando así a su diferenciación. El único criterio de comparación practicable remite a una medida radicalmente social: los tiempos de formación de las distintas fuerzas de trabajo.

Como pudimos ver anteriormente, esta otra aproximación definía de entrada la cualificación como una *puesta en relación* en la que los términos variaban en el tiempo como resultado de relaciones de fuerzas y conflictos. Si bien PN consideraba que el envite central inscrito en los procesos de cualificación continuaba, como vimos, estrechamente ligado al salario, su análisis de dichos procesos trata de hacer aparecer el carácter relativo de esa relación social como resultado de las diferentes operaciones aplicadas en la clasificación y jerarquización de los individuos y los empleos en términos salariales, pero también, de prestigio y de conocimientos requeridos. La cualificación no deriva así de capacidades preestablecidas sino del entrecruzamiento de tres órdenes de factores: las relaciones de fuerza entre la dinámica tecnológica y su evaluación social, las relaciones de fuerza entre empleados y empleadores y las modalidades y duración de la formación. Una conceptualización de la cualificación como la de PN nos obligaría a salir del espacio cerrado de la empresa con el fin de observar las estrategias desarrolladas por las diferentes categorías de asalariados y de empleadores en relación

con el intercambio de trabajo y salarios.

En consecuencia, tal y como sistematiza al respecto Mateo Alaluf⁶⁴⁷, *en primer lugar*, considerando el nivel de determinación de los sistemas de formación sobre los sistemas productivos:

a) Los flujos de titulados, sus cantidades y cualidades, están estructurando la oferta de fuerza de trabajo. La estructura de la oferta de trabajo determina en un cierto grado las características posibles de los puestos de trabajo y los empleos que constituirán su contrapartida, la oferta. Hay necesariamente un momento en el que son los puestos de trabajo los que deben acoplarse a las características de las fuerzas de trabajo potencialmente movilizables en torno a ellos. Es entonces cuando los procesos de aprendizaje contribuyen a dar forma a las estructuras del empleo.

b) Los sistemas de enseñanza también intervienen indirectamente sobre las estructuras del empleo por intermediación de las relaciones colectivas de trabajo. La mayor o menor “cohesión profesional” de los diferentes segmentos de fuerza de trabajo encuentra en la institucionalización procurada por las instancias educativas una poderosa herramienta tanto para un control indirecto sobre las condiciones de acceso y permanencia en los diferentes mercados de trabajo, como para la consolidación de los universos simbólicos que soportan las culturas profesionales. El poder de negociación a través del concierto colectivo de los distintos segmentos laborales sobre sus condiciones de trabajo y empleo pende así, en cierta medida, de los aparatos educativos.

Después, *en segundo lugar*, considerando la determinación de las estructuras industriales (formas adoptadas por el uso de los tiempos diferenciales de socialización de las fuerzas de trabajo) sobre las estructuras del empleo y los sistemas educativos:

c) La estructuración socioeconómica de las actividades productivas presenta un peso esencial sobre la configuración de los mercados de trabajo y las estructuras del empleo. Configuraciones que revierten necesariamente sobre los sistemas educativos. Por ejemplo, la deslocalización industrial que afecta a regiones enteras condiciona las transformaciones que sufren los mercados laborales locales y con ellas, obviamente, arrastran a las estrategias educativas seguidas tradicionalmente en estas zonas por las familias.

d) Los procedimientos de puesta en funcionamiento de los conocimientos de los trabajadores por parte de las empresas condicionan también las pautas de socialización dominantes, contribuyendo en el medio plazo a una desvalorización social relativa de las formaciones a ellas ligadas (puede considerarse al respecto el caso de la informática o los idiomas en los úl-

⁶⁴⁷ Cf. Alaluf, 1986: 311-16.

timos veinte años).

En la consideración simultánea de este doble conjunto de determinaciones se encuentra por tanto el “misterio” de la cualificación. Así, desde una perspectiva “relacionista y conflictual”⁶⁴⁸, para PN, la cualificación lejos de suponer un atributo de la función o del operador remite al proceso permanentemente revisado por el que ambos elementos se ligan entre sí; remite pues, no sólo a las formas de realización (sincrónicas) de un “vínculo” sino, sobre manera, a las formas de vertebración (diacrónicas) entre dos “ciclos”. Se forma y se determina fuera del trabajo, en particular en el marco del sistema escolar que constituye en nuestras sociedades una etapa decisiva en la preparación para el trabajo, pero, simultáneamente, no puede manifestarse y sancionarse más que en relación al trabajo. Como veremos a continuación, esta comprensión sólo es posible desde la consideración de la especificidad histórica del carácter salarial de los intercambios que afectan al trabajo en las sociedades contemporáneas. Partir de este carácter (salarial) del trabajo implica pensar la forma social de la capacidad de trabajo (la fuerza de trabajo), como separada del “trabajo” como consecuencia de un modo de ser, históricamente determinado, de las relaciones sociales.

En contraste, a lo largo de las décadas de 1980 y 1990, un gran número de sociólogos se interesarán por la valorización de las cualidades de los trabajadores, valorización ligada con las nuevas formas de organización del trabajo (post-tayloristas y/o postfordistas), formas cuyas virtudes recualificantes eran así puestas de relieve [3.1.1.]. Con esta operación, sus análisis se focalizaban entonces sobre ciertas dimensiones de la realidad laboral que habían resultado, según ellos, previamente subestimadas para, finalmente, proyectar una imagen invertida (recualificación) de un mismo fenómeno (la división técnica del trabajo). Así, la descualificación resultante del desarrollo técnico (la cadena de montaje fordista) y/o organizacional (la aplicación de la OCT) resultaría sustituida por una valorización de las competencias de los trabajadores exigida, también, a su vez, por transformaciones técnicas (la introducción de las Nuevas Tecnologías de la información) y organizacionales (los círculos de calidad, los grupos semiautónomos, la gestión *just in time*, etc.). La noción de “competencia” y aquellas que le están asociadas (saberes, saber-hacer, saberes-estar) actualizan así aquella concepción clásica, *sustancialista*, de la cualificación [3.1.3.].

Esta primera aproximación, la *sustancialista*, identificaba ya durante las décadas de 1960 y 1970 la cualificación del trabajo con la complejidad del contenido de las tareas, es decir, en última instancia con la mayor o menor presencia del componente intelectual que las actividades requerían. La hipótesis manejada era la de una estrecha correspondencia entre el

⁶⁴⁸ Cf. Campinos-Dubernet y Marry (1986).

grado de complejidad de un conjunto de tareas y las aptitudes o las competencias puestas en funcionamiento por los trabajadores a la hora de la ejecución de las mismas. La cualificación coincidía entonces con la estructura de la división técnica del trabajo, la cual, a su vez, dependía esencialmente de la tecnología utilizada y/o de las relaciones de poder “capitalistas” (entre empresarios y trabajadores) actualizadas en cada taller, empresa o proceso de trabajo⁶⁴⁹. Esta concepción, se desarrollaba a partir de una reflexión sobre los efectos bien del desarrollo técnico, bien de las relaciones de poder trabadas entre los propietarios privados de los medios de producción y los trabajadores, sobre el trabajo humano y establecía sus observaciones y principios de explicación en un espacio muy determinado: el taller. Lo que se postulaba entonces era la posibilidad de comparar, de medir, sobre una escala única (a partir de indicadores relativos a la complejidad del trabajo), las diferentes cualidades de la fuerza de trabajo en un momento dado pero, también, a lo largo de la historia.

Para ello, la PF, interpretará las tareas industriales como una desintegración, como el despedazamiento de una unidad preexistente, ligando los movimientos de la cualificación de los trabajadores con los progresos de esta parcelación. Esta concepción, reposa sobre el supuesto, explícito o implícito, de la existencia histórica de un trabajo declarado completo, “normal”, que sería el trabajo artesanal. Sin embargo, interpretando de esta manera la evolución y los mecanismos del trabajo industrial, en relación con el artesanado, el problema de cualificación de la fuerza de trabajo no puede en realidad ser planteado y, de hecho, desaparece totalmente, ya que se le pone en correspondencia con una formación social en la que la cualificación, estrictamente hablando, no existe.

El artesano es un trabajador, pero se trata de *un trabajador que vende su propio producto* y no su fuerza de trabajo. La significación social del “trabajo” del artesano remite a “la posibilidad para la actividad individual de encarnarse inmediatamente en un bien vendible, de concluirse en una relación de negocio, de orientarse totalmente hacia la satisfacción de las necesidades tal y como estas se expresan sobre el mercado”⁶⁵⁰. En consecuencia, el trabajo completo que en la PF se le atribuye al artesano no es un trabajo tal y como éste puede entenderse en la industria contemporánea sino, precisamente, un negocio. La habilidad del artesano se ponía a prueba no en un mercado propio, sino en el mercado de productos; es este mercado el que verifica que su actividad no ha sido malgastada, el que certifica que representa un “verdadero” trabajo: la mejor labor es aquella que produce la mercancía que mejor se vende. Estos procedimientos de verificación y certificación del valor social del trabajo del trabajador poco tienen que ver con el que supone la cualificación de la fuerza de trabajo tal y como ésta se ob-

⁶⁴⁹ Cf. *Ibíd.*

⁶⁵⁰ Rolle, 1973: 162.

serva en la industria: *fuerza de trabajo que recibe un precio en su propio mercado, completamente independiente del puesto particular al que se le ligue y de la estructura de mercado de su producto.*

La PF oscurece así la significación social de las dos realidades que pone en presencia, al obligarse a pensar la una (industria) en relación con la otra (artesanado). Al suponer la permanencia de una problemática propia al trabajo a través de la discontinuidad de las formaciones sociales, conduce a aislar la actividad productiva de sus condiciones, de sus estructuras y de sus funciones. Se puede admitir entonces que las movilizaciones y conflictos sociales (la lucha de clases), o los progresos técnicos (el desarrollo científico-tecnológico), determinan transformaciones en el sector destinado a la creación de bienes y servicios; pero esta determinación se efectúa *desde el exterior*, de modo que no nos puede proporcionar una explicación de las modificaciones que induce y de los problemas a los que da lugar. La evolución del trabajo, a través de sus diferentes especies o tipos, “no puede aquí ser comprendida más que por sí misma, como desarrollo o alteración de su propia naturaleza”⁶⁵¹. Esta teoría nos incita de hecho “a investigar en la industria los avatares de una realidad universal, la que el artesanado encarnaría fielmente, para descubrir su eternidad en nuestro presente”⁶⁵²: lo que equivale, a la postre, a hacer desaparecer nuestro presente⁶⁵³.

En el artesanado, la reproducción de los trabajadores necesarios se hace en el taller, con lo que el sistema productivo regula por sí mismo su aprovisionamiento al respecto. “No hay por lo tanto reproducción ampliada de fuerza de trabajo, pues ésta supone la separación entre la educación y la actividad inmediata y su, relativamente aleatoria, puesta en relación”⁶⁵⁴: un mercado de trabajo no desempeñaría en el artesanado ningún papel y no tendría, por ello, ningún sentido. Los conocimientos transmitidos por la experiencia son necesariamente particulares de su rama y no pueden negociarse para el conjunto, o para una parte importante, del sistema productivo; el reparto de los individuos entre los diferentes sectores artesanales, así como las técnicas y los conocimientos puestos en funcionamiento en las operaciones de trabajo,

⁶⁵¹ *Ibíd.*: 163.

⁶⁵² *Ibíd.*

⁶⁵³ Pero, de esta forma, plantea Pierre Rolle, también se falsifica el funcionamiento real del artesanado. Si las tareas industriales aparecen como una fragmentación del trabajo completo del artesano, es en la medida en que la actividad de este último pasa a su vez por un conjunto de relaciones específicas y relativamente autónomas que formarían sistema, esto es, similares, en este sentido, al modelo del trabajo asalariado (Cf *Ibíd.*). Pero, el taller artesanal, organizado en función del mercado de productos, consiste, igualmente, en un instrumento para la transmisión de un “oficio”; oficio cuya conexión con determinados estatutos sociales en el seno de la comunidad se encuentra preconstituida políticamente. En el oficio, la práctica del trabajo se confunde con el aprendizaje del trabajo mismo, y dicho aprendizaje resulta indisociable de un confinamiento previo en un estamento social determinado, mientras que la industria se caracteriza, en lo relativo a esta relación, por la distinción y la complementariedad entre dos sectores, práctica y preparación, constituidos el uno aparte del otro, distinción que libera el estatuto social del trabajador de su posición en la unidad productiva que lo emplea.

⁶⁵⁴ *Ibíd.*

no puede modificarse más que muy lentamente, ya que el sector considerado debe transformarse al mismo ritmo que los individuos que lo componen. De aquí se deriva una ralentización en sus ritmos de evolución que contrasta poderosamente con la rapidez de los cambios que caracterizan a la industria moderna, transformaciones que exigen, evidentemente, la subversión general de las estructuras productivas y, “de entrada, de una ruptura decisiva entre el individuo y su puesto, entre la fuerza de trabajo y el trabajo concreto”⁶⁵⁵. Por otro lado, en contraste con el ingreso del artesano, el salario del asalariado es una remuneración directa del tiempo invertido al servicio de una institución, remuneración que no varía con el precio del producto obtenido, sino en función, únicamente, de características adscritas a la misma a partir de las condiciones sociales en la que dicha prestación se realiza: su duración y su cualificación. El asalariado ofrece al propietario de los medios de producción el empleo de su fuerza de trabajo, cuyo valor diferencial se verifica a través de la competencia entre trabajadores (en el mercado de trabajo) y se mide en base a los tiempos implicados en su reproducción social; la venta del producto es tan sólo la condición del empleo del asalariado. En otras palabras:

al introducir la *separación* del trabajador del producto de su trabajo, el salariado también separa la formación del ejercicio del trabajo: antes no se preparaba al hombre *para* el trabajo; aprendía *en* el propio trabajo. Se instaura así simultáneamente, un proceso de diferenciación entre la *cualificación del trabajador* y la *cualificación del puesto de trabajo*. (...) en el capitalismo, a diferencia de la heterogenidad de los oficios tradicionales, predomina “una capacidad de trabajo simple y, generalmente, indiferenciada, al mismo tiempo parcelada y universalmente transferible” [Naville, 1956a: 26], o sea, una equivalencia cualitativa de todas las actividades.⁶⁵⁶

Nuestra forma social se distingue entonces de todas las otras por la existencia de ese mercado de trabajo, en el que las capacidades humanas convertidas en mercancías pueden alquilarse a diferentes precios: “este mercado toma el sentido de una puesta en relación entre el aprendizaje general y la práctica efectiva”⁶⁵⁷. Los conocimientos, desligados del objetivo de una utilidad inmediata, se desarrollan y organizan de forma relativamente autónoma, dando lugar a instituciones propias, constituyéndose en ciencias: la fuerza de trabajo, educada aquí y puesta a funcionar allá, representa el vector del saber, del cual ella verifica las posibilidades reales de su aplicación, asumiendo su propietario los riesgos e incertidumbres asociados con dicha “posibilidad”. Desde este punto de vista, nuestro sistema económico y social es “*desde el principio la misma cosa que la introducción de la ciencia en la industria, un modo de regulación, históricamente específico, de la relación entre la preparación para el trabajo y su ejercicio efectivo*”⁶⁵⁸. Esta regulación exige la aplicación de *medidas* sociales cuyos efectos se

⁶⁵⁵ *Ibíd.*: 164.

⁶⁵⁶ Lobo Baptista, 2002: 158 [cursivas de la autora].

⁶⁵⁷ Rolle, 1973: 164.

⁶⁵⁸ *Ibíd.* [cursivas del autor].

descubren por los diferentes valores acordados a fuerzas de trabajo diversamente educadas y por los movimientos de reparto de los individuos entre los diferentes sectores, movimientos condicionados por dichas diferencias. La *relación salarial* se liga así con las formas adoptadas por el intercambio de una capacidad de trabajo contra una remuneración monetaria, pero su análisis nos lleva, *necesariamente*, hasta los diferentes procesos que condicionan y renuevan ese intercambio, así como a las formas de producción que se organizan a través de él:

La instauración de una relación de dependencia entre el propietario de los medios de producción y el propietario de la fuerza de trabajo no puede comprenderse por sí misma. No se produce en un espacio económico indiferente, sino que exige distinguir y fijar esos dos papeles complementarios y la existencia previa de un modo de utilización del uno por el otro. (...) El capital existe primero en forma de instalaciones que esperan al obrero; la fuerza de trabajo posee facultades y cualidades que sólo pueden emplearse en la empresa. Toda la estructura social está construida en torno a esta relación primordial. *El salario exige como condición general la relación salarial.*⁶⁵⁹

Efectivamente, la vigencia, consolidación y extensión de tal relación pasan por la creación y recreación de ciertas condiciones sociales: la primera de ellas, y la más fundamental, es la existencia de individuos libres que únicamente cuentan para su supervivencia con su fuerza de trabajo. La extensión de la relación salarial destruyó así las antiguas subordinaciones personales del trabajador al amo o a la tierra y, el posterior aumento de las posibilidades de empleo en la industria, terminó precipitando la completa transformación de las divisiones sociales del trabajo previas: su manifestación más visible fue la formación de la clase obrera. El trabajo asalariado puede ser considerado, en este sentido, como constituyendo la base generadora de nuestra sociedad: “exige trabajadores libres y lucha por su liberación, liberación que adoptó a menudo la forma de un desarraigo doloroso y fue experimentada como abandono, soledad e inseguridad. (...) Sólo comenzó a cambiar la suerte de los obreros cuando la emigración rural se reveló insuficiente en cantidad y en calidad y hubo que obtener de la masa de mano obra existente su *propia reproducción*”⁶⁶⁰. Esto es, cuando el conjunto de las condiciones sociales de producción, intercambio, distribución y consumo se empiezan a articular en torno al *trabajo asalariado*.

4.3.3. Sincronía y diacronía.

Nuestra sociedad se puede entonces denominar salarial, y/o caracterizar como *salariado*, *no sólo, ni fundamentalmente*, porque la mayoría de los trabajadores sean remunerados por este medio sino *porque el trabajo asalariado se ha convertido en algo más que un modo de parti-*

⁶⁵⁹ Rolle, 1974: 273, 274.

⁶⁶⁰ *Ibíd.*: 276-277.

cipación en la empresa de los individuos cuya única propiedad es su capacidad de trabajo. La aserción “a paga a b”, descripción por la cual se liga la relación de trabajo con un acontecimiento instantáneo, con un acto de compra-venta, que reúne a dos personas concretas, resulta insuficiente para dar cuenta de las implicaciones propiamente sociológicas inscritas en el carácter *salarial* del trabajo social contemporáneo. Ése carácter únicamente se expresa y, por ende, puede ser aprehendido, a partir de las modificaciones constantes que caracterizan los comportamientos de los sujetos asociados, enfrentados en y por dicha relación. En otras palabras; los procesos que condicionan ese intercambio y las formas que toman los usos productivos de las fuerzas de trabajo a partir de los mismos *se expresan y se ven conformados por los movimientos reales de la mano de obra* (sus transferencias, desplazamientos, resistencias, dimisiones y estrategias): “la separación del operador y de la operación equivale así a la constitución de nuevos tipos de colectividades encarnando la *relación salarial*”⁶⁶¹.

La realización de un trabajo por parte del obrero, como resulta cada vez más evidente, no implica su adscripción definitiva a un puesto, a un equipo, a un taller, a un empleador. Su tarea viene determinada por condiciones cuyo alcance desborda a la unidad productiva concreta, su cualificación no varía directamente con los instrumentos que pone en acción y se valora según una escala propia de calidad. El trabajo asalariado se convierte entonces en cada vez más universal, al igual que las instituciones creadas para responder a sus exigencias: “la división de la existencia en períodos de educación, de trabajo efectivo y de retiro se impone a todos; las formas industriales de composición y combinación de las tareas son los principios generales de toda actividad; la forma de vida y la renta del asalariado favorecen las reivindicaciones de los demás trabajadores”⁶⁶². Lo que equivale a plantear que la significación sociológica de la *relación salarial* no se agota en la relación inmediata entre un empresario y un asalariado:

El asalariado recibe, contra la ubicación productiva de su capacidad de trabajo, un ingreso personal, el cual intercambia con bienes de consumo. El contratante recibe un beneficio con el cual mantiene un capital que se transforma en medios de producción. Así pues *la acción recíproca del trabajador y del empresario es, considerada desde otro ángulo, una estructura económica.* De una a otra formulación, la relación cambia no solamente de sujeto, sino además de modalidad. Entre dos personas es una interacción libre: tanto el salario como el beneficio son cantidades en principio variables. Pero la totalidad de las relaciones es, al menos en el corto período, una organización estable: la relación de la suma de los salarios con la suma de los beneficios corresponde a una proporción interna de la producción, la de las industrias de consumo en relación a las industrias de bienes de capital.⁶⁶³

⁶⁶¹ Rolle, 1988: 91.

⁶⁶² Rolle, 1974: 267-268.

⁶⁶³ Rolle, 1988: 81.

Dado que ocupar a un asalariado supone, para el empresario, disponer de una parte de su tiempo, bajo la obligación de obtener de él un beneficio, es decir, de no devolverle más que una parte del valor elaborado con su producción, la noción de relación salarial concierne, ante todo, *al uso del tiempo de las personas*. Pierre Rolle liga, al respecto, el concepto de *salariado* con el de *modo de producción*, partiendo de la acepción clásica de Marx para reformularla. Postular un modo de producción, según Rolle, implica únicamente admitir la solidaridad de los diferentes elementos de un sistema social (instituciones, grupos, clases, categorías económicas): “apuntar a la identificación de un modo de producción es obligarse (...) a *describir el uso específico que cada colectividad hace del tiempo de sus miembros* y la forma en la que el desarrollo del grupo se realiza y se concluye a través de la renovación de las vidas individuales”⁶⁶⁴. Si entonces esas colectividades pueden ser pensadas como organizaciones que aprecian y reparten el tiempo de sus miembros y, por este medio, se reproducen y se renuevan a sí mismas, la investigación debería apuntar al conjunto de los mecanismos por los que se ajustan, reproducen y transforman trabajadores, competencias, usos e instituciones⁶⁶⁵. De este modo, “la noción de modo de producción no enseña nada sobre cada sociedad sino que *indicaría qué sería necesario comprender para hacerse con su lógica* [de transformación interna]. Recuerda, por ejemplo, que el estudio de las relaciones de trabajo resulta insuficiente mientras no se observe cómo ellas miden y determinan las relaciones entre los individuos, las distribuciones de las actividades, las proporciones de los tiempos sociales”⁶⁶⁶. En suma, el estudio del trabajo asalariado, a partir de *esta* noción de modo de producción, ofrecería la ventaja de presentar la condición del trabajador, las relaciones en las que entra e incluso su relación personal con el trabajo y la máquina como “momentos de un proceso social totalizador”⁶⁶⁷.

Estas apreciaciones arrojan luz sobre el método aplicado por PN a lo largo del conjunto de sus investigaciones. En ellas nos encontrábamos ante dos conjuntos de fenómenos: tanto con mutaciones en los *intercambios*, como con mutaciones que afectaban a la *movilización* (y, por ende, a su misma constitución) de los tiempos de los trabajadores asalariados. Ambos conjuntos de mutaciones han venido siendo analizados, alternativamente, desde dos procedimientos de observación diferentes: el que se aplicó en los análisis sobre las consecuencias so-

⁶⁶⁴ *Ibíd.*: 89.

⁶⁶⁵ En este marco, el “trabajo” es siempre obtenido mediante un intercambio, una retribución del trabajador: “ninguna descripción de la relación de trabajo puede ser considerada completa si no reserva un lugar a la remuneración del operador, intercambio, reparto o racionamiento, problema que se extiende hasta el de la *repetición del sistema en el tiempo*” (*Ibíd.*). Los intercambios relativos a los tiempos sociales en relación con la producción suponen así un vínculo entre las esferas de la producción y *del consumo*: “el procedimiento por el que la actividad humana es captada y utilizada implica un mecanismo por el cual se sustenta y se renueva. El modo de producción es así un modo de consumo” (*Ibíd.*: 95).

⁶⁶⁶ *Ibíd.*: 89.

⁶⁶⁷ Rolle, 1974: 281.

ciales de la automatización de los procesos productivos (análisis para los cuales la perspectiva aplicada arrancaba de la *división técnica del trabajo*); el que se aplicó en los análisis sobre las consecuencias sociales derivadas de la institucionalización de la formación de la fuerza de trabajo y de la socialización del contrato de trabajo (análisis para el cual la perspectiva aplicada arrancaba de las *divisiones sociales de los trabajadores*)⁶⁶⁸.

Así, desde la especificidad *salarial* de los *intercambios* y *comportamientos* sociales relativos al trabajo, la vida en el trabajo y la vida fuera del trabajo han sido consideradas como realidades que se condicionan y se interpenetran *mutuamente*: lo que venía a señalar (¡en 1954!) las limitaciones de una Sociología del Trabajo centrada exclusivamente, para su análisis, en la “situación de trabajo”. La importancia de las transformaciones que afectaban a la vida fuera del trabajo era ya puesta de relieve por PN atendiendo a diferentes factores: a) las diferencias cualitativas entre los ciclos de la jornada y la vida de trabajo que jugaban un papel cada vez más importante en la gestión empresarial de la fuerza de trabajo; b) el reparto profesional y social de los empleos que tendía a moldearse cada vez más en torno a las diferentes fases, naturales y biológicas, de las fuerzas de trabajo disponibles; c) la vida activa total que se convertía cada vez más en la forma bajo la cual debían resolverse los problemas de empleo ligados a la estructura de la economía, es decir, ante todo los relativos a la compra-venta de la fuerza de trabajo.

De esta forma, PN insistía en la importancia sociológica del análisis de la *evolución* de las condiciones y medidas sociales relativas a los contenidos y los tiempos implicados en la reproducción, la formación y el mantenimiento de la fuerza de trabajo, medidas que van a complejizarse y perfeccionarse progresivamente, permitiendo así autonomizar su gestión a escalas cada vez más amplias. En paralelo a dicho proceso, para PN, la automatización productiva estaba contribuyendo, por su parte, a autonomizar la gestión de las operaciones sobre los procesos de trabajo, provocando la multiplicación de las posibilidades de combinación de unos y otros modos de vincular personas y operaciones. En este último caso, nos encontrábamos con un proceso de *unificación progresiva del campo industrial*; en el anterior, con el de la *autonomización de la estructura de los empleos*.

⁶⁶⁸ Efectivamente, toda la reflexión sobre las formas contemporáneas de la división del trabajo en *Vers l'automatisme social?*, si bien colocada en las coordenadas teóricas abiertas por Marx, se servía también abiertamente de los análisis de Adam Smith. *Precisamente, en la medida en la que este último se interrogaba sobre la forma en la que una sociedad moviliza las capacidades de sus miembros para satisfacer sus necesidades*. Lo que implicaba una reflexión sobre *la naturaleza de la relación que se establecía entre capacidades, individuales y colectivas, y necesidades sociales*. Lazo sobredeterminado, en Smith, “por la búsqueda de lo que llamamos actualmente la productividad. Dicho de otra forma, los colectivos humanos, no satisfacen de cualquier manera sus necesidades. Lo hacen bajo la imposición de cálculos económicos. La consecuencia directa de ello es que las capacidades de los individuos y de los grupos de individuos se encuentran ellas mismas sobredeterminadas por esos cálculos. Lejos de resultar aptitudes naturales y espontáneas, son creadas, y moldeadas por las condiciones económicas, técnicas y sociales de satisfacción de las necesidades colectivas” (Célérier, 1997: 148).

No obstante, cada uno de ambos procesos remite a análisis recortados y/o aplicados sobre *temporalidades* sociales diferentes que convenía no confundir. *Observada en la duración*, la mecánica propia a *la relación salarial* alimenta y separa *dos circuitos: uno por el cual la fuerza de trabajo se reproduce; otro por el cual los medios de producción se renuevan*. Ambos circuitos (el de los trabajadores y el de los trabajos) presentan así unas autonomías recíprocas, ligadas con ritmos y cadencias heterogéneas de desarrollo *en el tiempo*, que nos obligarían a abordar sus análisis, en cada caso, “por sí mismos”. Y, sin embargo, se encuentran *necesariamente relacionados*, esto es, *articulados y coordinados entre sí, en la práctica*: no hay procesos productivos sin individuos aptos para ocuparlos en función de las diversas capacidades que estos reclaman (individuos cuyos ciclos de formación y capacitación no se siguen, sin embargo, de los propios a la renovación tecnológica de los instrumentales productivos); no hay, por otro lado, necesidades de consumo cumplidas sin la producción material y simbólica de bienes y servicios (producción que, sin embargo, no se resuelve en las mismas cadencias y períodos que ocupan los de la reproducción social de las necesidades). ¿Cómo se articulan entre sí, en el tiempo, todos estos ciclos? ¿No serían en esos mecanismos de articulación donde habríamos de focalizar nuestra mirada con vistas a la comprensión de las mutaciones y transformaciones propias al modo de producción que constituye el *salariado*? Para entender la importancia concedida por PN a la necesidad de la aplicación de una aproximación *temporalista* para la dilucidación del sentido de las transformaciones en curso, es necesario volver de nuevo al contexto intelectual francés durante los años cincuenta y sesenta.

Tal y como se señaló en el Capítulo 2 [2.2.], la sociología “del trabajo” emergía entonces, como la respuesta europea, de vocación obrerista, a la Escuela de las Relaciones Humanas norteamericana. Mientras que para ésta última el par individuo-organización era exclusivamente analizado en la “empresa” entendida como una estructura social autosuficiente; para la naciente sociología francesa los niveles “técnicos” y “psicológicos” de estos análisis debían ser completados por un nivel propiamente “sociológico”. Este nivel implicaba que el par individuo-organización debía ser analizado *también* en relación con el “colectivo obrero” considerado como una estructura social relativamente autónoma (ligada y dinamizada por las relaciones entre el operador, la operación y la obra). El colectivo de trabajo, el sindicato, la clase social, etc., se convertían aquí en los referentes obligados de toda “humanización” real o completa del trabajo obrero⁶⁶⁹. Ambas perspectivas (empresa; trabajo), sin embargo, excluían de sus análisis la relación que vincula ambos polos, la empresa y el colectivo obrero, entre sí, esto es, las relaciones de producción: el modo de socialización de la actividad económica (inter-

⁶⁶⁹ Cf. Friedmann, 1946: 322.

cambios) y los procedimientos y mecanismos que dirigen la afectación de los trabajadores a unas u otras unidades económicas (movilidades). Éstos son considerados como consecuencias o resultados necesarios bien de las incidencias que afectaban directamente a la instancia “trabajo” (actividad), bien de aquellas que afectaban a la instancia “empresa” (organización), estableciéndose, por lo tanto, en una de ambas instancias el origen de las relaciones de las que ésta forma parte. Desalojado el carácter histórico-social de la relación implícitamente tratada, la problemática que se nos abre es la de la dilucidación y explicación de las transformaciones sociales relativas a ese “trabajo” o a esa “empresa”.

PN nos coloca en “Diachronie, synchronie et structure” (1967), en relación con esta problemática, frente al siguiente ejemplo⁶⁷⁰: dada la serie diacrónica que, en los planteamientos al uso de la escuela friedmanniana, nos conducía históricamente del artesano al peón especialista; y dada la serie sincrónica que relacionaba entonces al peón especialista con las máquinas herramienta semiautomáticas, la división de su trabajo, los salarios por rendimiento individual, etc., la única síntesis explicativa del *movimiento histórico del “trabajo”* nos venía permanentemente dada por la alteración parcial de uno de los elementos de la serie sincrónica. Por ejemplo, la herramienta transformada en máquina (merced al despliegue del “medio técnico” provocado por la evolución científico-tecnológica) dirigiría la mutación de los contenidos de los trabajos concretos para los trabajadores, reconfigurando así su composición y perfiles como clase. La mutación es aquí una mutación parcial que se desarrolla sobre *una realidad históricamente invariable: el trabajador enfrentado a la materia por intermediación de la herramienta*. Así, la hipótesis -implícita- que subyace al argumento es la de una coherencia interna, la de un determinismo entre las estructuras del pasado (el trabajo artesanal) y las del presente (el trabajo asalariado), lo que equivale a colocar el movimiento mismo en una temporalidad suspendida o indeterminada⁶⁷¹.

En otro apartado [2. 5.], ya indicamos, en este mismo sentido, cómo era el conjunto de la Sociología del Trabajo clásica, tanto marxista como no marxista, la que, considerando el trabajo como un “dato”, *desarrollaba sus investigaciones en una temporalidad suspendida (o presente indefinido)*) *formalmente dinamizada por instancias* (la “clase” y/o el “progreso científico-técnico”) *simultáneamente externas e internas a las realidades* (la evolución de los “procesos de trabajo” o las “situaciones de trabajo” en las empresas) *pretendidamente explicadas*. Ahora se puede comprobar, partiendo de los análisis realizados por el propio PN, cómo el puesto de trabajo no puede ser relacionado con el ciclo de la producción si lo pensamos exclusivamente desde el trabajador. Por su parte, el “trabajador” mismo no puede ser analizado

⁶⁷⁰ Cf. Naville, 1967b.

⁶⁷¹ *Ibíd.*: 157.

tomando en consideración las determinaciones que estructuran el tiempo global de su vida si lo definimos exclusivamente en torno al puesto de trabajo. Lo mismo nos sucede con su análisis *relacional* de la cualificación. Por un lado, ésta se relaciona con un puesto de trabajo, con un conjunto de operaciones reagrupadas por la organización del trabajo en escalas de clasificación de puestos, escalas sometidas a revisión y codificación por las negociaciones y los convenios colectivos. Por el otro, la cualificación se relaciona, simultáneamente, con un operador, con los usos que éste hace de una formación determinada en el trabajo, usos que se proyectan sobre una sucesión de empleos, escalonados a lo largo de la vida, a los cuales el individuo accede por intermediación de diferentes mercados de trabajo. *Estos dos órdenes de fenómenos no pueden ser recortados conjuntamente en una misma observación, las temporalidades y ritmos en los que dichos órdenes se despliegan resultan, evidentemente, dispares: el par operador/operación (situación de trabajo) realizaría, por lo tanto, una falsa síntesis sociológica en torno a un instante; es esta síntesis la que colocaría nuestros análisis del movimiento, de la transformación, en un perpetuo presente indefinido.*

Así, este recorte *simultaneista* de los métodos de análisis practicados por la PF nos impediría el establecimiento de la necesaria diferenciación entre sincronía y diacronía: las constataciones realizadas en y para el análisis del *instante* se van a presuponer como pertinentes en y para el análisis de la *duración*. Se trata de la misma tendencia que ya hemos visto prolongarse [3.3.] hasta algunos de los planteamientos postfordistas y post-industrialistas de los años 80 y 90: *presentización de la temporalidad*, decíamos entonces, por la cual el pasado es siempre un sistema estable y el presente se nos presenta como pura novedad y crisis. El cambio, la transformación, la ruptura, paradójicamente, no encontrarían lugar alguno en este tipo de recortes analíticos en la medida en la que cambios, transformaciones o rupturas son considerados como *posteriores* al sistema que, pretendidamente, afectan. Una metamorfosis de la “empresa” o del “trabajo”, una conversión espiritual o ideológica de empresarios o trabajadores, una evolución *externa*, bien científico-tecnológica, bien del “contexto económico” o, inclusive, la metamorfosis misma (el cambio sustantivado), todas ellas funcionan como supuestas explicaciones. Sólo desde aquí se pueden componer diagnósticos y pronósticos simultáneamente proyectables y verificables, lo mismo en una situación de trabajo, que en una empresa, un sector, un mercado de trabajo, en las condiciones de vida adscritas a un grupo de trabajadores o en el devenir de una política estatal. Por el contrario, según PN, sólo si la sociología se da los instrumentos para analizar, en su duración propia, el desarrollo de las interdependencias por medio de las cuales se constituyen los sujetos, individuos o grupos, podrían dilucidarse el sentido de las transformaciones que ligan el presente con el pasado, preparando así determinados futuros probables (o cuando menos, más probables que otros).

En este otro marco:

1) la naturaleza y composición de los colectivos sociológicamente relevantes *no* está dada, pertenece por entero, precisamente, al registro de la mutación; y,

2) los sentidos de ésta sólo resultan determinables a partir de análisis empíricos relativos las evoluciones *en sus diferentes tiempos* de los intercambios, movilidades y repartos inscritos en los procesos contemplados.

Lo hemos visto: la transformación de las condiciones en las que se realizan las movilidades (de la *división* a la *distribución móvil*), en lo que respecta a los repartos intra-productivos de las fuerzas de trabajo, aparecían, en los análisis sobre la automatización, como desplazando la relevancia técnico-económica de la unidad productiva hacia la posición ocupada por unos y otros procesos productivos *en una red de instrumentos y procedimientos cada vez más vasta*. En el otro extremo de la polaridad, los contenidos propios a las capacidades de trabajo a gestionar tendían cohesionarse en torno a conjuntos de conocimientos formalizables y, por ende, socializables, que componían espacios para su aplicación cada vez más alejados del puesto de trabajo particular. Aquí *las agrupaciones sociales, sociológicamente relevantes*, ya no *serían las articuladas* en torno al puesto de trabajo y/o el trabajador parcelario que le era correlativo, sino *en torno al empleo*.

Lo mismo ocurría en lo relativo a la relación armada por la cualificación: el registro aplicado por PN no es el de la pérdida o la ganancia sino, de nuevo, el de la mutación de unas u otras condiciones de preparación para el empleo y unas u otras condiciones de aplicación productiva de actos educados, resultando ambas evoluciones inscritas en cadencias temporales heterogéneas. En otras palabras, abordar sociológicamente la cualificación suponía pasar de una explicación centrada en uno de los dos elementos (divisiones técnicas de los trabajos, divisiones sociales de los trabajadores) que conforman esta relación, a una explicación que se articula desde las modalidades diferenciales que van a caracterizar las evoluciones propias a dicha relación. En otras palabras: *es la relación (salarial) la que conforma los polos que ella misma reúne*.

La *relación salarial*, presentada hasta aquí como una polaridad en movimiento perpetuo que separa para volver a reunir a trabajadores y trabajos, obligaría así al sociólogo a aplicarse al análisis del *salariado* como una estructura dinámica, como un conjunto de movimientos autónomos y, a la par, recíprocos, encadenados entre sí, *en tanto se despliegan en temporalidades específicas*: “las diferentes duraciones no pueden ser restituidas a partir de una observación sincrónica que las neutraliza, el investigador deberá hacer la hipótesis de una multiplicidad de procesos *relacionados*, y se esforzará en someterlos a la prueba de una experimenta-

ción multidimensional”⁶⁷². O, dicho de otra forma:

las series de hechos recogidos a propósito de una misma relación no son compatibles más que a través de un objeto sociológico complejo, transversal a todas las observaciones. Podemos llamar a ese objeto, conformemente a la tradición, *modo de producción*, siempre que recordemos que no se trata de postular una realidad superior al flujo social, una lógica intemporal, sino, todo lo contrario, *una articulación de duraciones y de ciclos*.⁶⁷³

El problema central que se nos plantea entonces es, precisamente, el de *la formalización teórica de las relaciones en y por las cuales podríamos organizar, en la investigación, esa articulación de duraciones y de ciclos*. Lo que supone plantearse otra cuestión: ¿qué nos ha autorizado, con PN, a considerar, desde un principio, los *intercambios* de bienes y servicios y de fuerzas de trabajo, junto con las *movilidades* adscritas a estas últimas, como las dos caras *de un mismo proceso social*? En principio, lo vimos, la centralidad adscrita al *salario*. Si fuerzas de trabajo, diferentemente producidas y formadas, son *movilizadas* conjuntamente sobre diferentes lugares a lo largo del aparato productivo, es porque han podido ser compradas entre sí y homologadas, las unas con las otras, en torno a un criterio de medida común a todas ellas. Dicho criterio debería resultar isomorfo al operante sobre el conjunto de los intercambios sociales de bienes y servicios, dado que esos mecanismos condicionales de asignación de las fuerzas de trabajo con unos u otros puestos se ligan, *en todo momento*, con unos y otros márgenes de participación en el conjunto de la riqueza social creada. Así, sería precisamente la posibilidad de una puesta en relación de los *intercambios* y *repartos* de bienes y servicios, con las *movilidades* de las fuerzas de trabajo, la que nos permitiría decir alguna cosa acerca de *los sentidos de las articulaciones en la duración* de los resultados obtenidos a partir de la aplicación de una (división técnica) y otra (división social) mirada sobre los mismo fenómenos (por ejemplo, la automatización y/o la cualificación). Es en este sentido en el cual *una sociología del salariado exigiría una teoría de la relación salarial*.

¿Qué quiere decir esto? Se trata de señalar aquí, simplemente, que el análisis del *salariado* habría de culminar, desde el punto de vista de la explicación, en *la forma de cambiar definitoria de lo colectivo (forma de cambiar de agrupaciones tanto humanas como técnicas, en y por, sus relaciones recíprocas) para las sociedades capitalistas contemporáneas*. La hipótesis central a considerar para ello sería la de que los tiempos de los individuos, disputados en las convenciones salariales, consumidos en la producción, se encontrarían los unos con los otros en los intercambios, dirigiéndolos *bajo la forma de un patrón de valor*. Las transformaciones de los *intercambios* y de las *movilidades*, podrían ligarse entonces partiendo de la formalización teórica de dicha hipótesis. En otras palabras:

⁶⁷² Rolle, 1988: 105 y 106.

⁶⁷³ *Ibíd.*: 94.

[si el *salariado*] es un desarrollo coordinado de diferentes movimientos, de la circulación de la vida humana de una a otra edad, de los ciclos diversos de [los] consumos, la renovación de las generaciones, las duraciones del empleo, los períodos del capital y de la técnica, ¿de qué naturaleza es entonces esta coordinación? ¿Se trata del resultado de múltiples adaptaciones y ajustes efectuados por numerosos sujetos, o bien del efecto de una regulación superior a toda otra y que encarnaría la unidad primordial del modo de producción? Si un mecanismo tal existe, juega necesariamente *por medio de una medida del tiempo común a todos los movimientos parciales*.⁶⁷⁴.

Como desarrollaremos en el próximo capítulo, esa medida común a los productos, las capacidades de trabajo y los comportamientos laborales será, precisamente, el *trabajo*. Ahora bien, la SF no parte del “trabajo” sino que se preguntará cómo se constituye y sobre qué formas puede entenderse y seguirse esta constitución. El *trabajo* dejaría así de ser tratado como una “sustancia” para ser abordado como “un conjunto de virtualidades, de fijaciones, de movimientos y de medidas que no resultan aprehensibles fuera de las interacciones que él mismo suscita”⁶⁷⁵, esto es, para pasar a ser categorizado en términos de *trabajo abstracto*.

⁶⁷⁴ *Ibíd.*

⁶⁷⁵ *Ibíd.*: 121.

5. TEMPORALIDAD Y MEDIDA: EL TRABAJO COMO *RELACIÓN SOCIAL*.

Las investigaciones de Pierre Naville [en adelante PN] nos han permitido desarrollar ciertas virtualidades analíticas e interpretativas de la Segunda Formalización (SF) al hilo de problemáticas sociales concretas y muy bien conocidas en el ámbito de la Sociología del Trabajo: los significados de la automatización, la terciarización y la cualificación del trabajo, por ejemplo. Aplicados nuevos métodos de análisis la investigación arrojaba en cada caso resultados sorprendentes para la época.

La automatización productiva no conduce ni a la robotización del obrero ni a su conversión tendencial en un nuevo demiurgo de la producción. De la automatización productiva tampoco parecen poder derivarse ni una descualificación, ni una recualificación absolutas de los trabajadores. Ni el maquinismo y su automatización resultan constituir síntesis de tareas previamente desarrolladas por los operadores, ni los procesos de cualificación/descualificación de la fuerza de trabajo dependen esencialmente de los contenidos de las actividades productivas desarrolladas en los puestos de trabajo por los trabajadores.

La desconexión progresiva del comportamiento humano y las operaciones productivas subvertiría las regulaciones esenciales de las sociedades salariales: los mecanismos a través de los cuales tradicionalmente se han venido intercambiado capacidades laborales a cambio de salarios [4.1.2.]. Las nuevas formas adoptadas por la división del trabajo disolvían las coherencias organizadas en torno a los antiguos oficios recomponiéndolas bajo la forma de composiciones mudables de saberes formalizados (empleos). La formación, la disponibilidad, el reciclaje de los asalariados “se convierten en momentos de la vida de trabajo con una importancia similar a la del trabajo efectivo, y cada vez resulta más claro que el estatuto del trabajador no puede serle acordado únicamente por su empleador del momento”⁶⁷⁶.

Así, las direcciones que toman las formas de la movilización social de los trabajadores, y las configuraciones de las diferentes colectividades ligadas con la extensión del automatismo, resultarían ininteligibles partiendo exclusivamente de la situación de trabajo [4.1.1.]. Tal era el punto de partida que PN establecía en su aproximación relacionista al fenómeno de la cualificación: inabordables a partir de los contenidos concretos adscritos a los puestos de trabajo, las nuevas dinámicas clasificatorias que repartían y segmentaban a las fuerzas de trabajo a lo largo y ancho de los procesos productivos, para estructurar, en lo sucesivo, las jerarquías de puestos y funciones, únicamente podían ser dilucidadas sociológicamente a partir de índices sociales, los relativos a los tiempos de formación [4.2.2.]. Las formas concretas adoptadas

por esas dinámicas clasificatorias dependían, cada vez más, de una gestión *social* que ocupaba *el tiempo completo de la vida de las personas* y que se desarrolla mediante instituciones administradas (relativas a la educación, la seguridad social, las jubilaciones, etc.) que, no obstante, habrían de ajustar sus actuaciones a los límites impuestos por la hegemonía de los intercambios sociales recíprocos en términos de valores equivalentes.

Pues, a su vez, cuando las funciones industriales se modelan en formas reticulares, componiendo configuraciones inestables de unidades productivas permanentemente revisadas, su movimiento desborda los marcos de intervención de la firma y/o la organización particular. En este contexto, tanto la necesidad de la intervención de las instituciones y poderes públicos, como su impotencia progresiva, esto es, su incapacidad para fijar “de una vez por todas” procesos de habilitación, con trayectorias profesionales, con niveles de productividad y con condiciones de vida, expresarán “la aparición de una nueva forma de producir, que se acompaña *de una nueva forma de consumir*”⁶⁷⁷. En ésta, mediante aquellos mecanismos implementados relativos a la socialización del salario [4.2.1.], es un conjunto creciente de la riqueza social la que se intercambia directamente en términos de utilidades, de usos: sistemas de transporte, comunicación y educación “utilizables de la misma forma para todos los objetivos y [cuyo] uso instituye medos inéditos de satisfacción de las necesidades, de tal forma que la oposición entre la inversión productiva y los bienes destinados al disfrute se vuelve, por su parte, incierta”⁶⁷⁸.

La expansión del servicio, por último, expresaría esta misma mutación: no remite a la multiplicación de actividades ajenas a la industria sino a una transformación de la forma misma de producir *industrialmente* [4.1.3.]. Sus sentidos sociológicos no consisten en el renacer de antiguas formas de producción e intercambio precapitalistas sino en la profundización y extensión de las lógicas *propiamente capitalistas* de producción y consumo. Profundización y extensión que no redundan entonces en el control directo del trabajo por el cliente sino, por el contrario, “en la desaparición de toda relación medible entre la satisfacción de una necesidad y el tiempo de actividad movilizada. (...) El trabajo no se gasta ya en producir, sino en poner en situación de producir a maquinarias complejas”⁶⁷⁹. En este caso la mutación de las formas de la división del trabajo tradicional,

exigen articulaciones y solapamientos entre temporalidades y proyectos múltiples. Grupos de diferente naturaleza -asalariados, empleadores, políticos- y a diferentes niveles -locales, nacionales, mundiales-, se enfrentan y se asocian alrededor de cada red de producción, de transporte,

⁶⁷⁶ Rolle, 2005 [1993]: 126.

⁶⁷⁷ *Ibíd.*

⁶⁷⁸ *Ibíd.*

⁶⁷⁹ *Ibíd.*: 128.

de formación, de comunicación. En estos debates no se decide solamente conforme a los intereses de cada cual, sino en función de los usos, los empleos y los productos por venir. En definitiva, a través de estos conflictos múltiples, que atraviesan las instituciones tradicionales, los sindicatos y las administraciones, se fijan las cantidades de trabajo, las funciones y las vías de financiación del salario social, los modos de acumulación del capital. Las formas y las proporciones del salario, en gran medida, no se mantienen sino por medio de normas y, por tanto, desnaturalizadas.⁶⁸⁰

Así, el valor heurístico -y político- contenido en este diagnóstico *relativo a la forma de cambiar del salariado* remite a la disociación, por él constatada, entre, por un lado, la fijación de estatutos de ciudadanía y, por el otro, el reparto del producto colectivo. Las formas adoptadas por éste último ya no determinan *necesariamente* las formas a adoptar, en lo sucesivo, por la primera. No obstante, esta disociación, preñada de posibilidades sociales, se traduce, bajo la permanencia de la forma recíproca de los intercambios en términos de equivalencias, en violencias, incoherencias y coacciones nuevas. Efectivamente, *desde la década de 1960*, la dirección hacia la que apuntaban, para PN, las nuevas formas de la división del trabajo social era la de un aumento cada vez mayor de sus ámbitos y una aceleración de sus frecuencias de entrada y de salida por un conjunto progresivamente más extenso de puestos de trabajo. Esto es, la previsión, al respecto de esa evolución, apuntaba hacia una *interinización generalizada de la fuerza de trabajo*. Planteamiento que dos décadas más tarde pasaría del estatuto de pronóstico al de tendencia consolidada y punto insoslayable de partida para el análisis de las realidades laborales contemporáneas.

Como anunciaba al final del capítulo precedente, la indagación acerca del tipo de puesta en común, operada por PN, entre el conjunto de estas evoluciones precisaba aún, por mi parte, de la profundización en el “trabajo” considerado en esa sociología del *salariado*. Trabajo que suponía, como ya adelantamos en el Capítulo 1, que [a)] la actividad del individuo es movilizadada por un mecanismo que le asegura como contrapartida bienes y servicios, *mecanismo que, al mismo tiempo, constituye al trabajador y a la estructura del colectivo*. Tal profundización es la tarea que acometeré a continuación. Ésta nos remitirá a la particular construcción teórico-conceptual del “trabajo” (*mediación social, medida*) en el marco de una *teoría de la relación salarial*. La completaremos finalmente con la siguiente: [c)] *parte de que los lazos del asalariado con su empleo se disolverán hasta el punto en el cual podrán ser dominados colectivamente organizándose las comunidades humanas más allá de las estructuras definidas por el trabajo*. Cuestión esencialmente ligada con el concepto marxiano de *no-trabajo*.

Efectivamente, hasta aquí, hemos centrado el recorrido por las investigaciones de PN y sus colaboradores en el desarrollo de la segunda de las características que, en aquel primer

⁶⁸⁰ *Ibíd.*: 129.

capítulo, habíamos adscrito a la SF, es decir: **[b)]** *se interesa por las relaciones entre los grupos sociales y el reparto de tareas que entre ellos se produce, buscando identificar cómo el trabajador ha sido emparejado con su tarea.* Esta problemática central nos ha permitido desarrollar algunas de las rupturas y desplazamientos metodológicos inscritos en las miradas aplicadas por PN en sus diferentes análisis, al contrastarlas críticamente con la mirada propia a una Primera Formalización (PF) ocupada en otra cosa (en la respuesta a la pregunta de *por qué el trabajador se opone a su trabajo*). Así, por ejemplo, toda la reinterpretación de PN acerca de los significados de la automatización productiva en la postguerra se producía a partir de dos rupturas fundamentales con los discursos precedentes: un cuestionamiento de los marcos pertinentes del análisis (“situación de trabajo”), que nos desplazaba de la empresa y el taller a las transformaciones que sacudían los *intercambios* entre capital y trabajo y las formas de *movilidad* de la fuerza de trabajo, a escalas más amplias; un cuestionamiento de los marcos temporales abstractos inscritos en los planteamientos del “medio técnico” (humanistas) o el “control” (marxistas), que nos conducía a abordar prioritariamente los procesos temporales de sucesión en los que se desplegaban tanto la renovación-sustitución de tecnologías y técnicas *en el ámbito de la producción* como las de la fuerza de trabajo y sus habilidades y conocimientos *en el ámbito de la reproducción*.

Estas traslaciones eran, así, las que abrían la posibilidad de abordar de manera efectiva el cambio, la transformación y la mutación sociales, esto es, de deshacernos del simulacro de registros y comprobaciones de “movimientos” (el desarrollo científico-técnico; la lucha de clases) en realidad presupuestos desde un inicio en la forma de lógicas esenciales atribuidas a nuestros objetos (el “trabajo”). *Eran por tanto, precisamente, la centralidad y anterioridad de la relación (salarial) teorizada, las que nos permitían contemplar la posibilidad de la transformación esencial de los términos que ella misma liga.* Así, en el caso de la automatización, nos encontrábamos ante una expresión (técnica) que se ligaba con una mutación de intercambios y movi­lidades sociales, por la cual, por un lado, ya no era más una unidad productiva, una empresa, la que nos permitía esclarecer, por el otro, las condiciones de asignación y de reparto entre unos y otros individuos sobre los procesos de trabajo, esto es, el principio mismo de constitución de los grupos en los que éstos entraban. El análisis de los efectos de la autonomía técnica que conectaba series de operaciones cada vez más largas, funcionado sin intervenciones humanas directas, concluía en el análisis de la composición progresiva de una “sociedad técnica autónoma”. Sociedad organizada por un conjunto de códigos que componían un lenguaje que se superpone a la “sociedad de los seres humanos”, en donde las personas concien-

ben y actúan en condiciones modificadas⁶⁸¹. En el caso de la cualificación, nos encontrábamos ante una mecánica en la cual también estaban cambiando los términos, esto es, los colectivos sociales (sociológicamente relevantes) armados a su propósito: en un polo, son cada vez menos unas características técnicas y funcionales *concretas* (las ligadas a las tareas) las que son puestas en relación con, en el otro, unas socializaciones *específicas* para una clase particular de individuos (la competencia). Por último, en el caso del salario social, cotizaciones e impuestos condicionan los intercambios (de usos) establecidos a propósito de las fuerzas de trabajo, intercambios que se ligan en lo sucesivo con la estructura y el contenido de los tiempos completos de la vida de los individuos. En los tres casos *son los términos de la relación los que se transforman efectivamente*. Dichas transformaciones ni se contienen en, ni se pueden deducir a priori de, el análisis unilateral y sincrónico del momento de la puesta en conexión de un asalariado con un empleador, esto es, del momento privilegiado por el “trabajo” de la Sociología del Trabajo.

Precisamente, el análisis que PN presenta en su Tesis Doctoral, *De l'aliénation à la juis-sance. Genèse de la sociologie du travail chez Marx et Engels* (1957), sobre la obra madura de Marx, tratará, como veremos, de disolver esta noción de “trabajo”, sustituyéndola, de entrada, por una trama categorial compleja y diversa: el trabajo abstracto opuesto al trabajo concreto, el trabajo como fuerza de trabajo y el trabajo como uso, el trabajo como medida del valor, el trabajo en general, etc. Tras todas estas categorías, un mínimo denominador común es susceptible de ser destacado: todos los “trabajos” por ellas interpelados son *el resultado de medidas sociales*. Efectivamente, los colectivos sociales, en la modernidad capitalista, interviene los unos sobre los otros en formas mediadas, a través de cálculos que se apoyan en cantidades a partir de medidas. Estas últimas no constituyen entonces un discurso “ideológico”, una “representación” interesada y coherente, cerrada, los productos de un “principio de legitimación” de un “orden social” dado por ese mismo discurso como un “proyecto” de dominación, sino *el modo de expresión contemporáneo de las relaciones sociales*.

La noción de “trabajo” de la PF se vería así necesariamente multiplicada hasta hacer saltar por los aires el concepto que constituía el significante formal adscrito por la academia a los sociólogos, en conformidad con una tradición según la cual las diferentes especialidades de la sociología deberían respetar la división administrativa entre ministerios. Más allá de su definición jurídica, PN defenderá que, en realidad, la Sociología de Trabajo aún no había determinado en qué consistía realmente el trabajo desde un punto de vista sociológico. No nos es posible, sociológicamente hablando, según PN, utilizar la noción de “trabajo” sin designar a través de ella realidades de múltiples órdenes, órdenes que se despliegan en cadencias y rit-

⁶⁸¹ Cf. Célérier, 1997: 151.

mos temporales heterogéneos y que la utilización indiscriminada del concepto o la noción tiende a igualar y a mezclar en una mirada *simultaneista*.

Así, si el concepto de *relación salarial* nos remitía a *duraciones y temporalidades múltiples*, éstas, como desarrollaremos ahora, resultarán a la vez indisociables del problema de la *medida*. Las formas abstractas y concretas del trabajo, la representación general del movimiento económico y sus movimientos reales particulares, precisarán del establecimiento permanente de determinadas relaciones de proporcionalidad (y por ende, de determinados mecanismos de mediación) entre actividades, productos y formaciones y socializaciones heterogéneas. En consecuencia, el trabajo, en las sociedades contemporáneas, remite a la actividad social *en tanto que ésta resulta medida*. La medida en cuestión es una medida *social*, no es una medida que se invente el sociólogo, es una medida que las colectividades ponen a operar: es en tanto *resultado de determinados procedimientos de medida sociales* como el *trabajo* puede ser considerado sociológicamente en tanto mediación social general sobre el conjunto de los intercambios sociales.

He dejado ya indicados, en la Primera Parte, algunos de los elementos básicos que abrían la posibilidad de esta conceptualización sociológica alternativa para el “trabajo”, tan diferente de la que habíamos visto entonces como el punto de partida invariable (el trabajo presu- puesto como actividad humana genérica) de buena parte de los discursos sociológicos aquí analizados. Precisamente, la relectura operada sobre el Marx de la *Miseria de la filosofía* [2.4.3.], centrada en la escisión conceptual entre trabajo/fuerza de trabajo, suponía que la forma social (valor) que funciona como principio estructurante de las practicas sociales contemporáneas comprendía no sólo al trabajador en su trabajo, sino al conjunto de un sistema de relaciones sociales para el cual la mercancía y el intercambio se convierten en las formas dominantes de la producción y la distribución de la riqueza social. De tal manera que las relaciones de explotación entre empleadores y empleados no resultarían, en ningún caso, autonomizables de la forma valor del trabajo (capacidades laborales conformadas socialmente como fuerzas de trabajo) y de la riqueza (bienes y servicios conformados socialmente como mercancías) que se desplegaría al nivel de la sociedad en su conjunto. Así, el modo de producción capitalista implica simultáneamente tanto la multiplicación exponencial de los diferentes tipos de actividades laborales como *su abstracción y universalización bajo medidas y formas generales*, esto es, *sociales*:

La indiferencia frente a un género determinado de trabajo supone una totalidad muy desarrollada de géneros reales de trabajos, ninguno de los cuales predomina sobre los demás. Así, las abstracciones generales surgen únicamente allí donde existe el desarrollo concreto más rico, donde un elemento aparece como lo común a muchos, como pensado solamente bajo una forma particular. Por otra parte, *esta abstracción del trabajo en general* no es solamente el resultado inte-

lectual de una totalidad concreta de trabajos. La indiferencia por un trabajo particular corresponde con una forma de sociedad en la cual los individuos pueden pasar fácilmente de un trabajo a otro y en la que el género determinado de trabajo es para ellos y, por lo tanto, indiferente. El trabajo se ha convertido entonces, no en cuanto categoría, sino también en la realidad, en el medio para crear la riqueza en general y, como determinación, ha dejado de adherirse al individuo como una particularidad suya.⁶⁸²

Trabajo en general o trabajo abstracto operando como mediación social general sobre el conjunto de las relaciones sociales: este sería el primer esbozo relativo a la categoría de trabajo que ya anticipábamos al principio de la Tesis (*mediación social socio-históricamente determinada*) [1.5.]. En este capítulo desarrollaremos los principales elementos de una particular relectura teórica de Marx a partir de sus obras de madurez (5.1.) para, desde la operacionalización sociológica (el trabajo como medida) esbozada por PN de las principales categorías que arman dicha relectura (5.2.), sentar, finalmente, más firmemente las bases de la *teoría del relación salarial* que señalábamos como necesaria para la trayectoria de análisis alternativa que hemos venido denominado como una sociología del *salariado* (5.3.).

5.1. Teoría de la forma valor de las relaciones sociales.

La necesidad de acometer una primera relectura del significado sociológico de la obra de Marx se justifica *también*, en este caso, por la particular centralidad tradicionalmente concedida por parte de la Sociología del Trabajo a Marx. No sólo los sociólogos “marxistas” del trabajo harán de éste una referencia central: desde sus mismos orígenes en Europa (tal como era el caso para, por ejemplo, Georges Friedmann⁶⁸³) una particular línea interpretativa en torno a los planteamientos de este autor ha venido instituyendo a un determinado Marx para la Sociología del Trabajo.

Santos Ortega, da buena cuenta de dicha línea al hilo de los *Manuscritos económicos y filosóficos* de 1844: “*En la contradicción entre el carácter mutilador y el carácter liberador del trabajo*, Marx encuentra el motor de la Historia, y la base para su utopía comunista, en la que el trabajo individual y el colectivo coincidirían, derribando a la anterior división capitalista del trabajo que sería sustituida por el control del proceso de producción por parte los productores asociados”⁶⁸⁴. Así, “[el] estatus social del hombre como *homo faber* no es, según Baudrillard [1980], objeto de la crítica de Marx. Este desplegaría un potente análisis ‘lógico’ sobre el capital, sobre la explotación cuantitativa; pero, a la vez, establecería un consenso an-

⁶⁸² Marx, 1971 [1857-1858]: 25.

⁶⁸³ La exposición más clara de la lectura que hace Friedmann de Marx está en el capítulo “Marx y la revalorización del trabajo en la sociedad socialista” de *Où va le travail humain?* (Cf. Friedmann, 1961 [1950]: 395-398).

⁶⁸⁴ Santos Ortega, 1995: 55.

tropológico con la economía clásica y con el racionalismo occidental”⁶⁸⁵. En este mismo sentido, para Prieto, los planteamientos de Marx (al igual de los de Locke y Smith) se caracterizarían por la “glorificación del trabajo”⁶⁸⁶. Esta interpretación crítica de la obra de Marx resulta perfectamente congruente con la apropiación clásica de los planteamientos de este autor por parte de la Primera Formalización (PF): Braverman, Coriat, Freyssenet, el *operaismo* italiano, etc.

En este sentido, para Castillo Alonso, al igual que para Friedmann cuarenta años antes, el punto de partida de las mejores tradiciones de investigación en la Sociología del Trabajo (el trabajo como acción humana genérica) y el *punto de partida* del análisis de Marx, serían una misma cosa. La demostración viene avalada por las siguientes citas extraídas, esta vez, de *El Capital*: “El proceso de trabajo, tal y como lo hemos estudiado, es decir, *fijándonos en sus elementos simples y abstractos*, es la actividad racional encaminada a la producción de valores de uso”; “el trabajo es, *en primer término*, un proceso entre la naturaleza y el hombre, proceso en que éste realiza, regula y controla mediante su propia acción su intercambio de materias con la naturaleza”⁶⁸⁷. Sin embargo, si Marx echa mano, *en un determinado momento* de *El Capital*, del argumento antropológico para hablar del proceso de trabajo, él mismo señala esta operación como consistente en “[analizar] el proceso de trabajo *sin fijarnos en la forma social concreta que revista*”⁶⁸⁸. Podríamos tratar de contextualizar, este movimiento, esto es, preguntarnos por el dónde, el cómo y el por qué de la aparición de este tipo de argumento supra-sociológico y ahistórico, *en relación con la globalidad de un planteamiento que se presentaba, inicialmente, como radicalmente anclado histórica y socialmente hablando*.

Efectivamente, Marx parece realizar aquí un movimiento opuesto a aquel con el que venía operando desde el comienzo de *El Capital*: entonces, una categoría de la “práctica”, la “mercancía”, abría la reflexión, y no las “abstracciones simples” de los economistas de la época sobre el “valor de uso” y el “valor de cambio”⁶⁸⁹. Además, esta “mercancía” va a ser *de entrada* considerada “concretamente”, esto es, en permanente relación con *una* sociedad en la que lo que se producen son “mercancías”⁶⁹⁰. En consecuencia, parecería que, para Marx, sería

⁶⁸⁵ *Ibíd.*: 29.

⁶⁸⁶ Prieto, 2004: 406.

⁶⁸⁷ Marx 1991 [1867-1894]: 136, 130 [Citado en Castillo Alonso, 1996: 23].

⁶⁸⁸ *Ibíd.*: 130.

⁶⁸⁹ ¿Por qué no empezó con el “simple” y “abstracto” trabajo humano, por ejemplo, en la edad de piedra -como luego harán muchos economistas y filósofos “marxistas” en los setenta (Cf. Mandel, 1985 [1974])- si, según los sociólogos del trabajo, va a ser éste el que constituya tanto el punto de referencia esencial para su crítica del capitalismo, como el punto de apoyo permanente para trazar las estrategias para su superación histórica?

⁶⁹⁰ Tal y como se indica desde las dos primeras frases de *El Capital*: “La riqueza de *las sociedades en que impera el régimen capitalista de producción* se nos aparece como un ‘inmenso arsenal de mercancías’ y la mercancía como su forma elemental. Por eso, nuestra investigación arranca del análisis de la mercancía” (Marx, 1991 [1984]: 3).

fundamental partir del carácter “concreto” e históricamente determinado de todo concepto. Desde las citas que los sociólogos del trabajo gustan de seleccionar, sin embargo, todo parece indicar que la operación efectuada con la mercancía y las formas de su intercambio hubiese sido cancelada para el “trabajo” a movilizar sociológicamente: la mercancía, junto con el mercado, resultarían categorías históricas; el segundo, el “trabajo”, debería ser esencialmente considerado, sin embargo, en tanto que invariante antropológica ligada a la especie, de carácter transhistórico. Esta interpretación, no obstante, parece difícil de sostener si ampliamos la cita precedente (la que comenzaba: “El proceso de trabajo *tal y como lo hemos estudiado, es decir, fijándonos solamente en sus elementos simples y abstractos*, es la actividad racional encaminada a la producción de valores de uso”), la que Marx continúa así:

la asimilación de las materias naturales al servicio de las necesidades humanas, la condición general de intercambio de materias entre la naturaleza y el hombre, la condición natural eterna de la vida humana, y por tanto, independiente de las formas y modalidades de esta vida y común a todas las formas sociales por igual. *Por eso, al exponerla, no hemos tenido necesidad de presentar al trabajador en relación con otros. Nos bastaba con presentar al hombre y su trabajo de una parte, y de otra a la naturaleza y sus materias.* Del mismo modo que el sabor del pan no nos dice quien ha cultivado el trigo, *este proceso no nos revela tampoco las condiciones bajo las cuales se ejecutó*, no nos descubre si se ha desarrollado bajo el látigo brutal del capataz de esclavos o bajo la mirada medrosa del capitalista, si ha sido Cinacinato quien lo ha ejecutado, labrando su par de *jugera*, o ha sido el salvaje que derriba a una bestia de una pedrada.⁶⁹¹

El trabajo entendido como actividad humana genérica (el hombre enfrentado a la naturaleza por mediación de su trabajo y sus herramientas), “condición eterna de la vida humana”, “común a todas las formas sociales por igual”, no nos revela las condiciones sociales bajo las que esa actividad se realiza, es más, resulta el producto de la abstracción de dichas condiciones (abstracción, en este caso, consciente).

Pasemos ahora a la Sección Quinta: *La Producción de la plusvalía absoluta y relativa*.
Capítulo XIV. “Plusvalía absoluta y relativa”:

Empezamos estudiando el proceso de trabajo (véase capítulo quinto) en abstracto, independientemente de sus formas históricas, como un proceso entre el hombre y la naturaleza. Decíamos allí: ‘Si analizamos todo este proceso desde el punto de vista de su resultado, del producto, vemos que ambos factores, los medios de trabajo y el objeto sobre el que éste recae, son los medios de producción, y el trabajo un trabajo productivo.’ Y en nota añadimos: ‘*Este concepto de trabajo productivo, tal como se desprende desde el punto de vista del proceso simple de trabajo, no basta, ni mucho menos, para el proceso capitalista de producción.*’ Esta tesis es la que hemos de desarrollar ahora. (...) El producto deja de ser fruto directo del productor individual para convertirse en un producto social, en el producto común de un obrero colectivo (...). Con el carácter cooperativo del propio proceso de trabajo se dilata también forzosamente, el concepto de trabajo productivo y de su agente el obrero que produce. *Ahora, para trabajar productivamente ya no es necesario tener una intervención manual directa en el trabajo; basta con ser órgano del obrero colectivo, con ejecutar una cualquiera de sus funciones desdobladas (...).* De otra parte, el concepto de trabajo productivo se restringe. *La producción capitalista no es pro-*

⁶⁹¹ *Ibíd.*: 136.

*ducción de mercancías, sino que es, sustancialmente, producción de plusvalía.*⁶⁹²

Parece, por tanto, desde aquí, que el “trabajo” relevante, sociológicamente hablando, vendría dado por otro “trabajo” (bien diferente al considerado inicialmente en tanto que “actividad humana genérica”): aquel cuyo desarrollo resulta dirigido por la *producción de una forma abstracta de riqueza* (plusvalía) y no por la producción de riqueza *material* (valores de uso); cuyos resultados se convierten en productos “sociales”; sus productores en obreros “colectivos”; y, por el cual, los procesos de trabajo tomarían un carácter cada vez más “cooperativo”. Resultaría así que, finalmente, Marx historificaría radicalmente *también* el “trabajo” (y no sólo la mercancía y/o el mercado) al pasar del concepto abstracto (filosófico) a la categoría histórica (sociológica), esto es, del *proceso simple de trabajo* al *proceso capitalista de producción*⁶⁹³. Quizás fuese este último el que le interesaba realmente, y la abstracción ahistoricista (o “robinsonada” filosofizante) del “eterno trabajo humano” estuviese ahí como un recurso formal, pedagógico, dirigido a tratar de mostrar la necesidad de anclar el análisis, desde un principio, en su carácter social propiamente capitalista; y no para hablar de una forma “natural” de trabajo (un trabajo de “carácter liberador”), coyunturalmente prostituida en la modernidad (un trabajo de carácter “mutilador”). Desde este punto de vista, resultaría, a mi entender, complicado asimilar los planeamientos de Marx, al menos a partir de 1847, con una “glorificación del trabajo” similar a la operada por la Economía Política clásica. Ahora bien, aún con independencia de la mayor o menor consistencia de unas u otras interpretaciones en relación con la literalidad de lo expuesto en obras como *Miseria de la filosofía*, los *Grundrisse* o *El Capital*, lo importante es si esta segunda interpretación resultaría, o no, más provechosa desde un punto de vista sociológico que la precedente⁶⁹⁴.

⁶⁹² Marx, 1991 [1894]: 425.

⁶⁹³ El *proceso específicamente capitalista de producción* sería entonces, precisamente, una unidad de proceso de trabajo y proceso de valorización de un capital (creación de plusvalor) y no exclusivamente de producción y creación de valor (creación de mercancías): “la diferencia entre el trabajo considerado como fuente de valor de uso [trabajo concreto] y el mismo trabajo en cuanto crea valor [trabajo abstracto], con la que en su lugar nos encontramos al analizar la mercancía, se nos presenta ahora al estudiar los diversos aspectos del proceso de producción. *Como unidad de proceso de trabajo y proceso de creación de valor, el proceso de producción es un proceso de producción de mercancías; como unidad de proceso de trabajo y de proceso de valorización, el proceso de producción es un proceso de producción capitalista, la forma capitalista de la producción de mercancías*” (Ibíd.: 146, 147).

⁶⁹⁴ Aparentemente innecesaria en este contexto, no me atrevo, sin embargo, a omitir una clarificación suplementaria al respecto. Pues con Marx pasa lo que no pasa con casi ningún otro clásico de la sociología: sacralizado y/o demonizado hasta el paroxismo, citarlo basta para bloquear la posibilidad de una lectura relajada y directa sobre los argumentos expuestos al hilo de ella. Bien porque se dé por supuesta la obsolescencia “histórico-social” de los mismos, asimilados entonces con determinadas tomas de posición ideológico-políticas ya periclitadas en sus virtualidades y posibilidades; bien porque, por contra, se considere su obra como “sagrada”, como patrimonio exclusivo de exegetas y exégesis y, por lo tanto, se sobreentienda que su referencia sólo podría ser evaluada en función de su fidelidad a las interpretaciones y lecturas consideradas, en cada caso, como las “más correctas”. No obstante los análisis maduros de Marx ¿no merecerían la misma consideración que los de, por ejemplo, Weber, Foucault o Bourdieu? ¿No deberían poder ser considerados en lo que tienen, que es mucho, de intento teórico y analítico de comprensión y explicación respecto de la especificidad y la naturaleza de los vínculos sociales

Con objeto de defender esta hipótesis, desarrollaremos a continuación la relectura de la obra marxiana tomando fundamentalmente como referencias las investigaciones de Isaak Ilich Rubin (1928) y Moishe Postone (1993)⁶⁹⁵ cuyas líneas principales de análisis podrían agruparse, siguiendo a Rubin, en una relectura de los planteamientos marxianos en los términos de una *teoría de la forma valor de las relaciones sociales*⁶⁹⁶.

En relación con las interpretaciones de la obra de Marx, Moishe Postone, en *Time, labor, and social domination. A reinterpretation of Marx's critical theory* (1993), contrapone una lectura de la obra marxiana entendida como *una crítica al capitalismo desde el punto de vista del trabajo* y de sus propietarios naturales, los trabajadores (interpretación “tradicional o clasista”), con otra relectura posible de esa misma teoría entendida como *una crítica al trabajo mismo* (interpretación “categorial”)⁶⁹⁷. Así, existirían:

dos modos fundamentalmente diferentes de análisis crítico: una crítica al capitalismo *desde el punto de vista del trabajo*, por un lado, y una crítica *del trabajo* en el capitalismo, por el otro. El primero, basado en una interpretación transhistórica del trabajo, presupone que existe una tensión estructural entre los aspectos de la vida social que caracterizan al capitalismo (por ejemplo, el mercado y la propiedad privada) y la esfera social constituida por el trabajo. El trabajo, en consecuencia, constituye la base de la crítica al capitalismo, el punto de vista desde el cual esta crítica es acometida. De acuerdo con el segundo modo de análisis, el trabajo en el capitalismo es históricamente específico y constituye las estructuras esenciales de esta sociedad. Aquí, el trabajo es el objeto de la crítica de la sociedad capitalista.⁶⁹⁸

En el primer caso, en la interpretación marxista tradicional, el “trabajo” que sostiene la crítica al capitalismo es un hecho o dato natural, antropológico, equivalente a la actividad humana genérica, de carácter transhistórico. Partiendo del trabajo así entendido, el marxismo tradicional habría localizado su crítica a la sociedad moderna en la propiedad privada y en el mercado. Según este planteamiento, la propiedad privada y el mercado, aplicados a *la distri-*

contemporáneos? Y, en este sentido, ¿no merecerían no ser fundidos y confundidos con pretendidas tomas de posición políticas e ideológicas asimiladas a elementos ajenos a ella (a los “marxismos”, a la URSS, a la caída del muro de Berlín, etc., o con pretendidas “intenciones” e “intereses” extra-teóricos supuestos al autor)? Por otro lado, si para Naville, Rubin o Postone (por citar a los autores que utilizaremos más profusamente en este capítulo) algunos de los conceptos, análisis y teorías de Marx han podido ser de utilidad, lo han sido, evidentemente, con independencia de la mayor o menor fidelidad a una pretendida e imposible lectura “verdadera” del sentido y contenido últimos de, por ejemplo, *El Capital* o los *Grundrisse*. No es ninguna fidelidad a una lectura canónica de un corpus textual dado por naturalmente “verdadero” lo que aquí va a avalar en ningún caso la pertinencia de lo expuesto, de lo argumentado. Al contrario, como ocurre generalmente, y sin ningún problema, para con el resto de los teóricos clásicos en ciencias sociales, aquí se han *releído* y *reinterpretado* (¡obviamente!) determinados textos del autor con vistas a comprender y explicar determinados fenómenos y problemas sociales actuales.

⁶⁹⁵ Así como también, en menor medida, las de Biagio de Giovanni (1984) y Jean-Marie Vincent (1987, 1995).

⁶⁹⁶ Una primera versión preliminar de este planteamiento, con las limitaciones propias a un “documento de trabajo”, esto es, de un borrador general, se puede encontrar en Castillo Mendoza y García López, 2001.

⁶⁹⁷ Una presentación general de la aproximación de este autor a la obra madura de Marx puede consultarse en la Introducción de la edición castellana de su obra *Time, labor and social domination* (García López, 2005).

⁶⁹⁸ Postone, 1993: 5-6.

bución de una misma “riqueza social” (material), la creada *desde siempre* por las actividades laborales humanas, serían los responsables de la dominación y la explotación capitalistas. Esta crítica se levanta a partir de una teoría transhistórica y naturalista de *la producción*: la propiedad privada y el mercado, habiendo impulsado inicialmente el desarrollo de la capacidad social de generación de riquezas (de las “fuerzas productivas” ligadas a factores relativamente autónomos como el desarrollo científico-técnico, por ejemplo), habrían pasado a constituir, después, un freno para ese mismo desarrollo “natural”.

“Producción” y “trabajo” son salvados en este planteamiento como categorías externas a la dominación social capitalista cuyo fundamento residiría en la desigualdad en el acceso a la propiedad. Desigualdad que permitiría la dominación y el control, arbitrarios y contingentes, de ciertas capas sociales sobre el fondo y la forma del conjunto de las actividades humanas (“trabajos”) y de sus resultados (“riquezas materiales”). Si el modo de dominación capitalista remite entonces a relaciones de dependencia personal, entre capitalistas y trabajadores, que presentan como correlato el extrañamiento y/o la alienación de la mayoría respecto de una capacidad-propiedad natural propia de todos y de cada uno (el “trabajo-actividad”), la posibilidad de la conciencia crítica o revolucionaria no puede sino fundamentarse ontológica y trascendentalmente: la superación del capitalismo equivale aquí a la posibilidad de la externalización completa y sin trabas de una esencia humana preexistente. Equivale a la realización plena del “trabajo” conforme a su esencia natural, esto es, a la liberación del “trabajo” del yugo impuesto por las “relaciones de producción” (propiedad privada y mercado) capitalistas, liberación que protagonizarán necesariamente los propietarios naturales de ese “trabajo”, la clase proletaria. Como puede observarse, los elementos básicos de esta interpretación “clasista-tradicional”, en los términos de Postone, encajan cual guante en mano con el “marxismo” de la Sociología del Trabajo “marxista”, tal y como la hemos desarrollado en el Capítulo 2⁶⁹⁹.

Frente a ella, en la relectura que Postone propone de la obra madura de Marx, a partir de los *Grundrisse* y *El Capital*, el “trabajo” no resulta, en ningún caso, equivalente a la actividad humana genérica. Remite a una *mediación social* que impone su sello particular sobre el conjunto de los tiempos y, por ende, los colectivos sociales, se trata de una mediación radicalmente social e históricamente específica. El trabajo remite a *actividades autonomizadas del conjunto de las relaciones sociales* (relaciones en las que, previamente, en las sociedades precapitalistas, las actividades humanas encontraban su lugar y su calificación social) *merced al proceso de su abstracción, equiparación y medida universales*. Este proceso presenta, como condición de posibilidad, la separación de los operadores respecto de sus medios de produc-

⁶⁹⁹ Elementos que caracterizarían también, tal y como muestra Postone, el “marxismo” de Sweezy, Dobb y Meek, así como el asumido por la Escuela de Frankfurt (F. Pollock, M. Horkheimer, H. Marcuse y J. Habermas)

ción y de los resultados de sus operaciones. Separación que conforma simultáneamente la especificidad histórico-social de los dos elementos fracturados: “trabajadores” y “trabajos”.

Desde esta interpretación, la teoría marxiana del valor (según la cual el “trabajo abstracto” es la “sustancia” misma del “valor”) habría de interpretarse, entonces, como una gramática adecuada para la dilucidación tanto del contenido y la forma de esos procesos de equiparación y medida de los trabajos y de sus productos (mercancías), *como de las condiciones sociales de posibilidad, continuidad y desarrollo históricos de dichos procesos*. Esta teoría del valor-trabajo no se circunscribe, por lo tanto, a una teoría económica encargada de dar cuenta de los criterios que conforman una circulación proporcional o equilibrada de la riqueza social creada en una economía de mercado. El “valor” no sería una categoría del *modo de distribución* de las mercancías, del *mercado*, sino una categoría del modo de producción capitalista. La producción industrial fundada en el valor se corresponde con un “modo de producción” (producción-intercambio-distribución-consumo) fundado en el trabajo asalariado. El valor, según la relectura operada por Postone, debe de ser comprendido como una *forma social* históricamente determinada de la riqueza, las actividades y las relaciones sociales: estaríamos entonces ante una *teoría de la forma valor de la riqueza, de las actividades y de las relaciones sociales* modernas de carácter esencialmente sociológico.

La crítica marxiana del capitalismo sería entonces una crítica del modo de producción capitalista (producción-intercambio-distribución-consumo) fundada en una teoría de las formas abstractas y autónomas de mediación social (valor, trabajo abstracto, fuerza de trabajo y capital) que operan, en la modernidad, *sobre el conjunto de las relaciones sociales*. El modo de dominación ligado con dichas formas de mediación social se caracteriza por el desarrollo de un sistema de interdependencias objetivas que presenta, como su condición de posibilidad, la independencia formal de los agentes sociales por él concernidos. El trabajo sería entonces *el fundamento esencial de esta forma de dominación*:

La teoría crítica de Marx intenta mostrar que *el trabajo en el capitalismo juega un papel históricamente único como mediador de las relaciones sociales*, así como dilucidar las consecuencias de esta forma de mediación. Su focalización en el trabajo en el capitalismo no implica que el proceso material de producción sea necesariamente más importante que otras esferas de la vida social. Más bien, *sus análisis de la especificidad del trabajo en el capitalismo indican que la producción no es un puro proceso técnico*; que se encuentra inextricablemente relacionado a, y moldeado por, las relaciones sociales básicas de esta sociedad. Esto último, entonces, no puede ser comprendido exclusivamente en referencia al mercado y a la propiedad privada. Esta interpretación de la teoría de Marx provee las bases para una crítica del modo de la producción y la forma de la riqueza (esto es, del valor) que caracterizan al capitalismo, más que simplemente poner en cuestión su apropiación privada.⁷⁰⁰

como principio y fundamento de sus interpretaciones, en este caso, críticas, en relación con la obra marxiana.

⁷⁰⁰ Postone, 1993: 16-17.

La especificidad histórica de las organizaciones sociales capitalistas no consiste entonces en la producción de riquezas materiales sino, como ya apuntamos, en la emergencia de una forma social particular de la riqueza como forma dominante de la misma: la “riqueza abstracta” (el valor). El arranque de *El Capital* a partir de la “mercancía”, presentada por Marx como la “forma elemental” de la formación social capitalista, se justificaría por la necesidad de anclar el análisis de las formas categoriales de la socialidad moderna, precisamente, en el carácter histórico de esta forma abstracta de la riqueza social. Así, el trabajo productor de “mercancías” (forma social dominante de la riqueza en el capitalismo, simultáneamente concreta -valor de uso- y *abstracta* -valor-) es señalado, a su vez, como un trabajo dual: simultáneamente, “concreto” y “abstracto”. Tal como señala Isaak Ilich Rubin en *Ensayos sobre la teoría marxista del valor* (1928), la naturaleza *abstracta* del trabajo resulta intrínsecamente ligada a la generalización histórico-social de la forma mercancía como forma socialmente dominante de producción, circulación y reparto de la riqueza, esto es, con el desarrollo de intercambios equivalentes entre productores independientes, separados lo unos de los otros⁷⁰¹.

El carácter abstracto del trabajo, en Marx, no encuentra entonces su fundamento en ninguna propiedad adscribible a la actividad productiva humana, tal y como el “marxismo” ha resuelto frecuentemente este problema (por ejemplo, en la posibilidad de su igualación fisiológica como gasto de energía corporal igual o equivalente) sino en el proceso social permanente de puesta en relación de sus resultados por medio del intercambio⁷⁰². Puesta en relación *permanente* de todos los productos del trabajo -forma abstracta de la riqueza- y puesta en relación *permanente* de todas las actividades productivas -forma abstracta de las actividades o

⁷⁰¹ Según Rubin, Marx habría así mostrado cómo “las relaciones de trabajo entre las personas y el trabajo social adoptan necesariamente la forma material del valor de los productos del trabajo en una economía mercantil. Los clásicos señalaron el contenido del valor, el trabajo gastado en la producción del producto. Marx estudió sobre todo la “forma valor”, vale decir, el valor como la expresión material de las relaciones de trabajo entre las personas y el trabajo social (abstracto). (...) la “forma valor” se halla estrechamente relacionada con la “forma mercancía”, es decir, con la característica básica de la economía contemporánea y, que es el hecho de que los productos del trabajo son producidos por productores autónomos privados. Sólo mediante el cambio de mercancías aparece la conexión de trabajo entre los productores. (...) El producto del trabajo se transforma en una mercancía; tiene valor de uso y “forma valor” social. Así, el trabajo social se “cosifica”, adquiere la “forma valor”, esto es, la forma de una propiedad ligada a las cosas y que parece pertenecer a las cosas mismas. Este trabajo “cosificado” (y no el trabajo social como tal) es precisamente lo que representa el valor” (Rubin, 1974 [1928]: 166-167).

⁷⁰² El trabajo abstracto se presenta en la trama conceptual en la que Marx lo sitúa, como una categoría histórico-social y no como una “sustancia” natural (físico-biológica): “El trabajo homogéneo que se expresa en la igualdad del valor debe ser considerado como trabajo socialmente igualado. Puesto que el valor del producto del trabajo es una función social y no una función natural, el trabajo que crea valor no es una sustancia fisiológica, sino ‘social’.” (Rubin, 1974 [1928]: 192). Para que el trabajo socialmente igualado adopte la forma específica de trabajo abstracto característica de la economía mercantil, “son necesarias dos condiciones (...). Es necesario que: 1) la igualdad de diferentes tipos de trabajos y de individuos exprese ‘el carácter específicamente social de los trabajos privados independientes’ (Marx, 1975 [1867-1894]: 91), es decir que el trabajo se convierta en trabajo social sólo como trabajo igual; 2) que esta igualación del trabajo se realice en una forma material, o sea, que ‘asuma la forma del carácter de valor de los productos’ (Ibíd.). (...) El gasto de energía humana como tal, en un sentido fisiológico, no es aún trabajo abstracto, trabajo que crea valor, aunque sea su premisa. La abstracción de las normas concretas de trabajo, la relación básica entre productores separados de mercancías, es lo que caracteriza al trabajo abstracto” (Rubin, 1974 [1928]: 193, 197).

“trabajo general abstracto”- a través del intercambio (compra-venta) de bienes y servicios y capacidades de trabajo, respectivamente, suponen las dos caras de un mismo *proceso social*:

*La igualación de diversas formas de trabajo sólo se realiza en la forma y mediante la igualación de las cosas, productos del trabajo. La igualación de las cosas en la forma de valores en el mercado afecta a la división del trabajo en la sociedad y a la actividad laboral de los participantes en la producción. La igualación y distribución de las mercancías en el mercado está estrechamente vinculada con los procesos de igualación y distribución del trabajo en la producción social. (...) La igualación social del trabajo no existe independientemente; se la realiza sólo a través de la igualación de las cosas.*⁷⁰³

Activado dicho proceso, cualquier clase particular de trabajo puede funcionar como trabajo abstracto y cualquier producto del trabajo puede funcionar como mercancía. El trabajo es trabajo general o abstracto en tanto que práctica social objetivadora constitutiva de una mediación social universal (entre los hombres y las cosas y entre los hombres mismos) que regula y conforma el conjunto de las relaciones sociales modernas:

*El trabajo en sí mismo no da valor al producto, sino sólo el trabajo que es organizado en determinada forma social. (...) Si el producto del trabajo sólo adquiere valor en determinada forma social de organización del trabajo, entonces el valor no representa una “propiedad” del producto del trabajo, sino una determinada “forma social” o “función social” que el producto del trabajo desempeña como vínculo entre productores de mercancías disociados, como “intermediario” o “portador” de relaciones de producción entre personas.*⁷⁰⁴

Acabamos de señalar cómo la generalización social del proceso de equiparación y medida de todas actividades y de toda la riqueza presenta, como condición de posibilidad, la separación de los operadores (fuerzas de trabajo) respecto de sus medios de producción, de los resultados de sus operaciones y, por ende, de sus puestos de trabajo. El tiempo de trabajo, como *magnitud* de una *sustancia social común a todos los productos intercambiados*, va a hacer del *trabajo abstracto* (o trabajo productor de “valor”), el *resultado permanente de un proceso social* estrechamente ligado a la compra/venta de una mercancía particular, la “fuerza de trabajo social global”. Igualación formal de las actividades (como trabajo abstracto) mediante la igualación formal de los productos de ellas resultantes (como mercancías contenidas en el salario) por la igualación formal de los diferentes tipos de individuos (como fuerzas de trabajo): esta es la secuencia completa adscribible a una economía social mercantil plenamente desarrollada, esto es, específicamente capitalista. Completada la secuencia, la “fuerza de trabajo” y su separación-unificación permanentes con su trabajo efectivo, se convierte en el elemento clave de la conformación social de todas las actividades productivas y de sus resultados como “trabajo abstracto”.

Desde este punto de vista, *cualitativo*, en las sociedades históricas donde sólo el inter-

⁷⁰³ Rubin, 1974 [1928]: 153.

⁷⁰⁴ *Ibíd.*: 121.

cambio de los productos establece la conexión social entre los productores, el molde en el que se fijan y toman su forma social tanto las actividades humanas como sus productos (“mercancías”) es la “forma valor”⁷⁰⁵. Esta forma es la que se despliega históricamente desde el trabajo social y sus productos hasta los individuos mismos, condicionados entonces como *propietarios de una mercancía más, la “fuerza de trabajo”*. Efectivamente, en el modo de producción capitalista, antes de que el operador active sus habilidades y conocimientos, en y sobre un proceso productivo concreto, ha de ser producido bajo una forma social determinada, ha de ser producido en tanto que “capacidad o fuerza de trabajo”. Bajo “una forma social determinada”, ya que esta producción social del operador supone que el conjunto de los presupuestos vitales de su actividad, así como los recursos y potencialidades intelectuales que son su contenido, sean reguladas y colocadas a disposición de mecanismos sociales generales⁷⁰⁶.

En contraste con estos planteamientos, la Economía Política clásica, había centrado el problema del valor exclusivamente en la expresión de la *medida* del valor del trabajo⁷⁰⁷, en realidad en el “valor de cambio” de los productos, encontrando en el “trabajo” la “sustancia-patrón” que regularía el intercambio de las mercancías entre sí y la distribución de los trabajadores entre los diferentes sectores de la producción. Muchas lecturas de la obra de Marx, tanto “críticas” como “marxistas”, hacen suya la interpretación según la cual tras la teoría del valor-trabajo nos encontraríamos esencialmente con el intento de dilucidación de un “patrón” natural preestablecido (el tiempo de trabajo contenido en los productos) que necesariamente operaría en todo intercambio mercantil socialmente “justo” o “equivalente”. Esta no sería, en realidad, la preocupación de su *crítica de la Economía Política*⁷⁰⁸. Ciertamente, en Marx, los aspectos cualitativos y esta problemática cuantitativa de la teoría del valor, esto es, tanto el valor como “expresión material de las relaciones de producción entre los hombres” como el valor en tanto “magnitud determinada por la cantidad de trabajo o tiempo de trabajo”, se van a en-

⁷⁰⁵ En los términos de Rubin: “el trabajo privado de los individuos aislados no adquiere el carácter de trabajo social en la forma concreta en que fue gastado en el proceso de producción, sino a través del cambio, que representa una abstracción de las propiedades concretas de las cosas individuales y las formas individuales del trabajo. (...) El trabajo abstracto no expresa una igualdad psicológica de diversas formas de trabajo, sino una igualación social de diferentes formas de trabajo que se realiza en la forma específica de igualación de los productos del trabajo” (Rubin, 1974 [1928]:124).

⁷⁰⁶ Cf. Vincent, 1995: 73.

⁷⁰⁷ Cf. Marx, 1975: 61, 97.

⁷⁰⁸ Pues, en realidad, “no necesitamos buscar un patrón práctico del valor que haga posible la igualación de los productos del trabajo en el mercado. *Esta igualación se realiza en realidad todos los días en el proceso de cambio en el mercado*. En este proceso se elabora espontáneamente un patrón valor, o sea, el dinero, que es indispensable para esta igualación. *Este cambio en el mercado no necesita ningún tipo de patrón ideado por los economistas*. La tarea de la teoría del valor es muy diferente, a saber, captar y explicar teóricamente el proceso de igualación de las mercancías que se produce regularmente en el mercado, en estrecha conexión con la igualación y distribución del trabajo social en el proceso de producción; vale decir, descubrir la relación causal entre ambos procesos y las leyes de sus cambios” (Rubin, 1974 [1928]: 178).

contrar inseparablemente unidos⁷⁰⁹. Pero la “magnitud del valor” referida al “tiempo de trabajo socialmente necesario”⁷¹⁰ validado por la realización mercantil del *producto* aparece aquí, no como una magnitud única sino como una magnitud “compuesta”. Para Marx el “tiempo de trabajo total”⁷¹¹ contenido en las mercancías se revelaría como “escindido” en relación con, por un lado, el “tiempo de trabajo excedente” que produce plusvalor y, por el otro, el “tiempo de trabajo necesario” que permite la reproducción del “valor” de la fuerza de trabajo:

*La medida no es más relativa a magnitudes homogéneas desde el momento en que ha intervenido la separación de la capacidad de trabajo del trabajo. Desde ese momento, en efecto - momento que es la condición y el resultado del pasaje al capital- el tiempo mide dos magnitudes distintas, diferentes entre sí: el tiempo de trabajo necesario para reproducir la capacidad de trabajo (fuerza de trabajo) en cuanto que valor de cambio; y el tiempo comprendido en el trabajo efectivo realizado por la fuerza de trabajo que está inmersa en la relación de producción. Formalmente, todos los valores relativos están siempre determinados por el tiempo de trabajo necesario para producirlos; formalmente, el tiempo conserva el carácter de medida homogénea y lineal de valores (...). En la realidad, la separación de la capacidad del trabajo del trabajo determina una descomposición del tiempo-medida en relación con dos magnitudes distintas que se han convertido en tales sólo desde el momento en que el tiempo de trabajo objetivado domina el tiempo propio a la reproducción de la capacidad de trabajo.*⁷¹²

De esta manera, el “trabajo socialmente necesario” del que habla Marx *no es una medida fija sino un elemento dinámico del sistema* (se trataría de un concepto operativo, dirá PN) cualificado históricamente, esto es, determinado por “la polaridad de las relaciones de clase y la productividad física del trabajo”, por “las relaciones de fuerza cristalizadas entre las clases y las relaciones técnico-cognitivas con los medios de producción implicados en esas relaciones de clase”⁷¹³. *La problemática del modo de transformación de lo colectivo* (problemática nuclear de toda sociología) se liga aquí estrechamente con la abierta por la proporción y la medida de los intercambios y repartos de capacidades y riquezas, resultando así, para la producción/reproducción social capitalista, inseparable de la gestión social de una “fuerza de tra-

⁷⁰⁹ Es precisamente “el análisis de la ‘forma valor’ (...) lo que da un carácter sociológico y rasgos específicos al concepto de valor. Esta ‘forma valor’ une los extremos de la cadena: el desarrollo de la productividad de trabajo y los fenómenos del mercado. Sin la forma valor, estos extremos se separan y cada uno de ellos se transforma en una teoría unilateral. Obtenemos los gastos del trabajo en el aspecto técnico independientemente de la forma social del proceso material de la producción (el valor del trabajo como categoría lógica), y las variaciones relativas de los precios del mercado como una teoría de los precios que trata de explicar las fluctuaciones de éstos fuera de la esfera del proceso de trabajo y separadamente del hecho básico de la economía social (...). La forma valor es complementada por el contenido del trabajo, la magnitud del valor depende de la cantidad de trabajo abstracto. A su vez el trabajo que se halla estrechamente vinculado al sistema del valor por su aspecto social o abstracto, está estrechamente relacionado al sistema de producción material por su aspecto técnico-material o concreto. (...) En efecto, una vez que hemos determinado que el valor no representa trabajo en general, sino trabajo que tiene la ‘forma de la intercambiabilidad’ de un producto, debemos pasar directamente del valor al valor de cambio. De este modo, se ve que el concepto de valor es inseparable del concepto de trabajo, por una parte, y del concepto de valor de cambio, por la otra” (Rubin, 1974 [1928]: 174-175, 176).

⁷¹⁰ Cf. Marx, 1975 [1867-1894]: 48-50.

⁷¹¹ Cf. Marx, 1972 [1857-58]: 390.

⁷¹² De Giovanni, 1984:26.

⁷¹³ Vincent, 1987: 106, 107.

bajo (...) [que] deviene objeto autónomo de medida respecto a su objetivación como trabajo vivo”⁷¹⁴; que deviene objeto de luchas políticas y sociales que se expresan, necesariamente, en cantidades, índices y cálculos “económicos”.

Lo vimos ya en el Capítulo 2 [2.4.2.] en donde Marx reprochaba a Proudhon la confusión entre el trabajo del trabajador (fuente de todos los valores y, por ende, trabajo que no “tiene” *valor*) y la “fuerza” o “capacidad de trabajo”, esto es, el “trabajo mercancía” (cuyo *valor de cambio* se expresaba en el *salario*). Partiendo de esta distinción, donde Smith, Ricardo y Proudhon veían en una medida relativa a magnitudes homogéneas el fundamento de la posibilidad de un *equilibrio* (la igualdad entre el valor del producto del trabajo y el valor del “trabajo”), Marx⁷¹⁵ nos coloca frente a una medida necesariamente escindida entre magnitudes heterogéneas (el valor de las mercancías, por un lado, y el valor de la “capacidad de trabajo”, por el otro) como fundamento de un *conflicto* que funciona, paradójicamente, a partir de un desequilibrio organizado, en la duración, en torno a magnitudes (tiempos de trabajo socialmente necesarios), a su vez, permanentemente renovadas⁷¹⁶.

El salario, sin embargo, se presenta, para el sentido común obrero, como el “precio” del servicio o del trabajo rendido, tal y como expresa el principio de justicia que orienta las reivindicaciones de los asalariados: “que se me pague por lo que valgo, que se me valore por lo que hago”. Así, las mediciones empresariales de las actuaciones de la fuerza de trabajo (por ejemplo, la *job evaluation* de inspiración tayloriana) han tratado de presentarse, formalmente, en condiciones de determinar la remuneración salarial en razón de la calidad y la intensidad del esfuerzo del operario. Sin embargo, lo que se mide *en ambos casos* son dos magnitudes distintas: el tiempo del empleo de la capacidad de trabajo de una determinada clase de obreros, *que nos remite al valor de sus fuerzas de trabajo*; y el tiempo invertido en las operaciones productivas, *que nos remite al valor del producto creado*. Lo que se juega y actualiza en torno a dichas medidas es la extensión del tiempo de trabajo no-remunerado (plusvalor) en relación con el tiempo total comprendido en la jornada de trabajo.

Tal y como hemos señalado es precisamente como “trabajo abstracto” como el trabajo efectúa en el capitalismo su función de mediación social entre las cosas y los hombres. Sin embargo, este particular papel social del trabajo en el capitalismo se expresa necesariamente

⁷¹⁴ De Giovanni, 1984: 29.

⁷¹⁵ Cf. Marx, 1980a: 38, 63-65; 1980b: 367-371; 1975: 261.

⁷¹⁶ En este sentido, en la misma forma precio “está implícita la posibilidad de una incongruencia cuantitativa, de una divergencia, entre el precio y la magnitud de valor. No se trata, en modo alguno, de un defecto de esa forma, sino que al contrario es eso lo que la adecua a *un modo de producción en el cual la norma sólo puede imponerse como ley promedial que, en medio de toda ausencia de normas, actúa ciegamente*” (Marx, 1975 [1867-1894]: 125). Así, “*las fluctuaciones de los precios de mercado son, en realidad, un barómetro, un indicador del proceso de distribución del trabajo social que se produce en las profundidades de la economía social. Pero es un barómetro muy inusual; un barómetro que no sólo indica el tiempo, sino que también lo corrige*” (Rubin, 1974

en bienes o productos (valores de uso) que son objetivaciones del trabajo en tanto actividad productiva, esto es, que se nos presentan, aparentemente, como objetivaciones de una dimensión “material”, transhistórica, del trabajo. Las mercancías se nos aparecen como simples bienes, productos o utilidades; el trabajo creador de utilidad se nos aparece entonces como la actividad productiva humana a secas. El valor, comúnmente identificado con la utilidad social del producto, parece ser generado por el gasto de trabajo *per se* y no por el trabajo como actividad socialmente mediadora. Las relaciones sociales capitalistas se nos aparecen como si no fueran históricamente específicas y sociales sino transhistóricamente válidas, fundadas ontológicamente. La apariencia *necesaria* en la que se expresa el carácter mediador del trabajo en el capitalismo, el trabajo como actividad material o concreta, el trabajo como trabajo fisiológico, sería, según Postone, el núcleo fundamental del fetichismo capitalista “de la mercancía” desarrollado por Marx en *El Capital*. Apariencia “necesaria” en tanto que es a partir de ella como los individuos se constituyen en agentes económicos: tanto en el mercado, como compradores y vendedores de mercancías, orientando y fundando su comportamiento en precios que parecen hablar de las propiedades de las cosas (valores de uso); como en la producción, en tanto compradores y vendedores de capacidades de trabajo, orientando y fundando sus estrategias en salarios que parecen hablar de las propiedades de las actividades (trabajos concretos).

En lo que respecta a los discursos y estrategias tradicionales del movimiento obrero, la extensión del tiempo libre ha constituido siempre uno de los contenidos esenciales de sus reivindicaciones. Los trabajadores asalariados ponen a disposición de otros, por períodos de tiempo determinados, sus capacidades o fuerzas de trabajo recibiendo a cambio un salario. Esta situación establece una estrecha relación de correspondencia entre el tiempo de trabajo y el tiempo libre, de tal forma que las reivindicaciones obreras convierten la defensa de este último en un límite para la extensión e intensidad de los períodos del arrendamiento (tiempo de trabajo) de la fuerza de trabajo. Sin embargo, y simultáneamente, el tiempo de trabajo mismo se convierte en el espacio permanente de una reivindicación relativa a las condiciones inmediatas de ejercicio de la prestación laboral: *se nos debería pagar por lo que hacemos*. La defensa de su propiedad particular y la pugna por una mejor y mayor valorización de la misma por parte de los asalariados se agarra aquí a una pretendida conexión interna entre el trabajo concreto y el salario, que persigue reforzar al máximo los lazos de los trabajadores con sus puestos de trabajo, esto es, protegerlos coyunturalmente contra el desempleo y la movilidad laboral:

la naturaleza de la fuerza de trabajo como mercancía es tal que la acción colectiva *no* se opone a la propiedad mercantil, sino que resulta necesaria para su realización. El proceso histórico de realización de la fuerza de trabajo como mercancía, paradójicamente, implica el desarrollo de formas colectivas en el marco del capitalismo que *no* apuntan a un más allá de esta sociedad (...) *Aunque los trabajadores asalariados sean propietarios de mercancías y, por lo tanto, “sujetos” en la esfera de la circulación, según Marx, también son “objetos”, valores de uso, elementos del proceso de producción, dentro de la esfera capitalista de la producción. Esta determinación simultánea por ambas esferas define al trabajo asalariado.*⁷¹⁷

La reivindicación por parte del movimiento obrero y sindical del carácter ontológico del trabajo concreto y de su necesaria conexión con el salario se presenta entonces como *una mediación necesaria para la actuación sobre otros dispositivos y procesos sociales*: ante la imposibilidad de una actuación, desde las empresas y talleres, sobre las condiciones sociales de reproducción del colectivo (condiciones de formación, reproducción, ocio, etc.), la estabilización de las conexiones de los trabajadores con los puestos de trabajo impulsan cierres parciales y coyunturales de los mercados de trabajo que restringen indirectamente los márgenes de contratación y despido de los empresarios. Estas “apariencias”, por lo tanto, presentan un carácter performativo sobre la realidad social capitalista en la medida en la que sirven de fundamentos del comportamiento cotidiano de los agentes sociales como tales “agentes”⁷¹⁸.

A modo de conclusiones preliminares.

En primer lugar, es necesario subrayar cómo, desde la lectura propuesta, la teoría marxiana del valor, lejos de constituir una gramática económica relativa a una determinación “objetiva” o “natural” de las proporciones del intercambio de los productos del trabajo, presenta un carácter eminentemente sociológico. No se trata aquí de dar cuenta de ningún mecanismo “último” o “primero” que supusiese una “infraestructura” económica general de, y para, todas las sociedades (por emplear los términos al uso en estos casos), se trata, más bien, de darse los medios categoriales para poder pensar, precisamente, la “economía” como la expresión contemporánea de las relaciones sociales mismas. Esto es, de un específico tipo, socio-históricamente determinado, de relaciones sociales: las trabadas en torno al intercambio y la producción y reproducción de todas las capacidades (fuerzas de trabajo) y las riquezas (mercancías) sociales en términos de valores equivalentes medidos por el tiempo⁷¹⁹. Desde aquí no

⁷¹⁷ Postone, 1993: 275.

⁷¹⁸ En otras palabras y a modo de ejemplo, ocurriría lo mismo que con el hecho de que “el sol salga y se ponga”, apariencia que constituye también un principio activo para muchas prácticas sociales cotidianas (orientación temporal), aún resultando falsos sus fundamentos epistémicos subyacentes. (Cf. Castien Maestro, 2003: 40-41).

⁷¹⁹ Mediante el cambio y el valor de las mercancías, “la actividad laboral de algunos productores de mercancías influye sobre la actividad laboral de todos y causa determinadas modificaciones. Por otro lado, estas modificaciones influyen en la misma actividad laboral. Las partes individuales de la economía social se ajustan unas a otras. Pero este ajuste sólo es posible si una parte influye sobre otra a través del movimiento de los precios en el mercado (...). En otras palabras, *sólo a través del ‘valor’ de las mercancías la actividad laboral de los productores separados e independientes conduce a la unidad productiva que recibe el nombre de economía social, a las interconexiones y al mutuo condicionamiento del trabajo de los miembros individuales de la sociedad. El valor es la correa de transmisión que transfiere el movimiento de los procesos laborales de una parte de la sociedad a*

tenemos herramientas con las que fundar ningún “equilibrio” económico presupuesto, sino categorías con las que interpretar, precisamente, el modo específico de cambiar de lo colectivo en la modernidad.

En segundo lugar, es necesario no perder nunca de vista el papel central que juega *la diferencia entre trabajo y fuerza de trabajo* en el despliegue capitalista de la forma valor de las relaciones sociales. Esta diferencia, por una lado, resulta la condición de la emergencia histórica (material y simbólica) de ambos términos: los “trabajadores” y sus tiempos, circuitos y ciclos (formación, ocio, consumo, mercados de trabajo, etc.); los “trabajos” y los suyos (tecnologías, materias primas, mercados de bienes y servicios, etc.). Convirtiendo, a su vez, la condicionalidad de los lazos entre los trabajadores, como fuerzas de trabajo, y los puestos de trabajo en un hecho estructural ligado al desarrollo de toda economía mercantil desarrollada. Por el otro, esta diferencia ha de entenderse como el producto permanentemente renovado del modo de producción capitalista al colocarse como la condición clave de la producción del plusvalor⁷²⁰.

En tercer lugar, la teoría marxiana del fetichismo (del juego de espejos deformantes por el que el trabajo se presenta ante el sentido común como lo que no es, apariencia *necesaria* merced a la cual el trabajo realiza su papel objetivo como mediación social general) lejos de circunscribir su campo de aplicación a la esfera de la economía y/o la producción, constituye una gramática teórico-conceptual adecuada al análisis de la especificidad de las formas modernas de objetividad y subjetividad, es decir, del conocimiento inmediato o común de lo social⁷²¹.

Tras lo expuesto hasta aquí, podemos volver a los supuestos usualmente adscritos (lo más a menudo para criticarlos) a los planteamientos de Marx, partiendo de sus lecturas “tradicionales o clasistas”. Empezando por el “materialismo” entendido en un sentido vulgar, esto

otra, haciendo de esta sociedad una totalidad en funcionamiento. (...) En la economía mercantil, el trabajo de los productores individuales de mercancías, que tiene directamente la forma de trabajo privado, puede adquirir el carácter de trabajo social, es decir, puede estar sujeto al proceso de conexión y coordinación mutuas sólo a través del “valor” de los productos del trabajo. El trabajo como fenómeno social sólo puede expresarse en el ‘valor’.” (Rubin, 1974 [1928]: 133).

⁷²⁰ Pues, “*es sólo a partir de la separación del trabajo respecto a la fuerza de trabajo (capacidad de trabajo) que la cantidad de trabajo contenida en el trabajo vivo deja de coincidir con la cantidad de trabajo materializada en el dinero con el que se intercambia la fuerza de trabajo, su capacidad. A partir de aquella separación -que indica el comienzo del dominio del capital y el trastocamiento de la homogeneidad unilineal del tiempo- trabajo y fuerza de trabajo se miden con base en diversas cantidades de tiempo. O mejor dicho, la fuerza de trabajo (...) deviene objeto autónomo de medida respecto de su objetivación como trabajo vivo*” (De Giovanni, 1984: 29).

⁷²¹ La noción de fetichismo de Marx “no refiere meramente a ilusiones socialmente construidas, sino que intenta dar cuenta socialmente de diferentes tipos de subjetividad. Es integral para la teoría de Marx de la constitución social, que relaciona modos de pensamiento, visiones del mundo y creencias con las formas de las relaciones sociales y con las maneras en las que aparecen para la experiencia inmediata. En *El Capital*, Marx trata de captar la constitución de profundas estructuras sociales, históricamente específicas, a través de tipos de prácticas sociales que, a su vez, están orientados por creencias y motivaciones fundadas en las formas aparentes engendradas por dichas estructuras” (Postone, 1993: 224).

es, como suponiendo un determinismo unilateral de lo material sobre lo ideal.

La rápida revisión que aquí hemos realizado sobre su teoría del fetichismo bastaría para apuntar la posibilidad de que en sus obras de madurez, “la producción, supuestamente el aspecto más material de la existencia humana, se [encontrase] activada por [precisamente] elementos simbólicos”⁷²². Ese pretendido “materialismo” de Marx se liga comúnmente con su “economicismo” pero, como he planteado al hilo de los trabajos de Rubin y Postone, es la misma apariencia de autonomía de “lo económico” aquello que la teoría del fetichismo ayuda también a comprender y explicar: precisamente, a partir del análisis de la *necesidad* que liga dichas apariencias con la reproducción de las *formas de mediación social* dominantes.

Al respecto, por otra parte, la teoría del valor la hemos presentado como una *teoría de la forma valor de las relaciones sociales*, esto es, como mucho más que un intento de determinación puramente *económica* de las proporciones que presiden los intercambios de mercancías: es el modo de funcionamiento del conjunto de las relaciones sociales contemporáneas, y de las prácticas que le son correlativas, la cuestión *sociológica* que se dirime respecto a dicha teoría. Por último, el “productivismo” ligado, por ejemplo, con la reivindicación de un trabajo considerado como naturalmente libre, por un lado, y una “ontologización” relativa al papel social desempeñado por la clase obrera (como productora natural y real de toda la riqueza social), constituirían otras dos adscripciones usualmente dadas por supuesto en relación con Marx. ¿Es necesario insistir de nuevo en que contamos con suficientes elementos en, por ejemplo, *El Capital* y los *Grundrisse*, como para considerar que el análisis de Marx no se refiere al trabajo como general y transhistóricamente se ha venido concibiendo -una actividad social dirigida a fines, que media entre el hombre y la naturaleza, creando ciertos productos para satisfacer determinadas necesidades humanas- sino a un papel peculiar que el trabajo desempeña *únicamente* en la sociedad capitalista?

5.2. La Sociología del Trabajo en Marx según Naville.

Estas rápidas indicaciones en torno a otras lecturas posibles de la obra madura de Marx (en términos de una *teoría de la forma valor de las relaciones sociales*) perseguían armar un marco de interpretación en el que situar la relectura que, por su parte, PN va a operar sobre el *El Capital*, relectura que desarrollaremos a continuación. Ésta, como se verá, presenta la ventaja de tratar de operacionalizar sociológicamente los conceptos que, hasta aquí, los autores de los que nos hemos servido han movido a un nivel de análisis textual y, en un cierto sentido, de forma teoricista, esto es, más ocupada en trabar las consistencias lógicas y conceptuales inter-

⁷²² Castien Maestro, 2003: 41.

nas al discurso que de movilizarlas en torno a una determinada trayectoria de investigación. Esta trayectoria de investigación, como vimos, en PN venía dada por la *sociología del salariado*, sociología que aquí hemos ligado con nuestra SF. El análisis sociológico del *salariado* suponía el análisis de las relaciones que permitían a la vez el desarrollo independiente del trabajo y de los trabajadores (fuerzas de trabajo), y su permanente reencuentro:

Solamente en las sociedades modernas la exterioridad del trabajador de la unidad de producción, comunidad o empresa, se convierte en un principio de formación y transformación de esta unidad; es solamente entonces cuando el grupo de los asalariados se reproduce a partir de sí mismo y constituye una estructura permanente, irreductible, de lo-colectivo. Se constata entonces que la separación cada vez más pronunciada del trabajo y el trabajador significa al mismo tiempo su propia constitución [recíproca]. El trabajo como operación y acto efectivo de un lado; y del otro, el trabajador como aptitud para el trabajo, cada uno de ambos encontrándose liberado de la sujeción inmediata al otro. Es necesario hasta cierto punto analizar como totalidades relativamente independientes el conjunto de los medios de producción, por un lado, y el conjunto de los trabajadores, por el otro.⁷²³

Así pues, cada una de ambas estructuras y ciclos, trabajos/fuerzas de trabajo, presentando una exclusividad relativa, el uno respecto del otro, no actuaban necesariamente ni sobre los mismos sujetos ni sobre los mismos períodos: uno (fuerzas de trabajo) concernía a las formas de movilización de los individuos, a su aprendizaje y su formación, a las modalidades de su contratación por las unidades productivas y de su promoción profesional; y el otro (trabajos) a la organización global de las actividades productivas. Es precisamente la coordinación entre ambas estructuras y ciclos la que nos planteaba, al final del capítulo anterior [4.3.3.] y al comienzo de éste, el problema más importante desde el punto de vista de la investigación: desde la SF estaríamos obligados a considerar la hipótesis de que todas las formas de trabajo se coordinasen en el interior de eso que llamamos un modo de producción, del que no conocemos aún los límites, y de que esa coordinación sea la que, precisamente, configure ese mismo modo de producción.

Es entonces, siempre que nos consideremos obligados a pensar producción y reproducción en sus relaciones mutuas, cuando nos podría resultar útil pasar de nuevo por una teoría del valor. En ese caso, antes de la descripción de los dispositivos materiales y de la circulación de los hombres tendríamos que reservar un espacio para el análisis del mecanismo que los liga y constituye, mecanismo que no apunta nunca ni a una homología, por la cual uno de los sectores (producción y reproducción) pudiera ser pensado como conformando al otro, ni a una indiferencia absoluta entre ambos. La unidad del puesto y del individuo se enfrenta sin cesar a otras unidades posibles, consolidándose, disociándose o reforzándose por medio de los intercambios. El aparato productivo y la colectividad humana se organizarían según sus lógi-

⁷²³ Rolle, 1988: 86-87.

cas propias, pero mediante una relación esencial: *la relación salarial*. Esta hipótesis nos sitúa ante una encrucijada teórica y analítica en la que junto con la naturaleza de los sistemas y las relaciones sociales contemporáneas se dirimiría, también, el estatuto sociológico del trabajo: “o bien las relaciones fundamentales que constituyen una sociedad comprenden las relaciones de trabajo y esas relaciones de trabajo son de alguna forma comparadas, ordenadas y coordinadas en su propia esfera; o bien la unidad de esa sociedad viene de otro lugar (una cultura, un poder político, la autoridad de un Estado, una etnia, una raza, etc.)”⁷²⁴.

En otras palabras, si, de alguna manera, todas las formas de trabajo se coordinan entre sí, entonces, habría que analizarlas como el resultado de un sistema de intercambios y repartos de los tiempos sociales entre los individuos de una colectividad, sistema que constituiría la unidad (conflictiva y contradictoria) de dicha colectividad. Esa coordinación implicaba una determinada “teoría de la relación salarial” cuyos prolegómenos hemos expuesto a partir de las lecturas de Rubin y Postone de la obra madura de Marx. Si esas relecturas de Marx en términos de una *teoría de la forma valor de las relaciones sociales* suponían que tanto los sentidos, las subjetividades, como las estructuras, la objetividad, se encontraban estrechamente vinculados y que estos vínculos podían ser dilucidados mediante un análisis de la especificidad de las *formas de mediación* (el trabajo) históricamente dominantes sobre el conjunto de las prácticas sociales, como veremos a continuación, los análisis de PN en *De l’aliénation à la jouissance* nos ayudarán a concretar las formas adoptadas por dicha mediación. En tres sentidos:

A) Como vimos, el trabajo podría ser considerado sociológicamente como una *mediación social* en un contexto histórico caracterizado por la *autonomización* de las actividades productivas (*trabajos*) del conjunto de las condiciones sociales de las personas (*trabajadores*). Para PN esta “separación” histórica es la que, precisamente, como ahora desarrollaremos, permitiría, la formalización teórica (a partir de la distinción conceptual entre trabajo y fuerza de trabajo) de esa mediación social en términos relacionales (*relación salarial*). Efectivamente, señalábamos, *sólo en dicho contexto*, la mecánica de vertebración de las actividades productivas con las necesidades sociales puede ser dilucidada a partir de la hipótesis establecida por Marx en torno a *la especificidad social de un determinado tipo de puesta en conexión*: especificidad señalada por la categoría de “trabajo abstracto” como sustancia del “valor”. Según ésta, las independencias formales (actorialidad) dentro de lo colectivo se constituyen y regeneran en torno a una determinada trama *abstracta* de interdependencias colectivas. Esta trama pasa por la puesta en común de todos los productos del trabajo (utilidades, usos) y la puesta en común de todas las potencias laborales (capacidades) humanas a través de *intercambios de*

⁷²⁴ Rolle, 2003: 15 [Citado en García López, et al., 2003].

valores equivalentes entre, por un lado, unidades de producción independientes y, por el otro, trabajadores independientes. O, en otras palabras, entre por un lado, propietarios de medios de producción y, por el otro, propietarios de “fuerzas de trabajo”, esto es, entre los dos polos constitutivos de la polaridad que en el capítulo anterior [4.3.] nombrábamos como “relación salarial”.

B) Las magnitudes (tiempo de trabajo socialmente necesario -para las mercancías- y tiempo de trabajo necesario -para las fuerzas de trabajo-) que dirigen y regulan los repartos, distribuciones y movibilidades (de mercancías y de fuerzas de trabajo) se encuentran permanentemente sujetas a los movimientos parciales y *no* representan, por tanto, un punto de referencia estable susceptible de ser aplicado para un análisis *simultaneista* de las proporciones en las que se realiza en el instante el intercambio de cada mercancía -esto es, los precios y salarios-. La “mediación” (trabajo abstracto) con la que podría operar el sociólogo está obligada aquí a referirse a *las medidas sociales concretas* (a las *cantidades*) *en las que se expresan los conflictos sociales* y, por las cuales, aquellas magnitudes se renuevan permanentemente *en la duración*. Así, generalizados dichos intercambios y sujeto su movimiento, *en la duración*, a dichas magnitudes constantemente renovadas (tiempos de trabajo socialmente necesarios), sería *la regulación del conjunto de los tiempos sociales* (trabajo/no-trabajo -ocio, recreación, cultura, reposición, etc.-) susceptible de ser ahora analizada a partir de la formalización de la relación salarial en tanto que relación *de explotación*. Esto es, como una relación cuyo *envite* esencial viene dado por la diferencia relativa entre la riqueza abstracta apropiada por el capital (plusvalor), y su gestión social, y la riqueza abstracta devuelta a la fuerza de trabajo para su reconstitución (el salario como expresión del valor de la fuerza de trabajo), y su (también) gestión social.

C) Diferencia relativa cuyo incremento permanente depende de aumentos incesantes de una productividad del trabajo ligada a la dimensión concreta del mismo. Aumentos que, por su parte, recortan incansablemente, de forma paradójica, la base misma del modo de dominación por el tiempo de trabajo abstracto que caracterizaría esta específica forma de relación social. El *trabajo* encontraría aquí su antítesis en un “no-trabajo” cuya liberación del yugo del intercambio de valores equivalentes lo podría convertir en mera utilidad, esto es, en actividad libre. Todo ello supondrá, en resumen, que la mediación de todas las relaciones sociales por el *trabajo* (abstracto) implica *una determinada forma de transformación de lo colectivo* y que ésta compone y, a la par, se ve esencialmente compuesta por, las formas de *constitución, formación, circulación, uso y reproducción* (consumo) de la fuerza de trabajo; esto es, bien directa, bien indirectamente, del conjunto de las poblaciones en las sociedades contemporáneas, aquellas cuyo *trabajo* se convierte en este contexto en la fuente de la riqueza abstracta (valor).

Acometeremos el desarrollo de todos estos planteamientos en dos fases. Primero, nos ocuparemos de las relaciones recíprocas entre los conceptos de trabajo y praxis (5.2.1.); y, las categorías de trabajo abstracto y trabajo concreto (5.2.2.); trabajo y fuerza de trabajo (5.2.3.); trabajo productivo y trabajo improductivo; y, trabajo simple y trabajo complejo (5.2.4.). Estas relaciones forman el entramado categorial que constituye la base de todas las investigaciones posteriores de PN en materia de Sociología del Trabajo⁷²⁵. En segundo lugar, trataremos de aclarar, con la ayuda de Moishe Postone y Mateo Alaluf la importancia concedida por PN al análisis de la relación salarial *en términos dinámicos*, sintetizando algunas de las claves aportadas por ambos autores para la teorización de los problemas de la temporalidad y el mecanismo de redeterminación permanente de las proporciones o magnitudes que conforman las medidas sociales del trabajo -tiempos de trabajo socialmente necesarios- en el interior de lo que señalaré como un marco temporal inmutable -trabajo abstracto-. Culminaremos este último apartado con unas breves reflexiones en torno a la relectura operada por PN de la categoría marxiana de *no-trabajo* (5.2.5.).

5.2.1. Trabajo frente a praxis.

Si en las relecturas de Marx que presentábamos antes el trabajo *no* resultaba, en ningún caso, equivalente a *la actividad humana genérica*, la primera distinción rescatada por PN de *El Capital* es, precisamente, la que separa el concepto filosófico de *acción* o *actividad (praxis)*, del concepto sociológico de *trabajo*⁷²⁶. El primero, subraya PN, es un concepto eterno, ligado a la libertad espontánea del ser humano, al movimiento: la acción ocupa así necesariamente, y de forma simultánea, tanto el pasado como el futuro de la especie. El trabajo, sin embargo, remite a una actividad conformada como *una obligación social en el marco de unas determinadas relaciones históricamente específicas*. El propio lenguaje corriente expresa esta especificidad al contraponer el ocio y/o la distracción al trabajo mismo; resultando las dos primeras también actividades o acciones en un sentido literal no se confunden, sin embargo, socialmente por

⁷²⁵ Las que ya se han presentado previamente en el Capítulo 4.

⁷²⁶ La categoría de la *praxis*, de la que a menudo se hace el fundamento de la sociología marxista, “no es aún más que una aproximación filosófica. Marx la utilizó abundantemente en sus escritos de juventud. Pero el análisis científico le conduce, sobretodo a partir de su polémica contra Proudhon y de la profundización en sus estudios sobre Smith, Ricardo, Saint-Simon y los socialistas franceses, a sustituirlo por una concepción mucho más precisa del trabajo. En la brutal interpretación de los economistas ingleses, e incluso en el utilitarismo y el hedonismo, había encontrado algo muy diferente a un sentimiento romántico acerca de la creación humana: una actividad obligada, canalizada en un sistema productivo que destruía toda relación natural entre el creador y la criatura. Este progreso se señala ya a lo largo de *La Ideología Alemana*. Oponer *praxis* y acción a conocimiento, especulación, no era suficiente. El análisis sociológico y económico muestra que, si el conocimiento es el fruto de la acción, si las representaciones y las ideologías han nacido de la actividad y retornan a ella, estos procesos revisten en la historia formas características que nos obligan a colocarnos bastante más allá de la categoría general de acción, para llegar a la de la producción condicionada, a la del trabajo propiamente dicho” (Naville, 1957: 366-67).

ello con el *trabajo*. El *trabajo* relevante desde un punto de vista sociológico no puede ser entonces confundido con la *praxis*. El trabajo remite a una forma general en la que se expresan las relaciones sociales con efectos sobre el ámbito de la *apropiación*, de los *intercambios* y sobre el contenido y la estructura del conjunto *de los tiempos de las vidas de las personas*.

Dicho *trabajo* no puede ser abordado más que teniendo en consideración su realidad en tanto que *socialmente condicionado*. Como tal, su realidad concreta resulta indisociable de las *medidas sociales* que lo insertan en una trama de *relaciones* para las cuales él mismo se convierte, en otro nivel (como trabajo abstracto, esto es, como *magnitud social* general), en una *mediación social*⁷²⁷. Como nos ocurría con los discursos de las ciencias sociales [1.1.1.] el trabajo ya no es el moldeado de ninguna materia bruta, de un trabajo “realmente existente”, sino la elaboración de datos, esto es, de *cantidades* ya previamente sociales. Efectivamente, para PN todo lo concerniente al *trabajo* resultará en las sociedades modernas objeto de medida con vistas a responder a exigencias de reparto, de previsión, de consumo, así como de experimentación. Estas exigencias, intrínseca al ámbito del trabajo asalariado contemporáneo, confluyen naturalmente con las exigencias metodológicas propias a toda ciencia, exigencias que se fundamentan en la medida⁷²⁸.

Pero, ¿de qué medidas del trabajo se trata? Medidas a través de las cuales cantidades particulares (de bienes y servicios diversos, de gastos de energía humana en diferentes condiciones técnicas y organizativas, de condiciones de reproducción y formación de unos y otros trabajadores) pueden ser puestas en permanente relación, las unas con las otras, relaciones que

⁷²⁷ Así, en 1974, en *Les échanges socialistes [Le nouveau Léviathan vol. 4]*: “Si Marx, como Ricardo y A. Smith, pone en primer lugar el valor de cambio, es porque a su parecer *esta forma del valor es la única que permite dar una interpretación abstracta de todo el proceso económico capitalista: producción, circulación, consumo*. La unidad del proceso y las variaciones de las relaciones entre sus diferentes fases, suponen *un principio general de funcionamiento*. (...) Marx, llama (...) *abstracto a aquello que es común a todas las realidades concretas y que resulta entonces una realidad y verdad universal, en tanto ley*. *Abstracto es para él otra forma de decir ‘social’, ‘general’, sin especificar concretamente*. Así, el ‘trabajo abstracto’ es el trabajo en general, indiferenciado; la ‘necesidad social’ es la necesidad abstracta, sin que hayan sido aún definidas sus particularidades” (Navelle, 1974: 15).

⁷²⁸ Navelle planteará aquí ciertas precisiones ligadas al sentido de una teoría de la medida en Sociología del Trabajo, tratando con ellas de deshacer algunos de los equívocos en los que se mueven las críticas cualitativas o subjetivistas relativas a la “cosificación”, el “empirismo” y el “positivismo” pretendidamente inscritos en todo intento de formalización basado en la medida (al partir, por ejemplo, del presupuesto de que los hechos sociales no pueden ser tratados como cosas y, en consecuencia, no serían mensurables). Ahora bien, “no podemos ofuscarlos buscando en las realidades sociales cosas más que si las hemos puesto primero ahí, y si estamos entendiendo por ‘cosas’ objetos inmediatos del sentido común, social o privado. Pero, al respecto, no existen tampoco cosas de este género ni en física, ni en matemáticas. (...) *Los objetos de los que trata la ciencia moderna no son exclusivamente ni los números, ni las magnitudes de la intuición sensible. Para ella no existen más que ‘hechos construidos’, sea cual sea el ámbito objetivo en la que se aplique*. Los hechos sociales o, más bien, los actos y las magnitudes sociales, no se miden ciertamente con una cinta métrica, y no se miden únicamente por sí mismos, pero se miden igualmente, como muchos otros ‘hechos’ que no son por ello cosas. Puesto que, en efecto, *no se trata de cosas ni de hechos sino de actos, de acontecimientos. Lo que se trata entonces de medir son las relaciones entre movimientos*” (Navelle, 1957: 387-88). Años después volverá a insistir en ello: “lo que ha sido producido, fabricado, estructurado por los hombres, puede ser analizado, descompuesto, desmontado en elementos formales o ‘abstractos’, *justamente porque ha sido cada vez más completamente construido y organizado según*

se expresan como cantidades generales (de precios, beneficios, salarios, etc.). Y viceversa: los diferentes cálculos, relativos a las cantidades particulares, pueden superponerse y articularse permanentemente entre sí merced a su integración creciente en un marco general de mediación. Así, toda medida, plantea PN, se establece entre dos polos; el de los conjuntos, las cantidades globales y el de las determinaciones particulares de las cantidades particulares:

En Marx esta polaridad se expresa por la relación entre lo abstracto y lo concreto, o mejor, por la *circulación* entre esos dos polos. Todo su análisis sociológico y económico de la sociedad moderna encuentra su lugar en un sistema que une los caracteres generales, universales, abstractos con los caracteres concretos, particulares, con manifestaciones específicas, con cualidades. El trabajo es concebido como una operación medible que fundamenta todo el sistema. De ahí el aspecto dialéctico del análisis, tan difícil de captar cuando nos limitamos ya sea a la interpretación deductiva de magnitudes generales, ya sea al análisis inductivo o puramente empírico de las magnitudes particulares. De hecho, la medida aparece así, a la vez, como *mediación general* y como *cálculo*, el uno por el otro.⁷²⁹

Tal es también el caso, recuerda PN, de la medida en la música: la melodía. Unidades de cuantificación intensivas, relativas a ciertos tiempos concretos (intensidad), son puestas en relación con unidades de cuantificación extensivas, relativas al tiempo considerado abstractamente (cantidad), por la mediación operada entre ambos por una medida⁷³⁰. La dualidad, intensiva y extensiva, del trabajo del trabajador individual en relación con el tiempo es así similar a la de la cualidad sonora en relación con la duración de los sonidos. Lo común a la terminología del análisis musical y el del trabajo es que, en ambos, la medida y el ritmo, la combinación de cuanta extensivos e intensivos, juegan un papel análogo: traban determinados órdenes de sucesión temporal⁷³¹. En definitiva, si el trabajo, el gasto de la capacidad de trabajo,

procedimientos científicos que comportan, por sí mismos, el consurso de leyes abstractas". (Neville, 1974: 17).

⁷²⁹ Neville, 1957: 372.

⁷³⁰ Así, en la música "el tiempo como elemento general, no físico, aparece enseguida bajo dos formas: como tiempo *abstracto*, es decir, como duraciones más o menos largas, con paradas, acentuaciones, etc., y como tiempo concreto; la diferencia de los tiempos *concretos* entre ellos depende de las cualidades específicas de los materiales sensibles vibrantes y del número de vibraciones de los diferentes cuerpos resonantes. La combinación de esas dos formas viene dada por la *medida*. Un poco de la misma forma en la que el desarrollo de la actividad humana, y particularmente del trabajo, se produce en un tiempo general indiferente a las paradas arbitrarias, lo que le confiere una forma abstracta, pero también una especificación cualitativa, es decir, como trabajos concretos, comparables como lo son los sonidos, por medio de una medida. En cierto sentido la actividad corporal puede, en efecto, ser considerada como una melodía, es decir, como una duración estructurada por un ritmo y, más generalmente, por una medida. La medida del trabajo combina cuanta extensivos e intensivos, como la medida musical; no se trata de una medida en sentido métrico" (Ibíd.: 382).

⁷³¹ La medida en la música es una organización del tiempo de los sonidos: un orden de sucesión de los mismos, una cadencia, un compás. La medida establece así un patrón, una estructura de sucesión a partir de una "unidad de tiempo" que sirve de regla para dicha estructura: "La medida, dice Hegel desarrollando su análisis, no puede producir sonidos más que provocando un movimiento vibratorio en los cuerpos dispuestos en el espacio; pero *sólo la sucesión de sonidos la convierte en un elemento artístico*. No es la forma espacial de los elementos productores de sonidos sino *sus movimientos en el tiempo y la duración de esos movimientos* los que hacen de ella una producción medida, un arte. Por lo mismo, diríamos nosotros, los materiales de la operación fabricadora no están en el ámbito del trabajo por su forma espacial sino por los movimientos humanos que los organizan y que son *medidos*. El tiempo en general es un 'material' abstracto tanto de la música como del trabajo abstracto. Para que se convierta concretamente en música y trabajo concreto es necesario que sea *medido, que la duración de los sonidos y los actos sea organizada*. La medida es entonces el momento estructural determinante tanto de la melo-

puede determinarse (extensión) por el tiempo, por una medida cronológica, debe ser a continuación medido necesariamente desde otra escala que integre valores cualitativos (de intensidad). Debe incluso ser remitido a varias medidas, según el punto de vista en que nos coloquemos. Intensidad y cantidad (extensión) se integran y son posibles, no obstante, merced a una medida común. Esta medida toma entonces, en relación con el trabajo, el carácter de orden y regla de una progresión, de un proceso: no se trata de una simple escala métrica, ni de una mera cantidad cronológica. La medida, no remite a cosas sino a *actos*, a *acontecimientos* y a *relaciones* entre movimientos.

5.2.2. Trabajo abstracto y trabajo concreto.

La distinción entre trabajo concreto y trabajo abstracto determina, según PN, la distinción fundamental que, para Marx, explica la función del trabajo en las sociedades contemporáneas. En toda sociedad mercantil la mercancía presenta un doble carácter: *valor de uso* y *valor*. Esta dualidad se corresponde, como señalamos, con la dualidad del trabajo: *trabajo concreto* y *trabajo abstracto*. Como *valor de uso* la mercancía es el efecto del trabajo concreto; como *valor* el del trabajo abstracto: “esta dualidad es una polaridad ya que cada una de estas formas encuentra su razón de ser en la otra”⁷³².

El tiempo de trabajo es la medida del trabajo abstracto, de la sustancia del *valor*, medida que supone una relación (mediación) entre lo cualitativo (intensidad) y lo cuantitativo (extensión). Dicha puesta en relación se operaría a partir de una magnitud (tiempo de trabajo socialmente necesario) *permanentemente reconstituida*, esto es, variable. El trabajo abstracto presenta diferentes formas en Marx: a) como indiferencia o indistinción de los trabajos concretos -trabajo *simple* y/o *homogéneo*-; b) como conjunto o totalidad de los trabajos -trabajo *social*-; c) como media o mínimo de los tiempos de trabajo útiles -trabajo *socialmente necesario*-. Es a partir de ellas como esta categoría es movilizaba ocupando el lugar del marco general que permite dicha puesta en relación permanente entre cualidad y cantidad:

El trabajo de un joyero o de un enterrador no comunican el mismo valor a una hora de trabajo materializada en el producto. Sus cualidades difieren a pesar de la igualdad de su quantum, reducido a tiempo. ¿Cómo sus valores pueden ser entonces comparables? Para responder a esta cuestión es necesario introducir una relación entre la cualidad y la cantidad, una *medida*, en el sentido en la que la hemos definido precedentemente, que es proporcionada por el trabajo abstracto. Un *quantum*, un cantidad determinada de trabajo concreto, cualitativo, debe ser puesta en relación con un *quantum* de trabajo medido por el tiempo. Esta relación no es posible más que en el marco del trabajo abstracto. Como trabajo concreto las operaciones de los productores de mercancías son incomparables; como tales crean valores de uso. Pero como trabajo abstracto, el

día como del proceso de trabajo” (Ibíd.: 382-83).

⁷³² Naville, 1957: 397.

trabajo produce siempre la misma sustancia, el valor general, que se expresa en el valor de cambio: se trata de la sustancia general a todos los valores.⁷³³

Así, el objeto, el producto, en tanto que mercancía, es susceptible de ser comprendido como la puesta en relación entre, por un lado, un proceso técnico particular (del que dicho producto aparece como su resultado) y, por el otro, una medida común a todos los productos-mercancía por el tiempo de trabajo. De este modo, contemplado como medida y mediación, el “trabajo abstracto”, no consistiría simplemente en un “concepto” filosófico, es decir, no es una construcción producto de la abstracción mental de las determinaciones de cada trabajo, sino un “concepto operativo”, una *categoría*. Aquí,

la abstracción no es ya la *simplicidad* del análisis, sino la *riqueza* de lo concreto unificado en su ley; se trata de una categoría. Cada categoría puede entonces ser separada de sus expresiones históricas, sin por ello resultar independiente de ellas. Su anterioridad es lógica y no genética. La categoría es lo concreto reconstruido, todo lo contrario de la abstracción vacía o indiferenciada obtenida por el análisis. Es por ello que remite a la *medida*, es decir, a las *relaciones*, como hemos visto, y no a la simple apreciación cuantitativa numérica de la métrica ordinaria.⁷³⁴

Marx daba a la categoría el sentido de referirse a una realidad indisociable de sus realizaciones concretas y que opera a través de todas sus determinaciones particulares de manera autónoma. Así, en tanto que *concepto operativo* o *categoría*, para PN el trabajo abstracto es la forma general de la actividad social productiva expresándose como un *proceso* específico, esto es, como un *proceso* distinguible del conjunto de las determinaciones particulares en las cuales éste se expresa. El trabajo abstracto es declarado como tal, precisamente, porque no puede ser atribuido al acto de tal o cual trabajador o del conjunto de los trabajadores. Lo “abstracto” del trabajo presenta aquí el sentido de “separado”: expresa, entonces, la posibilidad *histórica* y *teórica* de la separación de su análisis y de sus efectos de los de los trabajos concretos. Es por esta separación por la que sería necesario empezar para, precisamente, analizar la *relación* entre ambas dimensiones⁷³⁵.

De esta manera podríamos considerar el trabajo abstracto en Marx como una *operación social* obedeciendo a sus propias leyes. El trabajo abstracto, en tanto que magnitud socialmente de-

⁷³³ *Ibíd.*: 398.

⁷³⁴ *Ibíd.*

⁷³⁵ En la ciencia encontramos analogías que nos ayudan a comprender el estatuto particular de esta categoría para el pensamiento de Marx. Por ejemplo, la energía en relación con las diferentes formas de energía. La energía obedece a leyes que se imponen todas las fuentes de energía. Constituye así una realidad propia que no se confunde con tal o cual tipo de energía y que, incluso, nos ayuda a explicar sus transformaciones, de un tipo a otro de energía: “El trabajo abstracto (...) es (...) un concepto operativo, ni más ni menos que la energía o la materia de la física moderna, cuyas formas específicas, determinadas por los procedimientos de su captación, dependen, no obstante, de su noción general: la energía es una abstracción de la naturaleza, no registrable más que en sus expresiones particulares, concretas. De igual forma, *el trabajo en general es una forma general de la actividad social productiva que se expresa siempre como proceso específico. Como proceso particular, puesto en funcionamiento por un hombre o por un grupo determinado, en condiciones técnicas precisas, resulta original e incomparable. No se convierte en comparable más que como forma particular de una actividad general, como*

terminada o trabajo socialmente necesario, *no* remite sólo a una media de tiempos o de intensidades, sino a *un operador que reúne y modela el conjunto de todas las labores concretas*. De entrada, sus huellas se nos manifiestan hoy en la forma de subdivisiones, repartos, itinerarios ligados al “trabajo”, esto es, en las posibilidades permanentemente constatables y constatadas de adicionar de formas variables diferentes masas y capacidades de trabajo. El trabajo abstracto se convierte así en una categoría que se significa a través de los procesos de igualación que nos permiten, en la modernidad, comparar comportamientos laborales y trabajadores completamente diferentes. El trabajo abstracto no es una noción que se haya deducido idealmente como un común denominador (por ejemplo, el gasto de energía fisiológica humana) de los trabajos concretos, se convierte en una categoría porque una realidad histórica específica la enriquece y resulta explicable por ella:

En la antigüedad, en los sistemas de castas y en el de las corporaciones, el oficio estaba *ligado* al hombre. El hombre era el hombre de su *estado*. El estado formaba un lazo indisoluble entre el hombre y el trabajo que le era asignado por la tradición, por la fuerza y por toda la estructura de la sociedad, a veces por el azar. Por ello la primera reflexión sobre el trabajo se volcó sobre la relación inmediata del productor individual con su producto, relación característica del artesano, que tan fuertemente impresionó a Proudhon y que es aún la base de lo que actualmente se denomina la “reforma de la empresa”. Pero la industria moderna, desarrollando a fondo la división del trabajo y la reunión de los grandes talleres, introduciendo los perfeccionamientos industriales en el campo, multiplicó el uso de las máquinas y, por consiguiente, hizo desaparecer el “idiotismo” de oficio, provocando la intercambiabilidad de las tareas, la “movilidad del obrero en todos los sentidos”. El trabajo se convierte en una “esfera universal”, en un proceso general y la tarea propia de cada individuo no es ahí más que la expresión específica, momentánea, de una noción universal. Para denominar esta noción, Marx llegó finalmente a la expresión de trabajo *abstracto*, que ya no tiene un sentido filosófico, sino científico. (...) El análisis histórico y la concepción teórica son pues, conjuntamente, verdaderos y necesarios, pero sus relaciones varían en función del fenómeno considerado, justamente porque no aparecen en la sociedad en cualquier momento, ni bajo cualquier forma.⁷³⁶

En otras palabras, con la emergencia de la modernidad capitalista se presenta cotidianamente la posibilidad de medir y comparar trabajos concretos que, sin embargo, de entrada, resultan completamente heterogéneos: ello es, precisamente, lo que nos invitaría a la utilización de una categoría de trabajo abstracto que se convierte así, a la vez, en una categoría necesaria para las ciencias sociales al mismo tiempo que sus expresiones determinadas devienen en realidades cada vez más evidentes y extendidas⁷³⁷.

Naville ejemplifica la necesidad de utilizar esta categoría a partir de los cálculos efectivamente operados en las empresas sobre el trabajo concreto⁷³⁸. En ellas el estudio de los

trabajo en general” (Ibíd.: 399).

⁷³⁶ Ibíd.: 400, 403.

⁷³⁷ La movilidad progresivamente ampliada de los trabajadores y los reciclajes constantes de, por ejemplo, unas cualificaciones que resultan cada vez más susceptibles de comparación en procesos de trabajo completamente diferentes: todo ello expresa cómo el trabajo adquiere cada vez más claramente características imposibles de confundir con, y de analizar desde, el trabajo concreto.

⁷³⁸ Así, “llamamos medidas inmediatas del trabajo concreto al conjunto de las que hoy se denominan medidas psico-técnicas o psico-fisiológicas” (Ibíd.: 411-12).

tiempos aparece inmediatamente ligado a un proceso parcial particular considerado en sí mismo. Aparentemente, este tipo de manipulación empírica de las medidas temporales se presenta como desconectada de todo marco general, como estudios particulares sobre los ritmos y modalidades de ejecución de tareas heterogéneas. La configuración de unos y otros ritmos e intensidades opera aquí, formalmente, separando el trabajo concreto del trabajo abstracto con vistas a someterle más estrechamente a sus condiciones particulares de ejecución. Pues, “el tiempo (...) es una medida universal; pero (...) su sola medida cronológica no permite precisar la forma en la que el tiempo es cubierto”⁷³⁹. Sin embargo, estas escalas intensivas, relativas a la densidad de los tiempos de la ejecución, esto es, a las formas en las que unos u otros tiempos de actividad pueden ser cubiertos, deben, obviamente, contar con indicadores⁷⁴⁰ que presuponen todos ellos el tiempo mismo como marco general⁷⁴¹ y que dan lugar a ciertas escalas *extensivas*. Así,

el trabajo concreto es pues la primera forma bajo la que se mide el trabajo; pero incluso bajo esta forma (...) esta medida es inseparable de una medida más universal, social, abstracta, proporcionada por el tiempo. Socialmente, es esta última la que resulta fundamental. Y es justamente por esta razón por la cual las medidas inmediatas del trabajo concreto no pueden servir ellas solas como medida general del trabajo.⁷⁴²

Por otro lado, además, el estudio del trabajo como modalidad intensiva de la “forma del gasto de la energía” de unos y otros trabajadores sobre unas y otras tareas resulta en la práctica inseparable⁷⁴³ de cálculos sociales particulares ligados a los operadores mismos, esto es, de las diferentes condiciones de la formación social del metabolismo humano (*input*) en tanto que lugar de una “transformación de la energía” para la cual la actividad laboral concreta resultará su *output*. A su vez, no hay apreciación social particular de las condiciones de vida necesarias para la óptima ejecución por parte de un operario de determinada tarea que pueda definitivamente liberarse de las escalas sociales extensivas medias que estructuran los tiempos de vida del conjunto de la población según las edades, el género, la nacionalidad o los rela-

⁷³⁹ *Ibíd.*: 413.

⁷⁴⁰ Marcos legales -duración *diaria* o *semanal*-; huelgas, ausentismo, enfermedad, etc. -horas perdidas-; tiempos de actividad suplementarios -horas extraordinarias-; primas salariales -tiempos elementales o mínimos de ejecución de la tarea-; etc.

⁷⁴¹ En este sentido: “la medida del trabajo concreto necesita, también ella, de una primera escala de magnitud que es aditiva, procurada por el tiempo, o más bien por la unidad de los tiempos” (*Ibíd.*: 410).

⁷⁴² *Ibíd.*: 411.

⁷⁴³ Esta inseparabilidad remite a la imposibilidad de determinar una única unidad de medida relativa al gasto energético, ya sea a partir del estudio del metabolismo, de la fatiga, de las funciones sensoriales, de los ritmos del comportamiento, del carácter, etc.: “En principio, el estudio del trabajo como ‘forma de gasto de energía’ ha mostrado que esta forma varía tanto que resultaba difícil encontrar una unidad de base general; de suerte que la comparabilidad de los trabajos y, por consiguiente, del valor de los productos, se vuelve tanto más vaga cuanto más lejos es desarrollado este análisis. El recurso a las distribuciones estadísticas palia, en parte, este efecto pero sin poder eliminarlo completamente. (Por ejemplo, las condiciones del gasto de energía de un peón en un rancho argentino y las de un profesional en una oficina metalúrgica de la región parisina son tan heterogéneas que su sustancia común es difícilmente captable)” (*Ibíd.*: 412-13).

ciones de fuerza cristalizadas en torno a unos u otros estándares de vida sentidos como justos o adecuados por y/o para unas u otras clases de individuos. Así, “el ‘hacer’, la operación, no se mide de la misma forma que la fuerza que hace, que actúa y de la cual el producto es el resultado, el efecto de esa fuerza”,⁷⁴⁴.

Ambos tipos de cálculos concretos, los relativos a la operación (y sus ritmos particulares) y los relativos al operador (y sus condiciones sociales de producción y reproducción particulares), funcionan a partir de dos unidades de medida que remiten a dos formas distintas de trabajo abstracto: el trabajo abstracto considerado como *trabajo simple u homogéneo*; el trabajo abstracto considerado como *trabajo general o social*. En el primer caso sería el trabajo entendido como “masa en actividad”, como la forma elemental del gasto de la sustancia energética común a todos los trabajos⁷⁴⁵, el que serviría implícitamente de unidad mínima de medida. En el segundo caso, es el trabajo como “masa potencial”, como tiempo disponible, el que ocupa el mismo papel. Ambas unidades se encuentran, sin embargo, sometidas a un proceso de reconfiguración constante merced, precisamente, a la equiparación y puesta en relación de actividades con actividades, de operadores con operadores y de actividades con operadores, a partir de dichos cálculos e indicadores.

En definitiva, los diferentes usos particulares del trabajo son susceptibles de ser homologados, cuantificados, comparados y jerarquizados entre sí. En este sentido operarían, en primer lugar, las cantidades resultantes de los estudios practicados sobre las actividades y sus ritmos: la abstracción del trabajo se encuentra aquí circunscrita al trabajo como “masa en activo”, cuantificada por medio del “tiempo de trabajo”. En segundo lugar, con la reconfiguración de las divisiones sociales de los trabajadores, la diversificación creciente de los empleos, la multiplicación y permanente de las especialidades se superpone a la multiplicación de la división técnica del trabajo en los talleres. Estas realidades son susceptibles también de ser homologadas, cuantificadas, comparadas y jerarquizadas entre sí a través de las magnitudes temporales que estructuran y segmentan los “tiempos de la vida completa de las fuerzas de trabajo”. Aquí la abstracción de las configuraciones particulares o individuales se efectúa en torno al concepto de “disponibilidad” social de los tiempos de las diferentes poblaciones para el trabajo productivo: la abstracción es aquí efectuada desde el trabajo entendido como “masa potencial”.

Estas medidas relativas tanto a la cuantificación del trabajo abstracto como masa activa como a la cuantificación del trabajo abstracto como masa potencial resultan indisociables de las formas concretas tanto de las aplicaciones productivas, como de las segmentaciones parti-

⁷⁴⁴ *Ibíd.*: 409.

⁷⁴⁵ Forma elemental determinada *socialmente* en la figura del tipo base de trabajo a partir del cual todos los de-

culares, según diferentes grupos y categorías sociales, de la disponibilidad para el trabajo asalariado. En este sentido, plantea PN, *estas medidas dependen de sus formas concretas tanto como contribuyen a configurarlas*. Ambas operaciones desarrollándose sobre substratos diferentes, los tiempos o duraciones de la operación por un lado, los tiempos o duraciones de la vida, por el otro, se necesitan y refieren la una a la otra cotidiana y permanentemente o, dicho en otras palabras, en torno a ambas magnitudes (tiempos de trabajo socialmente necesarios) se coordinan y desestructuran constantemente ciertas relaciones entre la extensión y segmentación de los tiempos de la vida y la extensión y segmentación de los tiempos de la actividad productiva⁷⁴⁶.

5.2.3. Trabajo y fuerza de trabajo.

Las reflexiones de PN relativas a la operacionalización empírica y social de las relaciones entre las categorías marxianas de *trabajo concreto* y *trabajo abstracto*, apuntan en definitiva en la siguiente dirección: no habría medida relativa a las modalidades de los gastos de energía (corporales o mentales) que no se establezca a partir de, o contemple directa o indirectamente, las medidas *sociales* de la conformación social de las capacidades de trabajo de los operadores. En otras palabras, *operar técnicamente* sobre el trabajo concreto supone y presupone la implementación social de ciertas medidas sobre los trabajadores. La unidad que permite la articulación de unas y otras operaciones y cálculos, los unos por los otros, es cualitativa y remite al tiempo mismo en tanto que sustrato común a ambas. Otra cosa ocurre, sin embargo, entre ellas desde un punto de vista cuantitativo.

Si los precios expresan siempre una cantidad de un “algo” común a las diferentes mercancías ¿cuál es ese “algo” que se expresa en el precio otorgado al trabajador como salario?

más pueden ser adquiridos y desarrollados (volveremos con ello en el punto 6.2.4.).

⁷⁴⁶ De esta forma: “social y humanamente el trabajo social tiene un límite, que es la totalidad de la vida de trabajo de un individuo, con sus subdivisiones; si tomamos la jornada como intervalo de tiempos, ello significa que nadie puede trabajar más de 24 horas por día. (...) Si consideramos ahora el trabajo como forma de gasto de energía, constataremos que también tiene un límite pero que éste es difícilmente asignable. La multiplicación del número de la población válida y apta por 24 da el número teórico máximo de horas de trabajo disponible por día. Pero, ¿cómo hacer esta operación para la capacidad de trabajo? Ésta tiene, evidentemente, un límite superior: no sabríamos exigir de un individuo un esfuerzo que sobrepasase un determinado grado. Pero es un límite muy variable que comprende, como dice Marx, un elemento ‘moral’. (...) Contemplados en sus límites, las dos formas generales del trabajo [como *masa potencial* y como *masa en actividad*] son, entonces, muy diferentes. Pero como están ligadas, y dependen la una de la otra, la elasticidad de la capacidad de trabajo condiciona, ella misma, el límite de la duración del trabajo. En efecto, estamos haciendo la hipótesis de una jornada de trabajo de 24 horas. Pero ésta no puede ser más que teórica. Sin duda, resulta inconcebible, ya que el gasto de fuerza de trabajo supone la adquisición, la recuperación o el mantenimiento de esta fuerza o capacidad, que emanan, ellos mismos, del tiempo (sin contar con la ociosidad pura y beneficiosa). Hay una parte de la jornada que no es consagrada al trabajo, ni, inclusive, a la preparación para el mismo. El trabajo social total, como trabajo abstracto, está él mismo encerrado en ciertos límites oscilantes, que están determinados en la práctica por las fluctuaciones de la jornada diaria o semanal del trabajo. Entonces, una vez más, trabajo concreto y abstracto resultan inseparables”

Pues una cantidad de salario debe corresponderse con otra cantidad. Aparentemente esta otra cantidad es la cantidad de trabajo arrojada por la actividad del trabajador. Dicha apariencia remite, por un lado, al contrato de trabajo y, por el otro, a las medidas inmediatas que en el transcurso de la jornada de trabajo el trabajador percibe como las operantes en acto. Efectivamente, para éste lo que se mide ante sus ojos en la empresa, en el taller o en la oficina, es la operación en curso, aquella que da lugar al objeto, al producto. Así, la contestación en torno a la justicia o injusticia del salario ha podido ser remitida tradicionalmente, de entrada, por los trabajadores, a las evaluaciones volcadas sobre las operaciones.

Ahora bien, la eficacia de unas u otras formas de aplicación inmediatas de las capacidades laborales sobre unas u otras operaciones o puestos de trabajo, resultan extremadamente variables: según los individuos, según los momentos en la vida de cada individuo y, para operaciones y puestos diferentes, según las exigencias derivadas de unas y de otros, exigencias, en sí mismas, radicalmente heterogéneas. Por otro lado, la relación de equivalencia implícitamente supuesta entre el salario y el producto-resultado de la actividad del obrero no es constatable nunca. El propietario del instrumento de trabajo vende ese resultado a un precio determinado. Pero sólo se preocupará en organizar la actividad que conduce al mismo si ese precio sobrepasa los costes de producción (incluidos en ellos los salarios a reembolsar a sus trabajadores) en unos márgenes determinados.

Tenemos entonces *dos* mercancías: una, la fuerza de trabajo que el empresario compra (alquila) al obrero y paga con un salario; otra, el objeto manufacturado o el servicio resultante del trabajo de ese obrero. “Para que aparezca un beneficio, un plusproducto, es necesario que estas dos mercancías no presenten jamás un valor equivalente. (...) La relación de desigualdad entre las dos mercancías proviene de su heterogeneidad natural, y de las condiciones sociales en las que son producidas”⁷⁴⁷: aparentemente, el intercambio ha tenido lugar entre el trabajo que el obrero cede y el producto que el empresario permite al anterior recuperar a través del salario. En realidad el obrero no aliena al empresario su “trabajo”, lo que el empresario ha comprado (alquilado) es la capacidad de trabajo del trabajador, la propiedad que el obrero aliena *condicionalmente*⁷⁴⁸. Una vez activada ésta, el trabajo, la operación, ha transmitido al-

(Ibíd.: 415-16).

⁷⁴⁷ Ibíd.: 422.

⁷⁴⁸ Inserta en la problemática que estamos tratando, la abierta por la medida de la fuerza de trabajo, el término de *alienación* presenta, según Naville, un contenido diferente en *El Capital* del que presentaba en los trabajos iniciales de Marx. Con el término empiezan designarse aquí las condiciones sociales, históricamente específicas, que posibilitan, y se ven reforzadas por, la profundización y extensión social de dicha medida: la escisión entre el trabajo y la fuerza de trabajo. De ser considerada en el período 1824-1844 como un proceso de desposesión metafísico (*Entäusserung*) que englobaba al trabajo individual mismo (colocando el tiempo de satisfacción y disfrute verdaderos para el trabajador más allá del trabajo, en el tiempo de ocio y recuperación) pasamos después, en *El Capital*, al empleo “del término jurídico de *Veräusserung*, en el sentido en el que la jurisprudencia habla de la alienación de un bien o de un derecho alienable, es decir, de capacidades de las que su poseedor tiene libre

go a la materia trabajada: se trata de una transferencia de energía. Las fuerzas y capacidades del obrero (*input*) se han metamorfoseado en el objeto producido (*output*):

Restituido en su marco natural simple, la relación entre el trabajo y el producto es una relación entre energía y producto, es decir, relación productora de valor. Va de suyo que, así operada, esta metamorfosis no es de la misma naturaleza que la que se produce en los sistemas físicos y fisiológicos puros; el proceso es más complejo, pero se trata de un proceso único y continuo. En definitiva, *lo que resulta entonces necesario medir para explicar la fuente del beneficio (el plusvalor) y la magnitud del salario no es “el trabajo” sino la fuerza de trabajo.*⁷⁴⁹

Ya señalamos (5.1.) la secuencia completa atribuible a una economía capitalista plenamente desarrollada:

- a) *puesta en relación de todas las actividades* (como trabajo abstracto);
- b) *mediante la igualación de los productos de ellas resultantes* (como mercancías);
- c) *por la igualación de los diferentes tipos de individuos* implicados en su producción (como fuerzas de trabajo).

En este mismo sentido corren las indicaciones de PN: *determinar beneficios y salarios pasa por medir la fuerza de trabajo; dado que el intercambio particular que dirige todos los intercambios sociales es el intercambio*

*entre la capacidad (o energía humana educada) de trabajo y los bienes de producción y de subsistencia de todos los órdenes. (...) El salario se ha convertido en la forma fundamental bajo la cual la capacidad de trabajo juega el papel de pivote de todos los intercambios. (...) El ejercicio de una capacidad de trabajo se ha convertido entonces en un objeto de mercado como cualquier otro. El propietario de esta capacidad conserva su propiedad (como cualidad y como disposición), pero debe proporcionar el uso, el ejercicio, para poder disponer de la contrapartida (monetaria o su equivalente), sobre el mercado.*⁷⁵⁰

Este planteamiento refuerza retrospectivamente las consideraciones que efectuábamos en el apartado anterior (5.2.2.) acerca de *la imposibilidad de la medida de las operaciones a partir de sí mismas*. Ahora bien, esas medidas relativas a la conformación social de las capacidades de trabajo de los operadores, implicadas en las medidas concretas sobre las condiciones de su uso, ¿cómo se efectúan? Para PN su existencia social arranca de lejos: el pauperismo había llevado en el siglo XIX al establecimiento de cálculos relativos al agotamiento, la fatiga, las enfermedades, la mortalidad, etc. Estudios que versaban ya entonces, no sobre la operación, sino sobre sus efectos sobre el operador y su organismo. Posteriormente, la “fuerza” de trabajo entendida por Marx como la capacidad laboral de un individuo de una edad,

disposición” (Ibíd.: 433). Aquí el obrero ya no aliena su “persona” junto con su “trabajo” ya que lo que el obrero vende y el empresario compra no es su trabajo sino su fuerza de trabajo: esta otra *alienación* resulta entonces ligada con el efecto de un contrato, una alienación *a plazos* que no puede ser nunca total (pues si lo fuera no estaríamos ya ante un asalariado sino ante un esclavo).

⁷⁴⁹ Ibíd.

⁷⁵⁰ Ibíd.: 164.

sexo y región dadas, concernientes tanto a su comportamiento efectivo como intelectual, se alejará progresivamente de su comprensión “mecánica” para pasar a considerar el metabolismo como un lugar de intercambios, como una transformación de energía. Si bien hasta la segunda mitad del siglo XX, el empresario no se preocupaba más que del uso de la fuerza y no de su mantenimiento (lo que aparentemente pagaba el salario, para el empresario, era el uso de la fuerza de trabajo), en la subsiguiente evolución sufrida por dichas medidas todo sucede como si el salario, sirviese para mantener vivo al trabajador y éste, vendiendo su fuerza de trabajo, vendiera también un “producto” particular (y no su “trabajo”). El salario, retribuyendo *aparentemente* el trabajo cumplido, serviría entonces *en realidad* para reconstituir una nueva fuerza, reemplazando la que había sido gastada:

Una cierta relación de magnitud se establece entonces entre los medios de formación y mantenimiento de la capacidad de trabajo y las formas de su gasto. Un esfuerzo más grande necesita también de medios más grandes y más duraderos de recuperación. (...) Claro está que el mantenimiento y el gasto de la fuerza de trabajo no son distinguibles como dos objetos (...). Son dos procesos cualitativos encadenados que se condicionan mutuamente y cuya escala de medida está, por ello, muy sometida a contestación. Como resultado, el análisis global del período de trabajo, del esfuerzo, se ha convertido en inseparable de aquel del período de reposo, de recuperación. Los economistas y los organizadores del trabajo tienen tendencia a no considerar el organismo de trabajo más que durante el período del esfuerzo. No obstante, el estudio de la fatiga, del efecto de las pausas, de la distribución de los tiempos de la operación, ha tenido como consecuencia el examen cada vez más profundo, él también, de los períodos de reposo.⁷⁵¹

La determinación del valor de las capacidades laborales pasa entonces, progresivamente, por cálculos concernientes a las magnitudes implicadas en *inputs* tales como la alimentación, la higiene, la educación, etc. Magnitudes que extienden así el ámbito concernido por la determinación de dicho valor hacia el conjunto de las condiciones sociales extra-laborales implicadas en la conformación social de unos y otros asalariados. Así, en tanto que elemento que interviene en la determinación del valor de los productos, dos tipos de medidas relativas a la fuerza de trabajo se habían convertido ya en la época en moneda corriente de la economía industrial y social: “la que concierne al establecimiento de una ‘renta-tipo’ y, por consiguiente, de un ‘salario mínimo’ o de base, y la que concierne a la escala de puntos que debe servir para precisar el salario relativo real en función del trabajo efectuado”⁷⁵². Existía una gran variedad de estos tipos de medida según los diferentes países, relaciones entre oferta y demanda, etc., pero, según PN, su principio era siempre el mismo: descomponer la formación y el gasto o utilización de la fuerza de trabajo en sus componentes simples. Estos indicadores:

no apunta[n] directamente al trabajo, es decir, a la operación técnica, a la tecnología, que es la preocupación del ingeniero y del psico-técnico, y que tiene su punto de partida inmediato en las

⁷⁵¹ Naville, 1957: 429.

⁷⁵² *Ibíd.*: 428.

máquinas y el instrumental y no en el trabajador. Este análisis apunta al trabajador como organismo capaz de proporcionar un determinado trabajo, como fuerza y capacidad de trabajo, independientemente de la forma estrictamente técnica de ese trabajo. Esta separación entre el trabajo y la fuerza de trabajo ha sido pues desarrollada muy lejos; no es únicamente el trabajo el que ha sido parcelado sino la fuerza de trabajo también.⁷⁵³

En definitiva, los márgenes sociales que se establecen sobre la intensidad, la frecuencia y los ritmos de los usos del trabajo van a depender cada vez más estrechamente de la naturaleza y cualidad de los tiempos de no-trabajo del obrero. Es por ello que todos los procedimientos de gestión que reposan en la *performance* se ven condenados a prolongarse, directa o indirectamente, hasta las medidas relativas a los *inputs* sociales (alimentación, educación, género, región, formación, etc.) que dan cuenta de las características de la fuerza de trabajo empleada. Medidas cuyos estándares se articulan de forma cada vez más amplia y global en torno a indicadores nacionales, tales como el salario mínimo⁷⁵⁴. Mientras que en los albores de la industrialización capitalista el empresario podía pretender no ocuparse más que del uso de la fuerza de trabajo, la progresiva asalarización de la población visibiliza cómo el salario, retribuyendo el trabajo cumplido, sirve en realidad para reconstruir una nueva fuerza, reemplazando la que ha sido consumida. De esta manera una cierta relación de proporcionalidad se establece también permanentemente, pero sin llegar nunca a adoptar una forma definitivamente estable, entre los medios de formación y mantenimiento de la fuerza de trabajo y las formas de su utilización y gasto productivo⁷⁵⁵.

Así, si el trabajo abstracto remite al proceso por el cual las diferentes puestas en funcionamiento de la actividad humana se comparan a través de sus producciones (comparación que provoca transferencias de personas y de medios que tienden a igualar estos empleos en torno al más eficaz), las condiciones históricamente específicas que lo hacen posible remiten a la *separación entre trabajo y fuerza de trabajo*.

Partiendo de esta distinción entre trabajo y fuerza de trabajo, el “trabajo” ya no puede ser contemplado como una entidad unitaria, ya sea la constituida por la *operación* ya la constitui-

⁷⁵³ *Ibíd.*

⁷⁵⁴ Junto con el salario mínimo todas las intervenciones institucionales tendentes a agrupar, cohesionar y formalizar diferentes condiciones de consumo, formación y vida suponen, desde luego, un reparto. En este contexto, “*el intercambio supone un reparto y el reparto supone un intercambio. (...) [Pero] lo que acaba de decirse no es lo mismo que identificar intercambio con distribución. (...) En efecto, todos los intercambios, en la sociedad, no son de la misma naturaleza y uno entre ellos juega aquí un papel predominante: es el intercambio de las capacidades de trabajo que, en los regímenes capitalistas y socialistas de Estado toma la forma inmediata del intercambio de trabajo contra un medio de consumo (el salario). En tanto que el asalariado, pagado en moneda, puede acceder al mercado de los productos, no participa en este reparto más que en la medida en la que, precedentemente, ha participado en un intercambio específico entre su capacidad de trabajo y su salario. Así, el reparto no aparece forzosamente como una modalidad de las relaciones económicas más general (histórica y estructuralmente) que el intercambio. Es más bien lo contrario lo verdadero (...). El reparto o la partición derivan, si se las considera como funciones definidas y no como ‘conceptos’ vagos, de un intercambio*” (Naville, 1974: 160).

⁷⁵⁵ Cf. Naville, 1957: 428-429.

da por el *gasto de fuerza de trabajo*, sino como un *proceso* que puede ser analizado en *dos fases*, fases que comprenden dos magnitudes variables. Por un lado, la primera fase de ese proceso se corresponde con el *trabajo necesario*, esto es, “el tiempo y la energía que corresponden con el valor de los productos que son necesarios para el mantenimiento del trabajador (y cuyo equivalente es el salario)”⁷⁵⁶; por el otro, la segunda fase, se liga con el *plustrabajo*, es decir, “el tiempo y la energía que corresponden -añadidos al trabajo necesario- al valor de los productos totales colocados en el mercado, valor que sobrepasa el de los productos reservados para el consumo obrero”⁷⁵⁷. La existencia de un *excedente* no deriva entonces de las condiciones psicológicas, fisiológicas o tecnológicas de la producción sino de la relación que la productividad inmediata del hombre, el uso de la fuerza de trabajo, establece entre la cantidad de valores que sirven para su propia reproducción y el conjunto de los que son colocados en el mercado. Expuesto en términos formales:

En la relación [rapport] capitalista de las relaciones [relations] de trabajo, hay una reciprocidad de las prestaciones de la que resulta un desequilibrio funcional: A se compromete a proporcionar a B un trabajo (materializado en un producto cualquiera); recíprocamente B se compromete en proporcionar a A un salario. A es un asalariado (empleado); B es un capitalista (empleador). Esta reciprocidad es un intercambio de valores, según la igualdad: x horas de trabajo = y unidades monetarias. Pero el producto z de este intercambio ($x \Leftrightarrow y$), transferido en un nuevo intercambio (mercado de consumo), ofrece la desigualdad $z > y$, y, en consecuencia, $z > x$. Tal es el caso de una reciprocidad en la que las personas A y B tienen un estatuto diferente y en donde los valores z y (x, y) son diferentes. De ahí resulta la relación [rapport] de explotación.⁷⁵⁸

5.2.4. Trabajo productivo e improductivo; trabajo simple y trabajo complejo.

Ligada así la problemática de la generación de la riqueza material en el capitalismo con la extensión relativa del tiempo de *plustrabajo* de los trabajadores en relación con el *trabajo necesario*, extensión determinada en su necesidad por el aumento del *plusvalor* (cuya expresión monetaria viene dada por el beneficio empresarial), tenemos establecido un nuevo marco para la determinación de las diferencias entre el *trabajo socialmente productivo* y el *trabajo socialmente improductivo*. Ya hemos visto a PN [4.1.3.] operar implícitamente a partir de esta diferencia en su crítica de las posibilidades que los post-industrialistas volcaban en la extensión de un trabajo terciario confundido con el resurgir de la *prestación servicial*. Para éstos, al no resultar la prestación servicial un trabajo directamente ejercido sobre la materia y cuya conclusión sería un valor de uso material, no habría gestión “racional” posible (calculable y

⁷⁵⁶ Ibíd.: 444.

⁷⁵⁷ Ibíd.

⁷⁵⁸ Naville, 1974: 127.

programable sobre un mercado) para su ejercicio⁷⁵⁹.

Con este mismo procedimiento de diferenciación entre el trabajo productivo y el trabajo improductivo era con el que operaban tanto en la Economía Política (Adam Smith y David Ricardo) como en el pensamiento socialista decimonónico (Pierre Lerroux, Louis Blanc, Pierre-Joseph Proudhon): el trabajo productivo era el trabajo que se ejercía sobre la materia. El trabajo considerado como fundamental, del que dependía el resto en relación con la generación social de la riqueza material, sería entonces el trabajo que se traducía en los movimientos efectivos del cuerpo que conducen a la producción de valores de uso. En otras palabras, el trabajo productivo sería ante todo “el esfuerzo del hombre aplicado a la naturaleza que le rodea y a los objetos fabricados por él mismo”⁷⁶⁰. Para Marx, por el contrario, no sería en unas determinadas relaciones entre la actividad (material) y sus efectos útiles (productos) en donde se encontraría la posibilidad de la discriminación entre trabajos productivos e improductivos sino en *las específicas relaciones sociales en las que actividades de uno u otro signo (materiales o inmateriales) encuentran una función indistintamente económica y social*. La relación social que permitía, para Marx, establecer la diferencia entre la *productividad* y la *improductividad* de unas u otras actividades sería aquella que se establece entre la producción y la apropiación del plusvalor. Las actividades que entran a formar parte de dicha relación son *productivas*, las que no lo hacen *improductivas*, independientemente del contenido, material o no⁷⁶¹, que caracterice las modalidades concretas de su ejecución:

Un trabajo material, la producción de un objeto, puede resultar improductivo si es pagado por un ingreso, como consumo o como producción de capital. Se convertirá en productivo si es produ-

⁷⁵⁹ Tanto los planteamientos que leían el trabajo terciario en los términos de un crecimiento de las necesidades ligadas con las funciones de control y manipulación ideológicas, como aquellos que, por el contrario, lo ligaban con una actividad que se reclamaría naturalmente en tanto mero valor de uso para sí, compartían un mismo diagnóstico: el servicio remite a la improductividad (bien bajo la forma de parasitismo; bien bajo la de su impermeabilidad congénita en relación con la racionalidad económica imperante).

⁷⁶⁰ Naville, 1957: 463.

⁷⁶¹ Por ejemplo, en lo relativo a la materialidad/inmaterialidad de las actividades y su aparente conexión con la productividad/improductividad del trabajo, resulta tópica la distinción entre trabajos manuales (pretendidamente productivos) y trabajos intelectuales (pretendidamente improductivos). Para Naville, siguiendo a Marx, los trabajos intelectuales son productivos en la medida en la que entran a formar parte de esa relación social cuyo contenido es el intercambio de una fuerza de trabajo contra un capital: “Si los trabajos intelectuales, de gestión, de administración, de comercio, si los servicios son productivos, aunque no siempre produzcan *bienes* materiales inmediatos, no es porque ‘participen’ socialmente en la producción de esos bienes sino 1) porque suponen, ellos también, un gasto de capacidad de trabajo; 2) porque este gasto puede ser también productor de plusvalía. (...) La idea falsa de que la actividad intelectual resulta autónoma y separada de la producción material -idea que se ha impuesto siguiendo el proceso de la división social del trabajo- ha engendrado dos conclusiones opuestas igualmente falsas: una es que los trabajos no-manuales son productivos *a igual título* que los trabajos que conciernen directamente a la materia, y la otra es que esos trabajos son *naturalmente improductivos*, ya que, considerados aisladamente, no son productores de bienes. En realidad, la diferencia está más allá. Deriva de que el gasto de fuerza de trabajo es, en general, menos fuerte en las actividades no manuales y, por otro lado, del hecho de que, en tanto que productivos, deben asociarse con la producción de bienes portadores de valor. En definitiva, la discriminación del trabajo improductivo en relación con el trabajo productivo se liga con la creación de valor, ya se trate del trabajo del ingeniero o el del obrero y, una vez más, no se debe confundir trabajo improductivo y simple parasitismo, aunque la distinción entre ambos no resulte siempre fácil de hacer” (Ibíd.: 472-73).

cido para ser vendido en un mercado realizando así la plusvalía comprendida en su producto. El mismo trabajo material puede entonces ser productivo e improductivo. El trabajo del cocinero es improductivo en relación con el consumidor, que lo paga a partir de sus ingresos; es productivo para el patrón que lo consume apropiándose de un plustrabajo. Y podemos decir lo mismo de los “servicios”, es decir, de los trabajos inmediatamente consumidos, que no sobreviven en forma de un objeto material exterior (...) La definición de la productividad del trabajo no es natural o técnica sino social.⁷⁶²

Estos ejemplos corren aquí en el mismo sentido que los ya expuestos a propósito de las firmas de *software* en el capítulo precedente [4.1.3.]: los trabajos desarrollados en éstas son improductivos desde el punto de vista de la empresa receptora de dichos servicios, que los deduce de sus ingresos, pero resultaban, sin embargo, productivos para la empresa que los produce y los vende, obteniendo a partir de ellos un plusvalía. Se ve entonces porqué la cuestión de la productividad o de la improductividad del trabajo no puede ser resuelta ni partiendo de una descripción técnica o material de las actividades, ni de una descripción sociográfica entre remunerados y no-remunerados o entre activos e inactivos.

En este marco, la condición esencial de la productividad, en general, del trabajo social reside en *la existencia social de la fuerza de trabajo*, dado que el aumento incesante de la productividad de los procesos de trabajo en la industria capitalista se ve impulsado por la necesidad de la disminución relativa del tiempo de trabajo necesario en relación con el tiempo de plustrabajo. “No podemos considerar actualmente la productividad del trabajo independientemente de sus condiciones sociales”⁷⁶³: es decir, sólo cuando la fuerza de trabajo se convierte en una mercancía y su compra-venta se integra masivamente en la producción social de toda la riqueza material emerge y se generaliza la forma social (la ligada a la existencia de la relación salarial) adoptada por la productividad del trabajo en las sociedades contemporáneas.

Si esta distinción entre *trabajo* y *fuerza de trabajo* resulta esencial para la determinación tanto de la conexión entre el *plustrabajo* y el *plusvalor*, como para la de la relación social que nos serviría para discriminar entre la *productividad* y la *improductividad* de unas u otras actividades, algo similar ocurre con las relaciones entre el *trabajo simple* y el *trabajo complejo*. Relaciones que han resultado esenciales en el tratamiento efectuado por PN en torno al problema de la cualificación [4.2.2.]. Efectivamente, la diferencia entre ambos trabajos nos remite, de entrada, a la heterogeneidad característica de las fuerzas de trabajo, heterogeneidad ligada a diferentes niveles de cualificación reconocidos por las empresas en tanto que expresión aparente de diferencias cualitativas entre los trabajos ejecutados por unos u otros trabajadores: “el trabajo de una jornada es una sucesión de trabajos concretos que no aparecen inmediatamente más que como tareas cualitativamente diferentes en el marco de una misma unidad de

⁷⁶² *Ibíd.*: 470.

⁷⁶³ *Ibíd.*: 468.

tiempo”⁷⁶⁴. Con la división de las tareas impulsada por la introducción de máquinas cada vez más complejas aparecen ciertas operaciones que requieren de un nivel creciente de habilidades y de conocimientos. La cuestión que se plantea entonces, como vismos, es la de si no era más bien a la máquina, en lugar del ser humano, a la que habría de ser remitida la cualificación: comprendida la habilidad como la capacidad de adaptación a una tarea dada, si la operación es más compleja en función de la maquinaria utilizada, los saberes a movilizar por el obrero resultarían más complejos y, por ende, éste sería un obrero cualificado.

Para Marx, sin embargo, la apreciación y medida del trabajo cualificado no remite a la realidad técnica de los trabajos sino que únicamente puede operar en referencia a un marco *social*. La ponderación de una escala de cualificación relativa, no ya a tales o cuales trabajos dentro de una empresa sino a una multiplicidad de trabajos heterogéneos aplicados en múltiples unidades de producción, sólo opera mediante la reducción de sus “complejidades” a una “composición” (a un múltiplo de “x”) a partir de una unidad mínima de medida. Ésta viene dada aquí por el *trabajo simple*:

La cualificación del trabajo concreto debe ser puesta en relación con el trabajo abstracto, el *quantum* de trabajo socialmente necesario ligado a una especie dada de trabajo concreto. Esta relación, que nos ofrece una medida de la cualificación del trabajo, es una relación que nos lleva de lo simple a lo compuesto. Para que esta medida sea socialmente viable es necesario que se relacione no únicamente con el trabajo como productor de valor útil sino también y sobre todo de valor de cambio y, en consecuencia, también de plusvalor. (...) El proceso social en el curso del cual tiene lugar [la reducción del trabajo complejo al trabajo simple] es el del establecimiento del salario en función del mínimo de subsistencias socialmente necesarias al mantenimiento de la fuerza de trabajo. Si, en función de las exigencias técnicas del proceso de trabajo, esta fuerza debe ser cualificada es necesario hacer entrar en su precio los gastos de educación, instrucción y mantenimiento superiores. El valor de una hora de trabajo cualificado será entonces superior al de una hora de trabajo de un peón. (...) no es el trabajo, la operación la que es productora de valor; es el gasto de fuerza de trabajo como *quantum* de las fuerzas sociales de trabajo. Pero la fuerza de trabajo transmite un valor en la medida en que ella misma posee y ha adquirido uno. Un *quantum* de fuerza de trabajo educada puede contener más valor que la fuerza de trabajo no educada o no apta, es decir *simple*, indiferenciada.⁷⁶⁵

El trabajo simple o no-cualificado remite entonces a una determinada magnitud de tiempo social incorporada en las fuerzas de trabajo como gastos de educación, instrucción y mantenimiento considerados mínimos, esto es, como resultado de estándares de vida y de niveles de instrucción socialmente aceptados y/o generalizados. Con el problema de la cualificación (o del trabajo complejo) nos encontramos así ante un *proceso* de redeterminación permanente de dicha unidad, del *trabajo simple*, esto es, ante “una medida social, y no inmediata [o] concreta”⁷⁶⁶, sometida en sus vaivenes a la concurrencia (tanto entre empresas que buscan elevar

⁷⁶⁴ *Ibíd.*: 480.

⁷⁶⁵ *Ibíd.*: 479, 480.

⁷⁶⁶ Naville, 1957: 480.

su productividad y aumentar así la proporción del plustrabajo en relación con el trabajo necesario, como entre trabajadores que tratarán de hacerse con competencias escasas para valorizar más ventajosamente su capacidad de trabajo). La contestación obrera permanente de las formas tradicionales de apreciación inmediata de las cualificaciones en la empresa resultan una buena expresión de la realidad social y procesual del movimiento de las cualificaciones:

Los sistemas más complejos [de apreciación inmediata del trabajo ejecutado] hacen intervenir el nivel de educación y el aprendizaje previo, de forma que el valor de la cuantificación (el salario que le define) aparece finalmente medido por el tiempo que ha sido necesario para crearlo, a lo cual se añaden las formas negativas del trabajo (intensidad y esfuerzo). Se obtiene así una medida aparentemente objetiva de la cualificación del trabajo en toda su complejidad. Pero esta medida “objetiva”, es decir, inmediata, se opone al proceso social de la cualificación y de la determinación de los salarios medios. A pesar de dicha medida, si la intensificación del esfuerzo, la mecanización, la racionalización, la organización del trabajo, permiten bajar los salarios reales, el valor de la cualificación bajará también y, en el mismo movimiento, su definición. A la rigidez de la medida “por puntos” se opone la concurrencia y las fluctuaciones del mercado de trabajo, esto es, las modificaciones de la medida social del trabajo cualificado en relación con su medida técnica.⁷⁶⁷

En definitiva, es únicamente socialmente, no individualmente, como el trabajo complejo puede ser considerado como un múltiplo del trabajo simple. La especificidad de cada tarea reenvía a la comparación con las otras y, socialmente, la comparación de los trabajos no es posible más que por grandes clases, conjuntos o grupos: el trabajo simple no resulta determinado materialmente por un patrón de medida como el metro sino por “un trabajo considerado en término medio como elemental, para un nivel dado de desarrollo social y económico y, particularmente, por el nivel de la instrucción general”⁷⁶⁸. La relación entre el trabajo simple y el complejo, comprendida en este marco, concluía, como vimos, PN, presenta como característica esencial un dato cuantitativo, *los tiempos necesarios de formación y aprendizaje* [4.2.2.].

5.2.5. Temporalidad, transformación del trabajo y no-trabajo.

Así, si el despliegue histórico del trabajo abstracto afecta a la generalidad de las relaciones sociales, todo hasta aquí nos viene indicando que la afecta mediante una determinada *conformación/regulación del conjunto de los tiempos sociales*. En este marco, el modo fundamental de dominación social que caracteriza la sociedad moderna, el que Marx analiza en términos de valor, *no* puede ser entendido en términos *sincrónicos*. La consolidación del trabajo como mediación social, por un lado, supone una particular determinación cuantitativa y cualitativa de los tiempos sociales y, por el otro, conforma una dinámica o trayectoria temporal específi-

⁷⁶⁷ *Ibíd.*: 486.

⁷⁶⁸ Naville, 1956a: 56.

ca.

Precisamente, la distinción entre el trabajo simple y el trabajo complejo, replanteada por PN a partir de Marx, nos colocaba en el subapartado precedente en el corazón mismo de esta mecánica del valor *en movimiento*: la magnitud de tiempo de trabajo socialmente necesario para la formación/habilitación de unas u otras fuerzas de trabajo, magnitud implicada y reconfigurada permanentemente por el intercambio y circulación generalizados de la mercancía fuerza de trabajo, no presenta unos mismos contenidos (socializaciones, formaciones) en unos u otros momentos del desarrollo económico y social. Lo mismo sucedía con las mercancías. La puesta en relación entre lo cualitativo y lo cuantitativo se realizaba y, simultáneamente, se expresaba en unas proporciones (tiempo de trabajo socialmente necesario) constantemente reconstituidas: si el trabajo medido por el tiempo permanece como el substrato necesario de esas proporciones, sus contenidos concretos varían permanentemente, encarnándose en intensidades y procedimientos radicalmente diferentes.

Unas breves notas de Moishe Postone en relación con este problema, el de la temporalidad y la transformación del trabajo en el modo de producción capitalista, nos ayudarán a aclarar este punto, el que Postone refiere como la *dialéctica de la transformación y la restitución entre el tiempo histórico y el tiempo abstracto*⁷⁶⁹.

La determinación marxiana del valor implica, señala este autor, que el tiempo como variable independiente, el tiempo homogéneo, absoluto y matemático que opera como el sustrato de las medidas sociales que organizan los intercambios de trabajo y de bienes y servicios en las sociedades contemporáneas, ha sido social e históricamente constituido⁷⁷⁰. Efectivamente, en las sociedades capitalistas contemporáneas, el valor, al igual que la riqueza material, es una objetivación del trabajo; concretamente, es una objetivación del trabajo abstracto. La magnitud relativa del valor, la medida cuantitativa de la objetivación del trabajo abstracto, difiere de las diferentes cantidades físicas de las diferentes mercancías producidas e intercambiadas, si bien esta medida puede ser permanentemente traducida en dichas cantidades físicas. La medida cuantitativa y cualitativa de esas mercancías es una expresión, por tanto, del trabajo como mediación social. Esta medida, según Marx, es el gasto del “tiempo de trabajo socialmente necesario”. Este tiempo es *una determinada forma “abstracta” de tiempo*.

Riqueza material y riqueza abstracta, en tanto formas de la riqueza social, presentan

⁷⁶⁹ Cf. Postone, 1993.

⁷⁷⁰ Por el contrario, antes del nacimiento y desarrollo de la sociedad moderna, capitalista, las concepciones dominantes del tiempo remitían a diversos tipos de tiempo concreto: el tiempo no era una categoría autónoma, independiente de los acontecimientos, sólo resultaba determinada cualitativamente, esto es, se trataba entonces de una variable dependiente. La emergencia de un tal tiempo abstracto ha venido impulsado por prácticas sociales ligadas a los monasterios y los centros urbanos en la época medieval. Monasterios y centros urbanos que constituyeron los espacios en los que se desplegaron las relaciones y prácticas sociales específicas que determinaron

medidas diferentes: la magnitud del valor está en función del gasto de tiempo de trabajo abstracto, mientras que la riqueza material es medida en términos de cantidades y cualidades de los productos creados⁷⁷¹. Aunque, según Postone, los aumentos de productividad incidan en una mayor riqueza material, no producen más valor por unidad de tiempo (magnitud que permanece constante): el valor no expresa directamente la productividad conquistada por las fuerzas productivas sociales empleadas. Por diferentes que sean sus resultados materiales y los efectos de su distribución y disfrute en la vida cotidiana, una hora de trabajo equivale siempre a una hora de trabajo en términos de valor. Los aumentos de la productividad del trabajo, una vez socializados para el conjunto de las unidades productivas en competencia, colocan de nuevo, por así decirlo, el marcador a cero para los concurrentes: una vez generalizado, este nuevo nivel de productividad marca una base mínima necesaria para la entrada y el mantenimiento de los concurrentes en la competición. Ahora bien, junto con la permanencia del valor total producido por unidad de tiempo y el aumento de la riqueza material, con el aumento de los niveles de productividad desciende también la magnitud del valor de las mercancías individuales creadas y, con ello, se produce una redeterminación del tiempo de trabajo socialmente necesario. Esta redeterminación afecta directamente la constitución de la hora de trabajo social normal, esto es, al estándar (cualitativo) de las “unidades de tiempo” que componen las magnitudes de valor. Por lo tanto, aquello que constituye una hora de trabajo social está determinado por el nivel general de la productividad, por la dimensión de valor de uso del trabajo y, no obstante, esta hora de trabajo social permanecerá constante *como unidad de tiempo abstracto*.

Esta relación entre las dos dimensiones del trabajo social en el capitalismo (concreta/abstracta) se caracteriza por una *dialéctica de la transformación y la restitución*, según Postone: los niveles socialmente generales de productividad y las determinaciones cualitativas del tiempo de trabajo socialmente necesario cambian (*transformación*), pero estos cambios reconstituyen los puntos de partida, la hora de trabajo social y el nivel básico de la productividad, propios a una gramática abstracta de contabilidad de los tiempos de trabajo (el valor) que, por su parte, permanece constante (*restitución*):

la interacción entre las dos dimensiones de la forma mercancía envuelve una *redeterminación sustantiva de una constante temporal abstracta*. Esta medida temporal del valor permanece constante, si bien presenta un contenido social, oculto, cambiante: no toda hora es una hora -en otras palabras, cada hora de trabajo no cuenta como una hora de trabajo social que determina la magnitud del valor total. Por lo tanto, la constante temporal abstracta es a la vez constante y no constante. *El términos temporales abstractos, la hora de trabajo social permanece constante como medida del valor total producido; en términos concretos, cambia al hacerlo la producti-*

los nuevos usos (modernos) de una invención tecnológica preexistente: el reloj (Cf. *Ibíd.*: 225-263).

⁷⁷¹ Cf. *Ibíd.*: 193.

vidad. No obstante, dado que la medida de valor permanece como la unidad temporal abstracta, su redeterminación concreta no es expresada en esta unidad como tal. La productividad incrementada se expresa, indudablemente, en el decrecimiento proporcional del valor de cada mercancía particular producida -pero no en el valor total producido cada hora. No obstante, el nivel histórico de productividad se refiere al valor total producido, si bien lo hace indirectamente: determina el trabajo socialmente necesario requerido para producir una mercancía; esta norma temporal, a su vez, determina aquello que constituye una hora de trabajo social. Se aclara así el hecho de que, con los incrementos de la productividad, la unidad de tiempo se vuelva “densa” en términos de producción de bienes. No obstante, esta “densidad” no se manifiesta en la esfera de la temporalidad abstracta, en la esfera del valor: la unidad temporal abstracta -la hora- y el valor total producido permanecen constantes.⁷⁷²

El movimiento de redeterminación sustantiva del tiempo de trabajo no puede ser expresado en términos abstracto-temporales: se trata de diferencias cualitativas que sólo pueden expresarse en un tiempo concreto o “histórico”. Tiempo “histórico”, señala Postone, en tanto expresión de *un movimiento del tiempo* que viene determinado por múltiples acontecimientos que condicionan la productividad del trabajo: el grado de formación de los trabajadores, el nivel de desarrollo de la ciencia y su aplicación tecnológica, la organización social del proceso de producción, la capacidad y efectividad de los medios de producción, las condiciones del medio ambiente natural, etc. Ahora bien, todos ellos se nos presentan como *sucedándose en otro tiempo*, como *sucesos dentro de un tiempo* que, por su parte, permanece inmutable: el tiempo abstracto del valor. El fluir histórico existe detrás de él pero no aparece dentro del marco del tiempo abstracto, no es expresado por él. En la medida en la que el capitalismo avanza hacia sus más altos niveles de desarrollo (automación), la producción se convierte crecientemente en un proceso de objetivación del tiempo histórico más que del tiempo de trabajo humano, más que del tiempo directamente ligado al valor. Sin embargo, este contenido histórico temporal permanece velado por la vigencia de las gramáticas abstractas del valor que empujan a una *presentización permanente* de dicho tiempo:

Cada nuevo nivel de productividad es estructuralmente transformado en la presuposición concreta de la hora de trabajo social -y la cantidad de valor producida por unidad de tiempo permanece constante. En este sentido, el movimiento del tiempo es continuamente convertido en tiempo presente. En el análisis de Marx, la estructura básica de las formas sociales capitalistas es tal que la acumulación del tiempo histórico no socava, en y por sí misma, la necesidad representada por el valor, esto es, la necesidad del presente; más bien transforma la presuposición concreta de ese presente, reconstituyendo por ello de nuevo su necesidad. La necesidad presente no es “automáticamente” negada sino paradójicamente reforzada; es lanzada adelante en el tiempo como un presente perpetuo, como una aparente necesidad eterna.⁷⁷³

Estas observaciones acerca del problema de la temporalidad presentan importantes implicaciones en relación con la relectura crítica que venimos operando sobre la Sociología del Trabajo. Siguiendo las indicaciones brindadas por Mateo Alaluf en *Le temps de laeuvre*. For-

⁷⁷² *Ibíd.*: 292.

⁷⁷³ *Ibíd.*: 298-299.

mation, emploi et qualification en sociologie du travail (1986) al menos dos consecuencias claves pueden ser subrayadas a partir de esta relectura de la teoría marxiana sobre la dinámica procesual trabada por el capital: la no-correspondencia entre el trabajo pasado y el trabajo presente (lo que supone contar con la irreversibilidad del tiempo) y el carácter estructural de la segmentación y fraccionamientos constantes de la clase asalariada.

Si el *trabajo abstracto* constituye una variable independiente en permanente interacción con un *tiempo de trabajo socialmente necesario* redeterminado cualitativamente en función de los desarrollos de la productividad del trabajo, el trabajo en su doble dimensión, concreta-abstracta, se encuentra *estructuralmente* inscrito en una situación de metamorfosis o mutación constante:

Marx distingue el “trabajo abstracto” del “tiempo de trabajo socialmente necesario”. La noción de trabajo abstracto establece una equivalencia en la que el trabajo privado no aparece más que como una fracción del trabajo global de la sociedad. Presenta un carácter puramente uniforme y consiste simplemente en formar una fracción del trabajo global. Los productos del trabajo pueden así ser comparados desde este punto de vista. (...) El trabajo abstracto constituye, entonces, ese espacio homogéneo sobre el cual puede ser definida una medida llamada valor. (...) El “tiempo de trabajo socialmente necesario” subraya la preponderancia de las condiciones actuales de la división del trabajo. La distinción entre la producción y el intercambio en el proceso de socialización de las actividades privadas entraña el problema de la validación social de los trabajos privados. No existe pues correspondencia necesaria entre el trabajo pasado y el trabajo abstracto actual. Esta no-correspondencia resulta evidentemente de la transformación de las condiciones de producción. (...) el tiempo de trabajo socialmente necesario postula la irreversibilidad del tiempo puesto que implica una desvalorización más o menos grande del trabajo pasado del cual los medios de producción son el soporte.⁷⁷⁴

La transformación incesante de las condiciones de producción no sólo encuentra una traducción evidente en los espacios productivos, en las transformaciones relativas a las formas inmediatas de aplicación, en determinadas funciones productivas, de las capacidades laborales, sino también en los espacios extra-productivos, en las formas de reproducción, socialización y formación de las diferentes fuerzas de trabajo. Si el trabajo se transforma constantemente, no podemos, en consecuencia, dárselo como un punto de referencia estable; resultando su situación por definición inestable, la clase de los asalariados no podría más que encontrarse, a su vez, en permanente descomposición y recomposición⁷⁷⁵. Así, el principio que regula las asignaciones de determinados tipos de trabajadores con determinados tipos de funciones productivas se encuentra necesariamente caracterizado por la no-correspondencia: “de hecho, la distancia entre la utilización del trabajo en las actividades de producción que se manifiesta en una cierta estabilidad de las estructuras de cualificación de los empleos y el aumento del nivel de formación de los trabajadores, definen la contradicción entre las fuerzas de

⁷⁷⁴ Alaluf, 1986: 26-27.

⁷⁷⁵ Cf. *Ibíd.*: 233-234-235.

producción potenciales y las relaciones de producción que las utilizan”⁷⁷⁶. La posibilidad de la reconstrucción permanente de los criterios que dirigen esas asignaciones es la clave de la adaptabilidad de la unidad productiva a las transformaciones incesantes que sacuden al trabajo social. Por lo tanto, *el registro de los movimientos que se generan en el instante sólo podría ser interpretado desde la duración, la temporalidad y el proceso.*

Por el contrario, la permanencia del “trabajo” por debajo, o por detrás, de sus conformaciones capitalistas (tayloristas, fordistas) componía, para buena parte de las sociologías del trabajo que hemos analizado, uno de los principios básicos de los análisis sociológicos practicables. Así sería siempre un mismo trabajo el que se encontraría conformado por unas u otras tecnologías, por unos u otros procedimientos organizacionales, ganando (mayor intelectualización, mayor complejidad, mayor integración, etc.) o perdiendo (menor intelectualización, menor complejidad, menor integración, etc.) en “contenido”. En contraste con ello, las observaciones precedentes nos obligan a cuestionar las condiciones teóricas que nos permitirían comprender las transformaciones sufridas por trabajos que valorizan generaciones diferentes de capital. Aquí, estas transformaciones deberán ser analizadas “no por una pérdida o una ganancia de sustancia, sino en términos de socialización. Se trata de aprehender las transformaciones del trabajo como resultado de los movimientos incesantes de desestructuración y de reestructuración de las relaciones sociales”⁷⁷⁷.

Identificar el dinamismo de lo colectivo supone entonces tratar de dar cuenta del mecanismo oculto por el cual la actividad es movilizadora, modelada y distribuida en el proceso de producción y reproducción, mecanismo que se expresa, paradójicamente, a través de la amenaza permanente de disolución de cada modalidad concreta de trabajo. E incluso más allá: por el recorte incansable del tiempo de trabajo humano inmediato consumido en la creación de un conjunto cada vez mayor de riquezas materiales. Precisamente, PN concluye su recorrido particular por las categorías marxianas con la única polaridad que, entiende, encierra una contradicción antitética; la que Marx establece entre “trabajo” y “no-trabajo”:

Lo que Marx buscaba era justamente *el fundamento de una crítica que estuviese inscrita en las leyes de la evolución social. Una sociedad, un modo de trabajo, que evolucionan, se critican ellos mismos.* Dilucidar su estructura funcional, es dilucidar así el sentido en el cual ésta evoluciona, las contradicciones más profundas que esta contiene, la crítica que ella representa frente a sí misma. *La crítica de un modo de trabajo, de producción, supone entonces la crítica del no-trabajo que le es correlativo.* El no-trabajo aparece a su vez como categoría histórica más que como criterio moral. (...) *la antítesis fundamental del trabajo no es el trabajo mejorado o valorizado sino el no-trabajo.*⁷⁷⁸

⁷⁷⁶ *Ibíd.*: 276.

⁷⁷⁷ *Ibíd.*: 319.

⁷⁷⁸ Naville, 1957: 492, 489.

¿Cuál es el no-trabajo correlativo al modo de producción capitalista? Es el tiempo de formación, de ocio y de recomposición, de descanso y consumo, tiempos de recuperación y preparación para el esfuerzo productivo venidero. Para PN, como ya vimos (5.2.3.), la significación social de éstos es cada vez mayor y han de ser también investigados por la sociología aplicada al trabajo: “*Al mismo tiempo que es necesario saber cómo se transforma el trabajo, es necesario saber cómo evolucionan las formas de no-trabajo. Si la sociología estudia al ser humano veinticuatro horas sobre veinticuatro horas, es necesario que sea la vida humana al completo la que se vea implicada en el análisis, comprendido su reposo, su sueño, su tiempo libre y su ocio*”⁷⁷⁹. De hecho, la composición y el contenido del tiempo libre de los individuos sociales, tanto en calidad como en cantidad, se confundía cada vez más, con la gestión y el uso del plusvalor social; usos y gestiones socializados, en parte, mediante instituciones administradas (universidades, escuelas, sistemas de salud, instituciones de seguridad social, etc.): “la parte de no-trabajo, el ‘tiempo libre’ permanece, en medio de constantes sufrimientos, como el envite más duramente disputado de la sociedad. Pero, esta vez, se disputa *directamente, como consumo, como reparto del plusvalor socializado*”⁷⁸⁰. Efectivamente, el tiempo libre de los individuos no puede de hecho ampliarse más que “si la satisfacción de las necesidades es, ella misma, repartida socialmente”⁷⁸¹.

Ahora bien, los usos implicados por dicho reparto permanecen aún subordinados a la perpetuación de la obligación social para todos los individuos de la prestación de un plustrabajo para un capital privado o público, ¿es pensable, no obstante, una reducción simultánea del tiempo de trabajo necesario y *del tiempo de plustrabajo*? Pues tan sólo en dichas condiciones el tiempo de no-trabajo podría convertirse en tiempo para el desarrollo e intercambio social generalizado de actividades que ya no tuviesen precio, esto es, que ya no se intercambiasen en términos de valores equivalentes⁷⁸². Esas condiciones, tal y como señala Postone, vendrían dadas, en primer lugar, por los niveles alcanzados por la productividad del trabajo bajo la dinámica de la transformación (concreta) y restitución (abstracta) de los tiempos socia-

⁷⁷⁹ *Ibíd.*: 493.

⁷⁸⁰ *Ibíd.*: 499.

⁷⁸¹ *Ibíd.*: 497.

⁷⁸² En ese caso “el trabajo se habría convertido en *directamente social*. Es en tanto que tal como el trabajo dejaría de ser la fuente de múltiples alineaciones. Pero ¿qué significa exactamente la expresión ‘directamente social’? Para el análisis económico significa que los productos del trabajo y los sujetos activos del trabajo (individuos o grupos) ya no estarán sometidos al intercambio de valores y, en consecuencia, ya no resultarán apropiados por los propietarios o controladores privados (individuos o grupos de individuos, instituciones) que se los intercambian entre sí. Es la sociedad entera, concebida como el conjunto de los seres humanos que la componen y no como una entidad supra-individual, un Estado jurídico, la que sería la depositaria y contable del conjunto de los medios de producción y de los productos de consumo. Desde entonces, el verdadero criterio de esta ‘otra distribución’ en adelante necesaria será el de la satisfacción de las necesidades. El modo de estimación de las necesidades, como regulador social, sustituye entonces a la evaluación de los valores de cambio” (Navelle, 1974: 31 [cursivas del autor]).

les:

la urgencia del capital hacia incrementos añadidos de productividad da lugar al nacimiento de *un aparato de una sofisticación tecnológica considerable que vuelve la producción de riqueza material esencialmente independiente del gasto de trabajo humano inmediato*. Esto, por su parte, abre la posibilidad de reducciones a gran escala del tiempo de trabajo socialmente necesario y de transformaciones fundamentales en la naturaleza y la organización del trabajo.⁷⁸³

Si echamos la vista atrás, el grueso de las investigaciones de Naville, las relativas a las transformaciones contemporáneas de la división del trabajo, que desarrollamos en el Capítulo 4 y con cuyos resultados abríamos este mismo capítulo, redundaban en esta misma problemática: “una reapropiación de sí por el ser humano y, por consiguiente de todos los seres humanos entre sí, *no es concebible más que a partir de una metamorfosis de las formas sociales del trabajo*”⁷⁸⁴. Metamorfosis que serían las que nos permitían, precisamente, pensar las vías para desembocar políticamente en “una reducción considerable de la jornada de trabajo y en la transformación de las formas de reparto de la plusvalía social”⁷⁸⁵, es decir, en la abolición del *salariado*. Éstas son significadas por PN en relación con dicha posibilidad en torno a tres conjuntos de datos:

1º Que la maquinaria y el instrumental vean eliminados en las relaciones capitalistas su significación *inmediata* de medios de producción de valores de uso; 2º Que el trabajo vivo no juegue más un papel ‘subalterno’ en la actividad científica general de la industria; y 3º Que la *organización social* de la producción aparezca como un ‘don natural’ del trabajo social, del cual la clase capitalista se apropia de sus efectos. Estos datos constituirían las condiciones de la emancipación de los asalariados. Por consiguiente el instrumental, las máquinas, separadas del trabajo vivo de ejecución por su automatización, podrían convertirse en los medios que permiten *directamente* los usos; la supervisión del proceso de producción automatizado, reducida a unas pocas horas diarias y por individuo (por ejemplo, 3 o 4 horas) no constituiría más que una pequeña parte de la actividad científico-técnica de conjunto; y la actividad experimental de *organización* debería ser la clave de todo el circuito económico.⁷⁸⁶

Como puede observarse los tres conjuntos de datos considerados corren en paralelo a los resultados obtenidos en las investigaciones presentadas en el capítulo precedente: la emancipación del trabajador del instrumento (*automación*), emancipación que corría en paralelo con la del operario individual respecto de su especialidad -separación que concluía en nuevas formas cada vez más grupales de trabajo (*cooperación*)-, esto es, de un nicho particular en una cadena productiva determinada, y que se ligaba con la emergencia de mecanismos de apreciación social cada vez más extendidos y socializados relativos a conjunciones móviles de saberes complejos; mecanismos que se prolongaban hasta una gestión cada vez más socia-

⁷⁸³ Postone, 2005 [1998]: 270.

⁷⁸⁴ Naville, 1957: 497.

⁷⁸⁵ *Ibíd.*

⁷⁸⁶ Naville, 1974: 40 [cursivas del autor].

lizada del conjunto de la vida de las personas a través de los intercambios salariales (*asociación*), etc. Todos estos procesos remiten a *operaciones* que “modificándose, *modifican al mismo tiempo las modalidades de los sistemas de intercambio*”⁷⁸⁷. Así, si bien éstas no trascendían completamente en sí, y por sí mismas, las antiguas formas de división del trabajo, “en cualquier caso”, interpretadas desde el ángulo de la tensión trabada entre el trabajo y el no-trabajo, para PN, pondrían en manos de los asalariados, “poco a poco, medios cada vez más poderosos de los que hayan tenido jamás para hacer de la reapropiación una realidad”⁷⁸⁸.

5.3. De la teoría de la *relación salarial* a la sociología del *salariado*.

El recorrido que PN ha operado sobre las principales categorías marxianas nos permite así la construcción de una aproximación sociológica que podríamos caracterizar de forma somera, a su vez, en torno a tres puntos.

Primero, el trabajo, comprendido como una forma de *mediación social*, es un elemento orgánico de nuestras sociedades y, en este sentido, constituye el envite central de los conflictos por los que, y mediante los cuales, se hacen y deshacen las colectividades sociales.

Segundo, el trabajo como mediación y sus formas (concretas) están transformándose permanentemente, y estas transformaciones no pueden percibirse y comprenderse más que si son aprehendidas a partir del análisis de las *medidas sociales operantes* sobre el conjunto de las actividades, sus resultados y las capacidades laborales (intercambios y movilizaciones).

Tercero, PN nos propone el abordaje analítico de estas medidas en el marco de *una teoría de la relación salarial para la cual las formas (concretas) de trabajo no resultan más que una dimensión de las transformaciones (trabajo abstracto) en los modos de uso sociales de los tiempos (repartos, intercambios) por parte de los colectivos*.

Estos tres puntos contrastan enormemente con las características básicas de la PF. En ésta, la noción de trabajo se reduce a designar la fusión condicional de la tarea y asalariado, ignorando su separación potencial. Frente a ella, la SF se interesa por las relaciones que unen y *separan* a trabajadores y trabajos y que conforman el dinamismo de lo colectivo en nuestras sociedades. Para hacerlo, PN adopta una perspectiva que se inscribe en la línea de los trabajos de Marx y que, toma como principio la descripción de los fenómenos de trabajo a partir de las relaciones en las cuales éstos pueden ser formalizados. Así, la *sociología del salariado* propuesta por PN, nos obligaría a definir y formalizar los fenómenos relacionados con el trabajo desde una teoría de las *relaciones sociales*, y no a definir y formalizar esas relaciones a partir

⁷⁸⁷ *Ibíd.*: 169.

⁷⁸⁸ *Ibíd.*: 499.

de un “trabajo” no analizado, es decir, presupuesto.

Efectivamente, para la PF las transformaciones de la organización del trabajo, es decir, las modificaciones en el contenido de las tareas confiadas a un individuo, son consideradas como “descualificantes” si hay una parcelación creciente y como “recualificantes” si hay una recomposición de las mismas *en el proceso de trabajo concreto*. La división del trabajo se colocaba entonces en el centro del razonamiento que pasa por la referencia a un obrero “completo” y a un trabajo “normal”, prototipos desde los cuales era juzgado el obrero parcelario. Para explicar el paso de una situación en la cual el obrero se emplea a sí mismo a la situación en la cual son otros los que lo emplean, la Sociología del Trabajo clásica se apoyaba en dos tipos de respuestas, que presentan como rasgo común la invocación de un motor presupuesto y posterior a lo colectivo presuntamente transformado por él: el progreso técnico o la clase social. En el segundo caso, la clase es invocada en tanto que categoría constitutiva de una estratificación social que no nace de las relaciones entre los hombres sino que las determina; se trata de la clase capitalista o burguesa que, proviniendo de no se sabe dónde, se encontraría en el origen de la separación entre el operador y la operación. En el primer caso, es una transformación de la herramienta de trabajo la que permite resolver el problema de la transformación. La máquina, obrero mecánico cuyo desarrollo es supuesto como autónomo, transformaría el taller y desposeería al asalariado.

Frente a esta PF es posible, siguiendo los desarrollos de PN, contraponer otra fundada sobre dos principios. El trabajo es una *relación* y esta relación sería la unidad pertinente de análisis. En este caso, la correspondencia entre los diferentes aspectos de una tarea dada ya no resultaría evidente, esto es, natural, sino que aparecería como una correspondencia condicional que resultaría el efecto del desarrollo de *dicha relación*. De aquí el segundo principio, que remite a la precisión de los marcos de observación y de interpretación: el análisis sociológico del trabajo implica la comprensión del modo de producción particular que es el *salariado*. Esta premisa conduciría a la Sociología del Trabajo a desbordar los marcos que le han sido tradicionalmente asignados.

Dos nociones esenciales se nos presentan aquí: el *modo de producción* y la *relación salarial*. El modo de producción es un conjunto articulado de duraciones y de ciclos diversos que engloba todos los mecanismos por los que se ajustan y se reproducen los trabajadores, las competencias, los productos y las instituciones. En conclusión, describir un modo de producción es describir el uso que cada colectividad hace del tiempo de sus miembros y la forma en la que el desarrollo del grupo se concluye a través de la renovación de las vidas individuales. El modo de producción es entonces, evidentemente, también un modo de consumo y, en tanto que articulación de ambos componentes, la remuneración se convierte en un elemento central

del análisis, en contraste con el lugar periférico que ocupa en los estudios tradicionales de la PF.

Por su parte el examen de la relación salarial no se yuxtapone al anterior sino que lo especifica. En su definición más general ésta remitía

[al] *intercambio (...) particular que dirige todos los otros intercambios sociales: entre la capacidad (o energía humana educada) de trabajo y los bienes de producción y de subsistencia de todos los órdenes. (...) El salario se ha convertido en la forma fundamental bajo la cual la capacidad de trabajo juega el papel de pivote de todos los intercambios. (...) El ejercicio de una capacidad de trabajo se ha convertido entonces en un objeto de mercado como cualquier otro. El propietario de esta capacidad conserva su propiedad (como cualidad y como disposición), pero debe proporcionar el uso, el ejercicio, para poder disponer de la contrapartida (monetaria o su equivalente), sobre el mercado.*⁷⁸⁹

La relación salarial da así un contenido al modo de producción, caracteriza las relaciones que le constituyen: es el conjunto de los procesos que condicionan y renuevan el intercambio de una capacidad de trabajo contra una remuneración, este intercambio mismo y las formas de producción que se organizan a través de él. Para que una relación tal exista, tres condiciones mínimas deben cumplirse: una economía monetaria, la movilidad de los individuos y de las empresas, la separación entre capital y trabajo. Esta relación es siempre, en cierto modo, una relación entre dos individuos, el asalariado y el asalariante, pero se ata a través de la colectividad que supone la sociedad salarial.

Pues ¿de qué orden serían esas *relaciones sociales* (capitalistas) para el conjunto de las cuales el trabajo abstracto constituye la categoría adecuada con vistas a su formalización? Las sociologías del trabajo que hemos analizado nos han venido presentando un determinado orden de relaciones sociales (*Beziehung, relation, relazione, relation*) como las relaciones sociológicamente analizables en y desde el “trabajo”⁷⁹⁰: una relación social consistiría entonces en un vínculo intersubjetivo e inmediato entre actores ligados por sus actuaciones recíprocas (p. ej., “ejecución” y “diseño”) y cuya lógica es reducible a la acción (p. ej., el “control” o el “mando”) de uno de los elementos-actores observados (p. ej., “trabajadores” y/o “empresarios”). El orden de relaciones sobre el que la categoría de *trabajo* de Marx desplegaba su capacidad explicativa es otro (*Verhältnis, relationship; rapporto, rapport*)⁷⁹¹: se trata de lazos objetivos cuyas lógicas no son reducibles a la acción de uno de los elementos contenidos y conformados por ellos, viniendo definidas por un conjunto de movimientos recíprocos y encañados en una secuencia, cadencia o temporalidad específica. En este marco trabajar no es la consecuencia de una *subordinación directa*, se convierte en el envite propio de una relación

⁷⁸⁹ Naville, 1974: 164.

⁷⁹⁰ Gallino (1995 [1983]): 751-52.

⁷⁹¹ *Ibíd.*

social específica, la *relación salarial*.

Así, la relación trabajador-empleador no sólo es susceptible de ser observada como implicando a dos tipos de individuos o actores, sino fundamentalmente, y en primer lugar, a dos tipos de propiedad (fuerza de trabajo; trabajo), dos tipos de productos (bienes de consumo; bienes de producción) y dos tipos de flujos monetarios (salarios; beneficios). La acción recíproca de trabajadores y empleadores remite a una estructura económico-social dinámica que encadena temporalidades y ciclos heterogéneos e implica en su movimiento al conjunto de las relaciones sociales. Por lo tanto, la aportación central de la relectura propuesta de Marx por PN consiste en recolocarnos teóricamente justo en *la relación* que ata y desata, constantemente, las dos dimensiones consideradas: los circuitos que reconfiguran permanentemente la composición de las funciones productivas, sus determinaciones científico-técnicas y sus cristalizaciones momentáneas en unos u otros puestos de trabajo, por un lado, y los circuitos que reconfiguran permanentemente la composición de las fuerzas de trabajo, sus determinaciones formativo-cualificacionales y sus agrupaciones en unos u otros estilos de vida, por el otro. Dicho con otras palabras, esta teoría de la relación, atraviesa tanto la esfera y los espacios de la producción como la esfera y los espacios de la reproducción social. Ahora bien, ¿cómo hacer observables las relaciones sociales que componen dicho sistema, cómo seguir y trazar sus desarrollos, cómo determinar sus interrelaciones y sus jerarquías?

Los sociólogos tendríamos aquí que renunciar a dar un sentido acabado a los acontecimientos que se suceden en nuestra experiencia personal, esforzándonos en ajustarlos a las formas temporales (los ciclos, los períodos, los circuitos, las secuencias) en las que se desarrollan las transformaciones del aparato productivo, por un lado, y los procesos de formación, segmentación y jerarquización de los trabajadores, por el otro. En consecuencia, una sociología del *salariado* constituye, antes que nada, “un método, método que debe examinar las relaciones que los individuos mantienen entre sí al mismo tiempo que el sistema que esas relaciones constituyen”⁷⁹². El trabajador moderno es un trabajador asalariado porque se prepara para ser asalariado, porque recibe una formación para llegar a serlo, porque pertenece a un tipo de familia que le predestina para ello, etc.: estas determinaciones que impone la relación salarial sobre el conjunto de los tiempos de la vida de las personas inciden estadísticamente. Por ello, si elegimos una observación demasiado cercana, que no haga sino privilegiar situaciones individuales, no lograremos comprender la dinámica del trabajo en nuestras sociedades, ya que la relación de trabajo entre un individuo que oferta su fuerza de trabajo y un empleador que la adquiere, “es una relación individual que posee siempre un aspecto colectivo.

⁷⁹² Rolle, P. [en García López, et al., 2003: 18].

Hay que considerar el aspecto colectivo del trabajo, que es un aspecto eventual, estadístico, a primera vista invisible, pero que, sin embargo, por extraño que pueda parecer, es una determinación esencial del trabajo”⁷⁹³.

Así, detrás de las formas particulares de trabajo es necesario contar con colectividades que no son necesariamente fáciles de aferrar, que resultan constituidas y remodeladas por y para procesos sociales que las trascienden, y que son fundamentales para comprender sociológicamente la dinámica del trabajo en nuestras sociedades:

Detrás de cada situación de trabajo concreta es necesario observar, restituir, las formas de trabajo medias, las formas de trabajo generales, las normas, los colectivos, el conjunto de grupos e instituciones que permanentemente modelan, transforman, reparten de otro modo, cuestionan, e incluso destruyen formas de trabajo concretas para restituir otras. Es a este movimiento al que denominamos generalmente trabajo abstracto.⁷⁹⁴

El concepto de “trabajo abstracto” remite a la *teoría de la forma valor de las relaciones sociales* de Karl Marx. Frente al abandono de esta teoría por parte de los sociólogos en los últimos años (abandono muchas veces justificado aludiendo a un supuesto reduccionismo economicista inscrito en ella) una sociología inscrita en la SF no puede más que explotar activamente la riqueza y complejidad sociológica que esta teoría contiene. La realidad abstracta del trabajo remite en ella, no a una pretendida sustancia fisiológica común de todas actividades laborales humanas, sino a un proceso social, permanente, de homologación, comparación y jerarquización de las capacidades laborales de los trabajadores y de los productos resultantes de la aplicación de dichas capacidades. La ley del valor, supone entonces la confrontación de índices y magnitudes relativas a las operaciones, los productos y los trabajadores *unificados por el tiempo*. *Confrontación activada por los múltiples movimientos y luchas* (de carácter socio-político pero que se expresan también, necesariamente, como movimientos “económicos”) que múltiples actores efectúan y establecen entre ellos constantemente. No obstante, sus resultados *en la duración* no pueden ser comprendidos exclusivamente atendiendo a las intenciones y objetivos particulares, *en el instante*, por parte de esos mismos actores: esa confrontación no se efectuaría al término de un período determinado sino en tanto que ella misma despliega y ordena los tiempos; no remite a un patrón preexistente, sino que define y modifica perpetuamente sus propios estándares (las actividades midiéndose a través de los usos de los tiempos de los individuos, los usos de esos tiempos a través de las actividades)⁷⁹⁵.

⁷⁹³ *Ibíd.*: 19.

⁷⁹⁴ *Ibíd.*

⁷⁹⁵ Así, como hemos insistido a lo largo de este capítulo, entre el valor, que se presenta como un principio general de organización y de desarrollo de la vida colectiva, y el precio, contrapartida monetaria de un intercambio discreto y localizable, no se podría buscar un mecanismo de *transformación*: de una a otra formalización la perspectiva cambia completamente. Efectivamente, mientras que los mecanismos aislados por el análisis neoclásico se cumplen a través de comportamientos *simultáneos*, (la compra, el ahorro, las inversiones, el consumo), *analizados en el instante*, por el contrario, las categorías de Marx se realizan *en el tiempo*, a través de múltiples iniciativas de agentes sociales que expresan obligaciones múltiples. No existiría así ningún mecanismo localizable de

Abordar el problema del valor supone entonces asumir que la investigación empírica se encuentra obligada a transitar por las experiencias y temporalidades en las que los dos procesos aludidos se ajustan el uno al otro, reconstruyendo sociológicamente las condiciones histórico-sociales en las que se realizan en cada caso sus ensamblajes recíprocos. El trabajo abstracto remite entonces un aspecto de una relación fundamental, trabada *antes* de todo contrato particular: la relación salarial.

Las diferentes interpretaciones de los textos marxianos en Sociología del Trabajo pueden ser puestas en tensión a propósito del papel que juega en ellas, precisamente, el concepto de trabajo abstracto. Las “lecturas clasistas” del marxismo tradicional ligado a la PF nos han invitado en numerosas ocasiones, allí donde el trabajo “abstracto” era directa o indirectamente evocado (por los sociólogos del trabajo marxistas, por los *operaistas* italianos, por Gorz, etc.), a comprender por este término *un trabajo privado de toda cualidad* merced a la profundización y extensión de la división de las tareas y de una organización autoritaria de la producción. Un trabajo tal, homogéneo y, por ello, cuantificable, es supuesto entonces como necesario e imprescindible para el capital con vistas a medir y jerarquizar tanto sus producciones como sus recursos. Ahora bien, si volvemos sobre el análisis del trabajo y su naturaleza dual, tal y como hasta aquí lo hemos venido desarrollando, la actividad de un individuo no se convierte en trabajo *más que en el interior de las relaciones sociales que la movilizan*: no recibe un valor *más que desde su utilización*, valor que la vuelve utilizable *para el conjunto del sistema*.

Como PN planteaba frente a Friedmann [4.3.1.], el trabajo, comportamiento forzado, no resulta por ello asimilable al comportamiento de una máquina: la estandarización de los procedimientos de producción no entraña la de los comportamientos, sino su puesta en tensión recíproca. De hecho, la organización del trabajo, tan minuciosa como se quiera, no busca más que prever y canalizar la reacción de los individuos, jamás desencadenarla en formas idénticas a las de una operación mecánica [3.1.3.]. La abstracción del trabajo es entonces otra cosa diferente que su homogeneización, la cual resulta inaccesible: es, más bien, un proceso en el cual el acto concreto se enfrenta a una norma que se constituye y se reforma perpetuamente por la competencia entre unidades de producción y fuerzas de trabajo entre sí. El trabajo simplificado, desprovisto de toda iniciativa y de toda originalidad, “si existiese en una empresa, no sería de ninguna forma una figura o expresión del trabajo abstracto sino, aún, trabajo concreto”⁷⁹⁶. El trabajo tanto más pobre y

reducción del trabajo complejo al trabajo simple, reducción que pudiera entonces contemplarse como independiente y anterior a la creación de valor por el ejercicio de ese último tipo de trabajo. No hay nada más que un conjunto de desplazamientos de individuos entre la escuela y la empresa, o de un empleo a otro, baremos relativos a los precios, tasas de beneficio y escalas salariales permanentemente revisados. En la vida social “el uso del tiempo se verifica al mismo tiempo que el intercambio, el trabajo abstracto se determina a cada momento en el conjunto de los trabajos concretos”. La ley del valor no designaría más que la articulación última de estas diferentes determinaciones y las duraciones en las cuales ellas operan (Cf. Rolle, 2004c: 173).

⁷⁹⁶ Rolle, 2004c: 174.

repetitivo en un puesto no por ello se convierte en menos concreto y, más aún, no por ello exige necesariamente menos saberes o experiencias. La mecánica de la redeterminación sustantiva (tiempo “histórico”, según Postone) del *tiempo de trabajo socialmente necesario* (patrón de “tiempo abstracto”) implicada en la ley del valor *no* predetermina la forma en la que los estándares de tiempo, así configurados, deberán ser cumplidos. Si tal mecánica opera sobre el conjunto de la producción de todas las mercancías lo mismo ocurre para con la mercancía “fuerza de trabajo”. Frente a los aprioris con los que hemos visto funcionar a postfordistas y post-industrialistas [3.1. y 3.2.]: “no parece haber ninguna razón para creer que el trabajo cualificado e, incluso, el relacionado con las funciones de la innovación científica, escapen *por naturaleza* a los procedimientos de la relación salarial, incluso si contribuyen a diversificarlos”⁷⁹⁷.

En definitiva, la teoría del valor, no implicaría, en absoluto, la reducción previa de todas las ocupaciones al ejercicio de una energía humana impersonal que se dispensase en el tiempo único y lineal de los relojes. Usualmente, ésta es la condición que, en el marco de la PF, se nos ha presentado como aquella que permitiría la commensurabilidad de todas las labores y la proporcionalidad de todos los precios adscribibles a las mismas [2.3.]. Esta lectura se calca de la interpretación clasista o marxista tradicional que “hace del valor la arquitectura interna de lo real, de una sociedad coherente, ya constituida de entrada y que se desarrollaría, sin transformarse, a través de las actividades cotidianas. (...) El valor [sin embargo] no puede ser una cualidad ligada a la mercancía, cualidad que, aún considerada como social, preexistiría al intercambio y lo dirigiría, no resultando en consecuencia la moneda más que la forma visible de la misma, o bien, el simple instrumento de su revelación”⁷⁹⁸. Efectivamente, el valor, “no es una propiedad intrínseca de los productos del trabajo humano; no es algo que estos posean de por sí y ni siquiera algo de lo que estén dotados por ser el resultado de una serie de operaciones materiales. Es, por el contrario, una propiedad social de la que se les inviste en el marco de unas determinadas relaciones sociales”⁷⁹⁹. Cuando no existe un intercambio generalizado entre los productos del trabajo humano entre vendedores y compradores independientes tampoco existe igualdad entre los distintos trabajos concretos como distintas magnitudes de trabajo abstracto y, por lo tanto, tampoco existe, propiamente hablando, el valor⁸⁰⁰. Más aún, la generalización de un intercambio tal implica necesariamente una producción basada en la compra-venta de fuerza de trabajo. En otras palabras, este proceso de equiparación y medida de las actividades y la riqueza por el tiempo de trabajo presenta, como condición de posibilidad, la separación de los operadores (fuerzas de trabajo) respecto de sus medios de produc-

⁷⁹⁷ *Ibíd.*: 176.

⁷⁹⁸ *Ibíd.*: 169-70.

⁷⁹⁹ Castien Maestro, 2003: 32.

⁸⁰⁰ *Cf. Ibíd.*

ción, de los resultados de sus operaciones y, por ende, de sus “trabajos”. En consecuencia, con la teoría del valor no se postula más que la comparabilidad última de las capacidades y actividades humanas a través de todas las formas de trabajo observables, tan dispares como sean las instituciones, los proyectos y las estrategias en las cuales éstas se utilizan, así como los períodos que despliegan cada uno de esos usos.

El carácter propiamente capitalista del “trabajo” no viene entonces dado por los avatares de su gestión empresarial en tanto que actividad humana concreta. Es en tanto que trabajo dual, *trabajo concreto/trabajo abstracto*, como el trabajo va a jugar un papel determinante en el modo de producción que hemos llamado *salariado*. En tanto que tal trabajo dual no se circunscribe a los espacios de su activación laboral inmediata, la producción. El intercambio y la consiguiente movilización de todos los productos del trabajo, de todas las actividades y de todas las capacidades laborales son los que, *también* desde los ámbitos de la circulación y el consumo de bienes y servicios y de fuerzas de trabajo (mercados de trabajo), funcionan como operadores para la expresión y constitución de un patrón temporal (*tiempo de trabajo socialmente necesario*) permanentemente actualizado.

La *relación salarial* aparece entonces, en este marco, como una relación, a construir y determinar sociológicamente, entre las magnitudes heterogéneas (entre medidas que regulan los usos del trabajo activo y medidas que regulan los usos del trabajo potencial) que dirigen los movimientos perpetuos de ajuste y reajuste entre trabajos y fuerza de trabajos. Este mecanismo, que distribuye los tiempos de vida de los trabajadores sobre los tiempos de la acción de las tareas productivas, se desarrolla a partir de, y se despliega permanentemente sobre, dos circuitos (progresivamente autonomizados entre sí): el que estructura la reproducción de la fuerza de trabajo, el que estructura la renovación de los instrumentos de trabajo. El propio tiempo de vida de los asalariados se encuentra permanentemente fracturado entre el tiempo de trabajo productivo y el tiempo libre, tiempos que se implican recíprocamente tal y como expresa el salario. Salario que, condicionando las posibilidades de ocio, el consumo y la formación de las poblaciones, convierte los usos del tiempo y su distribución social en el envite esencial que se manifiesta a través de los conflictos sociales contemporáneos.

En el caso de una trayectoria de análisis que operase desde el concepto de “relación salarial” tendríamos necesariamente la fractura (entre trabajos y trabajadores) como hipótesis y las modalidades de rearticulación de dicha fractura como objeto y “resultado” de los análisis practicables. Así, el carácter mercantil de la fuerza de trabajo (del que dependen su ubicuidad, sustituibilidad y plasticidad para y sobre los procesos productivos) se relacionará con diferentes modalidades de formación, socialización y reproducción de los diversos tipos de trabajadores que son sus propietarios. Por consiguiente, una sociología del *salariado*

apuntaría al análisis de las formas de articulación y conexión de los diferentes procesos sociales que constituyen la movilización productiva de las fuerzas de trabajo. Articulaciones y conexiones cuyo tratamiento pasa necesariamente por la consideración del carácter dual, concreto y, simultáneamente, abstracto, de un trabajo, el trabajo asalariado, que funciona como mediación general sobre el conjunto de las prácticas y los tiempos sociales en la modernidad capitalista.

Mediados y, en consecuencia, conformados por la naturaleza dual del trabajo, *los modos de movilización de la fuerza de trabajo se desplegarán simultáneamente como trabajo y como empleo, a la par que articularán trabajo y empleo*. Por un lado, desde el vértice de los puestos de trabajo, el *salariado* remite a la tarea que se debe efectuar, la organización que la define y las condiciones que la acompañan; por otro lado, desde el vértice de los empleos, se refiere a la formación, experiencia, estatus y expectativas de los individuos propietarios de fuerza de trabajo. El análisis de la relación salarial supone que, precisamente, esta articulación no se corresponde con un contenido estable, sino que, por el contrario, se definirá por la relación frágil y condicional del trabajador con sus trabajos. Desde este punto de vista lo esencial consiste en que el análisis del trabajo asalariado ha de comprender, necesariamente, una interrogación acerca de las lógicas y los procesos sociales que dirigen las afectaciones de los trabajadores a sus trabajos, es decir, los *procesos de uso, constitución y movilización de las fuerzas de trabajo*.

Por lo tanto, las formas de resolución de la relación entre los trabajadores y los puestos de trabajo lejos de ser tratadas como un elemento externo y estable con vistas a armar la explicación de los fenómenos observados, pasarían a constituir el objeto propio del análisis sociológico. Objeto que, *en la duración*, va a venir atravesado por dos redes de determinaciones relativamente independientes entre sí: el campo industrial, los medios de producción, la estructura de los puestos de trabajo, el ciclo de reproducción del capital, por un lado; y el campo social, los medios de consumo, la estructura de la fuerza de trabajo, el ciclo de reproducción de los trabajadores, por el otro.

Tomar como objeto de investigación el *salariado* supone así renunciar a tomar como un dato del análisis la *unidad* que se da entre el trabajo y el trabajador, o entre los trabajadores y sus empleos, en un *instante* determinado, para, frente a ello, analizar los mecanismos a través de los cuales la actividad humana se combina con medios de producción en asociaciones efímeras. Es decir, tratar el trabajo asalariado como una relación social supone interrogarse por los procesos sociales a través de los cuales la fuerza de trabajo, diferencialmente habilitada a través de procesos de socialización y formación socialmente sancionados, se reparte de forma jerarquizada sobre la totalidad de los empleos, una articulación que se produce a través de

mecanismos de evaluación y medida abstractos que actúan sobre el conjunto de los tiempos sociales.

La fractura entre los trabajos y las fuerzas de trabajo lejos de presentarse como una contingencia arbitraria debe pasar a ser considerada como el presupuesto y producto, permanentemente renovado, del modo de producción capitalista. Las críticas atribuidas a los resultados de la conformación capitalista de ese “vínculo natural” entre el productor y su actividad (la alienación del individuo en su trabajo) mutan entonces hacia una crítica de la relación que articula los dos circuitos y ciclos entre sí, determinando las formas particulares de su sincronización/desincronización, esto es, de las diferentes clases de “empleos”. La PF se ocupaba, estratégica y políticamente, de profundizar en uno de los dos resultados lógicamente posibles del desarrollo de la relación salarial: la absorción de uno de los términos (trabajo; ámbito de la concepción) de la polaridad que ésta arma en el otro (fuerza de trabajo; ámbito de la ejecución), esto es, en la posibilidad de la restitución del control efectivo y completo del operador sobre su tarea. Posibilidad que supone contar, como contradicción o dialéctica fundamental del desarrollo capitalista, con la establecida entre el *trabajo empobrecido* y el *trabajo enriquecido*. La formalización alternativa (sociología de *salariado*) que aquí hemos venido desarrollando viene orientada por la explotación teórica de otra conclusión lógicamente posible del despliegue histórico-social de la relación observada: la ruptura total del vínculo que configura ambos términos (trabajos/fuerzas de trabajo). Esto es, viene orientada por la posibilidad de la disolución de los lazos entre los estatutos sociales de los individuos y la organización del reparto y el cumplimiento de las tareas productivas. La dialéctica o tensión fundamental que arma el desarrollo capitalista se coloca entonces entre el *trabajo* y el *no-trabajo*.

Desde este último punto de vista, la separación entre trabajos y fuerzas de trabajo, entre las tareas productivas y las capacidades de trabajo, está traduciendo una metamorfosis histórico-social irreversible de las relaciones sociales entre las personas. Metamorfosis que constituye el principio de posibilidad no-utópico de una emancipación recíproca completa de ambos elementos: la organización de la producción liberada de la utilización extensiva del tiempo trabajo humano, las colectividades de individuos organizadas fuera, o más allá, de las coacciones impuestas por los tiempos del trabajo productivo. De esta forma: la sociología del *salariado* “sería una sociología general, o mejor, una interpretación teórica de la sociología general. Su tarea esencial consistiría en descifrar el progreso colectivo a través del trabajo asalariado, sin temor a la desaparición de esta forma social particular”⁸⁰¹.

⁸⁰¹ Rolle, 2003: 348.

6. DE LA SOCIOLOGÍA DEL TRABAJO A LA SOCIOLOGÍA DEL EMPLEO: ELEMENTOS PARA UN DEBATE.

En la Primera Parte he referido las líneas características ligadas a la Primera Formalización (PF) de la Sociología del Trabajo en los siguientes términos: una centralidad metodológica adscrita por principio al análisis de la “situación de trabajo”; una problematización de las relaciones sociales implicadas en dichas situaciones de trabajo en términos de *alienación* y la consiguiente patologización implícita del conflicto social; y, por último, una *presentización de la temporalidad social*, por la cual, las transformaciones históricas esenciales del trabajo son supuestas como permanentemente constatables con indiferencia de los períodos considerados y las escalas en que se mueven las investigaciones. La dinámica de las “relaciones de trabajo” remite aquí a las relaciones bis a bis entre actores preconstituídos sobre los procesos de trabajo mediadas por tecnologías y formas organizativas, relaciones que se suponen como expresión de las posiciones ocupadas en la estructura social por esos colectivos sociales así como de los comportamientos (estrategias) de sus miembros.

Los dos capítulos que he dedicado a los planteamientos de Pierre Naville [en adelante PN] y sus colaboradores, subrayaban el problema esencial inscrito en esta formalización: *la ausencia de una reflexión teórica explícita acerca del modo de existencia históricamente específico de unas relaciones sociales por las cuales el conjunto de nuestro sistema social se organiza en torno al uso y movilización de los tiempos sociales de trabajo y de formación, reposición y ocio de los individuos.*

En el Capítulo 5, esta reflexión se fundaba en una determinada *teoría de la relación salarial (forma valor de las relaciones sociales)* en la cual el trabajo mismo, en tanto que *comportamiento forzado*, conformado mediante una pluralidad de *medidas sociales*, era conceptualizado en tanto que *mediación social* (trabajo abstracto). Partir de esta reconceptualización del trabajo nos obligaría a comprender simultáneamente producción y la reproducción, trabajos y fuerzas de trabajo, tanto en sus autonomías propias como en sus determinaciones recíprocas.

Tal era la trayectoria de investigación abierta, en el Capítulo 4, por una sociología del *salariado*, que ligábamos con una Segunda Formalización (SF). Así, en todo este recorrido, si hemos visto dos cuestiones sistemáticamente eludidas por los análisis clásicos del “trabajo” (PF) éstas han sido las de la *relación* (salarial) y la *temporalidad*. Estamos ahora en condiciones, tras el recorrido efectuado por la PF y por los trabajos de PN en torno a ambos tipos de cuestiones, de volver a la “crisis” de la Sociología del Trabajo con la que abríamos esta Tesis

en el Capítulo 1.

La Sociología del Trabajo de las décadas de 1950 y 1970, como vimos, se declaraba entonces como vocacionalmente empírica, es decir, como dispuesta a describir los acontecimientos sociales en el mismo vocabulario y en los mismos tiempos en los que los actores se los representaban, captando y describiendo así un objeto dado, el “trabajo”, que podía tratar, sin más, a partir de las definiciones jurídicas ligadas al mismo; la “empresa”, la “cualificación”, la “participación”, el “sindicato”. No se trataba, en aquellos momentos, de probar la posibilidad ni del Estado democrático, ni de la necesidad de su intervención en la vida económica y la producción nacional, esto es, de reflexionar sobre la posibilidad de regular socialmente el trabajo y los intercambios, cuestiones, todas ellas, aparentemente zanjadas (en aquel entonces) por la historia, sino de *orientar a las administraciones democráticas que se encontraban ya encargadas de dichas funciones*⁸⁰².

En otras palabras, “la utopía sociológica, alimentada a la sombra de la utopía solidarista, quería creer *que el trabajo podía presentar el mismo contenido y el mismo sentido en tanto ofrece al asalariado el medio de representar su propia vida y en tanto juega como categoría administrativa*”⁸⁰³. *Contenido* que, por su parte, se ligaba con el presupuesto de un vínculo natural entre el trabajo y el trabajador, asimilado a un trabajo considerado como “normal”; *sentido* que, por la suya, pivotaba entonces en torno a la “autonomía en el trabajo”. Todos los procedimientos directos de descripción y de tratamiento ligados a esta “utopía sociológica” respondían a condiciones sociales que han ido desaparecido progresivamente desde la década de 1980 con el aumento del desempleo, la proliferación de nuevas formas de inserción en el mercado de trabajo, la entrada masiva de nuevas fuerzas de trabajo en los mercados laborales (inmigrantes, mujeres) y la retracción de los ámbitos afectados por el papel regulador del Estado. Los proyectos que perseguía la primera Sociología del Trabajo empezarán entonces a revelar su inconsistencia o, más bien, *su dependencia en relación con condiciones sociales que les pasaron desapercibidas*.

⁸⁰² En aquellos momentos, según Pierre Rolle, el papel del sociólogo consistía, para sí mismo, en “iluminar al Estado reconstructor y armonizador (...) que, por su misma naturaleza, protegía la nación tanto de la burocracia desenfrenada del comunismo como de la barbarie del capitalismo americano. Estos dos regímenes, tan opuestos entre sí como se quiera, parecían converger en que ni el uno ni el otro se preocupaban de conocer la realidad del trabajo. (...) en toda la Europa occidental, la sociología del trabajo era a la vez uno de los símbolos del Estado solidarista y un instrumento efectivo para los compromisos pragmáticos, las legislaciones concertadas, las codificaciones parciales que caracterizan a un Estado tal. Bajo esta cobertura, dando por resuelta la cuestión política fundamental, los sociólogos del trabajo desarrollaban voluntariamente su propia ideología que explicaba algunas premisas de la doctrina de conjunto. *Esta utopía admitía que el trabajo individual autónomo, personalizado, tal y como había sido experimentado por los individuos, podía, sin perder su riqueza subjetiva, ser reconocido en tanto que tal y convertirse en objeto de la intervención del Estado*. Los sistemas de clasificación de empleos, las formaciones garantizadas, las cualificaciones repertoriadas por las convenciones colectivas, es decir, a fin de cuentas, todos los procedimientos que amalgamaban la legalidad administrativa con la de las empresas, debían convertirse en los instrumentos de esa regulación” (Rolle, 2001: 307).

⁸⁰³ *Ibíd.*: 308.

Lo observamos en el Capítulo 3; los sociólogos del trabajo constatarán cómo la participación e iniciativa de los trabajadores resultará, poco a poco, alentada y requerida en las empresas pero, sin embargo, iniciativa y participación no aparecerán tanto como el resultado de un acuerdo establecido entre el empresario y el asalariado como una imposición del primero. La autonomía del asalariado es ahora reconocida e, incluso, prescrita, por la propia empresa pero, sin embargo, en numerosas ocasiones este reconocimiento se va a producir en detrimento de las garantías tradicionales de estatuto, empleo y carrera. La gestión “por competencias”, parece dar por bueno el principio que ligaba la cualificación “real” del trabajador con su trabajo, pero su apreciación se encuentra en manos del empresario, que deviene el amo exclusivo de su uso y de la duración de sus períodos de vigencia. La aceleración y extensión de las entradas y salidas a lo largo y ancho de cada vez más puestos de trabajo heterogéneos para un conjunto progresivamente ampliado de asalariados socavaba simultáneamente el poder de negociación tradicional del sindicalismo de clase ligado a la empresa y al sector productivo. Así, bien directa bien indirectamente, para la gran mayoría de los trabajadores, todos los problemas antes regulables desde las negociaciones por empresas y sectores que daban lugar a los convenios colectivos, los ligados al momento del uso productivo de sus capacidades de trabajo, dejaban de poseer la significación de antaño pues, ¿qué sentido tiene preocuparse por la mayor o menor autonomía en el trabajo en ausencia de empleo alguno o bajo la amenaza omnipresente de su pérdida? En estas circunstancias es cuando muchos sociólogos han empezado a trasladar los ámbitos y los métodos de observación de las situaciones de trabajo a los “mercados de trabajo”.

La traducción sociológica usualmente operada por ellos, a partir de las constataciones de la economía del trabajo institucionalista, consiste en centrar la atención en los procesos de “construcción social” de “ofertas” y “demandas” de empleo en unos u otros mercados laborales. Si del lado de la cantidad y estructura de la oferta intervienen los contextos económicos (internacionales, nacionales y sectoriales), los desarrollos tecnológicos y su implementación en los procesos productivos, las estrategias patronales de gestión de la fuerza de trabajo, etc.; del lado de la cantidad y estructura de la demanda habríamos de contar con las estrategias de promoción social de las familias y las expectativas de consumo y nivel de vida asociadas a las mismas, la estructura y evolución de los sistemas educativos y las orientaciones dadas a políticas públicas, tanto en lo relativo a la contratación laboral como en lo relativo a la asistencia social.

Así, por ejemplo, Margaret Maruani nos propone la siguiente definición en relación con el “trabajo” de la Sociología del Trabajo: “la actividad productiva de bienes y servicios y el

conjunto de las condiciones de ejercicio de esta actividad”⁸⁰⁴. A continuación, presenta la hipótesis implícita del papel esencial desempeñado, para ese “conjunto de condiciones de ejercicio”, por un determinado tipo de relaciones sociales, las sancionadas socialmente mediante un salario. En este sentido, la misma autora nos brinda la siguiente definición en relación con el “empleo” de la Sociología del Empleo: “el conjunto de las *modalidades de acceso al mercado y de salida de éste*, así como la *traducción de la actividad laboral en términos de estatus sociales*”⁸⁰⁵. Para Bernard Friot y José Rose, el empleo denota entonces el “*reconocimiento público del trabajo según reglas que garantizan al trabajador un estatus y una remuneración*”⁸⁰⁶. Por su parte, para Pierre Desmarrez, el empleo se define,

como *una relación entre un individuo con una formación* (en un sentido amplio, es decir, provisto de una preparación al empleo y eventualmente de una experiencia profesional), un puesto de trabajo (un conjunto de tareas) y una remuneración (...). El empleo comprende entonces tanto las condiciones de acceso a la actividad profesional como las condiciones de ejercicio de dicha actividad.⁸⁰⁷

O, en otras palabras, el empleo comprende tanto las condiciones de intercambio de la fuerza de trabajo como las de su uso. Una definición muy similar nos la encontramos en Sabine Erbès Seguin que propone “considerar el empleo como un punto esencial de *articulación* entre el trabajo, el Estado y el sistema económico, ya que el empleo es la piedra de toque de las relaciones formación-trabajo, empleo-cualificación-organización del trabajo”⁸⁰⁸. Desde este punto de vista, para Maruani, es el empleo el que dirige al trabajo⁸⁰⁹ y no a la inversa: “*el estatus de empleo estructura el estatus en el trabajo y contribuye así a la definición del estatus social*, de la estratificación y de las clases sociales. [Lo que] equivale también a considerar el reparto y la distribución del empleo, como una segmentación social”⁸¹⁰. Posición idéntica a la defendida por Erbès Seguin: “*es el hecho de ocupar o no un empleo lo que genera las transformaciones más importantes en la posición social de cada uno*”⁸¹¹.

En gran medida, *estas Sociologías del Empleo* marcan las *condiciones de reconocimiento* actuales que han posibilitado la recuperación de los trabajos de PN en Francia en los últimos años⁸¹². Efectivamente, a tenor de lo expuesto a lo largo de los Capítulos 4 y 5, y desde el

⁸⁰⁴ Maruani, 2000: 10.

⁸⁰⁵ *Ibíd.*

⁸⁰⁶ Friot y Rose, 1996: 32.

⁸⁰⁷ Desmarrez, 1987: 141.

⁸⁰⁸ Erbès Seguin, 1988: 81.

⁸⁰⁹ Cf. Maruani, 1994: 49.

⁸¹⁰ Maruani, 1993: 53.

⁸¹¹ Erbès Seguin 1994: 14.

⁸¹² El diálogo que, en ella, se va a producir entre sociólogos y economistas marca, sin duda, un punto de inflexión fundamental. Baste recordar que la interrupción por el CNRS de la publicación de los *Cahiers d'étude*

punto de vista de *una sociología práctica* (la aplicada al análisis de estructuras sociales concretas), la Sociología del Empleo supone un considerable avance en relación con la Sociología del Trabajo. En, al menos, dos aspectos esenciales:

1) Por un lado, en lo que respecta a la apertura de los ámbitos de observación: división técnica y división social de trabajo aparecen aquí *no* como (respectivamente) la “célula fundamental de la producción y de la vida” y su “contexto” social, sino como dos “ámbitos” (producción y reproducción) estrechamente entrelazados en los que se suceden procesos con lógicas de desarrollo autónomas, si bien implicadas entre sí, y en cuyas relaciones recíprocas ha de situarse, precisamente, el análisis sociológico *con vistas a la explicación*. Planteamiento calcado del defendido en el Capítulo 4 al hilo de las investigaciones de PN [5.2.]: división técnica y división social ocupaban entonces, conceptualmente, los mismos lugares estratégicos, desde el punto de vista del método, que ocupan ahora la “demanda” y la “oferta” de empleo (socialmente construidas) para *esta* Sociología del Empleo.

En este sentido, como bien señalan Faustino Miguélez y Carlos Prieto: “si hay una idea concluyente en esta línea de teorización es que no es posible entender las relaciones socio-productivas sin tener en cuenta *al mismo tiempo* las socio-reproductivas”⁸¹³. En consecuencia, cabría considerar que un importante avance, frente a la Sociología del Trabajo, consiste en la demostración de que el análisis de las relaciones laborales no puede, en ningún caso, constreñirse a las relaciones trabadas en el taller y la empresa.

2) Por el otro, como plantean también Miguélez y Prieto: “Cuando se asume este planteamiento, el mismo ‘mercado de trabajo’ entendido no ya como simple ‘asignador económico del trabajo’ sino en tanto que *proceso o conjunto de procesos de movilización de la fuerza de trabajo* y que para el planteamiento clásico no es más que un elemento del ‘contexto’, *pasa a formar parte del espacio social de la relación de empleo*”⁸¹⁴. Es decir, consideradas ambas esferas en sus relaciones *recíprocas*, se asume la importancia *interna* que presentan las evoluciones propias a las divisiones sociales de los trabajadores en relación con su utilización y movilización a lo largo de los procesos productivos. O, en otros términos: “El salariado (la condición salarial) *no es sólo un modo de retribución, sino la condición a partir de la cual los individuos se distribuyen en el espacio social*”⁸¹⁵.

Este punto es importante. Si la “relación de empleo” se define en torno a “un intercam-

des sociétés industrielles et de l'automation se debió en su momento, según Pierre Rolle, a que “nosotros hablábamos de relaciones salariales y la administración de la época consideraba que el salariado era un objeto para los economistas y no para los sociólogos” (Rolle, 1996: 31).

⁸¹³ Miguélez y Prieto, 1999: XXII.

⁸¹⁴ *Ibíd.*: XXIII.

⁸¹⁵ Castel, 1997 [1995]: 172.

bio entre tiempo, cualificación y salarios”⁸¹⁶, entonces, “el tiempo de trabajo vuelve a adquirir una importancia primordial (...) no sólo como objetivo de la creación de empleo, sino también, y sobre todo, como reordenación del tiempo de trabajo y del tiempo de vida”⁸¹⁷. De esta forma, por ejemplo, en nuestros términos, el problema del valor de la fuerza de trabajo (expresado en el salario) podría, *potencialmente*, ligarse, por medio del análisis de los mercados de trabajo, con las luchas y procesos de evaluación y determinación de los tiempos de trabajo socialmente necesarios para la conformación social de tal o cual clase de trabajadores. Problemática defendida en el Capítulo 5 al hilo de determinadas relecturas de la obra madura de Marx [5.1.] así como, previamente, en la problematización relacionista y conflictualista de PN en torno al problema de la cualificación [4.2.2.].

Estas dos aperturas, sin embargo, quizás no estén siendo explotadas todo lo que se podría (desde el punto de vista de una sociología *socio-lógica*). Si sabemos ahora que, 1) las relaciones que atan producción y reproducción deberían ser consideradas en sus implicaciones y en sus autonomías recíprocas, las unas por las otras; y si 2) nos hemos aproximado a la consideración de que dichas relaciones pudieran resultar internas a las condiciones en las que se desarrolla la movilización social de la fuerza de trabajo, esto es, directa e indirectamente, del conjunto de los tiempos sociales de las poblaciones en sus diferentes dimensiones (trabajo, no-trabajo -ocio, formación, consumo, reproducción, etc.); ¿esas condiciones serían directamente reducibles a los resultados normativos, captados en el instante, de las negociaciones y acuerdos entre “actores” sociales? El instrumental conceptual y analítico más generalmente movilizado en el marco del “empleo” (el análisis de la “construcción social” de los “mercados de trabajo”) correría en este último sentido.

En cualquier caso, por un lado, la crisis y el aumento tanto del desempleo, como de la precarización y flexibilización de los vínculos contractuales entre trabajadores y organizaciones, han presentado, paradójicamente, la ventaja para la sociología de contribuir a ayudarla a deshacerse del privilegio epistemológico concedido por la Sociología del Trabajo clásica a la “situación de trabajo”. Efectivamente, en este nuevo contexto, la demanda social y política dirigida a los sociólogos ya no implica problematizar esencialmente el “trabajo” en el centro de trabajo sino, más fundamentalmente, el antes y el después de que un trabajador pueda o consiga, eventualmente, ponerse a trabajar. Pero, por el otro, para muchos sociólogos, esta transformación de su demanda social no correría únicamente en el sentido de haber favorecido la traslación de las situaciones y condiciones de trabajo a los mercados de trabajo y las condi-

⁸¹⁶ Huiskamp, R. [en Ruysseveldt *et al.* (1995): *Comparative Industrial and Employment Relations*, Londres, Sage; pp. 16]: Miguélez y Prieto, 1999: XIII.

⁸¹⁷ *Ibíd.*: XVIII-XIX.

ciones de empleo, sino que en sí misma y por sí misma, se bastaría para justificarla:

En los ochenta -y más aún en los noventa- (...) la economía desborda los espacios domésticos, la competencia interempresarial se “globaliza”, la incertidumbre permanente se instala en el corazón de las organizaciones productivas, la fuerza de trabajo se segmenta y se diversifica, las organizaciones sindicales se ven debilitadas, los Estados nacionales pierden capacidad de gobierno de sus economías y, en conjunto, los procesos de regulación de la relación laboral se alteran (cada vez son menos colectivos. (...) *Es la propia evolución de la realidad de las relaciones laborales la que ha convertido en obsoleto e inadecuado el marco analítico tradicional* (...). [Un] cambio en la realidad (...) debido [al cual] se ha ido construyendo en el terreno de la teoría un nuevo marco analítico desde el que abordar las relaciones laborales.⁸¹⁸

Este último tipo de argumento, apoyándose exclusivamente en la transformación de una “realidad” dada por supuesta, es sintomático: si bien esa traslación de “marcos analíticos” ha venido operándose *en la práctica* es, quizás, más dudoso que haya sido teorizada adecuadamente. ¿Se ha producido una revisión crítica de los límites propios a la construcción teórica de los objetos de estudio hoy en vías de abandono (por ejemplo, el “trabajo”) más allá de la constatación de su inadecuación en relación con las demandas tal y como éstas son actualmente definidas desde instancias sociales y políticas? Este déficit quizás ayudaría a explicar, en parte, algunos de los problemas que, a mi entender, podrían seguir impidiéndonos explotar a conciencia las posibilidades abiertas por las aperturas referidas. Desarrollemos un poco más los perfiles adoptados por esos problemas y que acabamos de ligar con el instrumental conceptual y analítico empleado a la hora del análisis de la “construcción social” de los mercados de trabajo.

Para Miguélez y Prieto, el planteamiento teórico predominante que se habría visto superado por el nuevo marco del empleo (el impuesto por la nueva “realidad” transformada) sería, no sólo el de la Sociología del Trabajo sino también, y fundamentalmente, el paradigma clásico de las “relaciones industriales”. Paradigma caracterizado por tres rasgos:

a) los procesos de regulación y de definición *de las normas laborales* involucran fundamentalmente a *actores colectivos* (representantes de las empresas, representantes de los trabajadores y Estado en tanto que administrador de las relaciones laborales); b) *la dinámica de las relaciones laborales emana del espacio de la producción y se agota en el mismo*; las relaciones y/o dimensiones extra-productivas no hacen su presencia más que, como mucho, en forma de contexto (en forma, por ejemplo, de “mercado de trabajo”), y, c) *las relaciones laborales no sólo constituyen un espacio social autónomo* (Dunlop hablará de ‘subsistema social’) sino que, además, *en ningún momento son pensadas en tanto que componente del orden social*. Se trata de una especie de paradigma teórico-analítico que empieza a elaborarse después de la segunda guerra mundial y que se consolida y adquiere rango de ortodoxia académica en las décadas del fordismo y el pleno empleo.⁸¹⁹

Aunque no es el objetivo de esta Tesis desarrollar este marco de análisis (la Sociología

⁸¹⁸ *Ibíd.*: XXI, XIII.

⁸¹⁹ *Ibíd.*: XX.

de las Relaciones Industriales anglosajona), la interpelación al mismo que realizan estos autores resulta, como veremos, enormemente significativa y de gran utilidad para la comprensión del modo de operar de los sociólogos del “empleo”. Si bien de forma paradójica: quizás ese paradigma, pretendidamente superado, es el que, precisamente, siga proporcionando, en la práctica, el arsenal conceptual aplicado a la formalización y análisis de las “relaciones de empleo”. Al respecto de esas superaciones, las consideraciones que ya realicé en los párrafos precedentes avalan, sin duda, las de los límites impuestos por la segunda [b] de las características adscritas, por Miguélez y Prieto, al paradigma (funcionalista) de las “relaciones industriales”: *la dinámica de las relaciones de empleo, efectivamente, no se agotaría en el “ámbito” de la producción*. La “superación”, sin embargo, ¿resulta igualmente clara para las características a) y c) adscritas a ese mismo planteamiento teórico clásico?

De hecho, en relación con la primera de ellas [característica a)], “actores”, “historia” (formalizada en términos de “dinámicas interactivas”) y “normas” -o “reglas”- van a poblar, como desarrollaremos, la *sociología socio-lógica* de muchas sociologías del empleo, esto es, van a constituir el grueso del armazón conceptual movilizado por el método de formalización encargado ahora de dar cuenta de las situaciones generales, de los conjuntos y de las relaciones sociales, a partir de análisis sobre la “construcción social” de unos y otros “mercados de trabajo”. Ahora bien, ciertos “actores”, ciertos “contextos”, “una ideología que mantiene unido” al sistema y “un cuerpo de reglas creado para gobernar a los actores en el lugar de trabajo y en la comunidad laboral”⁸²⁰ ... ¿no eran *precisamente* los elementos propuestos por Jonh T. Dunlop en *Industrial Relations Systems* (1958), en su sociología funcionalista de los “sistemas de relaciones industriales”⁸²¹?

Así, si además comparamos el método armado a partir de dichos elementos con la PF de la Sociología del Trabajo, todo parece correr en el sentido de facilitarnos la conservación de un mismo tipo de arquitectura analítica esencial para el abordaje de los modos de transformación de lo colectivo: de un “trabajo” (entendido entonces como mera actividad humana) *dinamizado por relaciones de poder (interacciones) entre actores, en los procesos de trabajo divididos*, ¿no podríamos ahora pasar a un “empleo” (entendido como la causa y el resultado de normas sociales)... *dinamizado por relaciones de poder (interacciones) entre actores enfrentados en diferentes mercados de trabajo segmentados*?

En este marco, la “relación social de empleo” ¿no corre el riesgo de resultar el objeto de la investigación (en la forma de marcos normativos cristalizados en unos u otros contextos

⁸²⁰ Dunlop, 1978 [1958]: 30.

⁸²¹ La obra de Dunlop sirvió de fuente de inspiración para los trabajos de los primeros economistas institucionalistas durante la década de los sesenta, línea de trabajo con la que, como veremos, la Sociología del Empleo ha venido manteniendo un fructífero diálogo.

institucionales o “mercados de trabajo”) y su principio explicativo (en la forma de “normas”, “intereses”, “ideologías” y/o “valores” de los “actores” considerados)? Esto es, los polos de las relaciones a analizar en sus múltiples formas serían *actores presupuestos que “entran en relación (interacción)”, conformando...* las normas, esto es, las supuestas formas adoptadas por el vínculo que los liga, vínculo que se presentaría así como *sociológicamente neutro*.

Una actorialidad *previa a, y determinante de* (mediante “valores” e “ideologías”), las formas (normas) que adoptan los vínculos sociales a propósito del “empleo”, ¿no amenazaría con restringir la sociología a una mera *descripción* de las conductas de los actores *registrada en los mismos términos que se dan los actores mismos y encapsulada en la misma temporalidad en la que éstos viven sus conflictos y acuerdos?* Contando así con una observación *simultaneista* ampliada (esto es, relativa tanto al “dentro” como al “fuera” de los procesos productivos), mirada que nos aportaría cada vez más índices y categorías *sociales*, aquellos por los cuales los procesos se articulan los unos con los otros *a través de los agentes y sus acuerdos*, quizás se nos escape, sin embargo, precisamente *la dinámica misma de transformación de lo colectivo*. Dinámica que quizás debiera ser *teorizada sociológicamente* (tal y como hemos tratado de hacerlo con PN en el Capítulo 5) y no únicamente inducida en el análisis a partir de conceptos sociológicos calcados de las definiciones y categorías de las que unas u otras instituciones se sirven para su regulación:

sería necesario buscar las evoluciones a largo plazo, más allá de las formas institucionales que, en cada instante, las utilizan, las naturalizan, las anticipan, las combaten o las disimulan. La investigación sociológica constituye de esta manera sus propios objetos, descritos a partir de las técnicas apropiadas y desarrolla un sistema abstracto que permite interpretar la realidad cotidianamente observable.⁸²²

En este mismo sentido, estos apuntes críticos previos (que trataremos posteriormente de fundamentar a través de varios ejemplos concretos) no guardan exclusivamente un interés analítico. Serían las *previsiones* al uso, respecto del sentido y la explicación de las *transformaciones* contemporáneas, las que se juegan simultáneamente con ellos. Así, por ejemplo, Miguélez y Prieto presentaban el marco teórico de la “relación de empleo” como superando potencialmente la *autonomización*, característica del paradigma de las “relaciones industriales”, de actores, normas, reglas e interacciones frente al conjunto de la estructura social [característica c)]. Efectivamente, en el nuevo paradigma, “las relaciones laborales productivas y las relaciones re-productivas no sólo interactúan, sino que *forman parte de un mismo espacio social*, de modo que por más que se dé una cierta ‘relativa autonomía’ (...) de cada una de ellas, no parece posible pensar las unas sin pensar las otras”⁸²³. La relación entre la segmenta-

⁸²² Rolle, 1997: 245.

⁸²³ Miguélez y Prieto, 1999: XXII-XXIII.

ción de los mercados de trabajo y el conjunto de las divisiones y segmentaciones sociales se jugaría entonces, en realidad, en las hipótesis aplicadas en la teorización de dicho “espacio social”.

Para ambos autores, las “relaciones de empleo”, constituirían “uno de los pilares fundamentales, sino el fundamental, en torno a los cuales se halla construido el *orden social* en las sociedades actuales”⁸²⁴. Prieto traza muy claramente los principios en los que se apoyarán las previsiones y explicaciones del cambio al resolver el problema de la conexión entre el empleo (los actores, normas e interacciones relativos al ámbito de los mercados de trabajo) y el conjunto de lo colectivo (el sistema o la estructura social) *en los términos de una identidad original y absoluta entre ambas instancias*:

si la construcción de la sociedad salarial es el resultado del intento de superar “la cuestión social” de finales del siglo XIX y comienzos del XX y, consiguientemente, de integrar socialmente a la clase trabajadora, si *el momento final significa el logro de una sociedad estructurada en torno a principios y reglas aceptadas básicamente como legítimos (ajustados), si la arquitectura de esa construcción y ese logro se han dado como cimiento el hecho social empleo asalariado*, política y socialmente regulado, *es obvio que una crisis profunda de este empleo no podría menos de no ser una crisis cualquiera, sino una crisis societal*.⁸²⁵

Identidad entre el “empleo” y la “sociedad salarial”. Ya que tenemos, *por un lado*, que el primero “no puede ser entendido como el simple hecho de trabajar a cambio de una compensación monetaria sino [como] *una verdadera norma social*”⁸²⁶; y, que la conversión del trabajo en “empleo” sería el resultado histórico de la lucha contra la “cuestión social”. *Por el otro lado*, esta última, la sociedad de mercado, sería sinónima de *anomia* y, por ende, de ausencia de *cohesión*; pero la normatividad, resultado de las relaciones directas y *políticas* entre los actores, sería la materia misma de “lo social”, objeto por antonomasia del sociólogo frente al economista. Por consiguiente, la crisis del “empleo” (“verdadera” norma social) y la “crisis” de la “sociedad” (“esencialmente” compuesta por normas sociales –la sociedad salarial es básicamente un “proyecto político”⁸²⁷, etc.) *no podrán ser más que una misma cosa*. Una vez más las “normas” que configuraban nuestro objeto de estudio ¿no se acaban convirtiendo también en el principio explicativo del mismo, componiendo un diagnóstico respecto al movimiento que anima nuestro presente ya concluido antes mismo de ponerse a investigar?⁸²⁸

⁸²⁴ *Ibíd.*, XXIII.

⁸²⁵ Prieto, 1999: 536.

⁸²⁶ Miguélez y Prieto, 1999: XXIV.

⁸²⁷ Cf. Prieto, 1999: 535.

⁸²⁸ Cabría tener presentes aquí las consideraciones de Verón respecto del modo de proceder del funcionalismo en las ciencias sociales: “La idea de que basta describir para explicar, en efecto, es característica de todos los funcionalismos; y la circularidad que resulta de ella dominó por mucho tiempo las ciencias sociales; *se describe un comportamiento social en relación con normas, y se explica este mismo comportamiento por la existencia de dichas normas*” (Verón, 1987: 223).

En definitiva:

A) *En primer lugar*, las claves analíticas que hemos presentado (siguiendo a Miguélez y Prieto) como propias a las sociologías funcionalistas de las relaciones industriales podrían mostrar, por detrás de los deslizamientos “temáticos” señalados por ellos, una perdurabilidad más consistente de la que se les ha venido suponiendo. “Actores”, “dinámicas” trabadas en términos de “interacciones” y “normas” sociales consideradas como el motor y, simultáneamente, el resultado de las mismas, quizás seguirían componiendo el instrumental conceptual básico de, también, las “relaciones de empleo”. Con ello, las relaciones sociales consideradas ¿no escaparían a la necesidad de su construcción propiamente sociológica al ser consideradas como las relaciones inmediatas y directas (interacciones) entre actores presupuestos?

B) *En segundo lugar*, esta persistencia, ¿no es la que podría estar bloqueando la posibilidad de un análisis *relacionista* de la dinámica trabada por el modo de transformación de lo colectivo? Bloqueo que se expresaría en esos pronósticos (“desafiliación”, “anomia”, “cuestión social”) con los que habitualmente trataríamos de hacer hablar, desde aquí, a los procesos sociales contemporáneos. Componiendo así un movimiento sin temporalidad específica alguna, implícitamente considerado como deudor de un combate finisecular entre “lo económico” y “lo social”, entre, por un lado, el desequilibrio y el conflicto y, por el otro, el equilibrio y la armonía.

En relación con ambos conjuntos de problemas, estableceré, en primer lugar (6.1), una serie de ejemplos relativos a algunas formas de proceder en las investigaciones ligadas a la problemática de las relaciones de empleo. Para el primero de ellos tomaremos como puntos de referencia algunos de los planteamientos de Pahl, Villa, Maruani, Lallement, la economía institucionalista anglosajona y el Grupo de Aix (Maurice, Sellier y Silvestre); para el segundo, nos centraremos en Castel y, en menor medida, en Polanyi. Seguimos, con ello, algunas de las referencias claves relativas a la Sociología del Empleo indicadas en, entre otros, Santos Ortega (1995), Miguélez y Prieto (1999), Prieto (2001), Köler y Martín (2005) y por los autores que componen el número monográfico dedicado en la revista *Política y Sociedad* (2000) a dicho marco teórico. Desarrollaré, después (6.2), un balance de conjunto provisional relativo a los repertorios y diagnósticos actualmente volcados sobre el nuevo escenario salarial abierto tras la crisis, balance que nos permitirá poner en diálogo a la PF con las teorizaciones y métodos implementados desde la Sociología del Empleo.

Con la tematización de estos problemas no se trata, por mi parte, de cerrar un diagnóstico preciso y, menos aún, de proponer ninguna teoría acabada alternativa. Con el “empleo”, evidentemente, como acabamos de señalar, nos movemos más allá del marco que he venido saturando a lo largo de toda la Tesis Doctoral: este cambio neto de registro y de coordenadas

nos impondría, por sí mismo, la elaboración de una nueva Tesis para su cabal despliegue crítico. Sin embargo, los desarrollos hasta aquí realizados en relación con la PF de la Sociología del Trabajo, entiendo que pueden ser de utilidad para repensar y seguir trabajando, de cara al futuro, las cuestiones que “el empleo como relación social” nos ha venido colocando en los últimos decenios en el primer plano de la actualidad sociológica. Mi interés, pues, no estriba en saturar críticamente los desarrollos en materia de Sociología del Empleo sino en *señalar ciertas inercias problemáticas*, cuya formulación nos permitirá, indirectamente, al final, tratar de perfilar aún más y mejor la sociología del *salariado* que aquí se ha tratado de presentar. Se trata de abrir una serie de preguntas lógicamente organizadas, a partir de las cuales preparar eventualmente nuevos desarrollos en el futuro. Desarrollos que, eventualmente, pudieran explotar teóricamente las aperturas que, como hemos subrayado desde un principio, esta mirada supone frente a la PF.

6.1. Los “empleos” de las sociologías *del empleo*.

Resumamos antes que nada, con otras palabras, la objeción central que hemos tratado de esbozar en relación con lo que van a ser los “empleos” de las sociologías *del empleo*: quizás adoleceríamos aún, en este marco, de un mayor grado de *elaboración teórica y especificación propiamente sociológica de las relaciones que, precisamente, conforman una determinada clase de segmentación entre sujetos, habilitándolos con ello como actores colectivos y determinando, a la par, sus envites*. Efectivamente, desde la teorización de la relación salarial desarrollada en el Capítulo 5, esas relaciones no remitían a *una* realidad empírica, *particular y específica*: los intercambios y las movilidades sociales formalizables a través de su teorización no se ligaban *exclusivamente* con la actuación de una institución social concreta (el mercado de trabajo) que operase como interfaz entre dos “ámbitos” (producción y reproducción; economía y sociedad), o entre dos “lógicas” (racionalidad instrumental y racionalidad sustantiva; eficacia y cohesión, etc.), supuestos como independientes y, además, *antinómicos*. Era, precisamente, merced a su teorización en tanto relación salarial (concepto estrechamente ligado con la categoría de *trabajo abstracto*), como el análisis de intercambios y movilidades, *simultáneamente* ligados con segmentaciones productivas y sociales, nos permitía componer hipótesis relativas a las direcciones trabadas por un modo de transformación de lo colectivo necesariamente ligado con producciones, circulaciones, distribuciones y consumos de bienes y servicios y de fuerzas de trabajo.

Desde el *salariado*, detrás del empleo entendido como “norma social”, deberíamos considerar un determinado tipo de relación social: la que liga a una capacidad de trabajo con un

capital, por un período de tiempo determinado, mediante la sanción de un salario. Dicha relación, así comprendida, constituiría *un método de análisis* y no una “realidad”, es decir, y no un tipo de vínculo inmediato entre dos actores (empresarios y asalariados), exclusivo de los mismos, y relativo a una pauta de interacción entre ellos confinada en un espacio social determinado (la producción y/o el mercado de trabajo) -así como a unos resultados predeterminados en tanto hechos sociales de carácter normativo-. La Sociología del Empleo tenderá, en este sentido, en demasiadas ocasiones, a subsumir *de facto* dicha relación en el “hecho” salario (“a paga a b”) y en su regulación normativa como expresión de las interacciones directas entre “actores”, desproveyéndola así de todo dinamismo propio⁸²⁹. Efectivamente, si la relación considerada puede resumirse en *a* paga a *b*, será bien en *a*, bien en *b*, en sus estrategias, intereses y valores, volcados en determinados contextos institucionales, en donde habríamos de centrar la mirada con objeto de captar la dinámica de dicha relación, dinámica que encontraría así su motor *fuera* del conjunto de relaciones mediadas por el trabajo (en tanto que trabajo abstracto), en, por ejemplo, eso que se denomina como “la cultura”⁸³⁰.

La cultura, plantea Marcelle Stroobants, es lo que resta una vez se han evaporado las relaciones de fuerza⁸³¹. En otras palabras, las relaciones de fuerza, se colocan en el origen del fenómeno; una vez esta marmita entra en ebullición, esto es, una vez disuelto en el aire todo trazo de guerra y conflicto sociales, de cara a modelizar y, por ende, a explicar, la *cohesión primordial* inoculada por el concepto de cultura será lo único que permanezca en el fondo del recipiente. Esa *cohesión* supuesta, expresa o implícita, amparada bajo el término de cultura ya la hemos visto operar al final del Capítulo 3 (referida a las “cuencas de trabajo inmaterial”; a las “comunidades”; a las “cooperaciones espontáneas”; a la “sociedad civil”, etc.), pero ocupando su lugar otros términos (regla, norma, contrato, ideología, identidad, etc.) vuelve hoy a

⁸²⁹ Por ejemplo: “[Citando a Huiskamp, R., en Ruyssveldt *et al.* (1995): *Comparative Industrial and Employment Relations*, Londres, Sage; pp. 16] ‘No nos centraremos, escriben los autores, tanto en el sistema o subsistema de relaciones industriales en relación con otros subsistemas, sino más bien *en la relación directa entre empleador y empleado dentro de la empresa: la relación de empleo*’. (...) Relación de empleo que, unas páginas más allá, definirán del siguiente modo: ‘La relación de empleo consiste en el intercambio entre tiempo, calificación y salarios *que tiene lugar entre el empleador y el empleado en el curso del proceso de trabajo*’ [Ibíd.: 22]” (Miguélez y Prieto, 1999: XXI).

⁸³⁰ Por ejemplo, en este mismo sentido corren las apelaciones a “identidades” y “normas” o “regulaciones” como componiendo, en lo relativo al “empleo”, las dimensiones específicas en la que apoyar la pertinencia “propia-mente sociológica” de su abordaje: “*Todo el orden social se construirá a partir del hecho del empleo* (la posición que se tenga en relación con el empleo será la posición que se ocupe en el conjunto de la sociedad), será a partir de él como se delimitará la propia identidad social de los individuos y en él no podrá menos que implicarse directamente el Estado. La sociedad en su conjunto será una sociedad salarial y toda su legitimidad se jugará en torno al hecho salarial. *Es la centralidad societal del empleo y del hecho salarial lo que explica*, por un lado, el que se trate de un hecho social preñado de regulaciones y, por el otro, el que los individuos vuelquen en él su apuesta identitaria; para éstos tener o no tener un empleo (un empleo socialmente definido) en el período de ‘actividad’ es así mucho más que disponer o carecer de medios económicos de los que vivir, es, en último extremo, tener o carecer de un lugar en la sociedad, existir socialmente o carecer de existencia social” (Prieto, 1999: 533).

⁸³¹ Cf. Stroobants, 1993.

estar de actualidad. Se supone a partir de dichos términos que la sociedad no se mantiene y reproduce más que en la medida en la que expresa un consenso primordial; por ejemplo, un “principio de legitimación” de un “orden social”. El sociólogo, en la infinidad de los datos que conciernen a su objeto, podría contentarse con identificar aquellos que explicitan la fórmula de ese consenso. Así, se tratará de establecer,

bajo una denominación u otra, un tipo ideal que privilegiará las concordancias, las concomitancias, las identidades y las convenciones, consideradas como menos efímeras y locales que las disensiones. En esta arquitectura, los conceptos primordiales son los de equilibrio, cohesión y fusión, es decir, aquellos que operan una transposición inmediata de los datos brutos hacia las nociones generales y aseguran la unidad de todos los vocabularios, del más descriptivo al más formal. Este modelo, que retiene de lo real lo permanente, una vez constituido podrá tanto oponerse a la experiencia, declarada incierta y confusa, como enriquecerse con los datos empíricos, transformados sin esfuerzo en aserciones teóricas.⁸³²

Por el contrario, desde la perspectiva que he venido desarrollando a partir de los trabajos de PN, la sociología debería darse por objeto una materia social compuesta de movimientos y de luchas múltiples de las que debe determinar sus sentidos y sus *envites*. Éstos no pueden darse de entrada por conocidos. El método, en consecuencia, no puede arrancar de la sociedad como ya constituida (como un “orden social” dado), sino de las relaciones que, en cada momento, nos permiten recomponer las totalidades visibles y las instituciones. Pues, *cualquiera que sea la definición teórica del concepto de relación social, en ninguna metodología sociológica, y para ninguna técnica de investigación, las “relaciones sociales” pueden aparecer como datos primarios o brutos*. Muy al contrario, la mayor parte del esfuerzo intelectual realizado en la elaboración de metodologías y de técnicas de investigación social está destinado necesariamente a *construir sistemáticamente enunciados relacionales a partir de datos*. Quizás las sociologías aplicadas al mundo laboral adolecerían aún hoy, precisamente, de los enunciados relacionales adecuados a los intercambios y movilidades sociales que conformarían una determinada clase de segmentación entre sujetos, habilitándolos con ello como agentes sociales colectivos y determinando, a la par, los envites en los que se inscriben tanto sus luchas como sus acuerdos.

Si con la Sociología del Empleo la problemática de estudio se nos ha abierto, explícitamente, hacia el estudio de una “relación” social, el “empleo”, ¿hasta qué punto la teorización de esta última se expresa, a su vez, en un código relacional o, por el contrario, naturaliza en “ámbitos”, “actores” y “normas” las explicaciones de los fenómenos relacionados con su objeto de estudio? Tras este problema, como hemos tratado de apuntar a lo largo de toda la Tesis, viene

⁸³² Rolle, 2001: 310.

otro, el relativo al tratamiento de la transformación social: ¿el modo de cambiar de las “relaciones sociales de empleo” es aquí analizado o, una vez más, presupuesto, como nos pasaba con la PF? Estas serían, en definitiva, las cuestiones a desarrollar.

Nos preguntaremos primero, como ya adelantamos, por el papel reservado al “actor” y a la “actorialidad” en estos marcos (6.1.1.). Pasaremos, a continuación, a cuestionar el papel reservado en ellos a los “mercados de trabajo”. Utilizaremos como criterio expositivo la amplitud del objeto considerado, en cada caso, por los diferentes autores: del mercado de trabajo sectorial (la siderurgia en Italia), al mercado de trabajo propio a una categoría de fuerza de fuerza de trabajo -las mujeres en Francia-, a las coherencias constatables al nivel de las relaciones entre los mercados de trabajo nacionales -los “espacios de cualificación” en Francia y Alemania-. Este recorrido nos conducirá a la constatación de un determinado cierre de los análisis en torno a los hechos normativos e institucionales (el *paradigma de la regla*), considerados entonces como la expresión por antonomasia de lo social, cierre que determinará, simultáneamente, para las explicaciones, la apelación a los valores y/o la ideología de los actores (6.1.2.). Tras todos estas cuestiones, que relacionaremos, en negativo, con la perspectiva *relacionista* abierta en los capítulos precedentes a partir de PN, desembocaremos, finalmente, en los problemas del modo de transformación de la “relación social de empleo”. De la “norma” (empleo) a “lo social” (sociedad): se trata de dos conceptos ampliamente reivindicados para tratar el problema de las *metamorfosis* societales que sacuden nuestro presente, esto es, en definitiva, del *cambio social*. Trataremos primero de sugerir que se intenta aquí volver *trascendente* lo que no sería, desde el modo de formalización que he venido presentado (la sociología del *salariado*), sino *inmanente*, mostrando cómo se opera un *quid pro quo* por el cual los procesos que, con PN, hemos ligado con el carácter *salarial* de las relaciones sociales contemporáneas acaban, en el marco del empleo, convirtiéndose en un punto de partida externo o trascendente (“el mercado” vs. “la norma”) para la crítica (6.1.3).

6.1.1. Empleos y “relaciones sociales”.

En el Primer Capítulo ya planteábamos la primera definición del ámbito de la Sociología del Trabajo: “El estudio de colectividades humanas muy diversas por su tamaño, por sus funciones, que se constituyen *para el trabajo*, de las reacciones que ejercen sobre ellas, en los diversos planos, las *actividades de trabajo* constantemente remodeladas por el progreso técnico, de las relaciones externas, entre ellas, e internas, de los individuos que las componen”⁸³³. Los

⁸³³ Friedmann, 1978a [1961]: 7.

hechos sociales que giran en torno al ejercicio de las actividades de producción de bienes y servicios: tal ha venido siendo el ámbito configurado por la Primera Formalización (PF). Según ésta habría una consistencia y una evolución propias del trabajo-actividad (venga ésta dinamizada por la evolución del “medio técnico” o por la “clase”) que es la que impondría su sello sobre las formas adoptadas por las diferentes colectividades humanas.

Para la Sociología del Empleo, sin embargo, como ya hemos apuntado, lo fundamental no es la actividad en sus evoluciones, en sus dinamismos propios, sino, en principio, las *relaciones sociales* en las que dichas actividades cobrarán unos u otros significados sociales. La “relación social de empleo” es aquella, de entre todas, que marcará más poderosamente su impronta sobre las demás, dado que las segmentaciones y desigualdades sociales se transforman o refuerzan merced a la traducción que de ellas operan los estatus de empleo (normas), traducción que pesa poderosamente sobre los estatus laborales (salarios y cualificaciones). Esta mirada centrada en el mercado de trabajo y su construcción social obligaba, no obstante, como vimos, a considerar de forma sistemática las condiciones de reproducción de las personas, condiciones que remiten a los grupos de pares, la familia, la escuela, las instituciones del Estado, etc. De esta manera la heterogeneidad de las prácticas sociales a analizar, la potencialmente inscrita ya en las primeras definiciones de su objeto por parte de la Sociología del Trabajo, es explotable bajo nuevas formas a partir de la década de los ochenta. Esta situación pone sobre la mesa la cuestión esencial: ¿cuál es la diferencia sociológica entre la relación de empleo y el resto de las relaciones sociales en las que las actividades sociales cobran unos u otros sentidos sociales? Las respuestas en ocasiones planteadas al respecto [1.1.] resultan muy gráficamente sintetizadas en la tipología operada por Raymond E. Pahl, en *Divisions on Labour* (1984), a partir de su ejemplo de la planchadora⁸³⁴.

Una mujer planchando en un entorno doméstico, señala Pahl, podría estar realizando una tarea “para la que ha sido empleada como trabajadora externa por un fabricante de ropa”⁸³⁵. O bien podría darse el caso de que esta mujer contase con su propia tienda en la que vender la prenda que ella misma ha confeccionado y ahora estaría preparando para su presentación en la susodicha. También, por otro lado, sería posible que la mujer planchase una prenda por la que no va a recibir recompensa monetaria alguna: bien la plancharía entonces para sí misma, con vistas a la jornada laboral del día siguiente, bien para el de su marido o hijos. Aunque existen otras posibilidades: la mujer la plancha para sus colegas de una agrupación teatral local, para un vecino enfermo o bien, por último, lo hace como resultado de su implicación voluntaria en una ONG que actúa, por ejemplo, contra la pobreza. Según Pahl, sólo el

⁸³⁴ Cf. Pahl, 1988 [1984].

⁸³⁵ *Ibíd.*: 160.

primero de los casos constituiría un trabajo “inequívocamente asalariado”⁸³⁶. El segundo consistiría en una “pequeña producción mercantil como trabajadora autoempleada”⁸³⁷. El tercero, por su parte, remitiría a un trabajo de “reproducción social, tiene que ver con el mantenimiento de los trabajadores en activo o con la reproducción de los nuevos”⁸³⁸. Los últimos ejemplos podrían ser catalogados como un trabajo de “solidaridad social”⁸³⁹ (cuando implica obligaciones recíprocas ligadas a la interacción personal continuada entre las personas: con la agrupación local, con el vecino), y como un “trabajo voluntario”⁸⁴⁰ (como es el caso del planchado para la ONG, en donde éste se realiza anónimamente y no está relacionado con ninguna recompensa, ni obligación recíproca).

De tal manera que toda actividad no resultaría ser un “trabajo” (se sobre-entiende, un trabajo asalariado, esto es, un empleo) desde un punto de vista sociológico. Tal y como lo expresa Santos Ortega:

Pahl (...), en su obra *Divisiones del trabajo* (...), no insiste tanto en la importancia de las nuevas tendencias [de informalización en el empleo y la economía] y en su fuerza para invalidar el paradigma tradicional [en este caso, el de la Sociología del Trabajo] (...) como en la insuficiencia “endógena” del propio concepto de empleo [se entiende, de trabajo asalariado]. La clásica concepción de éste, entendido como el acto mediante el cual un trabajador ofrece sus habilidades y su fuerza a un empresario a cambio de un salario, no consigue abarcar las innumerables y muy diversas situaciones que, según Pahl, se dan en la realidad. La definición resulta así insuficiente para (...) dar cuenta de la diversidad.⁸⁴¹

Tenemos así planteado el problema de las consecuencias sobre los estatus sociales de las personas de la inserción de unas u otras de sus prácticas y actividades en unos u otros “modelos de relaciones sociales”. Una misma “situación de trabajo” puede revestir consecuencias y significados *sociales* absolutamente heterogéneos para unos u otros trabajadores: “la palabra ‘trabajo’ no puede definirse fuera de su contexto”⁸⁴². Desde este planteamiento, “las tareas, naturalmente [no] están dotadas de un cierto tipo de status, ontológico, independiente del tiempo, el lugar o la formación social: hasta un cierto punto, las relaciones sociales determinan las tareas; las relaciones sociales son un producto de la formación social, por tanto, las tareas están relacionadas con la naturaleza de la formación social”⁸⁴³.

Ahora bien, si los significados de las tareas están estrechamente relacionados con la “naturaleza de la formación social” por medio de los “modelos de relaciones sociales” propios

⁸³⁶ *Ibíd.*

⁸³⁷ *Ibíd.*

⁸³⁸ *Ibíd.*

⁸³⁹ *Ibíd.*: 161.

⁸⁴⁰ *Ibíd.*: 162.

⁸⁴¹ Santos Ortega, 1995: 71.

⁸⁴² Pahl, 1988 [1984]: 166.

⁸⁴³ *Ibíd.*: 167.

de dicha formación social: ¿cuál es entonces esa naturaleza específica de nuestras formaciones sociales? Ninguna, señala Pahl, o al menos, ninguna en exclusividad. Están las relaciones sociales *capitalistas*, desde luego, las ligadas al “dinero”, al “mercado” y al trabajo asalariado. Pero también tenemos las relaciones sociales *patriarcales*, “ligadas al trabajo doméstico o a la reproducción social [que] preceden al capitalismo y son cualitativamente diferentes de la dominación de clase asociada a las relaciones de producción capitalistas”⁸⁴⁴. Por último, y en términos generales, también deberíamos contar con relaciones sociales *de solidaridad* ya que “todas las sociedades necesitan del trabajo para mantener la conciencia colectiva, en un sentido durkheimiano, y la solidaridad social tiene un significado e importancia universales de forma que no puede ser reducida, quizás con excesivo simplismo, a otro tipo de ‘necesidad del capitalismo’.”⁸⁴⁵.

De esta manera, trabajo asalariado y pequeña producción mercantil pueden (o no) entrar en los marcos normativos implementados por los Estados tras la Segunda Guerra Mundial atendiendo, presumiblemente, a la necesidad de cohesionar socialmente al conjunto de sus ciudadanos en torno a una conciencia colectiva fuerte. El principio de la *rentabilidad* puede verse así atemperado y modulado por el de la *solidaridad*. Únicamente cuando las agencias de control del Estado nada saben de dichas actividades, asalariadas o autónomas, nos encontraríamos con trabajos asalariados ocultos o con producciones mercantiles en la sombra, aparentemente más vulnerables a las relaciones de “dominación/subordinación” propiamente capitalistas. A su vez los trabajos de reproducción social pueden estructurarse patriarcalmente o no, según Pahl⁸⁴⁶. Además, las lógicas y valores “patriarcales” también son susceptibles de penetrar y conformar el ámbito de las relaciones sociales de solidaridad y reciprocidad: en el caso del trabajo “recíproco” brindado a la agrupación local o al vecino, “sería muy diferente que la forma en que ha sido asignado el trabajo implicara algún grado de ‘coerción amistosa’, o le hubiera sido asignado sin mayores cuestionamientos por el hecho de ser mujer”⁸⁴⁷.

Es a partir de estas consideraciones como este autor desarrollará una tipología aproximativa de “trabajos” atendiendo a esas diferentes modalidades de relaciones sociales en las cuales las actividades de los individuos entrarían. Así, tendríamos, por un lado, las actividades ligadas a la “producción” (trabajo asalariado; pequeña producción mercantil por parte de au-

⁸⁴⁴ *Ibíd.*: 165.

⁸⁴⁵ *Ibíd.*

⁸⁴⁶ Así, el trabajo de reproducción social “también podría ser un *trabajo asalariado compartido* (la esposa se prepara para una recepción de la empresa por el bien de su marido, por lo cual recibe su pago) o *trabajo de reproducción social compartido* (mañana le corresponderá planchar al marido), o *trabajo de subsistencia sin dominación* (las tareas han sido equitativamente divididas entre todos los miembros de la familia, ninguno de los cuales es un trabajador asalariado o autoempleado, y la mujer ha aceptado planchar la ropa como parte de su contribución general)” (*Ibíd.*: 161).

⁸⁴⁷ *Ibíd.*: 162.

toempleados, empleo en organizaciones estatales, trabajo de subsistencia, trabajo asalariado oculto y pequeña producción mercantil oculta); y, por el otro lado, las actividades ligadas a la esfera de la “reproducción” (trabajo de reproducción social, trabajo de “reproducción de la desigualdad”-es decir, donde el mantenimiento de la dominación de género, clase y raza o cualquier otro sistema de dominación polarizada o estratificada es el fin principal-, trabajo de “reproducción de la conciencia colectiva” y trabajo voluntario)⁸⁴⁸. Los principios de *rentabilidad* y *solidaridad* se enfrentan así, con resultados diversos, en la esfera de la producción; los principios de la *dominación* y de la *igualdad* harían lo propio en la esfera de la reproducción social.

Nos encontramos entonces con diferentes tipos de “trabajos” (*asalariados, autónomos, domésticos, solidarios, voluntarios*), según diferentes modalidades de “provisión de servicios” (*capitalistas* -en los mercados-, *patriarcales* -en las familias-, *de solidaridad* -en el Estado y otras instituciones de carácter comunitario-), en las que se expresarían, en la modernidad, las lógicas sociales de la *eficacia* y la *cohesión*. Tipos de trabajos cuya extensión y modos de realización (en términos de *dominación*, de *igualdad*, de *explotación*, de *equidad*, etc.), los unos en relación con los otros, serían el resultado de múltiples factores, entre los que se incluirían: “la legislación gubernamental del momento, la disponibilidad y acceso a las herramientas, la tecnología y las cualificaciones, y *los valores de los actores implicados*”⁸⁴⁹. En definitiva, para Pahl, lo esencial en este planteamiento, es que en él se integra el hecho de

que *la propia gente reconoce* que el trabajo puede ser cualitativamente diferente, y que el trabajo para un vecino, para uno mismo o para un cónyuge, y el trabajo para un empresario son actividades diferentes, aunque como se mostraba en el ejemplo del planchado, puedan implicar la misma tarea. Aquellos que quieren reducir los tipos de trabajo al alcance de una persona a simples dicotomías, a simplemente productivo o no productivo, generador de dinero o no, productor de valor de cambio o valor de uso, *cometen un atentado contra la experiencia de la gente*, y suponen sin garantías que las relaciones sociales del capitalismo han llegado a penetrar de forma generalizada. De acuerdo con este punto de vista, los principios de reciprocidad social han sido corrompidos por las ideas basadas en los principios del mercado.⁸⁵⁰

Frente a dichas suposiciones “[el] trabajo puede entenderse *únicamente* en conexión con las *relaciones sociales específicas* en las que se halla inmerso. *Gente concreta en circunstancias concretas y en sistemas específicos de relaciones sociales*”⁸⁵¹. Como se ve, el procedimiento tipológico se nos afirma, por parte del autor, como posibilitándonos a los sociólogos la ordenación taxonómica de una “realidad” empírica *sin “transgredir” o “vulnerar” una diver-*

⁸⁴⁸ Cf. *Ibíd.*: 163.

⁸⁴⁹ *Ibíd.*: 167. Así, por ejemplo, “hoy no es ilegal fabricar una cierta cantidad de cerveza para el consumo doméstico; existe un fácil acceso a los equipos y conocimientos, y *mucha gente se siente satisfecha elaborando su propio producto*, probablemente mejor, para consumo doméstico” (*Ibíd.*: 168).

⁸⁵⁰ *Ibíd.*: 165.

⁸⁵¹ *Ibíd.*: 166.

sidad y complejidad que se le suponen como intrínsecas.

Con este mismo procedimiento se ha tratado, en sociología, de precisar y describir también el modo de funcionamiento de sociedades, grupos, culturas, instituciones, etc., esto es, de “individuos sociales” diversos, en el interior mismo de una operación de comparación entre una o varias de sus particularidades. La comparación de unos u otros individuos (“trabajos”, en este caso, pero también “sociedades”, “clases”, “civilizaciones”, etc.) representa el momento explícito del procedimiento tipológico, pero éste implica a su vez que se haya creado previamente *una comparabilidad*, mediante una o varias operaciones cuyas características quedan, sin embargo, sin precisar pero, de las cuales... ya conoceríamos misteriosamente el resultado (la forma individual o el “tipo” de “trabajo”, de “sociedad”, de “cultura”, etc.)⁸⁵².

Así, por ejemplo, tal era el caso de esos individuos sociales identificados en términos de “sociedades” por la Sociología del Trabajo clásica: la *producción, el trabajo como transformación de la naturaleza*, sería una dimensión que permanecería idéntica a sí misma a través de sus variaciones, un proceso genético universal que religaría a las diferentes figuras, y de la cual la “industria” y el “artesano” serían sus representantes, las especies de las cuales la anterior es el género. Pahl opone entonces el “trabajo doméstico” al “trabajo asalariado” y, ambos, al “trabajo autónomo” y/o al “trabajo voluntario”, al igual que la PF oponía la “sociedad industrial” a otras sociedades (“de los servicios”, “de la comunicación”, etc.). Estos individuos sociales y las “dimensiones” sobre las que se registrarán sus discontinuidades son en ambos casos presupuestos clandestinamente (al omitirse la operación lógica, es decir, hipotética y abstracta, con la que se está implícitamente operando para construir las relaciones, en y por las cuales, éstos se definen) y, en una segunda fase, la constatación de esas discontinuidades, a partir de los datos recogidos, elevará los resultados de la tipología al rango de realidades empíricas. De esta forma:

La tipología puede ser considerada como una técnica paradójica que busca *captar, precisar, describir un sistema social cuya existencia es siempre presupuesta sin, no obstante, tomar en cuenta esta noción en sus principios metodológicos.* (...) se da cuenta de la singularidad de cada uno de los individuos sociales particularizando un esquema general que, no habiendo sido desarrollado explícitamente y no presentándose en sus especificaciones propias, pasa desapercibi-

⁸⁵² Efectivamente: “la puesta en oposición de dos objetos supone *una operación de identificación que lo más a menudo permanece implícita*, ya que no resulta más que la condición de la distinción que se propone operar” (Rolle, 1971: 65). El ejemplo más obvio es el de la construcción por Max Weber de uno de sus objetos, “la civilización occidental”: “[Weber] dándose Occidente, esto es, un lugar geográfico opuesto al Oriente, constata que se da una civilización específica en la cual se encontrarán fenómenos culturales particulares. He aquí un objeto de estudio para el sociólogo, objeto del que no se presume nada más que su existencia (...). Las características que se descubren posteriormente a la presuposición de esta civilización, los ‘fenómenos culturales’ que le son propios, no son tanto los atributos de esta civilización como los criterios de su distinción y su constitución. La civilización occidental es definida como aquella que utiliza en realidad la ciencia y el espíritu racional. Se ve que el modesto Max Weber, que rechazaba utilizar la noción de esencia porque ésta fijaba y establecía un conocimiento previo a su objeto, se revela enseguida como sabiendo perfectamente qué es la Ciencia y qué es la Razón” (Ibíd.: 87-88).

do.⁸⁵³

Por ejemplo: ¿basta con señalar que el desarrollo de una actividad, se caracteriza, a la vez, por realizarse en un lugar determinado de la estructura social -la familia o el mercado; por una pauta de interacción -de *dominación patriarcal* o de *desigualdad económica*-, más o menos jerárquica, con los otros prestatarios y con los usuarios de sus resultados; con unos u otros niveles de implicación subjetiva e identitaria de los actores con dichas actividades, etc.? ¿No sería necesario comprender, además, *por qué mecanismos esas relaciones sociales se establecen, se conectan entre sí, se reproducen y, en consecuencia, se modifican?* Pues, suponer que las equivalencias observadas son necesarias (p.ej., la *solidaridad*, con el objetivo de la *cohesión social* y con la actuación del Estado; o el “dinero”, con el objetivo de la *eficacia* y con la actuación de los mercados), sin decir cómo, implicaría no suponer, en realidad, ninguna necesidad real. El proceder tipológico correría así el riesgo de erigir en explicación meras constataciones y correlaciones estadísticas y acabar viendo en toda coincidencia (*una mujer planchando una prenda en tal o cual entorno que se liga con tales o cuales circunstancias y con el cumplimiento de tales o cuales objetivos*) la expresión de una *esencia*⁸⁵⁴. En resumen: señalar como trabajos “solidarios” a aquellos que son remunerados a partir de los presupuestos públicos; que, simultáneamente, remiten al moldeado de las relaciones sociales de interdependencia entre ciudadanos dentro de un territorio; y, cuya persistencia se encuentra relativamente impermeabilizada frente a los vaivenes del mercado... podría no significar otra cosa que la constatación de la existencia del Estado-nación. Lo mismo que los “otros trabajos” y sus “relaciones sociales” podrían hacer lo propio con las “familias”, los “mercados” y las instituciones o grupos sociales ligados a eso comúnmente referido como la “sociedad civil”; “instancias” o “ámbitos”, todos ellos, de los que, no obstante, no se podría decir nada más que eso, que “existen”.

La tipología de Pahl nos ofrece así una primera aproximación teórica a las “relaciones

⁸⁵³ *Ibíd.*: 69, 75.

⁸⁵⁴ Lo mismo ocurre con la tipología (*formales/informales; legales/ilegales/sin regulación legal; monetarias/no-monetarias*, ya sean *reguladas* -voluntariado- o no -servicios entre vecinos-; y, *esfera pública/esfera privada*) aplicadas por, por ejemplo, Enzo Mingioni, sobre las “prácticas de trabajo” (Cf. Mingioni, 1994). Ésta se pretende como dando cuenta de atributos empíricos de las prácticas laborales efectivas, mientras que cabría plantearse si, en realidad, esos supuestos atributos *no constituyen los criterios mismos que han llevado a la distinción de tales “prácticas” como el eje para la construcción de su tipología*. Criterios que, en este caso, se han calcado en negativo de la definición jurídica, la socialmente operante, del trabajo asalariado en los Estados-nación contemporáneos, sin explicitarlo. Pues la práctica “pública”, “monetarizada”, “formal” y “regulada”, ¿no remite inmediatamente al “trabajo” objeto de derecho por la legislación laboral moderna? Las “superaciones” incritas en dichas tipologías -“las ciencias sociales han de contribuir a acabar con la tradicional y encorsetada equivalencia que en el sistema capitalista se establece entre trabajo y empleo” (Santos Ortega, 1995: 70)- quizás resultarían el producto de un doble malentendido: sólo si suponemos que la “realidad” nos impone en sí misma y por sí misma los significantes y los lenguajes adecuados para su comprensión, resultando éstos ya dispuestos, en formas alternativas y excluyentes, para su uso discrecional por parte de los sociólogos, es posible contemplar la posibilidad de encontrarse ante el dilema de tener que “escoger” entre los códigos de los empresarios y los economistas o los

sociales” (a los “modelos de relaciones sociales”) que en muchos casos se nos proponen a los sociólogos para categorizar y describir las diferentes actividades. Esas relaciones sociales, tal y como el propio Pahl subraya, *de cara a la explicación*, no podrán más que ser entendidas como relaciones *concretas, directas e inmediatas* que los individuos, los grupos y/o las instituciones sociales *dadas* traban entre sí. Los trabajadores “aceptan” o no, “se ofrecen” o no, “deciden” o no emprender una actividad autónoma; los empresarios por su parte “ofertan” unas u otras condiciones de trabajo en beneficio propio pero también cuentan, en numerosas ocasiones, con los “intereses” y con el “consentimiento” de sus empleados -pues “los lazos informales de confianza y obligación mutuas pueden vincular a un empresario y un empleado mucho más eficazmente que la legislación formal establecida”⁸⁵⁵-; los Estados “diseñan” legislaciones protectoras que favorecen o no determinadas “decisiones”, “aceptaciones” y “ofertas” por parte de los diferentes tipos y clases de trabajadores y/o empresarios.

Ahora bien, ¿por qué los individuos se *diferencian* entre sí de cierta manera y no de otra? Esto es, ¿por qué tal individuo o tal grupo de individuos acepta desempeñar el “rol de” – ama de casa, trabajadora asalariada a tiempo parcial, trabajadora independiente por cuenta propia, etc.- frente a tales otros? Para responder a esta pregunta, según el autor, sería necesario contar, en última instancia, con los “valores” de los agentes, tanto colectivos como individuales, concernidos. Que el trabajador comulgue más o menos con una “ética de rechazo al trabajo asalariado” resultaría así lo fundamental para entender su mayor o menor propensión al trabajo autónomo. El Estado puede legislar para la defensa de un “ficticio” trabajador normal (varón, a tiempo completo): he aquí el producto de la asunción por parte del legislador de “valores patriarcales”. El empresario puede sacar provecho de esos mismos “valores patriarcales” para sustituir a ese tipo de trabajadores “normalizados” de cara a la legislación vigente por mujeres casadas semicualificadas con vistas a informalizar las relaciones de empleo en su empresa, etc.: una vez más, la cultura, en este caso empresarial, tendría la última palabra. Los “valores” conforman, en definitiva, tanto el “entorno” o el “contexto” como las actuaciones de los agentes particulares. De este modo, todas las variables empleadas por Pahl para armar las explicaciones a partir de su tipología acaban resultando atributos de individuos, caracterizaciones diversas de la conducta individual. Según Pahl:

En todas estas descripciones de la realización de una tarea determinada, el tipo de trabajo puede ser entendido analizando el *modelo de relaciones sociales en que está inmerso*. Son estas *relaciones de trabajo* las que producen explotación [o no]. Las *circunstancias* bajo las cuales se acordó realizar el planchado y el *equilibrio relativo de poder entre la mujer que plancha y su entorno* necesitaría ser conocido y comprendido antes de categorizar apropiadamente la tarea

códigos de los juristas y los burócratas, con vistas a comparar unos u otros “trabajos”.

⁸⁵⁵ Pahl, 1988 [1984]: 160.

concreta. Ello constituiría un avance en la conceptualización sociológica.⁸⁵⁶

Un balance parecería imponérsenos aquí: si la distinción entre *actividad* y *trabajo asalariado*, a partir del análisis de unas u otras relaciones sociales, resulta esencial, lo que, sin embargo, resultaría más discutible es que la reducción de esas relaciones sociales a las relaciones *concretas, directas e inmediatas* trabadas por los individuos resulte un avance comparable al anterior. Esas relaciones se entienden en este caso como diferentes formas de transacción mediadas por mercados o dineros, por instituciones y marcos normativos o por relaciones de interdependencia personal en el marco de las familias o las comunidades. Estas mediaciones son consideradas, por Pahl, en principio, como neutras desde el punto de vista de sus efectos sobre la segmentación social (pues las necesidades, significados e importancias a las que responden son supuestos como “universales”). Que unas u otras mediaciones coloquen a los individuos en posiciones más o menos sometidas, explotadas, dependientes, etc., dependerá exclusivamente de las “relaciones concretas e inmediatas” entre actores que las transacciones estén actualizando en cada caso⁸⁵⁷. Detrás de las actualizaciones posibles de dichas “relaciones concretas e inmediatas” se encontrarían, en última instancia, los valores de los individuos, empujando hacia resultados más o menos igualitarios, para cada una de las partes concernidas.

La tipología propuesta por Pahl funcionaría entonces como una planchadora que aplanaría toda pregunta por las lógicas de construcción de la relación implícitamente considerada, en cada caso, para disolverlas en un océano infinito de interacciones deudoras, en todo caso, de “metas” y/o “lógicas” (*eficacia, solidaridad*) sociales transhistóricas. En definitiva, el único marco adecuado para la explicación remitiría a una sociología de corte netamente interaccionista, como la defendida, por ejemplo, por Pierre Tripier:

Si el mundo se constituye a partir de interacciones, el pasado está siempre presente, con sus le-

⁸⁵⁶ *Ibíd.*: 162.

⁸⁵⁷ Así, que las actividades de reproducción domésticas contribuyan a la perpetuación de la desigualdad y la explotación depende de si esa actividad se realiza con o sin la negociación en igualdad de condiciones entre los miembros de la unidad familiar, pasando así de un trabajo de reproducción social “patriarcal” a un trabajo de reproducción social “compartido” o “sin dominación”. Por lo tanto, los resultados concretos de esas transacciones serán más “injustos” o más “justos” según sean más o menos susceptibles de ser desplazados de la desigualdad y la coerción unilateral a la igualdad y el consentimiento por parte de los agentes concernidos. Lo mismo que con el trabajo de reproducción social ocurre con el trabajo asalariado, oculto o no, y con el trabajo autónomo, en la sombra o no... Para todos ellos sus vínculos con la “dominación” y la “desigualdad” social dependen los valores de los agentes y del grado de equilibrio entre los mismos a la hora de definir las condiciones de su implicación recíproca. En los términos de Pahl: “En ocasiones los empresarios informalizarán las relaciones entre ellos y sus trabajadores en beneficio de estos últimos. Así, se entrega un salario ‘declarado’ extremadamente bajo, y el resto es pagado en metálico, ofreciendo así al empleado una prima libre de impuestos hasta el nivel de salarios informalmente acordado. El empresario también gana, puesto que paga menos, pero depende de si tiene un dinero en efectivo no registrado en los libros. Algunos empresarios pueden, por así decir, no emplear a nadie. Todos sus salarios se pagan en metálico: pueden incluso hacerlo legalmente si sus pagos son lo suficientemente bajos. Muchos empresarios prefieren empelar pensionistas a tiempo parcial por esta razón” (*Ibíd.*: 160-61).

yendas, sus mitos, su historia reconstruida, sus normas y sus prescripciones, pero la creatividad individual, unos nuevos encuentros, trastocan constantemente el orden de las cosas. Cualquier teoría general de la sociedad se convierte en estas circunstancias en un esfuerzo inútil, un fantasma perseguido por ignorantes. La única certeza es que el orden social se basa en interacciones, ya que su aspecto es en cada ocasión particular. Si de ello resultan invariantes, son de una banalidad extrema y sirven muy poco para la comprensión. Únicamente el estudio de campo, la reserva de conocimientos amontonados en formularios rigurosos, puede dar lugar a generalizaciones circunspectas de una realidad que también puede cambiar: su autor no se libera nunca de una interacción que, al mostrarle una excepción, le llevaría a abandonar su modelo explicativo.⁸⁵⁸

El procedimiento tipológico de Pahl aplicado a la formalización de las “relaciones sociales” ocultas tras el trabajo o el empleo se agarra entonces a un presupuesto compartido con la PF, presupuesto que ya problematizamos en el Capítulo 1. Según éste la científicidad de los conceptos sociológicos dependería de su “realismo”, esto es, de su capacidad para pegarse y recoger la variedad y variabilidad de los fenómenos “realmente existentes”. Por nuestra parte, hemos venido defendiendo que los significados, supuestos como pre-existentes más allá o más acá de los significantes con los que se opera socialmente sobre lo real (en este caso, una presupuesta lógica inmanente a relaciones sociales concretas e inmediatas, lógica que resultaría directamente aprensible a través de la observación de dichas relaciones), no existen. El problema del significado estaría dentro y *no fuera* (en los valores, en la cultura, en la subjetividad, en el sujeto, etc.) de los procesos, materiales y objetivos, de producción social del sentido. Cuestión particularmente relevante en materia de trabajo y/o de empleo.

Tal y como ya he desarrollado en el Capítulo 5, si el “trabajo” del sociólogo remite a un determinado tipo de relación social, *ésta no forma parte de lo directamente aprensible en y desde la realidad, sino de una construcción categorial que nos permitiría captar, a un determinado nivel de abstracción, el papel mediador del trabajo a partir de las medidas sociales socialmente operantes sobre intercambios, repartos y movi­lidades de bienes y servicios y capacidades laborales*. Esa construcción categorial remitiría entonces a la conexión, variable en el tiempo, entre dos momentos: las condiciones de vida iniciales del futuro trabajador y su familia, las condiciones de vida posteriores del trabajador ya activo (o desempleado, o temporalmente inactivo). Conexión sancionada por un salario (o por su ausencia, o por otro ingreso que supone un sustituto temporal, institucionalmente condicionado y normativamente ligado al anterior, del mismo –como una prestación por desempleo-). Las transformaciones que sacudirían las evoluciones de esa conexión no resultarían entonces reductibles a los resultados inmediatos de transacciones entre actores provistos de unos u otros “valores”, de una u otra “cultura”. Muy al contrario, esas evoluciones podrían ser observadas como dependiendo de los resultados múltiples de medidas aplicadas sobre procesos y puestos, por un lado, y sobre

⁸⁵⁸ Tripier, 1995 [1991]: 220.

individuos, condiciones de vida y condiciones de formación, por el otro [5.2.3.]. Todas esas medidas se contraponen las unas a las otras a escala social impulsando la reconfiguración permanente tanto de las estructuras de los puestos y de los trabajadores como sus resultados en términos de estatus laborales. Sus resultados resultarían, por consiguiente, irreductibles al sumatorio de las jugadas inmediatas y de los intereses y valores de los individuos implicados, no obstante, en ellas⁸⁵⁹. Así, los fenómenos sociales ligados al empleo resultarían inaprensibles a partir del análisis de la interacción individual regida por normas o valores interiorizados.

Desde esta reconsideración del trabajo asalariado se entenderá que la objeción (hoy ampliamente extendida entre cierta sociología “progresista”) acerca de que la determinación salarial del trabajo supone una restricción teórica injustificada del concepto de “trabajo”, reposa sobre un malentendido. Una cosa es querer restituir social y políticamente la dignidad de aquellos que por sus actividades no perciben ni salario ni reconocimiento social alguno, otra bien distinta es pretender conseguirlo de forma voluntarista, mediante un “hacer como si” conceptual mediante el cual convertimos por decreto sociológico en “trabajador” a todo aquel que se dice para sí que “trabaja”. Que el trabajador y el trabajo reconocido y sancionado socialmente como tal sea aquel que entra y se mueve dentro de una determinada forma de relación social podría no resultar una imposición ideológica arbitraria resultado de un error del entendimiento sino que quizás responda a una necesidad social trabada históricamente, esto es, no por “socialmente construida o constituida” por ello menos “férreamente determinante”. Obviamente, ese tipo de “relación social” *lejos de afectar exclusivamente los tiempos y condiciones de vida de aquellos que reciben un salario haría lo propio con el conjunto de los tiempos y las condiciones de vida de la totalidad de las poblaciones comprendidas en una sociedad salarial*, colocándolas por lo tanto dentro, y no fuera, de una sociología del *salariado*.

El planteamiento de Pahl al respecto supone, por el contrario, el postulado de un modelo transhistórico (“*todas las sociedades necesitan del trabajo para mantener la conciencia colectiva*”⁸⁶⁰) en el cual dos lógicas universales (la de la *eficacia*, a través del mercado y el dinero; la de la *cohesión social* y la *solidaridad*) se conjugarían entre sí, con resultados variables (ex-

⁸⁵⁹ Únicamente desde aquí, por otra parte, podrían comprenderse las oscilaciones del propio Pahl relativas a la preponderancia, en una especie de “en última instancia” avalada por razones “pragmáticas”, de las relaciones sociales de empleo sobre todas las demás y el consiguiente escepticismo final con su propia tipología: “Pahl muestra un tono escéptico hacia su propia tipología y considera que el hecho de que vivamos en formaciones sociales capitalistas marca con valores diferentes a las actividades reseñadas: *el trabajo asalariado productivo es central y los demás son secundarias y se subordinan a él, todas las actividades no valen por igual*. La respuesta de Pahl al problema de la definición de trabajo se haya escindida entre las consideraciones *teóricas* y las *prácticas*, por una parte, en el interés por *diferenciar los contextos que lo pueden explicar y diferenciar* [sic.] y, por otra, en la *carga pragmática de los hechos*, que impone la circunstancia del peso mayoritario del trabajo asalariado y la tendencia de los otros tipos de actividad a ser absorbidos por éste. El mérito del autor consiste, no obstante, en evidenciar esta contradicción y buscar guías de explicación aplicadas a ella” (Santos Ortega, 1995: 74).

plotadores y desiguales o justos y recíprocos), atendiendo a las culturas y valores de agentes preconstituidos (trabajadores, mujeres, empresarios, vecinos, Estado) durante el transcurso de diversas transacciones: en los hogares, en las empresas, en los mercados, en las instituciones, en la sociedad civil, etc. Los “trabajos”, las “actividades”, y sus diferentes estatus sociales (empleo o trabajo asalariado, trabajo de reproducción, etc.) serían así el resultado directo del tipo de interacciones que, en cada caso, estos agentes entablen entre ellos.

6.1.2. Los “mercados de trabajo” y sus dinámicas.

Podría dudarse acerca de si la tipología de Pahl no supondría un caso extremo en la actorialización de los análisis sociológicos relativos a las relaciones sociales subyacentes tras el empleo. Recordemos que la Sociología del Empleo, se despreocupaba, en principio, del objetivo implícito en el planteamiento de Pahl: *el reconocimiento de un mismo estatuto teórico para todos los tipos de actividades* (domésticas, comunitarias, por cuenta ajena, por cuenta propia, etc.), *en función de una prioridad ontológica adscrita por principio al sujeto y su subjetividad*. La Sociología del Empleo arranca, más usualmente, del reconocimiento de la preeminencia social, objetiva, en las sociedades contemporáneas, del trabajo asalariado sobre el resto de las actividades sociales. Reconocimiento que, como vimos al principio del capítulo, no significaba en su caso el abandono o marginación en los análisis de las segundas sino todo lo contrario.

Para los sociólogos del empleo, las diferencias entre el “trabajo” o la actividad y el empleo se constatan en relación con el desempeño del trabajo asalariado mismo: una misma trabajadora puede odiar la “actividad” que desarrolla en un centro productivo y, simultáneamente, valorar positivamente el “empleo” que determina su realización; encontrar así su “trabajo” repetitivo e insignificante y, no obstante, estar dispuesta a defender con uñas y dientes la *permanencia en el tiempo de la ocupación de esa posición*, en la medida en la que de ella dependen, en gran medida, unas determinadas condiciones *sociales* de vida⁸⁶¹. Condiciones no sólo referidas a un determinado poder de compra con relación a los mercados de bienes y servicios sino, también, a un determinado estatus en, por ejemplo, la estructura familiar, la comunidad étnica o en relación con el conjunto de las prestaciones sociales administradas por diversas instituciones estatales. Esta apertura de los ámbitos de investigación les coloca así en condiciones de integrar en sus análisis, no sólo las condiciones de trabajo de la “población ocupada”, sino también las condiciones y vida, y su evolución, de las poblaciones “activas” (des-

⁸⁶⁰ Pahl, 1984: 165.

⁸⁶¹ Cf. Maruani, 2000: 11.

empleados) e “inactivas” (amas de casa, estudiantes, jubilados, etc.), puesto que las diferentes conformaciones sociales de la demanda resultan evidentemente ininteligibles sin éstas últimas.

En definitiva, en este marco, la conexión del “ámbito” de la producción con los “ámbitos” de la reproducción es la que se reconstruye a través de la “relación de empleo”. Es *por ello* que el análisis e interpretación del mercado de trabajo, esto es, las formas de la asignación de unas u otras condiciones de socialización y de vida con unos u otros puestos de trabajo (o con ninguno), deberían integrar, por una parte, el proceso de producción de la fuerza de trabajo y, por otra parte, el proceso a través de cual se consume fuerza de trabajo, es decir, el proceso de trabajo⁸⁶². Restaría entonces analizar la teoría que se elabora a propósito de dicha conexión, al hilo de lo que actualmente se ha venido nombrando como la “construcción social” de los mercados de trabajo. Comprendiendo, dichos mercados, una oferta de empleo (o demanda de trabajo) y una demanda de empleo (u oferta de trabajo): ¿cuál es el contenido y, por ende, la dinámica de las relaciones de empleo por las que se traban unos u otros ajustes entre ambas instancias? O, en otras palabras, ¿cuál es la *relación* establecida entre la *segmentación de los mercados de trabajo* y la *estratificación social*⁸⁶³ en el marco de esta Sociología del Empleo?

Los “mercados de trabajo” constituyen los marcos institucionales constituidos por los resultados *normativos* de las luchas entre los intereses enfrentados de los agentes que allí intervienen, intereses modelados, no obstante, por sus representaciones, valores y culturas. De este modo, las dos características más ampliamente reivindicadas por los sociólogos del empleo frente a los economistas del trabajo serán la *procesualidad* o *historicidad* y el papel protagonista de los *actores* en los procesos de “construcción social” de los mercados de trabajo. Ese carácter *dinámico* de las relaciones de empleo implica que los diferentes actores actúan en función de su historia y de sus recursos echando mano de aquellas partes del entramado de reglas y convenios que se han ido creando históricamente que entienden adecuado para sus objetivos inmediatos, aún cuando en el pasado esos mismos actores los ignorasen cuando no les convenían. Dichas reglas y modelos de actuación sólo tienen una importancia real cuando son actualizados, en momentos concretos y particulares, por los diferentes actores en función de sus estrategias políticas. Lo que viene a subrayar que las diferentes decisiones en términos de regulación de las relaciones de empleo dependen del “poder social de negociación” del que disfruten los distintos actores, permitiendo al sociólogo la reivindicación del carácter eminentemente político de las decisiones tomadas en ese campo (frente a los argumentos economicis-

⁸⁶² Cf. Villa, 1990 [1986]: 297.

⁸⁶³ Cf. Jodart, 1997: 19.

tas que defienden el carácter técnico de las actuaciones emprendidas por los empresarios con respecto al empleo).

La estructuración del mercado de trabajo podría entonces ser comprendida, por ejemplo, como “el conjunto de mecanismos e instituciones por medio de los cuales se organiza *el proceso de trabajo*”⁸⁶⁴. En otras palabras, la relación de empleo podría ser reconstruida arrancando del análisis de la conformación de las reglas en relación con unos u otros procesos de trabajo sectoriales. Este tratamiento, el defendido por la economista Paola Villa en *The structuring of labour markets* (1986), ha venido siendo considerado en nuestro país como un modelo de referencia para el análisis de dicha “construcción social” de los mercados de trabajo, precisamente merced a la particular síntesis, por ella planteada, entre la economía institucionalista y la Sociología del Trabajo “marxista”, así como a tenor de su énfasis en las “luchas sociales” y en la “dinámica histórica” adscritas a dicha estructuración⁸⁶⁵.

Para esta autora existiría un marco económico y tecnológico propio de cada sector productivo que compondría un “campo de posibilidades” para las prácticas y estrategias de los actores en presencia (“empresarios” y “trabajadores”). Con la evolución “histórica” de dicho campo, sujeta a la evolución del ciclo económico y a los procesos de desarrollo tecnológico, las “relaciones sociales de producción” entre empresarios y trabajadores encuentran nuevos espacios de posibilidad para la implementación de unas y otras estrategias en función de sus respectivos intereses⁸⁶⁶. No obstante, son las modalidades de actualización de dichas estrategias enfrentadas las que van a definir, de formas variables en cada caso y situación, los sistemas de reclutamiento, de formación, de movilidad, de organización, de promoción y de remuneración del conjunto de los asalariados del sector considerado, componiendo, así, una determinada segmentación del mercado de trabajo en el sector⁸⁶⁷. La prioridad concedida a las “relaciones sociales de producción” en la estructuración de los mercados de trabajo se explica ya

⁸⁶⁴ Cf. *Ibíd.*: 317.

⁸⁶⁵ Así, por ejemplo, “el análisis no debe ser una descripción estática sino que *debe adoptar una perspectiva histórica*. Por tanto, la estructura del mercado de trabajo no sólo varía cuando pasamos de un segmento a otro sino que también cambia con el paso del tiempo. Y para comprender por qué los mercados de trabajo tienen estructuras diferentes, es necesario ver cómo cambian con el paso del tiempo, *teniendo en cuenta tanto el marco económico y tecnológico en que se relacionan la empresa y los trabajadores sino también [sic.] el marco institucional que afecta a sus motivaciones y estrategias*” (*Ibíd.*:197).

⁸⁶⁶ Para Villa, las diferencias respecto a las condiciones económicas y tecnológicas “son fundamentales en dos aspectos: en primer lugar, en la definición del *campo de posibilidades* sobre la forma en que ha de organizarse en proceso de trabajo y, en segundo lugar, en la definición de los *problemas* que han de resolver los patronos en la organización del proceso de trabajo y los sindicatos en la organización del trabajo, y en la adopción de las medidas necesarias para defender a sus trabajadores” (*Ibíd.*: 194).

⁸⁶⁷ El problema consistiría así “en *analizar los cambios del sistema económico teniendo en cuenta la interrelación entre empresarios y trabajadores*. En conclusión, *la estructura del mercado de trabajo se define por la forma en que los empresarios, los trabajadores y los sindicatos tratan de resolver a través de sus relaciones sociales los problemas que plantean las condiciones económicas y tecnológicas*; y es este proceso el que provoca la segmentación del mercado de trabajo en segmentos que no son uniformes desde el punto de vista cualitativo

que, por un lado, el campo de posibilidades definido por la economía y la tecnología, sólo opera en relación con dicha estructuración *mediado por la conciencia que los actores poseen respecto a él*. Además, por el otro, las relaciones sociales de producción producen un “efecto de retroalimentación”. La recomposición de las modalidades de organización, formación, reclutamiento, promoción, remuneración, etc., promovidas por la correlación de relaciones de fuerza entre sindicatos y empresarios en un momento *x*, puede influir poderosamente, en un momento *y*, en las condiciones del mercado de productos, la estructura industrial y la tecnología utilizada en dicho sector productivo:

el campo de posibilidades definido por el marco económico y tecnológico que es relevante para la determinación de la estructura del mercado de trabajo es lo que es *percibido como tal* por los empresarios, los trabajadores y los sindicatos. Por tanto, dadas las limitaciones económicas y tecnológicas, la relación entre las estrategias de las empresas, de los trabajadores y de los sindicatos, con respecto a lo que se considera variable, define la estructura del mercado de trabajo; y esto produce un efecto de retroalimentación al crear problemas nuevos y diferentes, que modifican el campo de posibilidades que percibe la otra parte y, por tanto, dan lugar a un proceso continuo de cambio en la estructura del mercado de trabajo. De hecho, cada vez que se adopta una estrategia, cualquiera que sea la parte de la que provenga, el hecho de ser una estrategia modifica el entorno y, por tanto, el campo de posibilidades de la otra, lo cual obliga -tarde o temprano- ésta a ajustar la estrategia, dando lugar así a un proceso continuo e iterativo.⁸⁶⁸

La clave, pues, de la dinámica de estructuración de los mercados de trabajo estriba, fundamentalmente, en el análisis de las interrelaciones entre empresarios y trabajadores. Las “finalidades subjetivas”, la pluralidad de fines de los diferentes sujetos colectivos, que tanto desde dentro como desde fuera del mercado de trabajo pretenden convertirlo en un instrumento de sus propios esquemas de acción, se presentan así como la piedra de toque de este método de formalización teórico: tanto los mercados de trabajo como los campos de posibilidades, esto es, sus contextos o entornos, resultan instrumentos para finalidades que se definen, a su vez, como el resultado del balance de poder entre diferentes sujetos. Las variables “externas”, introducidas en el estudio de la evolución de los mercados laborales, entendidos a su vez como instituciones, constituyen *restricciones*⁸⁶⁹ que escapan al control de dicha organización. Pero, en el análisis, el mismo esquema instrumentalista aplicado en el interior de la organización se extiende hacia dicho entorno, conceptualizado implícitamente como un repertorio de agentes (los otros mercados, empresas, sindicatos, etc.), portadores de sus propias necesidades (que determinan sus fines) y recursos (tecnológicos, económicos, etc.). Así, la totalidad de los mercados de trabajo, internos y externos, se podría analizar en función de las finalidades subjetivas de sujetos instrumentalmente organizados⁸⁷⁰. El planteamiento, como anunciábamos

(Ibíd.: 199).

⁸⁶⁸ Ibíd.: 196-97.

⁸⁶⁹ Cf. Ibíd.: 317.

⁸⁷⁰ Cf. Pizarro, 1990: 16.

desde el principio del capítulo, es demasiado similar al de la sociología industrial funcionalista clásica como para desdeñar sus homologías.

Efectivamente, son los elementos centrales del método de formalización empleado por Villa los que pueden sistematizarse a partir de, precisamente, los principios de la sociología industrial funcionalista. Tendríamos por un lado el entorno en donde actúan los actores: “a) las características tecnológicas del lugar de trabajo y de la comunidad laboral; b) los imperativos de mercado y del presupuesto que afectan a los actores, y c) la situación y distribución de poder en el conjunto de la sociedad”⁸⁷¹. Estos tres contextos funcionan, por un lado, como datos (o variables independientes) si bien, por el otro, podrían también considerarse como variables dependientes, señala Dunlop, en función de las traducciones particulares que los actores se hacen de ellos en sus relaciones recíprocas. Tendríamos, después, por el otro, el objeto de estudio del sociólogo funcionalista: los procesos de establecimiento de reglas por parte de los actores para el sector productivo y el Estado-nación considerado. O, en las palabras de Dunlop:

Los actores en contextos dados establecen reglas *para el lugar de trabajo y la comunidad laboral, incluyendo las que gobiernan los contactos entre los actores en un sistema de relaciones industriales*. Dicho entramado o entretejido de reglas consiste en los procedimientos para establecerlas, las reglas substantivas, y los procedimientos para decidir su aplicación en situaciones particulares. *El establecimiento de estos procedimientos y reglas* (los procedimientos son a su vez reglas) *es el centro de la atención en un sistema de relaciones industriales*. Del mismo modo que “la satisfacción de deseos” a través de la producción e intercambio de bienes y servicios es el tema de análisis en el subsistema económico de la sociedad, el establecimiento y la administración de esas reglas constituye el tema de interés principal y específico del subsistema de relaciones industriales de la sociedad industrial. En el transcurso del tiempo se puede esperar que las reglas se alteren como consecuencia de cambios en los contextos y en los status relativos de los actores. En una sociedad dinámica las reglas, e incluso su administración, se ven sometidas a frecuentes revisiones y cambios.⁸⁷²

Resumamos ahora, brevemente, cómo la autora, partiendo de estos elementos, acomete el análisis de, precisamente, la “revisión”, la “alteración” y el “cambio” de dichas reglas para el caso concreto del sector siderúrgico italiano y su particular “mercado de trabajo”⁸⁷³. Villa, para ese análisis, toma un amplio abanico de cuarenta años y lo secuencia en cuatro fases: 1) el período de crecimiento posterior a la Segunda Guerra, en el cual la estructura de ese mercado de trabajo se caracterizaba por la presencia del equipo y los oficios; 2) el período comprendido hasta finales de los años sesenta, caracterizado entonces por la implementación del “Sistema de Análisis y Evaluación de Puestos” taylorista (AP-EP); 3) el período que se abre

⁸⁷¹ Dunlop, 1978 [1958]: 31. El único punto desmentido por Villa sería el último: la distribución del poder en la sociedad lejos de constituir un dato para el análisis habría de contemplarse como dinamizada y estructurada por las “relaciones sociales de producción” de los actores en el interior mismo de los ámbitos productivos.

⁸⁷² *Ibíd.*: 35.

⁸⁷³ En su obra este análisis se complementa con el del sector de la construcción, caracterizado por una fuerte uti-

en 1966 y que llega hasta mediados de los años setenta, caracterizado por los intensos conflictos laborales en los que acabará imponiéndose el *Inquadramento Unico* (IU); y, finalmente, 4) el período que se abre a mediados de la década de 1970, cuyo rasgo más representativo será la implementación patronal de una gestión por grupos de trabajo o “Unidades Operativas” (UO), en respuesta al “desafío” sindical precedente. Cada una de estas fases, supuestas como expresando transformaciones significativas en lo relativo a la estructura del mercado de trabajo de la siderurgia italiana, es caracterizada por la victoria unilateral de la estrategia de turno de uno de los dos actores en presencia. En tres de ellas las estrategias triunfantes son las de los “empresarios”, sólo en la tercera fase habrían sido los “trabajadores” los que coyunturalmente habrían logrado imponer sus objetivos.

La evolución del ciclo económico y, sobre manera, del desarrollo tecnológico (contextos) aparece, por un lado, ocupando estatutos diferentes en cada una. Hasta la segunda fase, la automatización productiva es *un factor* que contribuye poderosamente a conformar e impulsar, primero, la estrategia empresarial de la AP-EP⁸⁷⁴ y, después (cuarta fase), la de los grupos de trabajo⁸⁷⁵. En la segunda fase, la implementación de esa misma automatización es *aquello que se genera* a partir de la sed empresarial de flexibilidad provocada por la victoria obrera precedente, relativa a la compactación de categorías y la igualación de niveles salariales⁸⁷⁶.

Podemos, claro está, tratar sociológicamente a la tecnología bien como producto, bien como productora de determinadas relaciones sociales [4.1.1.], más discutible, sin embargo, es atribuir los resultados de esas, *nuestras*, miradas a fases históricas precisas en el devenir de las relaciones de poder entre empresarios y trabajadores. Esta ambivalencia, y la arbitrariedad con la que la misma es gestionada en el análisis “histórico” de Villa, se prolongan hasta la caracterización de los efectos de las estructuras normativas y organizacionales implementadas en cada fase, esto es, de la estructura de los “marcos institucionales” considerados. En la primera de ellas, el control obrero de una producción gestionada por “equipos de trabajo”⁸⁷⁷ se resuelve, no obstante, en “un poder discrecional empresarial casi ilimitado dentro de las fábricas”⁸⁷⁸. En la segunda y tercera fase, la “imposición patronal” de la gestión particularizadora e individualizante de la movilidad obrera en el proceso de trabajo mediante el sistema AP-EP es supuesta como el detonante de las reivindicaciones obreras subsiguientes⁸⁷⁹, reivindicaciones que, sin embargo, en su desarrollo, se encontrarán con esos mismos obreros reivindicando la

lización de los mecanismos de subcontratación ligados con la construcción de un “mercado secundario”.

⁸⁷⁴ Cf. Villa, 1990 [1986]: 220.

⁸⁷⁵ Cf. *Ibíd.*: 238.

⁸⁷⁶ Cf. *Ibíd.*: 236.

⁸⁷⁷ Cf. *Ibíd.*: 210.

⁸⁷⁸ *Ibíd.*: 208.

⁸⁷⁹ Cf. *Ibíd.*: 223.

especificidad de sus puestos y tareas frente a sus propios objetivos de igualación y nivelación de categorías y remuneraciones⁸⁸⁰. En la cuarta fase, los empresarios habiendo descubierto las rigideces y amplios costes laborales que el IU suponía para sus empresas implementarán nuevos sistemas de gestión por grupos autónomos de trabajo⁸⁸¹, implementación que, no obstante, dejará intacta la extensión de las nivelaciones en los salarios, y de las compactaciones de las categorías, resultante de la fase anterior⁸⁸².

En definitiva, hasta los propios actores mutan en cada una de las fases. Los empresarios, a los que sabíamos, desde un principio, segmentados en pequeñas empresas privadas y grandes empresas estatales⁸⁸³, pasan no obstante, a partir de la segunda fase a hablar siempre en el análisis con una sola voz: la de los directores de las grandes empresas estatales⁸⁸⁴. Sabiéndolo todo acerca de las razones e intereses que impulsaban sus estrategias cuando estas se imponían unilateralmente, nada sabemos de las que tenían para dar por buenos los resultados de las negociaciones practicadas a finales de la década de 1960, cuando eran las del oponente las que parecen estar imponiéndose. Por su parte, los “trabajadores”, aparentemente, no habrían dispuesto de poder de negociación alguno en la empresa durante la década de los cincuenta y la primera parte de los años sesenta, a pesar de que ellos mismos, organizados en “equipos”, “controlaban, regulaban y supervisaban el proceso de producción”⁸⁸⁵, dado que el sindicato apenas tenía interlocución a ese nivel. No obstante, introducido a principios de los sesenta, el sistema de AE y EP, según Villa, servirá de palanca para el reclutamiento de una nueva clase trabajadora, sin tradición siderúrgica: la existente no era adecuada para el nuevo proyecto: precisamente... ¡merced a su elevado grado de sindicación (95%) y de politización (70% comunistas)⁸⁸⁶! Pues bien, aún a pesar de este relevo, tan sólo siete años más tarde es la “entrada” de los sindicatos en las fábricas, “*gracias al desarrollo de nuevas estructuras sindicales (delegados de taller, consejos de fábrica y asambleas generales de fábrica)*”⁸⁸⁷ la que va a alterar la pauta predominante de las relaciones laborales y la subsiguiente estructura del mercado de trabajo. Supuesta, además, hasta aquí una convergencia casi perfecta entre demandas e intereses obreros y la posibilidad su desarrollo en las empresas con la presencia sindical activa en las mismas, en la tercera fase esa convergencia se rompe: las demandas de los trabajadores son “traducidas” por los sindicatos; la “propuesta” sindical resultante de esa traducción se en-

⁸⁸⁰ Cf. *Ibíd.*: 226.

⁸⁸¹ Cf. *Ibíd.*: 231.

⁸⁸² Cf. *Ibíd.*: 241.

⁸⁸³ Cf. *Ibíd.*: 207.

⁸⁸⁴ Cf. *Ibíd.*: 239.

⁸⁸⁵ *Ibíd.*: 210.

⁸⁸⁶ Cf. *Ibíd.*: 219.

⁸⁸⁷ *Ibíd.*: 221.

contró después con problemas serios de asimilación por parte de los trabajadores...: “las discusiones entre los trabajadores en lugar de eliminar las diferencias provocaron un proceso continuo de comparaciones basadas en las diferencias existentes u abocado, por tanto a reestablecerlas”⁸⁸⁸. Para volverse seguidamente a recuperar para la cuarta y última fase: ya que una producción organizada en grupos de trabajo necesita del consentimiento de los trabajadores lo que supone un tipo de control acorde con las “demandas” presentadas por estos (¿por los trabajadores?, ¿por el sindicato?) en “sus” luchas⁸⁸⁹.

Todas estas ambivalencias no remiten exclusivamente ni a problemas técnicos en el tratamiento y presentación de los datos, ni a una insuficiencia en la amplitud de los mismos sino a un marco interpretativo que busca hacerlos hablar exclusivamente a partir de una secuencia de acontecimientos dinamizados en lo esencial por los “intereses”, “valores”, “ideologías” y las “estrategias” de unos actores presupuestos, no de-construidos y re-construidos teóricamente. En otras palabras, todas ellas provienen de una misma fuente: “la reducción de los hechos de estructura a la interacción interindividual”⁸⁹⁰. Esta era también la piedra angular del análisis del “sistema de relaciones industriales” de Dunlop:

*una ideología o grupo de ideas y creencias compartidas por los actores que contribuye a mantener unido o a integrar el sistema en forma de entidad. La ideología del sistema de relaciones industriales es un cuerpo de ideas comunes que define el papel y lugar de cada actor y que define las ideas de cada actor con respecto al cargo y función de los demás actores del sistema. La ideología o filosofía de un sistema estable comporta una congruencia o compatibilidad entre estas perspectivas y el resto del sistema. (...) Cada uno de los actores de un sistema de relaciones industriales -jerarquía empresarial, jerarquía obrera y organismos públicos especializados- puede afirmar que posee su propia ideología. Un sistema de relaciones industriales requiere que dichas ideologías sean lo suficientemente compatibles y tengan la debida consistencia al objeto de permitir la existencia de un grupo común de ideas que reconozcan un papel aceptable para cada actor.*⁸⁹¹

Así, una vez constatadas las relaciones establecidas, en cada caso, entre unos y otros procedimientos e índices (de formación, promoción, remuneración, movilidad, etc.) dentro de un mercado de trabajo dado ¿no es siempre posible, siguiendo este esquema, remitir su interpretación a las coherencias que unos y otros grupos de individuos proyectan sobre dichas relaciones (las representaciones que de las mismas se hacen bien los directivos, bien los trabajadores del proceso de producción, bien los trabajadores de mantenimiento, bien los sindicatos, etc.)? Podemos entonces asignar arbitrariamente las transformaciones operadas sobre dichas relaciones a la victoria de unas u otras representaciones y/o ideologías sobre sus significados y sentidos y ligarlas, en definitiva, a unos u otros “intereses”. Es de esta forma como la

⁸⁸⁸ *Ibíd.*: 226.

⁸⁸⁹ *Cf. Ibíd.*: 236.

⁸⁹⁰ Pizarro, 1990: 33-34.

⁸⁹¹ Dunlop, 1978 [1958]: 37-38.

conexión entre los diferentes índices trabada en torno a los puestos de trabajo, a través de los sistemas de AP-EP, cobra inteligibilidad, en el análisis de Paola Villa, exclusivamente a partir de la coherencia adscrita a esos sistemas por los directivos; mientras que, por su parte, la nueva conexión que se establece entre esos mismos índices con el IU, pese a haber sido también negociada con (y aceptada también por) aquellos, es, sin embargo, interpretada a partir exclusivamente de la coherencia que sobre esa propuesta proyectaban, no los trabajadores, sino el sindicato. Basta, no obstante, con ampliar el diafragma de nuestro objetivo y mirar más allá de las empresas de tal sector de tal Estado-nación, para encontrarnos con nuevos datos y elementos comparativos que nos obligarían a replantear la primacía concedida a estos actores y a sus representaciones en la dilucidación de las coherencias y los sentidos de las *dinámicas* propias de los mercados de trabajo referidas por Villa.

Si echamos la vista atrás, hasta el Capítulo 4, recordaremos que la separación de las relaciones entre las operaciones de los hombres y las de las máquinas inducida por la automatización productiva no ha esperado hasta las décadas de 1970 y 1980 en la siderurgia italiana para volver obsoleta una organización productiva basada en el principio de la *división* técnica del trabajo. Dado que, según los datos de la propia autora, este proceso, en la siderurgia italiana, habría conocido una progresión constante a lo largo de las cuatro décadas estudiadas por ella, es muy posible además que no sólo los trabajadores y los sindicatos, sino *también* los directivos se encontraran a finales de los años sesenta con muy *buenas razones* para apostar por extender a los obreros productivos unas escalas de clasificación, movilización y remuneración desconectadas de índices ligados puestos particulares, y basadas, por el contrario, en la cualificación profesional (*professionalità*) y la experiencia de los operarios. Muy *buenas razones* ya que cuando la asignación hombre-maquina deja paso, en la práctica, a una asignación móvil de los operarios por funciones productivas (que engloban diferentes puestos y tareas), la asignación de remuneraciones, recompensas y ascensos en función de la productividad individual ligada al desempeño de puestos particulares deja de tener un sentido movilizador para el personal empleado.

A este respecto, la polivalencia del trabajador, según la propia autora, ya formaba parte de los criterios clave que en el sistema de AP-EP dirigían las promociones obreras en los centros de trabajo: sistema que “exigía una gran movilidad” la cual estaba relacionada con la “formación en el trabajo y la estructura de las carreras”. El IU y la noción de *professionalità* ligada al mismo⁸⁹², por lo que se ve, no hace otra cosa que aclarar y asegurar, objetivar, esos mismos vínculos entre cualificación, movilidad y carrera:

⁸⁹² La que “toma como punto de referencia, en términos amplios, la capacidad para conocer el ciclo de producción e intervenir en él, (...) [y] se consigue a través de la adquisición de [una] experiencia que se deriva de una

la movilidad, la cualificación y la carrera seguían estando interrelacionadas *como antes*. Pero la negociación colectiva *limitó el poder discrecional casi absoluto que tenían los capataces sobre la movilidad y la carrera al establecer unos procedimientos y unos criterios para los ascensos*. Como consecuencia, el proceso de la carrera se volvió *más claro y seguro*, gracias a la introducción de unos criterios y procedimientos negociados para regularlo; *más plano*, gracias a la reducción del número de categorías y, por tanto, a la nivelación de la estructura jerárquica dentro de cada equipo; y finalmente, *más rápido*, gracias a los mecanismos automáticos introducidos y a que la subida de categoría ya no dependía de los puestos que quedaran vacantes.⁸⁹³

Más aún, según la propia Villa, esa misma movilidad y polivalencia, cada vez más exigidas por los procesos productivos, seguían resultando incompletas desde el punto de vista de la gerencia aún en la situación en la siderurgia italiana durante la década de 1970, posterior a los “intensos conflictos laborales” de 1967. Los trabajadores sólo estaban dispuestos a aceptar cambios de puesto cuando estos suponían un cambio de categoría y, tanto la reducción del número de las mismas como las subidas generales de categoría para el conjunto de los trabajadores, dificultaba enormemente que esa posibilidad pudiese continuar funcionando como un estímulo para la polivalencia a crear a partir de una mayor movilidad⁸⁹⁴.

Por otro lado, resulta perfectamente razonable que los trabajadores indignados con los *resultados* arrojados en un contexto tal por el sistema de AP-EP sean los mismos trabajadores que, en un momento ulterior, defiendan el *principio* mismo de dicho sistema (promociones, remuneraciones y recompensas según las tareas y la efectividad en ellas de sus responsables) frente al criterio “sindical” alternativo (promociones, remuneraciones y recompensas según la cualificación y la experiencia de los trabajadores con independencia de las tareas y de la efectividad de su ejecución). Desde el punto de vista de la experiencia obrera inmediata del mundo productivo, lo que el salario paga es su trabajo, en consecuencia los trabajadores podrían verse a sí mismos en la siguiente tesitura: “¿por qué ahora otros con un nivel menor de desempeño en sus tareas merced a compartir formalmente conmigo una misma cualificación reconocida y unos mismos años de experiencia en esta empresa van a cobrar lo mismo que yo?”. De hecho en Francia, como ya señalamos [4.2.1.], los propios sindicatos obreros tardarían varios años, impelidos por sus propias bases, en asumir la apuesta por una nivelación de las categorías y una ampliación de la parte fija del salario frente a sus componentes variables, apuesta efectiva desde finales de la década de 1950.

Por consiguiente, serían precisamente los mismos problemas ligados a la necesidad de una mayor flexibilidad en la gestión de la fuerza de trabajo en las empresas los que se estarían abriendo paso ya desde el período caracterizado por la implementación y vigencia de la AP-EP. Problemas, pues, que no habrían esperado a la implementación de una gestión por UO en

socialización concreta del trabajo” (Cf. Villa, 1990 [1986]: 224).

⁸⁹³ *Ibíd.*: 229.

⁸⁹⁴ *Cf. Ibíd.*: 231-32.

la década de 1980 para sobrellevar una supuesta “rigidez” generalizada por la situación inmediatamente precedente. Si, precisamente, estas innovaciones (una gestión por grupos de trabajo) podían pretender utilizar mejor, durante los años ochenta, las “cualificaciones de los trabajadores” (cualificaciones ligadas “a la experiencia, los conocimientos y la capacidad de aprendizaje del trabajador”⁸⁹⁵) ello era posible porque esas cualificaciones ya venían siendo reconocidas y, consiguientemente, alentadas y alimentadas, con independencia del puesto particular sobre el que se aplicaban desde al menos, como vimos, la década de 1960 en Italia.

Ahora bien, tratar de integrar en el análisis las constataciones que acabamos de referir supone descoyuntar completamente la secuencia “histórica” establecida por Villa como esquema de acción-reacción entre actores (1º, ataque “patronal” [AP/EP]; 2º, respuesta “sindical” [IU/*professionalité*]; 3º, contra-ataque “patronal” [Unidades Operativas]). Descoyuntarla, precisamente, a partir del establecimiento de una nítida separación entre la temporalidad en la que se mueven las representaciones desde las cuales los actores dotan de una coherencia, en lo inmediato, a los procesos sociales en los que se encuentran inmersos y las temporalidades propias *a la relación salarial*. Efectivamente, en ese otro “lenguaje”, el que hemos reconstruido a partir de las investigaciones de PN, las trayectorias de los procesos sociales considerados no son reductibles a la conciencia que de dichos procesos presentan agentes e instituciones sociales, precisando de la explicitación del proceder, del método, propiamente sociológico, que conduce a su construcción científica. La diferenciación entre posiciones (capital/trabajo) y papeles (sindicatos, familias, empresarios, asalariados) resultaría aquí el corolario inscrito en un análisis estructural de los procesos de circulación de los productos sociales. Por contra, reducidos los fenómenos sociales a la lógica de la interacción individual regida por normas o valores interiorizados resultaría harto difícil decir gran cosa acerca de los sentidos probables, en la duración, de relaciones y procesos, ya que los *datos manejados en este marco carecen de componentes temporales intrínsecos*.

Así, por ejemplo, resulta obvio que en 40 años de evolución de las relaciones entre reclutamiento, remuneración, movilización, promoción, etc., de los trabajadores empleados por las empresas siderúrgicas en Italia varias inflexiones se han sucedido *en los ritmos* propios tanto de la formación y habilitación sociales de distintas generaciones de trabajadores empleados en ellas como en las *cadencias e intensidades* de la automatización de los procesos de trabajo. No obstante, esos *ritmos y cadencias* ¿pueden analizarse correctamente cerrando nuestra mirada en el espacio compuesto por las empresas del sector y, dentro de las mismas, en las representaciones que los actores allí presentes se hacen coyunturalmente de sus efectos, con vistas a armar sus estrategias? Pues, los relevos generacionales no sólo implican, por

⁸⁹⁵ *Ibíd.*

ejemplo, a las estrategias de reclutamiento de los empresarios en dichas empresas, sino también a la evolución de las políticas y las instituciones educativas, a la estructura de las unidades familiares en los hogares, a las políticas de empleo y sociales del Estado, etc. Por su parte, los ritmos de la implementación de la automatización productiva no dependen esencialmente de las formas que adopte en las empresas el conflicto entre trabajadores y obreros sino, también, de la evolución del mercado de bienes y servicios y, con ella, del nivel y la extensión de la competencia interempresarial, dentro y fuera del sector considerado, de la evolución de las políticas económicas estatales, de la propia disponibilidad de fuerza de trabajo cualificada, etc.

En otras palabras, si sabemos de las relaciones sociales lo que de ellas predicen sujetos individuales u organizaciones formales, ¿qué sabemos acerca de *la naturaleza de la referencia de esas predicaciones*⁸⁹⁶? ¿Cuál sería la naturaleza propiamente sociológica (que no social) de los conflictos o evites al que necesariamente se enfrentarían, en cada caso, las normas y reglas analizadas? Desde los planteamientos expuestos al hilo de las investigaciones de PN, una cosa sería la función de *la posición* ocupada por el actor: posición relativa a una estructura abstracta definida teóricamente. Otra cosa sería la función desempeñada por dicho actor en esa posición en un instante determinado. De confundirlas resultaría muy complicado el poder tratar los efectos de la apertura social de la organización sobre su propia estructura interna⁸⁹⁷. Pues, la “viabilidad” de una respuesta particular (de un “mercado de trabajo primario”, por ejemplo) a los desequilibrios introducidos por el conjunto de los procesos sociales sólo se mantendría en el tiempo en la medida en la que su implementación, precisamente, se muestre y demuestre lo más receptiva, permeable y abierta, *en la duración*, a la evolución sufrida por dichos procesos, esto es, según el mayor grado alcanzado de adaptabilidad a los mismos. Si los efectos de todo este conjunto de espacios sociales en los que se despliegan procesos caracterizados por temporalidades y cadencias propias, espacios que Villa recoge en otra parte (en la presentación abstracta de su modelo teórico), acaban conformando, en la investigación, un contexto externo, un *campo de posibilidades*, de *limitaciones tecnológicas y económicas*, para el despliegue de las prácticas de los agentes (las supuestas como las verdaderas dinamizadoras de los mercados de trabajo), es quizás porque ambas temporalidades, la de los agentes y las de los procesos sociales, han sido confundidas y fundidas como una sucesión de acontecimientos que, sucediéndose en el ámbito interno de las empresas, se despliegan en un temporalidad neutra: en una serie de *instantes yuxtapuestos* en y por la investigación.

El método de formalización “histórico” aplicado por Villa al análisis de las dinámicas

⁸⁹⁶ Cf. Pizarro, 1990: 123.

⁸⁹⁷ Cf. *Ibíd.*: 33.

estructurantes de los mercados de trabajo resultaría, así pues, paradójico. Se trata de un método *acrónico*, en él la temporalidad no parece jugar ningún papel. La “historia” ¿no resulta aquí simplemente el escenario en el que se despliegan los diferentes episodios de un enfrentamiento finisecular entre trabajadores y empresarios? Enfrentamiento supuesto como el motor, bien directo (en lo relativo al “marco institucional”) bien indirecto (en lo relativo al “marco económico tecnológico”), del dinamismo adscrito a los mercados de trabajo sectoriales. Sería esa importancia concedida a los actores y sus estrategias la que habría permitido a esta economista construir sus análisis a partir de una yuxtaposición de instantes, componiendo, como vimos, para cada uno de ellos, unas u otras coherencias (“mercados de trabajo”) entre puestos, formaciones, cualificaciones, salarios, categorías y carreras. Para la composición de esas coherencias se han ido escogiendo, alternativamente, la visión bien de los trabajadores, bien de los empresarios sobre esas mismas relaciones; aquella que mejor ha convenido para la caracterización unitaria de cada “período”. La transformación de unas a otras “coherencias” ha podido desde aquí remitirse, siempre, a la ganancia o la pérdida coyuntural de posiciones en aquel enfrentamiento *eterno*, por parte de alguno de ambos actores.

Luego, con este procedimiento, se deja fuera algo, el tiempo, que resulta, sin embargo imprescindible para dar cuenta de lo que se pretende dar cuenta: el cambio. Ahora bien, esta problemática relativa al papel desempeñado por las conductas de los agentes y la temporalidad sobre la dinámica de las relaciones de empleo, ¿es exclusiva de la aproximación de los economistas de trabajo o representa una característica compartida también por la Sociología del Empleo? De ser así, ¿en qué términos sería actualizada por y en dicha sociología?

6.1.3. *El empleo como norma social.*

La Sociología del Empleo con la que arrancamos este capítulo tomará de economistas del trabajo, como Paola Villa, el esquema formal que centra la mirada analítica (a explotar sociológicamente) en la conformación socio-institucional, por medio de los enfrentamientos entre diferentes agentes sociales, de ofertas y demandas de empleo. El renacer del interés, por parte de la economía del trabajo, en los actores y sus papeles a la hora de la conformación de unos u otros *mercados de trabajo* se localiza en las investigaciones desarrolladas por la temprana economía institucionalista del trabajo durante los años sesenta⁸⁹⁸, escuela de la que Villa ha

⁸⁹⁸ Las teorías institucionalistas de la segmentación de los mercados de trabajo se elaboraron en Estados Unidos durante la década de los 60 intentando dar cuenta de la persistencia y del desarrollo de la pobreza y el desempleo en los guetos urbanos negros a pesar del fuerte crecimiento económico. Es posteriormente cuando el esquema dualista del mercado de trabajo, resultante de dichos intentos, fue progresivamente aplicado al conjunto de las sociedades modernas. En el origen, por tanto, las teorías dualistas se inscribían, más o menos fuera de paradigma, en el institucionalismo americano y en la escuela de las Relaciones Industriales. La aproximación institucio-

extraído buena parte de sus principios teóricos e instrumentos conceptuales. Es necesario, llegados a este punto, revisar los antecedentes que, desde dicha escuela, posibilitarán ulteriormente la confluencia interdisciplinar entre economistas y sociólogos favoreciendo el desarrollo de la Sociología del Empleo.

La economía ortodoxa (neoclásica) se interesaba por *el mercado de trabajo*, exclusivamente en tanto que lugar de confrontación entre una oferta de trabajo por parte de los trabajadores y una demanda de trabajo por parte de las empresas. Los trabajadores-oferentes venderían allí las horas de trabajo a los empleadores-demandantes, mediando un precio, el salario horario real. El trabajo sería una mercancía como las otras y el mercado de trabajo un mercado similar a cualquier otro: la ley de la oferta y la demanda regularía en él los intercambios sin mayores desequilibrios. El intercambio sería una compra-venta de tiempo en la medida en la que la actividad de trabajo es asimilada a una renuncia a la libre disposición de ese tiempo (una renuncia al ocio) por parte del trabajador, a cambio de un ingreso⁸⁹⁹. El salario sería el precio de esta renuncia y constituiría el precio del tiempo cedido por los trabajadores. La oferta, tanto su calidad como su cantidad, y la demanda de trabajo, estarían en función del salario real. La ley de la oferta y la demanda sería la que regularía entonces, en principio, los intercambios. Aunque las imperfecciones del mercado concreto pudieran frenar esos movimientos reequilibradores del salario, en todo caso, la ley de la oferta y la demanda mantendría, sin embargo, una tendencia al equilibrio, que se realizaría, poco a poco, en el largo plazo. De esta forma, todo lo que no es del orden de una mecánica de los precios y de las cantidades es tratado en términos de imperfecciones, es decir, como obstáculos al libre juego del mercado, a los movimientos de los bienes y de la mano de obra o a los flujos de las informaciones que constituían los “datos” del cálculo económico. Estos obstáculos son considerados, en todos los casos, como externalidades, lo exógeno, lo no-económico.

Las teorías de la segmentación del mercado de trabajo, por el contrario, rechazarán tanto la tendencia a la homogenización de las condiciones de empleo en torno a un único mercado de trabajo, como la supuesta realidad exógena (no-económica) de las segmentaciones que evitan en la práctica una movilidad generalizada del factor trabajo⁹⁰⁰. Sostienen que las economías desarrolladas se caracterizan por la existencia de dos o más segmentos del mercado de tra-

nalista hundía sus raíces metodológicas en la historia, la sociología y la ciencia jurídica más que en la teoría económica (Cf. Segal, 1986). Es por ello que, en general, el término de “economía institucionalista” remite originalmente a los diversos esfuerzos desarrollados en los años veinte y treinta por introducir en la teoría económica un *mayor realismo* que el que autorizaba una aproximación en términos exclusivos de mercado (Cf. Mc Nulty, 1980). Específicamente, pues, los análisis del mercado como un mercado de trabajo dual, admitían que los salarios no son determinados como todos los demás por la oferta y la demanda, sino que deben ser interpretados como el producto de factores sociales, de fuerzas políticas o institucionales, etc. (Cf. Burton y Addison, 1977).

⁸⁹⁹ Cf. Toharia, 1983: 12-13.

⁹⁰⁰ Cf. Köller y Martín, 2005: 309 y ss.

bajo entre los cuales existen barreras que impiden los flujos de mano de obra necesarios para la homogenización de las condiciones de remuneración y empleo. La movilidad de la mano de obra sería así más intensa en el marco de cada uno de estos mercados que de un mercado al otro. El punto de partida común de las teorías de la segmentación es la constatación de una división fundamental del conjunto de los empleos en dos subconjuntos, uno protegido de la inseguridad y el otro sometido a esta inseguridad. Esta constatación justifica una hipótesis central: una forma de adaptarse a la incertidumbre que engendran las fluctuaciones de la demanda final es la de concentrar los efectos de esta incertidumbre sobre una fracción de los empleos. El carácter endógeno de las diferenciaciones significa que son de naturaleza económica (aún cuando se resuelvan por vías institucionales y/o políticas) y dependen *también* de las estructuraciones del sistema productivo (particularmente de las tecnologías utilizadas en función de los diferentes contextos de mercado): las segmentaciones no podrían ser consideradas como perturbaciones exógenas del funcionamiento del mercado de trabajo.

Estos análisis, al poner el acento sobre el funcionamiento “efectivo” de los mercados, priorizarán el papel la “demanda de trabajo”, ámbito a partir del cual explicar el carácter endógeno de las segmentaciones constadas⁹⁰¹. Desde aquí, y frente al *paradigma* ortodoxo liberal que externalizaba a lo social las desigualdades resultantes del funcionamiento de los mercados reales centrando su interés exclusivamente en la “oferta de trabajo”, los economistas laborales se verán obligados a constatar una heterogeneidad de mercados de trabajo relativamente autónomos en relación con los equilibrios económicos generales merced, precisamente, al papel que las lógicas de lo político, lo institucional, lo reglamentado o lo administrativo juegan en buena parte de los mismos como sustitutivas de las lógicas mercantiles⁹⁰². Así, los resultados de esta aproximación económica y sociológica, combinadas, al mercado de trabajo se caracterizarían esencialmente por la *heterogeneidad* de las situaciones de mercado y la *permanencia* de las desigualdades. El planteamiento de los institucionalistas obliga a interesarse por los sistemas *localizados* y *contingentes* dentro de los cuales se realizan las *regulaciones reales*: mercados sectoriales, sistemas y cuerpos profesionales, etc. Según los economistas institucionalistas del trabajo, ninguna teoría de la segmentación del mercado de trabajo

⁹⁰¹ El abordaje de Paola Villa, centrado en el “proceso de trabajo”, sobre los procesos de estructuración de los mercados de trabajo, respondía a este mismo principio.

⁹⁰² Así, por ejemplo, el punto de partida de los trabajos de Peter B. Doeringer y Michael Piore (1985 [1971]) es el concepto de “mercado interno”. Un mercado interno se define como un espacio en el que la relación entre asalariados y empleador no es negociada “mercantilmente” sino en el cual la asignación de la mano de obra a los empleos y la determinación del salario obedecen a reglas de tipo administrativo (por oposición a los procedimientos de mercado). En este sentido el “mercado interno” es un principio de emplazamiento y remuneración de los recursos que precisamente no constituye un mercado y sustituye al mercado. El espacio en cuestión no es necesariamente el interior de la empresa. Existen mercados internos en determinadas profesiones, por los cuales los procedimientos de reclutamiento, de promoción, de despido, de determinación del salario, etc., son completamente fijados por mediación de reglas colectivamente negociadas.

sería válida mientras no hiciese referencia a los *constructos socio-institucionales* dentro de los cuales se mueve el hecho salarial⁹⁰³.

Nos hallamos, pues, ante “teorías institucionales de la *discontinuidad* aplicada a los problemas del empleo, sobre las que la convergencia de los intereses de economistas y sociólogos del trabajo es, a priori, indiscutible”⁹⁰⁴. En particular, el espacio común del debate entre economistas laborales y sociólogos del empleo en este punto es el de las relaciones a establecer entre las nociones de *mercado* y de *regla*. Al respecto parece haberse establecido un acuerdo en torno a la hipótesis de que “más allá de la relación de empleo como fenómeno de mercado, existe *la relación de empleo como construcción social*: en efecto, lejos del mercado aparece una *lógica de la regla, del contrato estabilizado, de la convención de empleo* como sanción de mecanismos de sociabilidad que no pueden corresponder al automatismo de los precios y de las cantidades”⁹⁰⁵. De este paso del *paradigma del mercado* al *paradigma de la regla* se desprendería necesariamente que cualquier desarrollo adscrito a esa última denominación debería marginar los fenómenos de mercado para anteponerles los mecanismos de producción de convenciones socializadas, de normas. Asumida la necesidad de dicha traslación todo funciona como si del lado del *paradigma de la regla* apostásemos por la discontinuidad y la exclusión entre las diferentes estructuras observadas, orígenes de la permanencia y constancia de las desigualdades observables, frente a la conectividad y la implicación adscritas a los postulados del *paradigma del mercado*, supuestas como alimentando la promesa de una futura igualación espontánea de aquellas. Esta contraposición, no obstante, encubre y oscurece otra, quizás más fundamental: ambos métodos de formalización (mercado y regla) compartirían una visión *simultaneísta* que relegará a un segundo plano los fenómenos temporales ligados a las duraciones heterogéneas en la que se despliegan las relaciones y los procesos sociales. Volveremos de nuevo con esta cuestión.

Lo que es importante destacar aquí es lo siguiente: desde el *paradigma de la regla*, la formación, el puesto, la cualificación, la jerarquía, la carrera, etc., se corresponderían, inmediatamente formando sistema merced al supuesto de su asociación *por medio de un contrato social* por el cual las diferentes clases de individuos habrían aceptado en algún momento los desequilibrios y las discordancias inscritas y constitutivas de tal asociación, convirtiéndose así en *los interlocutores* reconocidos por la otra parte. La generalización y extensión de la teoría del contrato social por medio de este *paradigma* puede acabar suponiendo que todo mercado de trabajo e, incluso, como veremos más tarde, la sociedad entera, podrían ser contemplados

⁹⁰³ Cf. Michon y Segrestin, 1993: 20-21.

⁹⁰⁴ Cf. *Ibíd.*: 23.

⁹⁰⁵ *Ibíd.*: 25.

como el resultado de un acuerdo, producto de una negociación. Al ligar los grupos sociales con la generación de reglas e instituciones parece resolverse la cuestión de la conexión entre la parte con el todo: a partir de aquí los individuos, persiguiendo sus propios intereses, pueden entrar en relaciones múltiples entre sí y ser observados, *en un momento dado*, como participando en configuraciones *estables* que, *pareciendo* contrarias a su interés inmediato, resultarían, no obstante, siempre susceptibles de ser tratadas como el resultado de un *acuerdo* pasado. Tal era, precisamente el proceder aplicado por Paola Villa en sus análisis del devenir del “mercado interno” de la siderurgia italiana. Éstos podían partir de una descripción empírica y reordenarla de tal forma que *la relación aparecía como posterior a los polos entre los cuales se establece*: se registraba la existencia de *roles* diferentes, se consignaban las *justificaciones* que se dan de su *función* ciertos *actores*, y se detallaban las relaciones que mantenían entre sí, en el sector particular analizado, como *acontecimientos*.

*¿La “norma” contra el “mercado”?**

Por su parte, la Sociología del Empleo con la que abríamos el capítulo, comparte con la economía institucionalista el mismo esquema que pasa por ligar el análisis de la oferta de empleo (el ámbito de la producción) con el de la demanda (el ámbito de la reproducción): clasificaciones, cualificaciones, remuneraciones, carreras y promociones se encuentran *indirectamente* ligadas, en formas variables, con las situaciones vividas por los individuos en múltiples espacios sociales (familias, mercados de bienes y servicios, administraciones e instituciones educativas, de gestión de seguros y prestaciones sociales ligados al empleo, de gestión de permisos de residencia y cartas de nacionalidad, etc.). Ella no toma, sin embargo, como punto de partida a la hora de dar cuenta de dicha conexión, un proceso de trabajo supuesto como técnica y económicamente específico (tal y como hacía Paola Villa, siguiendo con ello los planteamientos clásicos de los economistas institucionalistas) y, por ende, tampoco se ve obligada a recortar el análisis sociológico de los “segmentos” del mercado de trabajo desde el “sector” productivo⁹⁰⁶.

En los términos de Margaret Maruani: los estatus laborales detentados por los individuos en las empresas y los estatus sociales detentados por los mismos individuos en múltiples ámbitos y estructuras sociales se encuentran estrechamente relacionados. Pero *no* directamente relacionados: el estatus de empleo de unos y otros individuos supone una mediación esencial que remite a determinadas “modalidades de acceso, permanencia y salida de los mercados

* Agradezco a Pablo Meseguer Gancedo su colaboración en las formulaciones que en este apartado se desarrollan.

⁹⁰⁶ Como plantea De La Garza: “para los segmentacionistas originales dichos segmentos dependerían, en última instancia, *de las características de los procesos productivos*” (De la Garza, 2000: 25-26).

de trabajo”. Modalidades *normadas*, esto es, relacionadas con la variabilidad, negociada *en múltiples instancias y niveles*, de las formas posibles de ligar jurídicamente en el espacio y en el tiempo una determinada clase de individuos con varios puestos de trabajo *a través de un contrato de trabajo*: por tiempo parcial o por tiempo completo, por un tiempo determinado o de manera indefinida, por ejemplo. Lo señalamos: los marcos institucionales encargados “del establecimiento de procedimientos y de reglas” (utilizando los términos de Dunlop) siguen componiendo el espacio clave del análisis, pero ahora aquellos se comprenden como trascendiendo en sus coherencias y sus efectos los procesos de trabajo de sectores particulares y, por consiguiente, se nos revelarían como inaprensibles partiendo exclusivamente de un análisis centrado en las relaciones de producción (aún cuando sus consecuencias sobre los estatus laborales de los asalariados se manifiesten también *necesariamente* en ellas).

Dicho de otro modo: las relaciones sociales de producción ligadas con las relaciones de fuerza, actualizadas en y sobre los procesos de trabajo, no determinan *directamente* la distribución de poder en el conjunto de la sociedad. Las relaciones sociales de producción (estatus laborales) dependen, en última instancia, de la distribución de poder en la sociedad (estatus sociales), conexión mediada por las formas del establecimiento de reglas y normas en espacios institucionales cada vez más diversificados y complejos (estatus de empleo). Serían las segmentaciones sociales ligadas al “ámbito” de la reproducción las que impondrían su huella sobre las segmentaciones que operan en el interior de los espacios productivos. De entender el “mercado de trabajo” como *el conjunto de los mecanismos por los cuales se organiza el proceso de trabajo*, pasaríamos así a poner el énfasis en el “mercado de trabajo” entendido como *el conjunto de los mecanismos por los cuales se reproducen las diferencias sociales ligadas a los “ámbitos” de la reproducción social*.

Esta traslación tiene bastante que ver con transformaciones que se han ido sucediendo a lo largo de la década de los ochenta y noventa. Michel Lallement, por ejemplo, constata cómo las coherencias (o “mercados internos”) tradicionalmente trabadas en el ámbito nacional en torno a grandes sectores productivos se diversifican actualmente y su reconstrucción pasa por atender a los marcos institucionales abiertos tanto al nivel de la firma o la empresa particular como al nivel del territorio. De un “gobierno” [*gouvernement*] del empleo a partir de instancias centralizadas y con vocación universalista estaríamos pasando a la proliferación de múltiples “gobernanzas” [*gouvernances*] del empleo⁹⁰⁷. Las impulsadas por la retirada del Estado de las regulaciones sectoriales (descentralización normativa), el papel dominante de las empresas en la producción de normas de empleo, la reactivación de la negociación en las unida-

⁹⁰⁷ Cf. Lallement, 1999.

des productivas y el reconocimiento local de nuevos espacios de negociación. Esta *gouvernance* es definida entonces como la delegación sobre las bases de capacidades legítimas de producir y negociar reglas con vistas a regular la interacción entre intereses diversos y la dirección que tome una colectividad.

En este contexto, esas diferentes modalidades normadas de acceso, permanencia y salida de los mercados de trabajo resultarían cada vez menos aprensibles desde un análisis focalizado sobre las relaciones sociales de producción en grandes sectores productivos, pero tampoco se reparten, por ello, de maneras completamente aleatorias sobre el conjunto de la población activa. Correlacionarán positiva y estrechamente con las múltiples diferencias y segmentaciones sociales que discriminan a unas y otras clases de individuos en nuestras sociedades. Así por ejemplo, Maruani constata para el caso francés cómo el aumento, en más de un 100%, entre los años 1980 y 1998, de los contratos firmados a tiempo parcial remite en un 80% a contratos laborales firmados por mujeres⁹⁰⁸. A su vez, una vez los individuos se encuentran segmentados en los mercados de trabajo mediante unos u otros tipos de contratos normados, sus estatus laborales dentro de las empresas, aún ocupados en actividades idénticas, se segmentarán a su vez siguiendo las líneas de demarcación trazadas por esa segmentación previa. De tal forma que una misma modalidad de acceso, permanencia y salida presentaría efectos similares sobre los estatus laborales de los trabajadores en una variada gama de empresas y sectores productivos heterogéneos, cual es el caso del tiempo de trabajo parcial para la población femenina ocupada (menos salarios, menos cualificación reconocida, menos posibilidades de promoción interna).

Las divisiones sociales que segmentan entre sí a los trabajadores, así como la actuación de los contextos institucionales que, más allá y más acá del sector, median entre estas y los universos productivos, ven de este modo reforzadas sus autonomías respecto de las relaciones sociales de producción, en contraste con los planteamientos de muchos economistas institucionalistas y de Paola Villa. Las ventajas que se derivan de esta apertura de la mirada, desde el punto de vista de una sociología *práctica*, pueden contrastarse en la excelente investigación *Travail et emploi des femmes* (2000). A partir del tratamiento y análisis de múltiples fuentes secundarias esta autora parecería ahora en condiciones de, partiendo de la descripción, en sus diferentes niveles de negociación y regulación, de las mecánicas, y sus evoluciones, de una determinada categoría de fuerza de trabajo, del empleo femenino, dar una interpretación de conjunto de los movimientos que sacuden en la actualidad los mercados laborales, esto es, prolongar sus descripciones hacia una sociología *socio-lógica*. La propia autora apunta hacia este objetivo:

Analizar las evoluciones del mercado laboral y del empleo femeninos no significa estudiar, desde el punto de vista sociológico, una categoría de mano de obra particular. (...) las mujeres no son específicas, sino sintomáticas de los movimientos que agitan el mercado laboral. Las transformaciones de la actividad femenina proporcionan una especie de lente de aumento de las recomposiciones que recorren el mundo laboral: la terciarización y la salarización; el desempleo masivo así como su cara oculta, la inactividad forzosa; el subempleo y su lado vergonzoso, la pobreza trabajadora.⁹⁰⁹

El problema, sin embargo, es enunciado, pero no abordado ni resuelto. El análisis se cierra precisamente con varias consideraciones relativas a esa “categoría de mano de obra particular” cuyas circunstancias no se trataba, antes, de significar en exclusividad:

Podemos decir, con mucha razón, que todo ha cambiado y podemos afirmar, con mucha razón también, que nada ha cambiado. (...) En el mundo laboral, la igualdad de los sexos no progresa. Las mujeres siguen atrapadas en un terreno cenagoso de desigualdades estancado e indómito. En cambio, si hablamos en términos de libertad, el camino recorrido es considerable: el acceso de la mayoría de las mujeres hacia la autonomía doméstica es una conquista de libertad. Evidentemente, se trata de una conquista inacabada, aunque tangible, evidente, demostrada. El logro actual -y provisional- de la feminización de la institución salarial no es la igualdad de los sexos, sino la libertad de las mujeres.⁹¹⁰

¿De qué nos informaría entonces esta persistencia de las desigualdades en relación con la dinámica propia de “los movimientos que agitan el mercado laboral”? El acento se está poniendo, sin duda, en la repetición de una misma estructuración *interna* de la población activa (utilizando como variable, en este caso, el sexo) a través de las generaciones, sugiriendo que esa repetición responde a un mecanismo específico. Un proceso de “reproducción social” se yuxtapondría así sobre los procesos que, por su parte, organizarían el conjunto del sistema social. La estructura social sería entonces el resultado de un *mecanismo de reproducción de las desigualdades sociales*. Este mecanismo, declarado como específico, operaría a través de la producción social de reglas, partiendo de negociaciones y relaciones de poder entre “actores” sociales. La preponderancia concedida a las normas y valores de los agentes tras las negociaciones y acuerdos que conforman las reglas, ¿no nos permite así desalojar, teóricamente, la pregunta por la lógica propia a los movimientos y tensiones de la estructura social misma? Desconectadas así las formas de movilidad de los asalariados, las supuestas como condicionadas y reguladas por las negociaciones y las normas, *de la forma dominante de los intercambios sociales y de circulación del producto social* (equivalencias de valor entre tiempos de trabajo): ¿podría un reajuste “político” en relación con las primeras corregir las desigualdades y la explotación características de las segundas? Tal parece el caso desde los planteamientos de Maruani: una negociación que interviniera sobre las reglas que median entre estatus sociales y estatus laborales transformando los estatus de empleo para las mujeres, podría conseguir

⁹⁰⁸ Maruani, 2000: 12.

⁹⁰⁹ Maruani, 2002 [2000]: 147.

igualar cualificaciones y salarios de éstas con los varones, modificando así los estatus sociales de los grupos de asalariadas hoy confinadas en empleos secundarios.

Todo parece funcionar como si el esquema actualizado desde el marco del empleo *de cara a armar las explicaciones* fuese el siguiente: 1) débiles condiciones de trabajo ligadas con un menor poder de negociación en las empresas; 2) ausencia de poder creada por la atribución convencional, reglada, de diferentes estatus de empleo (modalidades contractuales) en los mercados de trabajo a los diferentes asalariados; y, 3) atribución condicionada, finalmente, por valores y/o ideologías que adscriben arbitrariamente unas u otras cualidades sociales a los sujetos, confinándolos así en unos u otros estatus sociales. La reproducción social ¿conformaría entonces un dispositivo autónomo y separado del modo o el sistema de producción? La “ideología” o la “cultura” (patriarcal, racista, etc.), entendida como la materia misma de este “dispositivo de reproducción social”, ¿no se acaba convirtiendo aquí en el concepto que sirve implícitamente de cemento al sistema social considerado?

No obstante, los datos explotados por la misma Maruani, darían para más cosas. No nos obligan necesariamente a subestimar los desplazamientos individuales que se traducen, de una a otra generación, en cambios cualitativos de categoría (aún cuando estos sean menos numerosos de lo que los economistas ortodoxos o los ideólogos de la igualdad de oportunidades nos quisieran hacer creer). La constatación de estos deslizamientos de situación nos permitiría plantear la hipótesis de si, con la reproducción idéntica o simple, no nos encontrásemos ante un caso particular y si, por lo tanto, el conjunto de los resultados adscritos a “reproducción social” no estuviese también conectado necesariamente con los movimientos y las tensiones propios del modo de producción (producción-distribución-circulación-consumo). Esta hipótesis pasa, como ya planteamos [4.2.2.], por la teorización de la relación salarial, teorización que se elude en tanto y cuanto la consideramos como posterior a los agentes (hombres y mujeres, en este caso, pero también podríamos pensar aquí en otras segmentaciones “sociales”, como inmigrantes y nacionales) que ella misma, sin embargo, conforma. Lo cual nos obligaría a cuestionar la naturalización con la que se habríamos venido operando en todo lo relativo a las divisiones “sociales” del trabajo: la *reproducción* ligada con “ámbitos” específicos, empírica y directamente observables, de “lo social”, como por ejemplo la “familia” o el “trabajo doméstico”, ¿no es la que nos permite omitir los principios e hipótesis de los que nos hemos servido para la detección y construcción de dicha “esfera” o “ámbito” como tal?

De hecho, la hipótesis de una reproducción idéntica de las desigualdades sociales a través de los mecanismos del empleo, *reproducción que constituiría el porqué y el para qué sociológico del funcionamiento del mismo*, se liga mal con los conflictos sociales trabados en

⁹¹⁰ *Ibíd.*: 147, 148.

torno, precisamente, a la noción de género: ¿podemos analizar éstos últimos como componiendo, en sí y por sí mismos, agrupaciones y colectivos con una realidad previa a, y relativamente independiente de, las mutaciones cualitativas sufridas por las formas de la integración de la mujer en el *salariado*? La visibilidad y la existencia social de este tipo de segmentaciones ¿no es *el resultado mismo de una transformación en las formas del empleo de las mujeres* (previamente confinadas en industrias particulares, las mujeres asalariadas ocupan hoy, en todos los sectores, los puestos inferiores de talleres y oficinas)? Dicha transformación, ¿es posible interpretarla al margen de la articulación, cada vez más precisa, de las formas de trabajo doméstico, la estructura del gasto de los hogares, el control de los nacimientos, etc., con los mecanismos del *salariado*?⁹¹¹ Lo mismo cabría plantearse en relación con la explosión de conflictos que se expresan, por ejemplo, étnicamente, en el seno de las sociedades contemporáneas. Este crecimiento, ¿puede separarse de la presencia en el empleo de crecientes masas de población inmigrante que, sustituyendo al éxodo rural que había compuesto la masa de trabajadores industriales a lo largo del siglo XIX y la primera mitad del XX, ocupa hoy los empleos menos apreciados y menos estables, contribuyendo así a aumentar la probabilidad para las familias nacionales de cualificar y promocionar socialmente a su descendencia?⁹¹².

La problemática que, desde Villa, hemos tratado de abrir es la del contenido y, por consiguiente, la dinámica adscrita a las “relaciones de empleo”, dinámica por la cual se conecta-

⁹¹¹ Pablo Meseguer Gancedo plantea esta misma cuestión de otra manera, en relación con los discursos que arman las diferencias entre el trabajo doméstico y el trabajo asalariado de modo esencialista, por ejemplo, en una “contradicción básica” entre la “lógica del cuidado” y la “lógica del beneficio”: “Términos como los de tradición o cultura remiten a la conexión de las estructuras y relaciones sociales presentes con las pasadas. Pero su utilización puede llevarnos a dejar de lado los mecanismos que vinculan el pasado con el presente, lo que impide precisamente ver los cambios que se han producido y que se están produciendo. En la medida en que, como veremos, según nuestro punto de vista, la generalización de la relación salarial implica una reordenación permanente en las formas de vida de la población, y en las relaciones de género que se le asocian, el recurso a dichos conceptos no puede ser más que un lastre para el análisis. *Si para dar cuenta del papel ocupado por el trabajo doméstico recurrimos a un concepto como el de ‘cultura patriarcal’, quizás no estemos en condiciones de ver las transformaciones en los contenidos de dicho trabajo y en las relaciones sociales que lo determinan*” (Meseguer Gancedo, 2003: 132).

⁹¹² Riesco Sanz, problematiza esta cuestión al hilo de las teorías de los enclaves y las economías étnicas, teorías en las que late “una preocupación por dilucidar los mecanismos por los cuales la población de origen inmigrante es vinculada con determinados estatutos laborales, sectores productivos o actividades comerciales, condiciones de trabajo, etc. (...) Sin embargo, (...) pese a que amplían el ámbito de estudio considerado, al final, el trabajo es nuevamente recluido en un espacio/esfera social sustantiva delimitada: el trabajo formaría parte de la esfera de lo económico, identificada por otro lado con el mercado. El resto de elementos intervinientes, (...) ‘lo social’, ‘lo cultural’, etc., configurarían entidades (...) cuyas génesis y procesos de configuración nunca son del todo explicados y explicitados y que, en ocasiones, en lugar de permitirnos enriquecer nuestro discurso, actúan como conceptos cajón de sastre por medio de los cuales esquivar la desagradecida pregunta sobre la relación entre la heterogeneidad de los mecanismos, de los ciclos y los planos de lo social y su siempre sorprendente unidad” (Riesco Sanz, 2003: 113-114). En una línea similar, y tratando de abrir la aproximación empiricista volcada en demasiadas ocasiones sobre la inmigración atendiendo exclusivamente a las condiciones de trabajo y empleo “de los inmigrantes” he tratado de oscultar la particular inserción en la relación salarial de éstos por el lado del consumo en García López y Colectivo Ioé (2001). Un resumen de los fundamentos de esta investigación se puede consultar en García López y García Borrego (2002).

rían, en modos variables, ofertas y demandas de empleo, divisiones técnicas y sociales de trabajos y de trabajadores, respectivamente. Si, dado un sector de actividad, las condiciones de vida que están tras los tiempos sociales en él movilizados siempre resultan repertoriables, lo mismo ocurre en el sentido opuesto: dadas ciertas condiciones de vida, siempre es posible levantar acta de las formas sociales que adopta su movilización productiva. Obviamente la construcción de estas correspondencias, por fina y detallada que se nos presente, no se explica a sí misma, máxime en un contexto en el cual esas correspondencias presentan una vida cada vez más efímera. Hasta aquí, ya sea poniendo el acento en las relaciones de producción (Villa), ya en segmentaciones sociales previas a la integración de los individuos en los procesos de trabajo (Maruani), nos hemos encontrado con una dinámica entendida como impulsada, en última instancia, por un factor exterior a los fenómenos analizados, a las formas de la movilización social de los tiempos sociales: los valores de los actores. Valores que bien en los ámbitos productivos, bien desde los ámbitos reproductivos, estarían tras las estrategias e intereses cristalizados en las normas e instituciones supuestas como su expresión. En otras palabras, si para los activistas de 1968 “bajo el pavimento estaba la playa”, para muchos sociólogos la promesa oculta tras su focalización en las normas y las reglas es que bajo ellas nos toparíamos, finalmente, con la “cultura”, expresión por antonomasia de la libertad última y primera del individuo social.

Otro ejemplo interesante para el debate en torno a esta misma problemática viene dado por el análisis “societal” presentado por Marc Maurice, François Sellier y Jean-Jaques Silvestre en *Politique d'éducation et organisation industrielle en Allemagne et en France. Essai d'analyse sociétal* (1982). Se trata aquí de una comparación de conjuntos de fenómenos interdependientes que constituyen coherencias nacionales propias de Francia y Alemania, con vistas a dar cuenta de las configuraciones de los sistemas de formación. La hipótesis es que los procedimientos e instituciones formativas técnicas se organizan de diferentes formas según los Estados, estableciendo criterios heterogéneos para la utilización de las competencias y para la medida y la evaluación del trabajo de los trabajadores. Lo que condiciona las formas de organización y control en los centros de trabajo de la mano de obra empleada, las mismas formas que los economistas institucionalistas traducían antes en términos de “estructuración social de los mercados de trabajo”. Como sucedía en el caso de Maruani, en contraste con los economistas de trabajo, los tiempos y espacios sociales considerados, en este caso, se amplían considerablemente, reservando también una importancia particular para los movimientos y procesos que, *desde fuera de la producción y el sector*, contribuyen poderosamente al formateado de la relación de empleo: hechos educativos (producción y valorización de los diplomas en la escuela y en la empresa), hechos organizacionales (división de las tareas y modos de co-

operación entre las categorías de asalariados de las empresas), y hechos característicos del sistema de relaciones profesionales (reglas relativas a las remuneraciones, los conflictos y la movilidad). En esta perspectiva los modos (o sistemas) de formación no pueden ser comparados más que en su relación con los espacios sociales que les dan un sentido: la organización del trabajo, las relaciones profesionales, la movilidad social. Sin embargo, en contraste con los planteamientos, más recientes, de Maruani y Lallement, una coherencia uniforme, un *gouvernement* (en los términos de Lallement) sería rastreable y reconstruible por el analista partiendo de los marcos unitarios, y con vocación universalista, de negociación, instituidos por el Estado-nación.

Los autores podían delimitar así “espacios de cualificación”, conjuntos contruidos por los actores y sus instituciones, que presentan características específicas en cada uno de ambos países⁹¹³. El espacio de la cualificación alemán se caracterizaría por una cierta continuidad entre el obrero cualificado, el técnico y, al menos para una época anterior, el ingeniero graduado. Todos ellos poseerían en común títulos relacionados con un diploma conseguido por medio de un proceso de aprendizaje regulado por múltiples firmas (y no por empresas particulares) y participado por los sindicatos de rama: lo que proveería a técnicos, trabajadores y sindicalistas una “cultura técnica” común, un sentimiento de pertenencia a una misma familia profesional. Este espacio contrastaría con el francés que reposaría en una fuerte jerarquía entre puestos de trabajo y una discontinuidad muy acentuada entre empleos de ejecución y de concepción, así como con una preferencia social por una enseñanza general y una desvalorización de las formaciones profesionales. Esta situación hace que la debilidad práctica de las competencias, formales y académicas, de los titulados formados en los institutos técnicos deba ser permanentemente completada por una formación particular, ligada a cada empresa y/o firma.

A pesar de que los autores dejan explícitamente al lector que saque sus propias conclusiones al respecto de la mayor o menor deseabilidad de una u otra de las formas de relaciones industriales descritas, resulta inevitable escorarse hacia el “modelo alemán” a tenor de los rasgos que se le adscriben al francés⁹¹⁴. En otras palabras, el modelo alemán parece posibilitar la composición, para cada sector, de un gran “mercado interno” (en los términos de la economía institucionalista) en donde la movilidad potencial entre empresas, avalada por credenciales válidas para cada rama, se resuelve, en la práctica, en una movilidad laboral efectiva muy inferior a la francesa, esto es, en una mayor estabilidad del vínculo del trabajador con su or-

⁹¹³ Cf. Maurice, Sellier y Silvestre, 1987 [1982].

⁹¹⁴ Por un lado, la mayor amplitud en la implementación del Taylorismo en Francia con vistas a segmentar aún más la gestión del proceso de trabajo en relación con el tipo de trabajadores y competencias disponibles por culpa de los “defectos” de un tal sistema de preparación; y, por el otro, la consiguiente naturaleza semi-feudal y paternalista de la autoridad de los empleadores franceses.

ganización. Este análisis de las variantes nacionales en la conformación de unos u otros “espacios de cualificación”, resulta muy interesante y complejo a la hora de describir los mecanismos por los que los ámbitos organizativos y educativos, sí como los relativos al mercado de trabajo, se coordinan entre sí en cada país. No obstante, dichos espacios de cualificación son implícitamente supuestos como la expresión de diferentes “filosofías” estatales que, impregnando las políticas aplicadas sobre la cualificación y la preparación, así como la gestión de las relaciones a establecer entre el sistema educativo y el sistema de relaciones industriales, determinarían unos u otros tipos de cohesiones en los ámbitos del empleo. En este sentido, el mismo *paradigma de la regla* que contemplábamos en las investigaciones de Maruani es el que, simplemente, extendería aquí sus escalas de funcionamiento y su nivel de coherencia al elevarse al nivel del Estado-nación. Podríamos entonces seguir pensando, desde este marco, en una modificación netamente “política” de dicha cohesión *en orden a estabilizar las relaciones entre formación y empleo* y, consecuentemente, *pacificar* o, cuando menos, *reconducir* el grueso de *los conflictos laborales hacia sus resoluciones negociadas y/o pactadas*. Tal parece ser la posibilidad significada, en la comparación, por el modelo alemán.

Sin embargo, como nos pasaba también con los datos de Maruani, la riqueza de la investigación desarrollada por el Grupo de Aix no obligaría necesariamente al cierre de la reflexión en dichos términos. La investigación de Myriam Campinos-Dubernet y Jean-Marc Grando, *Formation professionnelle des ouvriers: une comparaison européenne* (1988 y 1989), viene a mostrarlo a través de un análisis comparativo aplicado a un sector de actividades económicas, el BTP (*Bâtiments et Travaux Publics* [Construcciones y obras públicas]), en cuatro países europeos (Alemania, Gran Bretaña, Italia y Francia). Para estos autores, la inteligibilidad de un sistema de formación no puede ser comprendida más que en su articulación con la estructura del *salariado*. Proceden así a comparar los modos de formación profesional en el BTP partiendo de las relaciones que estos modos de formación mantienen con el sistema educativo en su conjunto, con el mercado de trabajo, a partir del lugar del sector en el conjunto de las prácticas económicas y, más concretamente, del tipo de regulación o de gestión al que obedecen (profesional o estatalizada). Frente a la perspectiva precedente, según la cual la distinción de los lugares en los que se efectúa la formación profesional (bien una formación continua o en alternancia en la empresa, bien en instituciones educativas formales) sería el factor determinante que conferiría a ésta sus rasgos esenciales, Campinos-Dubernet y Grando muestran que la situación podría resultar muy diferente: el sistema dual alemán (continuo y en alternancia) y la formación profesional escolar en Francia presentarían más similitudes entre ellas de las que presentan el sistema dual y el sistema de formación profesional en Gran Bretaña.

La distinción previamente establecida entre los modelos alemán y francés puede ser re-interpretada en términos de la autonomía que los sistemas de formación (tanto continuos como escolares) han o no adquirido históricamente. Habría autonomía de un sistema de formación en relación con el mundo económico (lo que no significa una ausencia de relación con él) cuando la sociedad se ha dotado de un conjunto de *instancias especializadas que disponen de la capacidad de recomponer las demandas particulares de formación en una demanda social general; autonomía que puede revestir formas diferentes*⁹¹⁵. Para estos autores lo que resulta determinante es la existencia de un conjunto extendido de normas que reglamenten la formación profesional en sus diferentes elementos constitutivos (duración, lugares, contenidos, control de las adquisiciones) posibilitando así la reconfiguración permanente de su gestión en el marco impuesto por la articulación de diversos mercados de trabajo. Así, si bien el sistema dual se habría constituido mayormente a partir de la demanda espontánea de las empresas, ésta puede traducirse en una demanda ampliada por medio de múltiples instituciones y agentes especializados que remiten tanto a ámbitos estatales como a ámbitos profesionales. La autonomización del sistema dual, que se enraíza en el mundo profesional (Alemania), difiere entonces de la autonomía que el sistema de formación profesional ha adquirido en Francia, integrándose en el aparato escolar. Ambos, sin embargo, presentan un contraste notable, en este sentido, con el menor nivel de formalización de ambos tipos de dispositivos formativos en Gran Bretaña.

Esta investigación presenta el mérito de, por un lado, invitarnos a pensar el conjunto de los grandes rasgos característicos del sistema de formación y del sistema productivo evitando las interpretaciones en términos de disfunciones, desajustes o inadecuación entre los títulos escolares y sus usos, entre los contenidos de la formación y los contenidos del trabajo. Pero, además, por otro lado, los modelos de análisis aquí propuestos nos ponen en guardia frente a una tendencia muy extendida, según la cual la capacidad de un sistema de formación dependería ante todo de su conexión, más o menos directa, con el sistema productivo: al tener que enfrentarse con problemas similares, las sociedades capitalistas se han visto obligadas a elaborar diferentes respuestas para un conjunto de determinaciones *inscritas en su misma estructura*, con el fin de producir las transformaciones esperadas. Los sistemas de formación profesional que disponen de una autonomía más débil -estrechamente dependientes, por tanto, del mercado de trabajo- no presentan la misma capacidad para resistir las transformaciones impulsadas por la organización del trabajo que aquellos que disponen de una mayor autonomía que les permite traducir las nuevas demandas en sus lógicas propias.

Lo importante, en lo relativo a las instituciones formativas y la estructura de los merca-

⁹¹⁵ Cf. Campinos-Dubernet y Grando, 1988.

dos de empleo, como hemos tenido ocasión de desarrollar al hilo de los trabajos de PN [4.2.2. y 4.3.2.], no sería el grado de fusión alcanzado por las primeras con respecto a las necesidades productivas, ya que el secreto de las sinergias recíprocas entre ambas instancias residiría, precisamente, en la *autonomía* alcanzada por las unas frente a los otros, *en la duración*. Esta autonomía se realizaría de múltiples formas diferentes (en términos institucionales) pero *ninguna legislación podría abolirla o pacificarla sin paralizar el dinamismo de una relación a la que dicha regulación habría de subordinarse*.

Nos topamos aquí con un cambio, aparentemente sutil, de perspectiva, pero que nos descoyunta parcialmente las consistencias adscritas a los “espacios de cualificación” en términos nacionales y nos vuelca por completo el diagnóstico: *no hay norma que pueda fijar un movimiento que aquí ya no resulta asimilado al contexto institucional que trata de regularlo*. Al colocar como punto de partida el contexto institucional, la regla y el contrato, y recortarlos sobre el espacio configurado por el Estado-nación, el Grupo de Aix habría priorizado, en el análisis, las correspondencias, los acuerdos, las convenciones y las normas en las que necesariamente habrían de expresarse los primeros para, finalmente, acabar sujetando los movimientos de las relaciones de empleo, así consideradas, al resultado de las planificaciones estatales futuras. Sin embargo, las tensiones y conflictos a las que, necesariamente, responde dicha planificación podrían no venir dados por una divergencia coyuntural de intereses entre agentes preconstituidos sino por *una relación de subordinación insuperable* mediante el acuerdo, *ya que ésta los instituye en tanto que tales agentes*. En este último caso, la relación (salarial) habría de ser considerada como no resultando *posterior* a la existencia de los trabajadores y de los capitalistas que los contratan sino como *anterior* a la misma.

En conclusión, el modo de transformación de lo colectivo, por el cual las correspondencias entre ciertas condiciones de vida y ciertas condiciones del empleo productivo de los tiempos y las capacidades sociales se renuevan y transforman permanentemente, resultaría difícilmente aprehensible mientras nos empeñemos en:

a) limitar nuestro instrumental conceptual y categorial sociológico a una mera traducción de los códigos normativos en los que se expresan a través de unas u otras instituciones los conflictos sociales;

b) captar sus efectos a través de las coherencias trabadas, en unos u otros instantes, por un conjunto de interacciones y transacciones en un mercado entre actores predeterminados.

Estos dos principios son, precisamente, los que nos autorizarían a autonomizar la “regla” y el “mercado” o, también, la “política” y la “economía”, convirtiendo el modo de cambiar de la relación entre producción en reproducción en un movimiento sin historia real, esto es, inmune al tiempo, obligado a perpetuarse en tanto que “sistema de reproducción” (cultu-

ral) de las mismas desigualdades sociales.

Existen buenas razones, no obstante, para cuestionar ambos principios. Pues, si no hay reglas de contratación y promoción en las empresas que no se refieran al mercado, al mismo tiempo, su configuración en cada caso depende de las normas y los usos mediante los cuales cada grupo de empresas, cada colectividad, tratan de monopolizarlo. La noción de mercado de trabajo podría entonces “no (...) resultar de eficacia teórica más que en el marco en el que designe *otra cosa diferente* a la configuración que toma, en un momento dado, un conjunto local de intercambios”⁹¹⁶, ya se remita dicha configuración a los mercados de trabajo propios de un sector productivo, a una categoría de fuerza de trabajo o a un Estado-nación. En otras palabras, el mercado únicamente se puede oponer a la regla, a la planificación (donde los equilibrios son supuestos como realizándose en la duración y constriñendo voluntariamente los comportamientos de los agentes), si se asimila aquel con un conjunto limitado de transacciones o de acontecimientos (luchas y acuerdos)⁹¹⁷.

Desechada esta asimilación, la regla y la planificación *no* se opondrían al contrato y al mercado (mecanismos por los cuales los nexos entre el conjunto de trabajadores y los medios de producción resultan perpetuamente comparables, mensurables, evaluables y dissociables) sino que, más bien, los presuponen⁹¹⁸. En esta otra perspectiva, lo específico del capitalismo no sería la regulación mercantil de la producción, el intercambio, la circulación y el consumo sino la conjunción *transitoria y condicional* del trabajo y el trabajador con el empleo, merced a su separación estructural, *conjunción coyuntural realizada simultáneamente a través de mecanismos administrativos y mercantiles*⁹¹⁹. El capitalismo designa así una situación en donde el trabajador, por un lado, y la operación de trabajo, por el otro, se encuentran liberados de la

⁹¹⁶ Rolle, 1998: 156.

⁹¹⁷ La clave aquí estriba tanto en la ampliación, como en la especificación temporal de la mirada del analista: “El empleo concreto, estudiado en un momento dado, es, en efecto, el resultado de una conjunción de mecanismos que se despliegan en períodos y ciclos diferentes que no podemos asir más que aplicándoles dispositivos de análisis complejos. (...) La investigación llevada a cabo al ritmo del tiempo vivido aferra al trabajador ya instalado en su empleo, y al empleo ya dispuesto para el trabajador. Éste último disfruta de una cualificación, medida que traspasa a su presente el resultado de una formación anterior. Esta cualificación es reconocida, condicionalmente, por la coalición invisible de los empleadores, reagrupados para ese objetivo en torno al Estado educador y regulador. El establecimiento en el que se efectúa el acto de trabajo ha sido fundado y se prosigue a su vez en otro lapso temporal” (Ibíd.: 152).

⁹¹⁸ Todas las formas posibles de planificación: “supondrían siempre una estructura económica mercantil, es decir, una forma de producir cuyos elementos resulten accesibles a una voluntad exterior específica y a anticipaciones dirigidas por la moneda. (...) No es la existencia de mercados la que, por sí misma, distingue a la economía contemporánea de las formas históricas anteriores, sino la de los mecanismos coordinados que religan mercados específicos (...) y, sobre todo, los mercados de trabajo. Esta última fórmula (...) designa a fin de cuentas a las configuraciones productivas que reposan sobre la contingencia del lazo que asocia al trabajador con el empleo. Es la forma en la que esta contingencia, que alimenta las movi­lidades y las relaciones salariales cotidianas, es organizada y limitada colectivamente, la que distingue verdaderamente a las diferentes políticas económicas actuales” (Ibíd.: 155).

⁹¹⁹ Cuestiones ya adelantadas en el Capítulo 5 de esta Tesis a propósito de la concepción del capitalismo resultante de la relectura operada a partir de la obra madura de Marx.

obligación de evolucionar conjuntamente. Mecanismos *mercantiles* y *administrativos* coordinados dividen, separan, aíslan, recombinan, redimensionan, etc., estos dos polos (trabajadores y capitales) que, necesaria y permanentemente, deben ser puestos en relación en configuraciones productivas *variables*. Variables, es decir, perpetuamente modificables para, y por, cálculos más o menos precisos: de ahí que ninguna regla tenga garantizada su permanencia en el tiempo y que ningún espontaneismo de mercado pueda levantarse al margen de codificación y regulación social alguna. Aquí, si el término de mercado de trabajo significa alguna cosa, ésta sería “la libertad del trabajador en relación con el trabajo y del trabajo frente al trabajador, su separación de principio o, dicho de otra forma, la relación salarial”⁹²⁰.

Las reglas, por tanto, no podrían ni eliminar, ni suspender esta tensión, la creada por el impulso a la ampliación permanente de la mutabilidad de las estructuras existentes; no podrían instaurar definitivamente ni la armonía, ni el consenso entre los actores. Estas reglas, precisamente, al ser formalizadas, permiten la recomposición de objetos y ámbitos más amplios de actuación, ligándolos a actores colectivos cada vez más diversificados. Por tanto, los “mercados internos de trabajo” no podrían separar radicalmente sus ámbitos de actuación de los ámbitos regulados por mecanismos “mercantiles” sino que, por el contrario, *se ligarían condicionalmente a ellos*, bajo nuevas modalidades⁹²¹. Provocando así nuevas divergencias entre las situaciones ofertadas en unos y otros ámbitos a los diferentes asalariados; divergencias mensurables, evaluables y, por lo mismo, gestionables con vistas a regular más exactamente sus itinerarios entre las empresas⁹²². En este planteamiento, el individuo o la agrupación con-

⁹²⁰ Rolle, 2003: 158.

⁹²¹ Por consiguiente es la toma en consideración de la “relación salarial”, tal y como la hemos venido desarrollando en los Capítulos 4 y 5, la que nos obligaría a entrecomillar estos intentos de asimilación las estructuras de los mercados de trabajo tanto con un sumatorio de las relaciones de fuerza (y los “intereses” e “intenciones” que éstas tratan de hacer valer) actualizadas en la negociación colectiva entre los actores sindicales y patronales; como con el resultado de la acción unilateral y global por parte del Estado: “El mercado de trabajo está constituido teóricamente por el proceso de equilibrio entre la oferta y la demanda de trabajo. En la práctica, este proceso se efectúa en función de un conjunto de obligaciones que hacen actualmente de ese mercado, supuestamente libre, una institución tan reglamentada como el mercado de productos. Por una parte, existe una jerarquía de patronos gigantes, a la cabeza de los cuales se encuentra el Estado, las industrias y los servicios nacionalizados (cuando menos en Francia); por otra, los sindicatos de trabajadores se esfuerzan por controlar y mejorar las condiciones de trabajo. El equilibrio objetivo del empleo resulta en parte de la confrontación de esos organismos. No obstante, *ese equilibrio no se obtiene como relación global y única; es el resultado, por el contrario, de toda una serie de distribuciones proporcionales y de ocupación diferenciada por zonas, que expresan una estructura de la producción, de cambios y de consumo que informa la estructura de la población activa. La estructura del mercado de trabajo obedece, pues, en sus dimensiones sociales, a diversas reglas esenciales*: primero, debe respetar ciertas relaciones proporcionales de las ramas profesionales y los oficios (las que se desprenden de los censos de la población activa); después, debe poseer cierta elasticidad, es decir, autorizar el paso de una rama y de un lugar a otros (lo que puede presentarse de acuerdo con varios índices de movilidad); también debe conformarse a la evolución demográfica, es decir, adaptarse a las estructuras de edad; por último, debe adaptarse a toda una serie de otros criterios diferenciales: jerarquías de calificación, de remuneración, sin hablar de las diferencias de sexo, de las cargas de familia, etc. (...). *La realidad sociológica total del mercado de empleo es, en definitiva, la resultante de una infinidad de comportamientos de grupos, todos sociológicamente significativos, que buscan en medio de numerosas contradicciones un equilibrio perpetuamente renovado*” (Naville, 1971c [1962]: 161).

⁹²² Es el conjunto de los “mercados de trabajo” (tanto los “internos” como los “externos”) el que está ya codifi-

creta de los mismos, no conforman más que nudos en una red: los contratos por los que pasan no definen de ninguna manera su posición en la misma sino que la expresan en el vocabulario normalizado empleado por las doctrinas jurídicas admitidas en cada momento. En consecuencia, ¿puede el análisis contentarse con superponer la regla al mercado o con sustituir un método de formalización por el otro? ¿No debería tratar de entender el mercado como un mecanismo que, en sí mismo, no puede proceder y funcionar más que por reglas e instituciones, esto es, en formas particulares? Las cuestiones planteadas por los economistas François Michon y Denise Segrestin a propósito este mismo problema cobran así una significación plena:

¿Es tan evidente que el intercambio y el mercado merecen ser considerados como el arquetipo de referencia en el que se incorporarían las reglas y las instituciones para dar una representación de los hechos más exacta empíricamente hablando? Desde un punto de vista heurístico, ¿no sería mejor, al contrario, establecer que el universo del mercado y el de la regla constituyen en realidad un único e idéntico conjunto?⁹²³

Efectivamente, la estructura compleja que se ha constituido progresivamente en torno al contrato de trabajo, y que exige negociaciones a cada vez más niveles (escalas de cualificación, listas de empleos por sectores, escalas de clasificación que regulen las asignaciones y promociones individuales dentro de las empresas), multiplicando las obligaciones recíprocas, limitaría entonces, *pero para organizarla* (y no para abolirla)⁹²⁴, una subordinación, *en sí misma* irreductible. En otras palabras:

cado y normalizado en las sociedades contemporáneas: “Las cualificaciones, los diplomas, los oficios, los grados jerárquicos son aquí más o menos reconocidos por el conjunto de los actores y anclan y orientan sus estrategias, ya sean los proyectos de formación de los estudiantes, los desplazamientos de los trabajadores entre los establecimientos o los programas de producción y de reclutamiento de las empresas” (Ibíd.: 214).

⁹²³ Michon y Segrestin, 1993: 27.

⁹²⁴ Organización que pasa por la multiplicación bajo nuevas formas de, precisamente, los intercambios de valores en términos de equivalencia y no por su suspensión o abolición: “[La] oposición entre bienes y servicios mercantiles y no mercantiles es facciosa porque es concebida como una simple dicotomía y no como un movimiento. Resulta equívoca porque oculta el hecho de que *las producciones y los consumos en apariencia no mercantiles (non-market) son, no obstante, una de las formas que toma el mercado en tanto el Estado o las colectividades públicas intervienen en sus movimientos*. Los equipamientos colectivos durables (por ejemplo las carreteras, las redes eléctricas, las conducciones de agua, etc.) no están fuera del mercado más que porque el Estado financia su construcción y mantenimiento. Incluso si el uso de estos equipos es pagado por un consumidor final (sobre un ingreso salarial u otro) se trata simplemente de un impuesto suplementario, de una tasa. No estamos, en ningún caso, ante un consumo gratuito ya que *nada puede ser realmente gratuito mientras el ejercicio del trabajo asalariado se compra y se vende, es decir, siga siendo una mercancía*. (...) *No se pueden oponer entonces, mientras que exista una economía monetaria fundada sobre el intercambio de valores, los bienes y servicios mercantiles a los no-mercantiles*. Pero podemos considerar que *los intercambios mercantiles toman formas diferentes en ambos casos*. En el sector privado, la producción y el consumo obedecen a las reglas de la competencia directa (aun imperfecta y oligopolística). Mientras que cuando las colectividades públicas son las inversoras y los jefes de obra, recurren también a la competencia aunque en nuevas condiciones. Los ‘mercados del Estado’ se realizan con empresarios, o entre empresas estatales, bajo formas contractuales; pero tras una elección. Las ofertas de contratos representan un mercado secundario o indirecto. Los consumidores potenciales (de carreteras o de teléfonos, por ejemplo) no influyen sobre ese mercado más que como agregados de exigencias o de deseos a menudo irregulares e imprecisos. La elección que intervendrá tendrá en cuenta esas exigencias, pero de forma mucho menos precisa, rápida y móvil que cuando es el consumidor individual el que interviene directamente sobre el mercado” (Naville, 1974: 163).

La intervención del Estado y el debate entre los diferentes grupos sociales, modifica sin duda las condiciones de esta regulación, pero deben respetar su lógica profunda. (...) [Nos encontramos ante la necesidad de considerar la teorización de] un objeto más esencial [que las normas y las instituciones], *la relación salarial*, que se adivina detrás de todas las situaciones concretas de trabajo. La consideración del salariado en tanto que sistema, esto es, jerarquía estable de relaciones, conduce enseguida a rechazar la oposición instaurada entre lo político, supuesto como expresando la libertad del estado, y un determinismo social presupuesto.⁹²⁵

Dicha irreductibilidad se nos impone, en la medida en que se sitúa en el núcleo de una estructura social caracterizada por la distinción y la oposición de dos grandes masas de personas, trabajadores y capitalistas, y dos propiedades distintas, fuerzas de trabajo y medios de producción. Distinción y oposición que se realiza y se renueva entonces, permanentemente, a través de múltiples ciclos -el del capital, el de la producción y el de la reproducción de los asalariados- y cuya coordinación se efectúa por la violencia del valor. De tal manera, se podría concluir, que “la subordinación está funcionando tan necesariamente en la relación salarial que un análisis que pretenda eliminarla acaba eliminando la relación salarial misma [ya que] se trata de regular y de dirigir un comportamiento. *El trabajo desborda el derecho y no puede ser regulado más que por relaciones sociales cada vez más amplias y más violentas*”⁹²⁶.

¿“Lo económico” contra “lo social”?

Para Dunlop, un sistema de relaciones industriales suponía “una unidad, una interdependencia y un equilibrio interno que puede ser restaurado si el sistema se tambalea, con tal de que no haya cambios fundamentales en los actores, contexto e ideología”⁹²⁷. En consecuencia, los sistemas de relaciones industriales deberían mostrar “una gran tenacidad y persistencia”⁹²⁸. Sin embargo, las tenacidades y persistencias que se han tratado de trabar, primero, para los sectores productivos (la siderurgia italiana); después, para una categoría de trabajadores asalariados (las mujeres); o, finalmente, para una conformación nacional de las relaciones entre formación y empleo (en Francia y en Alemania), a partir de la sustitución del *paradigma del mercado* por el *paradigma de la regla*, se enfrentan, cada vez más, a la radicalización y la extensión de “subordinaciones” y “conflictos” que se expresan en “rupturas” y “desequilibrios” y que obligarían, cuando menos, a la revisión de buena parte de los principios de partida.

Ciertamente, las formaciones cumplidas aseguran cada vez menos una cualificación en la empresa al trabajador, los contratos firmados ya no fijan un vínculo estable entre el asalariado y la organización, los acuerdos sindicales negociados en el sector blindan para cada vez

⁹²⁵ Rolle, 1997: 243.

⁹²⁶ Rolle, 1997a: 82-83.

⁹²⁷ Dunlop, 1978 [1958]: 46.

⁹²⁸ *Ibíd.*

menos asalariados, por tiempos duraderos, unas condiciones de remuneración, clasificación y promoción en sus empresas frente a las variaciones que se suceden en los mercados de trabajo externos. Todas las dimensiones supuestas como anudándose en y mediante normas y componiendo marcos institucionales relativamente estables en el espacio del Estado-nación parecen, cada vez más, en vías de disolución para pasar a recomponerse de múltiples modos, sobre espacios de extensión heterogénea (la profesión, la comarca, la región, el continente, etc.), modos que adoptan formas que resultan aquí imprevisibles para la sociología. En este nuevo contexto el cálculo y la planificación parecen imposibles y la posibilidad de una asignación equilibrada del empleo que permitiese estabilización de una redistribución equitativa de los recursos ligados al mismo, esto es, el pleno empleo, quimérica. Las permanencias ligadas a estructuras institucionales estables, que no parecían contar con duraciones propias ni autónomas, susceptibles por tanto de ser registradas y confirmadas una y otra vez, *en el instante*, por la investigación, a través del análisis de los acontecimientos que en ellas se generaban, se ven relevadas por diacronías perpetuas; por encadenamientos inéditos entre nuevas formas sociales para los que resulta muy difícil el establecer coherencia alguna. Así, si las normas se deshacen para recomponerse bajo formas inéditas, ¿qué ocurre con las “identidades”, “sujetos” y “culturas” supuestas hasta aquí como su fuente última y, por consiguiente, principio de inteligibilidad y explicación para el sociólogo? Los asalariados, y los movimientos y asociaciones que se reclaman como sus interlocutores, lejos de combatir y defender las garantías, la estabilidad, los equilibrios en vías de disolución, se dispersan y ceden.

Dado este contexto, nos encontraríamos hoy en una disyuntiva:

A) Por un lado, podemos tratar de restringir el análisis sociológico a una mera descripción de la mecánica de la construcción social de unos u otros mercados de trabajo *mediante una enmienda parcial al paradigma del mercado ortodoxo*. Nos serviríamos entonces, para ello, de la especificación *espacial* del modelo económico neoclásico del mercado operada por la economía institucionalista. Especificación mediante la cual se mantenía, no obstante, la visión *simultaneísta* característica de ese mismo método de formalización ortodoxo: dar cuenta de la configuración que toma, *en un momento determinado, un conjunto (en este caso, local) de intercambios*. Así, en el instante, siempre resultarán repertoriables correspondencias unívocas entre formaciones, cualificaciones, salarios, promociones, etc. No obstante, en la duración, la estabilidad supuesta de dichas correspondencias se nos deshará permanentemente merced a la dinamización de cada uno de esos elementos por procesos sociales que no se contienen en el conjunto local de intercambios considerado por medio de las reglas e instituciones allí operantes. De ahí la multitud de mercados de trabajo, abiertos, cerrados, primarios, secundarios, internos, externos, profesionales, locales, superponiéndose y englobándose los unos a

los otros inextricablemente: ¿tantas “coherencias” como mercados empíricamente analizables?⁹²⁹ En este caso la explicación se pospondría indefinidamente, abundando el sociólogo en la meticolosa recopilación de descripciones particulares.

B) Por el otro, podemos intentar mover el análisis sociológico “hacia delante”, hacia la explicación y a la interpretación del conjunto de las relaciones sociales, *mediante una generalización radical del paradigma de la regla (frente al del mercado)*. En este caso, la hipótesis comúnmente asumida por los sociólogos será la de una homogeneidad y una consistencia originales de lo colectivo: las “normas” y “reglas” pasan de formar parte del instrumental del analista a considerarse como la sustancia misma de “lo social”. Mediante esta hipótesis se privilegiarán los acuerdos, las identidades y las convenciones *pasadas*, supuestas como sosteniendo ese equilibrio, reciprocidad y cohesión naturalmente adscritas a “lo social”. Así, si dichos acuerdos, identidades y convenciones no aparecen hoy, o no lo hacen con la suficiente fuerza, sería merced a una “metamorfosis”. Esta “metamorfosis” remitirá tanto a un dato (la quiebra “artificial y coyuntural” de lo naturalmente homogéneo y consistente) como a un principio explicativo (la lógica de la regla que expresaba e inventaba “lo social” se niega, paradójicamente a sí misma, al promoverse, desde las instituciones naturalmente encargadas de su representación, una desnormalización). Según este último, los diagnósticos sólo podrían formularse en términos de una causalidad de tipo histórico, esto es, según relaciones de anterioridad entre los fenómenos. Únicamente se podrían describir los fenómenos que conducen a un presente, en sí mismo ininteligible a partir de las lecturas aplicadas a su pasado: con la “metamorfosis” nos encontraríamos ante una transformación que, paradójicamente, transgrede los principios elementales de nuestra mirada acerca del mundo social. Este tipo de trayectoria interpretativa se enfrenta así a una incongruencia teórica de base: tratar de determinar cómo y en qué sentido se están diversificando y recomponiendo entidades sociales para las que no se ha establecido *sociológicamente* cómo se construyen socialmente, sino que ya se han presupuesto como la sustancia misma de “la sociedad”.

Así, Robert Castel, por ejemplo, en *Les métamorphoses de la question sociale* (1995), caracteriza el período histórico abierto por la crisis de finales de la década de 1970 como el de “la crisis del salariado”, haciendo aquí del *salariado* un “marco normativo” en crisis. El *salariado* “en crisis” equivale a la crisis de las *formas jurídicas*, las que hacían del trabajo asalariado un *estatuto*, que venían regulando las relaciones sociales de empleo. ¿Cómo abordar el análisis de esa crisis? Partiendo según Castel, de un a priori: la situación actual ha de ser entendida como una “desviación”, su inteligibilidad debe ser buscada “a partir de la distancia

⁹²⁹ Las *gouvernances* de Lallement, por ejemplo, corrían en este sentido.

entre lo que fue y lo que es”⁹³⁰. Ese a priori remite a la conceptualización del período de crecimiento de la post-guerra como una “trayectoria”, como un “punto de equilibrio”, como una “armonía frágil”. Armonía y equilibrio que nos sitúan, en términos durkheimianos, ante un estado “normal” desde el cual calibrar las “patologías” inscritas en el “cambio completo del régimen de las transformaciones sociales” que amenaza el presente⁹³¹. El elemento esencial que caracterizaba *ese* estado normal (el inmediatamente anterior al “cambio completo de régimen”) era la reglamentación del *salariado* procurada mediante la *extensión* del contrato de trabajo por el Estado social de tipo socialdemócrata.

Por lo tanto, si esas desviaciones y patologías se sitúan en el centro del diagnóstico, ¿cuál ha sido el motor del proceso que nos ha conducido a ellas? El punto de inflexión histórico se sitúa en la década de 1970, en una crisis “económica” de la que, sin embargo, “el nivel de análisis escogido” no le obligaría, según el autor, a pronunciarse sobre sus “causas”⁹³². Ese nivel del análisis se pretende como un nivel estrictamente “sociológico”, que comenzaría allí donde para la economía acaba el suyo. Para Castel la sociología empezaría, más acá o más allá del espacio ocupado por la economía, tratando ésta, a la vez, como produciendo elementos a incorporar al “contexto material”, es decir, como datos que informan el análisis, y como un “discurso ideológico”, como objeto contra el que se dirige críticamente el análisis *cuando éste trata de colonizar ámbitos que no le pertenecen* (verbigracia; la fundamentación de un “orden social”)⁹³³. Por tanto, el objetivo de la “crónica” del *salariado* consistiría en dar cuenta

⁹³⁰ *Ibíd.*: 392.

⁹³¹ Para Durkheim, como para Proudhon, el mismo supuesto apriorístico de una necesidad natural del “ajuste” entre los “valores de uso” (esfuerzos) y los “valores de cambio” (ingresos) de los individuos soporta la operación de destilación de los “buenos” (estados “normales”) y de los “malos” lados (estados “patológicos” o “anómicos”) de la división del trabajo. Los “estados patológicos” remiten a aquellas circunstancias en las que las funciones desempeñadas por los individuos no se ajustan armónica y espontáneamente, ni en calidad ni en cantidad, con las funciones socio-productivas que el organismo social requiere ver cumplidas (“crisis económicas”, “guerras entre clases”, etc.). Por ejemplo, cuando un monopolio productivo o comercial consigue imponer sus servicios a los consumidores a cualquier precio. O, también, cuando una escasez coyuntural de puestos de trabajo y una elevada oferta de trabajadores en un determinado mercado de trabajo provoca el descenso del poder de negociación de los mismos y, con él, sus recompensas “normales”. La superación de estas situaciones supone el paso del contrato, como tregua precaria, a la reglamentación como moderación estructural de la lucha. La funcionalidad de la norma coincide aquí con la necesidad de la igualdad en las condiciones exteriores de lucha para la plena realización de la “ley del valor-trabajo” y, con ella, de la completa equivalencia de los esfuerzos individuales y sus recompensas sociales. De tal manera que las reglas socialmente “necesarias” son las reglas económicamente “justas”, aquellas que respetan y promueven el principio general del intercambio de equivalentes medidos en valor-trabajo, esto es, aquellas presididas por el objetivo de la perfecta igualdad de condiciones entre los transaccionistas. La fuerza del individuo para negociar el valor “de su trabajo” en sus “justas” proporciones supone pues la igualdad de condiciones y oportunidades entre todos individuos, la consolidación necesaria de la fe (moral) del cuerpo social en el relativo cumplimiento del objetivo de “a cada cual según sus obras”. Así, la justicia (en las condiciones) sólo puede generar justicia (en las recompensas), nunca injusticia. Por lo tanto, según Durkheim, si hay pobres y ricos es porque hay contratos “injustos”, es decir, porque las leyes de la justa reciprocidad de los intercambios pueden ser sistemáticamente violadas por una o algunas de las partes en litigio a su favor, merced, precisamente, a una desigualdad coyuntural en las condiciones de intercambio entre las partes (comprendiendo entonces su beneficio, básicamente, un “robo” o “explotación”) (Cf. Durkheim, 1995 [1893]: 447-50; 450-53).

⁹³² Cf. Castel, 1997 [1995]: 403.

⁹³³ De esta manera, por un lado, la ciencia de los procesos económicos se encuentra parcialmente conformada

de la lógica presumiblemente “autónoma” con la que el organismo social ha “digerido” los *inputs* económicos (y no en interrogar críticamente la formalización propiamente “económica” desplegada fenómenos indistintamente económicos y sociales). Desde esta posición, por tanto, se comprende bien que el sociólogo nada pueda aspirar a decir de las causas “económicas” de la crisis (en la práctica, que nada pueda ni deba decir acerca de las formas en las que los intercambios sociales se realizan), su obligación estribaría en levantar acta de los efectos que sobre otro ámbito, sobre “la sociedad” (en la práctica, sobre las instituciones y normas que regulan la socialización y la movilización de los trabajadores), dichas mutaciones, y la gestión de las mismas, estarían generando. Esos efectos apuntan, según Castel, a la destrucción misma de “lo social”.

La razón, en última instancia, de esos efectos destructores generados por la crisis remite, pues, a la crisis misma en tanto resultado de las desmedidas pretensiones del *paradigma* liberal del mercado de pretender fundar, gestionar y perpetuar, de forma autosuficiente y unilateral, un orden social armónico. A partir de la crisis de 1970 (“sean cuales fueran [sus] causas”⁹³⁴) es este paradigma el que se pretende en condiciones de gestionar la crisis “económica”, al ganar posiciones en la guerra ideológica contra las políticas de corte intervencionista, las keynesianas. Es decir, en última instancia, es una lucha entre *dos modelos de representación del orden social*, el económico-liberal fundado sobre el mercado (el contrato individual) y, el sociológico fundado sobre el mercado *pero también* sobre la intervención normativa estatal garante de un *paradigma de la regla* que se superpondría al anterior, la que es supuesta como matriz generadora de los procesos desreguladores que sacuden actualmente la relación de empleo.

El mismo “empleo como norma social”⁹³⁵ de los sociólogos de empleo es aquí considerado como una respuesta histórica a la imposibilidad de la conversión de los hombres en mercancías, merced fundamentalmente a las resistencias sociales espontáneas que habría suscitado y seguiría suscitando dicha conversión⁹³⁶. Conversión inscrita presumiblemente como ob-

por supuestos antropológicos erróneos o ficticios (el hombre ilimitadamente deseante como origen de la sociabilidad) que serían hoy la principal razón de la desustantivización de “lo social” en tanto fuente de determinaciones propias. Así, y por el otro lado, los “procesos económicos” pertenecen a otra “ciencia” y pueden ser tomados como meros “datos” que conforman el contexto en el que se desenvuelve el organismo social: “la precarización del empleo y el desempleo se han inscrito en la dinámica actual de la *modernización*. Son las *consecuencias necesarias* de los nuevos modos de estructuración del empleo, la sombra de las *reestructuraciones industriales* y la lucha por la *competitividad*, que efectivamente convierten en sombra a gran parte del mundo. La *flexibilidad* (...) exige que el operador esté de inmediato disponible para responder a las *fluctuaciones de la demanda*” (Ibíd.: 405-06).

⁹³⁴ Ibíd.

⁹³⁵ Maruani y Reynaud, 1993: 113.

⁹³⁶ En las palabras del autor: “El mercado ‘autorregulado’, forma pura de la lógica económica librada a sí misma, es en sentido estricto inaplicable, porque no incluye ninguno de los elementos necesarios para fundar un orden social. En cambio, puede destruir el orden social preexistente. Si el dominio de la economía a partir del siglo

jetivo en el “proyecto-ficción” liberal de una sociabilidad ordenada en torno al individuo y sus “intereses”. La norma de empleo keynesiana se habría impuesto así como la respuesta reformista estatal a la “cuestión obrera”, impulsando una desmercantilización e institucionalización de las relaciones laborales. La fragmentación del salario en una parte individualizada o directa y una parte socializada o indirecta es leída como el indicador de una desmercantilización objetiva de las relaciones laborales, determinadas fundamentalmente entonces por “normas definidas en y desde la instancia de lo político”⁹³⁷.

En estos casos, el sociólogo, no abandona reglas, normas y negociaciones, sino que, en una huída hacia delante, promoverá un cambio neto de registro: lo que hasta ahora fueron diferentes métodos de observación y análisis (sociología y economía) a aplicar por los analistas sobre los mismos fenómenos, serán retraducidos como dos ámbitos de representación instituyentes (o “invenciones”) del universo contemporáneo (*lo-económico* y *lo-social*) con los que los actores performarían, en modalidades alternativas y excluyentes (“sociedad de mercado” o “sociedad regulada”), la realidad social. Una misma mirada se colocaría así en condiciones de englobar y volver de nuevo solidarios *todos* los acontecimientos sociales, superponiendo múltiples tiempos y procesos heterogéneos: tanto aquellos registrables en los tiempos biográficos de los sujetos (“individualización negativa”) como aquellos otros que se revelan en el largo plazo de la historia (“desafiliación social”). Apuesta, evidentemente, cargada de importantes consecuencias:

Tendríamos entonces que admitir previamente la realidad y la indiferencia recíproca de tales comportamientos [los mercantilmente regulados y los administrativamente regulados] y *la necesidad simultánea de un lazo social original*, conquistado y atado de un solo golpe. Pero, en este caso, *toda sociedad, sea la que sea, aparece como una solución inmediata a este problema*. Todas las formas de solidaridad, de consenso, de equilibrio que el investigador hubiese conocido, ya sea la religión, la feudalidad, la empresa o la ciudad antigua, se convertirían así en el sustrato de diferentes tipos alternativos de coordinación, al mismo título que el mercado.⁹³⁸

Ciertamente, el análisis de las dinámicas de “las relaciones sociales de empleo” cuenta entonces con “actores” cuyas acciones recíprocas se expresan en “normas”, “reglas” y “acuer-

XIX no destruyó completamente a la sociedad, fue porque lo limitaban dos tipos de regulaciones externas al mercado. Al principio, la sociedad de mercado pudo aclimatarse porque se instaló en una formación social en la que todavía eran fuertes las tutelas tradicionales y las formas [“mecánicas”] de solidaridad: una sociedad de predominio rural, con vínculos familiares amplios y sólidos, y redes eficaces de protección cercana. Esta situación anterior a la llegada del mercado amortiguó sus potencialidades desestabilizadoras, que sólo sufrieron las poblaciones que ya estaban a la deriva (desafiliadas), los inmigrantes del interior, desarraigados y pauperizados que constituyeron la mano de obra de las primeras concentraciones industriales. En segundo lugar, la respuesta a este sacudimiento fue la constitución de nuevas regulaciones sociales. Fue la ‘invención de lo social’ lo que domesticó al mercado y humanizó al capitalismo. (...) Imponer de manera incondicional las leyes del mercado al conjunto de la sociedad supondría una verdadera contrarrevolución cultural de consecuencias sociales imprevisibles, pues se destruiría la forma específica de regulación social instituida desde hace un siglo” (Castel, 1997: 441-42, 443).

⁹³⁷ Cf. Prieto, 2000: 25.

⁹³⁸ Rolle, 1998: 153.

dos” que cristalizan en “contextos institucionales”, y cuyos resultados generales expresan y, a la par, recrean un “orden social” *dado*. Si los contextos institucionales, antes, articulaban la “inscripción laboral” de los individuos en los mercados de trabajo y su “inscripción social” en las redes de una sociabilidad externa a los ámbitos productivos (familiares, comunitarias, ciudadanas, etc.), el aumento de la flexibilidad y la temporalidad en el empleo (su desnormalización, desinstitucionalización e informalización) separaría cada vez más ambas dimensiones, aumentando las distancias entre los ámbitos sociales integrados y los vulnerabilizados y desafiados. La “integración social” contra la “desintegración” social: tal es el combate. Pero, si la desintegración de la sociedad resulta problemática es necesariamente porque esa sociedad se ha dado como naturalmente integrada: ¿sabemos por qué?, ¿según qué lógica? Más aún, ¿por qué habría de desintegrarse si su naturaleza misma *es* la integración?

La clave estribará, pues, en los “principios de legitimidad” (en el lenguaje funcionalista clásico serían los “valores”) con los que los actores reproducirían y recrearían una unidad presupuesta, principios simultáneamente externos e internos, contingentes y necesarios, a dicha unidad. Tendríamos “principios de legitimación” naturalmente correctos o adecuados a su objeto, el orden social, y principios de legitimación “ficticios”, inadecuados a su objeto (el discurso económico liberal, que concibe el orden social como lo que ni es ni puede ser una “sociedad de mercado”). En el principio estaría el “contrato social” que subyace tras todo “orden” social, la investigación pasaría por la descripción de las condiciones que hacen a la par deseable y, no obstante, inevitable la recuperación de esa unidad así preestablecida en tanto que sustancia (normas) misma de “lo social”. De aquí la recuperación actual de *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time* (1944) de Karl Polanyi, cuya tesis principal consistía en

que *la idea de un mercado que se regula a sí mismo era una idea puramente utópica*. Una institución como ésta no podía existir de forma duradera sin aniquilar la *sustancia humana* y la *naturaleza de la sociedad*, sin destruir al hombre y sin transformar su ecosistema en un desierto. Inevitablemente *la sociedad adoptó medidas para protegerse*, pero todas ellas comprometían la autorregulación del mercado, desorganizaban la vida industrial y exponían así a la sociedad a otros peligros. Justamente este dilema obligó al sistema de mercado a seguir en su desarrollo un determinado rumbo y acabó por romper la organización social que estaba basado en él.⁹³⁹

Esas sustancias humanas y esa naturaleza de la sociedad intrínsecamente refractarias al mercado impedían, para Polanyi, la mercantilización del trabajo, la tierra y el dinero, elementos que “no serían mercancías” ya que, para ello, deberían “haber sido producidos para la venta”, y ni el trabajo (“que acompaña a la propia vida”), ni la tierra (que es “la misma naturaleza”), ni el dinero (“simplemente un signo del poder adquisitivo”) habrían sido *naturalmente*

⁹³⁹ Polanyi, 1989 [1944]: 26.

producidos para su compra-venta. Su consideración como mercancías se rebajaría entonces al rango de “ficción”⁹⁴⁰. No obstante, esta ficción “permite organizar *en la realidad* los mercados de trabajo, de tierra y de capital. Estos son *de hecho* comprados y vendidos en un mercado, y su oferta y su demanda poseen magnitudes reales”⁹⁴¹. Hasta el punto de que “la ficción de la mercancía proporciona (...) *un principio de organización de importancia vital que concierne al conjunto de la sociedad*”⁹⁴². Pero ha de tratarse, para Polanyi, de un principio *falso* dado que la “esencia humana y natural” de la sociedad no permitiría que el trabajo, la tierra y el dinero sean mercantilizados: “ninguna sociedad podría soportar, incluso por un breve lapso de tiempo, los efectos de semejante sistema *fundado sobre ficciones groseras*, a no ser que su *sustancia humana y natural* (...) estuviesen protegidas”⁹⁴³. Siendo entonces la sociabilidad la que hace posible la sociedad es, sin embargo, la vida social la que nos permite explicar cómo la sociabilidad ha tenido éxito en establecerse⁹⁴⁴.

¿Cuál podría entonces ser el origen de estas entelequias utópicas y ficticias que, operando “de hecho” en “la realidad”, y dotando de un “principio vital de organización” a “la sociedad”, atentarían, no obstante, contra su propia “sustancia” y “naturaleza”? El *discurso del liberalismo económico*, en origen una “inclinación” contra el burocratismo, más tarde convertida en una “verdadera fe”, en un “fanatismo”, que tendría *por objetivo* “establecer un mercado autorregulador”, que contaría “con el apoyo de *las clases comerciantes*” y que adoptaría como método principal para conseguir sus propósitos la expansión *del librecambio* al trabajo, a la moneda y al conjunto del comercio internacional (sus tres “dogmas” clásicos)⁹⁴⁵. Las devastaciones provocadas por una tal “fábrica del diablo”, para la cual toda organización social no-

⁹⁴⁰ *Ibíd.*: 127. Ahora bien, tampoco, por ejemplo, las hortalizas y las legumbres habían sido tradicionalmente “producidas para su venta”. Como el propio Polanyi indica reciprocidad, redistribución, simetría y centralidad caracterizaban en la antigüedad las condiciones de producción y circulación social de una riqueza que, por consiguiente, no operaba socialmente hablando en tanto que mercancía: ¿deberíamos considerar entonces a los tomates como mercancías “ficticias”? Si volvemos a lo apuntado a lo largo del Capítulo 6 se comprenderá que el carácter mercantil o no de las cosas, nada tiene que ver con materialidad o sustancia alguna propia de las “cosas mismas”: se trata de una función social cumplida por ellas (como mercancías) que viene determinada por la forma social e histórica de las actividades (trabajo abstracto) y la riqueza (valor) dominantes. Nada impide (salvo quizás el criterio moral de Polanyi) que incluso la capacidad para realizar servicios ligados a la “compañía” y el “afecto” -por señalar actividades lo más intangibles y “humanas” posibles- pudiesen cumplir ocasional o estructuralmente dichas funciones, como de hecho sucede.

⁹⁴¹ *Ibíd.*: 128.

⁹⁴² *Ibíd.*

⁹⁴³ *Ibíd.*: 129.

⁹⁴⁴ La formulación es de Verón y refiere originalmente a... Comte: “El esfuerzo comteano es, como puede verse, un esfuerzo imposible, el de *legitimar deontológicamente un orden social, mostrando que esta legitimidad es tan ‘natural’ como el orden que ella pretende fundar, subrayando que esta moral forma parte de la misma evolución global ‘espontánea’ de la humanidad de donde este orden social ha surgido e insistiendo, al mismo tiempo, sobre el hecho de que esta moral debe ser activamente aplicada para que triunfe*; que debe ser inculcada y perseguida laboriosamente, si se desea conjurar la amenaza de los conflictos sociales, cuyas sombras se perfilaban ya en el horizonte del mundo capitalista” (Verón, 1987: 48).

⁹⁴⁵ Polanyi, 1989 [1944]: 218, 223.

contractual debería ser liquidada, provocarían reacciones “espontáneas” por parte de la “sociedad”, merced a la “herida mortal infligida a las *instituciones* en las que se encarna su existencia”⁹⁴⁶. El conflicto que arrastra la historia moderna sería entonces fundamentalmente “cultural” -“la causa de la degradación no es (...) la explotación económica sino la desintegración del entorno cultural de las víctimas”⁹⁴⁷- y se expresaría como un “vacío” (patología que encaja como guante en mano con la ausencia de normas durkheimniana). En consecuencia, un lazo social original y singular supuesto, la “sociedad” (cohesión), habría impuesto, *a lo largo de toda la historia*, la necesidad de la invención de “lo social” (instituciones), no resultando entonces cada grupo, cada acontecimiento y cada conflicto (anomia) nada más que las “expresiones”, siempre constatables, de dicha “necesidad”. Entre procesos, intercambios, movilizaciones y grupos sociales, por un lado, y normas, reglas e instituciones, por el otro, se supone así una identidad original e irrompible. Lo mismo tras la “conquistas” de la relación de empleo normada de ayer, que tras las “luchas” actuales en torno a esa misma relación en vías de desestructuración; en todo momento y circunstancia subyacería un contrato social original (“lo social”) impuesto *por la naturaleza misma de la sociedad*.

“Lo social” es el *significante* o representación necesaria de un *significado* que sería “la sociedad”. Podemos movernos aquí como el lingüista estructuralista, primero, *en emisión*, del significado al significante: “la sociedad” sería el producto de una representación *social*. O bien podemos hacerlo *en recepción*, del significante al significado: “lo social” inventado es, sin embargo, una necesidad impuesta por la naturaleza misma de la *sociedad*. Estamos ante una relación significativa cuya significación, a falta de especificación alguna acerca del contenido adscribible al “social” de la primera frase o a la “sociedad” de la segunda, sólo puede venir *desde fuera*, esto es, acaba remitiendo a la conciencia adscrita a los sujetos considerados en cada caso: clases comerciantes “interesadas”, economistas “fanáticos”, juristas “progresistas”, sindicatos “rendidos”, patronales “beligerantes”, cuadros estatales “economicistas”, individuos “individualistas”, etc. De esta manera, si el contrato social presupuesto parece no actualizarse en las formas deseadas (y/o añoradas) sería merced al efecto óptico generado por una sociedad que se metamorfosearía *contra sí misma*; que exigiendo y necesitando ser sublimada como solidaridad, consenso y equilibrio, sigue convencida, de momento, de las virtudes de que se lo haga en términos de guerra, conflicto y desigualdad. ¿No restaría aún saber cómo y por qué esa sociedad *debería estar obligada* a agotarse en, y corresponderse con, lo que sociólogos y economistas “reclamasen” de ella?

⁹⁴⁶ *Ibíd.*: 257.

⁹⁴⁷ *Ibíd.*: 256.

6.2. Repertorios y diagnósticos disponibles ante el nuevo escenario salarial.

Apoyándose en la oposición entre dos principios, el de la coherencia colectiva por la planificación y el del ajuste entre iniciativas por medio del intercambio directo, la Sociología del Empleo y la economía institucionalista crítica han podido combatir ferozmente la primacía teórica concedida al mercado por la economía liberal. El mercado resulta, evidentemente, una institución, y en tanto que tal precisa de su instauración y codificación por colectivos; la moneda, piedra angular de su funcionamiento, precisa a su vez de las garantías concedidas por un poder estatal, etc. En este mismo enfrentamiento, el desarrollo económico y social de los países occidentales de la posguerra ha podido ser supuesto como derivando esencialmente la “domesticación” del mercado mediante la cohesión de sus ciudadanos alrededor de un “compromiso” nacional en el cual las diferentes clases habrían negociado sus respectivos intereses y, como garantía de sus acuerdos, habrían concedido al Estado el mantenimiento de la coherencia del conjunto a través de la planificación normativa.

Tal es el marco, trazado inicialmente por los teóricos de la “regulación”, en torno al “compromiso” o “pacto” fordista, con los que se pretende aún dar cuenta de dos “configuraciones” particulares de los “sistemas de relaciones industriales”⁹⁴⁸: la relativa al período de crecimiento (años cincuenta, sesenta y setenta) y la relativa al período de crisis (años ochenta y siguientes). Los elementos más comúnmente barajados con vistas a la descripción de tales “configuraciones” son: las políticas económicas, los procedimientos de regulación de los mercados de trabajo y las estrategias de gestión de la mano de obra en las empresas⁹⁴⁹. En la primera configuración, el período keynesiano o *fordista*, las políticas económicas se centran en la demanda, los procedimientos de regulación del mercado de trabajo se apoyaban en la estabilización del factor trabajo, las estrategias patronales se caracterizaban por el carácter procedimental de gestión de los asalariados (control basado en el “interés de clase” y la expertización y racionalización “tecnicista” de la gestión). En la segunda configuración, el período neoliberal o *postfordista*, las políticas económicas se centran en la oferta, la regulación de los mercados de trabajo se caracteriza por la búsqueda de su flexibilización, las estrategias patro-

⁹⁴⁸ Cf. Bilbao, 1999.

⁹⁴⁹ Por ejemplo, en la síntesis, esbozada por De La Garza, en relación con los diagnósticos operantes en relación con la crisis de los setenta: “Se dio, (...) lo que algunos consideran *el haber llegado a los límites de la política keynesiana y del Estado social*, en cuanto a poder conciliar acumulación del capital con legitimidad, utilizando para ello el gasto público. Esto llevó a muchos países a *la ruptura del pacto keynesiano* en el que participaban los sindicatos o a la pérdida de influencia de éstos en las políticas del Estado, y *el ascenso del neoliberalismo* como política económica nueva (inspirada en los continuadores de la teoría neoclásica), *como reestructuración productiva flexibilizante* (...), *como sentido común individualista* y antiestatista y como forma de Estado. (...) el concepto clave es el de flexibilización: de la entrada y salida de trabajadores de la empresa; del uso de éstos en el proceso de trabajo; del salario (en función del desempeño); de la contratación colectiva; de las formas de resolución de las disputas; de la seguridad social; de las leyes laborales y de los pactos corporativos” (De La Garza,

nales se caracterizan por el carácter sustantivo de la gestión de los asalariados (control basado en la individuación del asalariado y la expertización y racionalización “comportamental” de la gestión). El problema estriba, claro está, en la naturaleza de la transformación, problema dependiente de los diagnósticos acerca del origen del movimiento que nos llevaría a esa segunda “configuración”.

El paso de la una a la otra podría entonces haberse realizado a través de la mutación de alguno de los elementos que las componen: la introducción de nuevas tecnologías de la información y/o nuevas formas de organización *managerial* del trabajo (cultura empresarial), en el caso de las sociologías “del Trabajo” adscritas a la PF; el cambio de rumbo de las políticas económicas y de empleo estatales, en el caso de las sociologías “del Empleo”, por ejemplo⁹⁵⁰. En consecuencia, los diagnósticos de la Sociología del Trabajo remitirán a un pretendido cambio en la naturaleza del “trabajo” mismo, entendido como el hilo de Ariadna del que tendríamos que tirar para que los procesos se nos volvieran inteligibles en y por la investigación. La Sociología del Empleo, por su parte, sin embargo, tenderá a poner el énfasis en un cambio de naturaleza en las políticas del Estado, de sus modalidades de regulación social, y de las estrategias de actores e instituciones operantes en los mercados de trabajo como los ejes necesarios para un diagnóstico acertado de nuestro presente.

Es, precisamente, en estos diagnósticos acerca del contenido y la dirección, el sentido, de las *transformaciones* pasadas y presentes en donde hemos venido suponiendo que se jugaba el nivel propiamente *socio-lógico* de las sociologías aplicadas a los ámbitos laborales. Así, hemos podido reivindicar, apoyándonos en los trabajos de PN, la apertura potencial de la mirada que supone, para una sociología práctica, la Sociología del Empleo frente a la Sociología del Trabajo. Y, no obstante, en lo que respecta a los diagnósticos, muchos de los problemas que deparaba su articulación en términos de *alienación* por aquella, problemas ligados a un método de aproximación sincrónico sobre los intercambios sociales [3.3.], ¿no podrían replantearse de manera análoga ahora bajo el término de *anomia*? La unidad entonces presupuesta entre el trabajador y el trabajo, unidad que servía de arquetipo para el análisis de sus “desviaciones” contemporáneas, aparecería, en este caso, sustituida por una unidad distinta, la “sociedad”, considerada como naturalmente orientada hacia la homogeneidad, la cohesión y el equilibrio. Su “necesidad” no precisa de especificación temporal alguna puesto que sería constatable en todo momento, convirtiéndose conflictos, colectividades y actores sociales en su expresión obligada. Explotaremos brevemente este paralelismo de forma más sistemática en lo que sigue (6.2.1.), con objeto de reintroducir finalmente, de nuevo, algunas de las obser-

2000: 24).

⁹⁵⁰ Un intento preliminar, muy general y esquemático, de puesta en comunicación entre ambos repertorios puede

vaciones ya realizadas en los capítulos 4 y 5 a propósito de la Segunda Formalización (6.2.2.).

6.2.1. Los diagnósticos sobre la transformación: alienación y anomia*.

Desde el “trabajo” y el análisis de las “situaciones de trabajo”, la maquinización de la herramienta [2.2.] o la división “capitalista” del trabajo [2.3.] aparecían como los “problemas” porque rutinizando y embruteciendo las aportaciones del trabajador a la producción disolvían sus habilidades profesionales, previamente integradas y totalizadas, abaratando sus costes de formación, contratación y uso. La lógica que subyacía tras el argumento es la siguiente: son los contenidos de los trabajos concretos los que van a conformar las magnitudes de los salarios y los contenidos de las cualificaciones de los trabajadores. El salario vendría así esencialmente determinado por la intensidad y complejidad del servicio prestado; la cualificación, por su parte, resultaría un atributo ligado al puesto de trabajo conformado a través de la técnica y la organización, elementos sometidos a la discrecionalidad empresarial (o a su resistencia y su combate por parte del colectivo obrero). Las jerarquías y segmentaciones trabadas en torno a salarios y cualificaciones aparecen como una dimensión esencial de las políticas *manageriales* y tecnológicas animadas por la necesidad del “control” de la fuerza de trabajo. Aquí, *las determinaciones que afectan a la división técnica de los trabajos* constituyen los puntos neurálgicos de la explicación de los estatutos obreros y sus tendencias en el marco de la PF.

Así, si la naturaleza del “trabajo” cambia, con ella, cambiaría toda la arquitectura social que se edificaba a partir de la misma, tal sería el diagnóstico. Nuestra época estaría caracterizada por una alteración inédita de los espacios productivos: el “trabajo” ya no está encerrado en los muros de las fábricas, la heterogeneidad de formas y contenidos tanto de la *praxis* laboral como de los estatus laborales en los que es traducida se abriría paso, dejando atrás un mundo homogéneo, fuertemente pautado y sincronizado [3.1. y 3.2.]. El “trabajo” dejaría de estar sometido por necesidad a la dictadura del cronómetro, a los gestos y pautas medidos con precisión desde agencias externas a la voluntad del trabajador colectivo [3.1.1.]. Deja de ser, también y en paralelo, un “trabajo” mecánico, simple y rutinario; por contra, deviene potencialmente actividad abierta a la sorpresa, al cambio y al acontecimiento. Se trata, se señala desde esta aproximación, de un “trabajo” que moviliza potencialmente lenguaje e información (comunicación), afectos y solidaridades (subjetividad, cooperación); un “trabajo” que no se contiene en normas y reglas ya que las desborda, inventándolas y rescribiéndolas sin cesar (autonomía); un “trabajo” que, incluso, ya no es susceptible de ser encorsetado en normativas

consultarse en García López, 2003.

* Agradezco a Jorge Lago Blasco su colaboración en las formulaciones que en este apartado se desarrollan.

rígidas y procedimientos prescritos, ni capturado en escalas de cualificación y jerarquías salariales [3.2.2.]. Los postfordismos alumbrarían así el nacimiento de un postcapitalismo.

Los escenarios en los que esta mutación es constatable varían, según los discursos, desde el trabajo independiente⁹⁵¹ (flexible e inseguro en su estatuto presente, precarizado salarialmente, pero autónomo en sus prácticas) hasta, como ya vimos, la actualización de antiguas ensoñaciones del pensamiento social del siglo XIX: una constelación de pequeños productores, nuevos artesanos posmodernos agrupados en distritos industriales marshallianos [3.1.2.]. Van de aquí a allá, pasando por un crisol de situaciones posibles: trabajo por proyectos potencialmente generalizable a todo el espacio productivo⁹⁵², conversión de la producción social en una microfísica de relaciones de servicios donde lo colectivo pasado (un agregado indiferenciado de sujetos) da paso a la cooperación de individualidades que se mueven en el espacio del autocontrol más que en el de la disciplina, etc.⁹⁵³

Una cooperación, no obstante, aún cortocircuitada por alguna “expropiación de la subjetividad”, bien realizada por las direcciones empresariales, bien por las burocracias tecnocómicas. La balcanización de los mercados de trabajo, la dualización social, el deterioro de las condiciones de empleo, etc., remitirían a una “modernización refrenada”, a una explotación política o empresarial mojigata en relación con las potencias contenidas en el postfordismo. Cegueras coyunturales que retrasarían lo inevitable, con los catastróficos efectos deducibles de un correr contra el rumbo que marcaría la tendencia. Consiguientemente, la separación entre “trabajos” y trabajadores se mostraría hoy, según estos discursos, como una separación socialmente contra-productiva, como, incluso, un obstáculo para la buena marcha de los procesos de trabajo y del conjunto de la economía: su perennidad se sostendría exclusivamente en factores políticos. La iniciativa, la capacidad de respuesta e innovación serían ahora determinantes y permitirían pensar en nuevas formas de producción y cooperación social que integren armónicamente lo que durante la pasada configuración de las relaciones industriales estuvo separado, fragmentado, balcanizado: el trabajo y su trabajador.

Desde el empleo, sin embargo, la perspectiva cambia y con ella los acentos. Éstos no se ponen, evidentemente, en las transformaciones del trabajo-actividad, sino en las nuevas modalidades de tránsito por los mercados de trabajo (acceso, permanencia y salida de los mismos). La flexibilización de los mercados de trabajo (nuevas modalidades de contratación) y, por ejemplo, la implementación de las políticas activas de empleo (“inserción” y “formación” de las fuerzas de trabajo) aparecen entonces como los verdaderos “problemas” porque, desnor-

⁹⁵¹ Cf. Coutrot, 1998.

⁹⁵² Cf. Boltanski y Chiapello, 1999.

⁹⁵³ Cf. Schwartz, 1988; Zarifian 2001; Veltz, 2000.

mativizando e individualizando las modalidades de contratación y uso de la fuerza de trabajo, rebajan el poder de negociación de sus portadores en sus mercados particulares (salarios y cualificaciones). En este argumento se pone el acento en los instrumentos contractuales en tanto y cuanto permiten, determinando su extensión y modalidades, unas u otras formas de movilización productiva de determinados “saberes”, “saberes-hacer” o “saberes estar” socialmente condicionados (“mujer”, “inmigrante”, “joven”, etc.). Aquí, las mediaciones (mercados de trabajo) y las determinaciones (socializaciones diferenciales) que afectan a la división social de los trabajadores, ligándola con la división técnica de los trabajos en modos variables, constituyen los puntos neurálgicos de la explicación de los estatutos obreros y sus tendencias.

El diagnóstico general practicado desde este marco teórico es que el cambio sustantivo es aquel que nos estaría llevando de la regulación a la desregulación; del Estado asegurador y garante de derechos y deberes al mercado, sus caprichos y azares; de la vida normada y pausada a la inseguridad y precariedad; de consensos entre actores colectivos a una individualización de las estrategias de acción social y una consiguiente pérdida de poder social de negociación; de la limitación y acotación de las lógicas mercantiles a la colonización de los mundos de vida por los lenguajes *manageriales* y las representaciones económicas. Si los estatutos salariales, las escalas de cualificación y los propios mercados de trabajo son resultado de la actuación de actores e instituciones (Estados, familias, sindicatos, empresas), si son, pues, construcciones o convenciones sociales, la actual deriva hacia la flexibilidad y precariedad de los “empleos”, la destrucción de las carreras y las vidas de trabajo, el desmantelamiento de las garantías y seguridades sociales, no podrá ser interpretada como el resultado de necesidad económica o sistémica alguna, como el efecto de un proceso ciego e inexorable⁹⁵⁴. Bien al contrario, se trataría de un desplazamiento en las relaciones de poder (negociación social) y de saber (representaciones y discursos), de una victoria coyuntural de políticas y estrategias económicas de corte neoliberal, de una crisis del modelo de cohesión social ensayado en el marco de los Estados del Bienestar y las políticas económicas keynesianas. Las consecuencias sociales de esta transformación son bautizadas de diferente manera, pero con iguales resultados: “anomia”, “individualización negativa”, “desafiliación” y/o “crisis de la ciudadanía”⁹⁵⁵.

Como hemos visto, el “empleo”, refiriéndose a las condiciones de acceso y salida del mercado de trabajo, nos sitúa más allá del taller y del par operador/operación de las sociologías *del trabajo*: familias, sistema educativo y Estado juegan aquí un papel fundamental tanto en la conformación social de las fuerzas de trabajo como en sus distribuciones por el aparato

⁹⁵⁴ Cf. Maruani, Rogerat y Torns, 2000.

⁹⁵⁵ Cf. Castel, 1997; Alonso, 1999; Le Goff, 1999.

productivo. Este planteamiento coloca a su sociología más allá de las sociologías del trabajo: la relación social de empleo ya no remite a la mera producción de bienes y servicios, a la mera actividad humana, sino a un determinado tipo de vínculo social por el cual se ligan, de formas variables, los tiempos de la vida de los sujetos sociales con los tiempos de la producción. Ahora bien, como también hemos tratado de ir señalando a lo largo del capítulo, *el problema estriba en la naturaleza propiamente sociológica ese vínculo que constituye el empleo*. Muchas sociologías *del empleo*, en la medida en la que tendían a situar las claves de la explicación en la institucionalización de las conductas y las jugadas de los actores, suponían el encuentro entre la oferta y la demanda de trabajo como esencialmente determinado por una relación de fuerzas. Lo vimos, por ejemplo, en el análisis de referencia efectuado por la economista Paola Villa: los actores (empresas, trabajadores, empresarios, Estado) elaboran sus estrategias y movilizan sus recursos en función de los límites de maniobra que la incertidumbre del mercado permite. Este “sistema de acción concreto” es el que, en *este* planteamiento estratégico “construía” el mercado desde un punto de vista “sociológico”⁹⁵⁶. Las diferentes formas de empleo se considerarán producidas por compromisos sociales, y descritas como los efectos resultantes de las actuaciones sindicales, patronales y estatales. Los elementos principales del análisis serán, por tanto, las estrategias de los actores. Este esquema se mantiene aún cuando, como en Maruani, Lallement, o el Grupo de Aix, los acentos se nos desplazaban de las relaciones sociales de producción dentro de la empresa y el sector, a las segmentaciones propiamente sociales que en instancias educativas o familiares segmentaban a los individuos frente a los mercados de trabajo. El conflicto, en todos los casos, se nos sitúa en el plano de las jugadas practicadas por unos u otros actores eludiendo, en buena medida, la reconstrucción sociológica del estatuto ocupado en el discurso por los actores en presencia. De este modo, en sus valores, cultura o ideología encontraríamos la fuente última con la que armar las interpretaciones en relación con las transformaciones constatadas.

Este tipo de aproximación engancha actualmente de manera inmediata con otro problema: nos encontramos actualmente frente a un escenario sociológico fragmentado entre el “trabajo” y el “empleo” pero, también, frente a una desmedida proliferación de *análisis en fragmentos*, en el interior de cada uno de ambos repertorios.

Durante los años cincuenta, sesenta y setenta numerosos sociólogos consideraban que de sus investigaciones empíricas en determinados sectores industriales se podía inferir una dinámica de conjunto tendente a la descualificación absoluta de los trabajadores. Bien conformados por el maquinismo (humanistas), bien por las estrategias de organización patronal (marxistas), los procesos de trabajo parecían reconstruirse socialmente produciendo la aniqui-

⁹⁵⁶ Cf. Alaluf, 1993.

lación de la “habilidad profesional” de los obreros, o la merma incesante de su autonomía en sus situaciones de trabajo [2.2. y 2.3.]. En los años 80, los análisis empíricos sobre los distritos industriales marshallianos de, por ejemplo, la Tercera Italia les parecieron a muchos sociólogos susceptibles de servir como prototipos para la caracterización de un “nuevo modelo productivo” alternativo al fordismo: la especialización flexible [3.1.2.].

Desde el repertorio teórico del empleo, de los análisis practicados por economistas laborales norteamericanos durante los años 70 y 80 en algunos mercados de trabajo de su país parecía, hasta hace relativamente poco tiempo, poder concluirse con una tipología “dual” del funcionamiento de los mercados de trabajo⁹⁵⁷. Todas estas modelizaciones se han ido deshaciendo muy rápidamente merced a la acumulación de nuevos análisis: han bastado unas decenas de años para que la consistencia y la autonomía tanto de las lógicas del desarrollo científico-técnico o de la gestión empresarial que conducían inexorablemente a procesos de trabajo descualificadores⁹⁵⁸, como de las nuevas lógicas de mercado y organizativas que señalaban como horizonte posible procesos de trabajo subdivididos en pequeñas empresas, reterritorializados y reintelectualizados merced a la producción en pequeñas series, hayan parecido evaporarse ante nuestros ojos⁹⁵⁹.

Disueltas las coherencias que alimentaban en el período de la reconstrucción en Europa la ilusión de la sistematización de tipologías y modelizaciones universalizables de procesos y de mercados de trabajo, para muchos sociólogos restaría no comprometerse aún con la explicación y profundizar pacientemente en la acumulación de descripciones empíricas particulares. Tal parece ser lo que se expresa en esta estrategia: la reconstrucción de la socio-génesis de unos u otros “procesos de trabajo”, en un caso, y de unos u otros “mercados de trabajo”, en el otro. La heterogeneidad de las situaciones parecería que debería llevarnos a la mera constatación de que la conformación social de los mercados de empleo y los procesos de trabajo dependen de las estrategias locales practicadas por unos u otros actores, estrategias que llevarán, en cada caso, a la concreción de unas u otras formas para actividades y empleos. Esto es, múltiples investigaciones parciales, gran cantidad de información acerca de actores, estrategias, procesos de institucionalización y regulación, y... ¿qué relación entre todas estas realidades? ¿Qué coherencia dar a todas estas observaciones locales?

Pues, por ejemplo, ¿no se nos han revelado los “mercados” de trabajo, una y otra vez (o, peor aún, se nos siguen revelando permanentemente) como cristalizaciones coyunturales que, en cuanto nos damos en nuestras investigaciones duraciones más amplias, se nos desintegran

⁹⁵⁷ Cf. Doeringer y Piore, 1985 [1971].

⁹⁵⁸ Cf. Coriat, 1993.

⁹⁵⁹ Cf. Amin y Robins, 1991.

en sus aparentes consistencias y lógicas propias? La modelización en dos segmentos de los mercados de trabajo (el *primario*, con empleos estables, bien remunerados, con posibilidades de promoción y ventajas sociales, y el *secundario*, con empleos inestables y poco protegidos y bajos salarios) parece que tiende hoy a oscurecer, más que a aclarar, las situaciones de empleo que, tras la crisis han venido multiplicándose: nada parece actualmente poder evitar el que un mercado primario, no se convierta, a su vez, en secundario⁹⁶⁰. ¿Y si los “procesos de trabajo” y los “mercados de trabajo”, reconstruidos en su socio-génesis por estos análisis, no resultasen más que manifestaciones sincrónicas de procesos subyacentes cuyas dinámicas fueran las que no hayan podido explicitarse ni tratarse en ellos?

Cuestión que también puede replantearse en estos términos: ¿qué renunciaciones serían las que nos obligan de entrada, a los sociólogos, a suspender la vocación explicativa de nuestras sociologías a la descripción y, con ella, al fragmento y la contingencia? Quizás, fundamentalmente, la renuncia a construir sociológicamente la *relación* (salarial) que liga a los actores en presencia en estos análisis (empresas y trabajadores, o si se prefiere, trabajadores ocupando determinados estatus laborales y ciudadanos diferenciados en función de determinados estatus sociales). Esta *relación* ¿no es usualmente “dada por supuesta” en las investigaciones a partir, precisamente, del momento en el que, en ellas, se recortan los objetos de estudio (el proceso de trabajo a reconstruir en referencia al producto; el mercado de trabajo a reconstruir en referencia al sector de actividad, por ejemplo) a partir de la unidad entre ambos polos? Es decir, los análisis comenzarían con trabajadores ya insertos en sus procesos de trabajo o con individuos ya movilizados en sus mercados de trabajo, de tal forma que puedan bastarnos los actores ya presentes en ese instante, en el momento de la unidad, para, analizando sus “jugadas”, dar cuenta del “proceso” o el “mercado” como el resultado contingente de las mismas.

Tanto las sociologías *del trabajo* como las *del empleo* negarían implícitamente así, en muchos casos, el carácter objetivo e irreversiblemente fracturado de las relaciones entre la división técnica del trabajo y la división social de los trabajadores, asimilando el funcionamiento procesual de los mecanismos de afectación global de las fuerzas de trabajo a unas u otras posiciones en la producción con sus resultados en el instante (en tal empresa, en tal sector) entendidos éstos, además, como el producto de tomas de decisión arbitrarias, determinadas por la actuación de actores concretos.

Las primeras (“trabajo”), por ejemplo, cuando hacen de la intraducibilidad cualificacional de las nuevas habilidades volcadas en la producción un “residuo” o “arcaísmo” taylorista característico de determinadas culturas y estrategias empresariales. Entonces, la resolución de los “desajustes” (entre operadores y operaciones) podría depender, por ejemplo, del resultado

⁹⁶⁰ Cf. Michon, 1994.

de una relación de fuerza en las empresas y sectores productivos entre los partidarios de las culturas organizativas “modernizadoras” frente a los partidarios de las culturas “arcaizantes”⁹⁶¹.

Las segundas (“empleo”), cuando contemplan la “desregulación” y “mercantilización” de las relaciones laborales, el supuesto “derrumbe de la condición salarial”, como el resultado de, por ejemplo, las “ficciones” economicistas neoliberales en materia de política económica. Entonces, los “desajustes” (entre ofertas y demandas de empleo socialmente condicionadas) podrían venir originados, por ejemplo, por la victoria coyuntural de ciertos “principios de legitimidad” volcados sobre un “orden social” frente a otros posibles.

En ambos casos, dos estados de armonía o equilibrio constituyen el punto de partida del análisis, el artesano u obrero profesional y la norma keynesiana del empleo. La posibilidad, y la necesidad, de una restauración duradera de los vínculos que ataban a los trabajadores con sus trabajos es susceptible de ser desplegada así en dos frentes. Una “naturalidad” humana de la estabilidad de estos vínculos se expresaría aún en las situaciones de trabajo “reales”. Una “funcionalidad” societal de una cierta resolución histórica de la estabilidad de esos mismos vínculos se habría históricamente expresado en y por una particular conformación jurídico-institucional de los mercados de trabajo. Así, finalmente, dos estados patológicos coyunturales constituirán el punto de llegada, esto es, el centro de las denuncias de estos sociólogos: la “alienación-descualificación” de los asalariados en sus centros de trabajo, la “anomia-desafiliación” social resultante de la desregulación de las relaciones laborales.

De esta forma, los aspectos comunes ligados a los métodos de formalización *del trabajo* y *del empleo* vendrían a ser los siguientes:

En primer lugar, ambos comparten como dato y criterio de análisis, la unidad: bien desde el punto de vista de una historia natural o antropológica de la especie, en la cual el trabajo “humano”, la simbiosis entre el operador y su operación, se refleja en la figura del artesano, bien desde el punto de vista de una construcción social, históricamente datable, en la cual los vínculos entre los trabajadores y los empleos habrían alcanzado una relativa estabilidad bajo el imperio “político” inaugurado por el “compromiso” fordista.

En segundo lugar, los desarrollos analíticos se apoyan en estas unidades presupuestas para dar cuenta de las formas contemporáneas de desestructuración de las mismas, de sus desajustes, consideradas como “contingentes” o “arbitrarias”. Estos desajustes pueden ser así referidos, tanto a la situación del operador en relación con su operación mediada por la organización productiva (trabajo real/trabajo formal; cualificación real/cualificación formal), como el estatus laboral de, por ejemplo, un titulado en una empresa mediado por su estatus de em-

⁹⁶¹ Cf. Kern y Schumann, 1989: 370-373.

pleo (cualificación profesional según la sociedad y el aparato educativo/clasificación o categoría profesional según el organigrama de la empresa).

Se trata pues, en tercer lugar, de disfuncionalidades susceptibles de ser explicadas en última instancia como resultados de la actuación de “agentes” concretos: los trabajos y obreros divididos en los talleres como el producto de la cultura empresarial neotaylorista imperante en las cabezas de los empresarios y sus cuadros; los subempleos particularizados y empresarializados de los mercados de trabajo actuales como los productos de las ideologías “neoliberales” imperantes en las cabezas de políticos y burócratas.

6.2.2. *Algunos elementos para los otros diagnósticos posibles**.

Los resultados de la comparación entre la PF de la Sociología del Trabajo y la Sociología del Empleo nos han llevado hacia su convergencia formal en torno a una misma filosofía política: la que naturaliza el orden, las correspondencias y el equilibrio y patologiza el conflicto. La cuestión fundamental, al respecto, sería entonces la siguiente: ¿por qué deberíamos suponer las nociones tanto más “reales” y tanto más “verdaderamente” sociológicas cuanto mayor fuese su capacidad para registrar y consignar homogeneidades y cohesiones? Y viceversa, ¿qué es lo que nos obligaría a priori a desechar sociológicamente aquellos datos y nociones relativas al desequilibrio, el conflicto, la fragmentación y el disenso para traducirlos automáticamente como los efectos “sociales” de discursos e intereses *para-* (o *anti-*) sociales?

La persistencia de dicha filosofía redundaría en las dificultades teóricas y metodológicas (simultaneismo, empirismo) que nos impedirían asir las evoluciones y las formas de relación variables establecidas entre trabajos y empleos, entre divisiones técnicas del trabajo y divisiones sociales de los trabajadores. Subsumiendo el ámbito de la relación salarial en los espacios normativos en los que se generan las reglas que tratan de regularla ¿no sería cuando, precisamente, se tornaría harto problemático el captar la significación y el alcance de la novedad, el cambio, la mutación o la metamorfosis de las sociedades salariales? La constatación de que divisiones del trabajo y divisiones de las poblaciones dan lugar a articulaciones que se ven modificadas a lo largo del tiempo debería llevarnos a la interrogación sociológica por, precisamente, el tipo de *relación social* que arma dicha articulación, con el fin de formular algún tipo de hipótesis teórica capaz de abordar el cambio, la permanente transformación de las sociedades salariales. Aquí, el principio de nuestros análisis sobre lo colectivo no pasaría por la hipóstasis de una unidad preestablecida (la “sociedad” o “lo social”) sino, por el contrario, por la teorización de una escisión, una fractura (trabajo/fuerza de trabajo) que contendría un con-

flicto, una tensión y, en definitiva, un movimiento.

La autonomización de un *paradigma de la regla*, expresión de un equilibrio y una unidad necesarios, como enfrentado con un *paradigma del mercado*, expresión de un desequilibrio y un conflicto contingentes, correría entonces en el sentido opuesto al que acabamos de indicar. Tanto la Sociología del Trabajo como la Sociología del Empleo, *a la hora de armar sus interpretaciones*, tenderían así a reservarse “un ámbito propio de lo real” como su objeto, reconociéndole a los economistas, implícitamente, el suyo: como si las relaciones económicas ya no constituyesen una vía particular de acceso al análisis a los mismos fenómenos sociales que ocupan al sociólogo, sino un código inmanente a una determinada “realidad” (los intercambios), diferente *en esencia* de la “realidad” que ocuparía a los sociólogos. Así, como hemos visto, ambos repertorios se caracterizan demasiado a menudo por proponer como criterio de inteligibilidad del presente un pretendido combate antitético entre una lógica adscrita a la “economía” y una lógica adscrita a la “sociedad”. Para el primero de los repertorios, en términos positivos, la presupuesta penetración de “lo social” (lo concreto, lo cualitativo, lo complejo, la comunicación, la cooperación, la afectividad, la cultura, etc.) en el corazón mismo de “lo económico” bloquearía tendencialmente la capacidad de las gramáticas de dominación, esencialmente cuantitativas, características del capitalismo (el valor y el dinero) para seguir gobernando el conjunto de las relaciones sociales: la “desalienación” encontraría aquí sus condiciones de posibilidad. Para el segundo, en términos negativos, los procesos actuales (desregulación de las relaciones laborales, precarización y flexibilización de los mercados de trabajo, aumento de los niveles de desempleo, etc.) son interpretados como reflejos de una victoria simbólica coyuntural de los *discursos y estrategias neoliberales*. Discursos y estrategias que tenderían a la colonización de lo social por lo económico, del Estado y las instituciones por el mercado, promoviendo la sustitución de la cohesión *de los agentes sociales* por los automatismos del dinero y la competencia *de los agentes económicos* y, contribuyendo así al desarrollo de toda una serie de patologías sociales comprendidas bajo la vieja rúbrica durkheimniana de la “anomia”.

En estos casos, ambos planeamientos ¿no estarían partiendo de la autonomización de categorías inmanentes a la sociedad capitalista (el “trabajo concreto”, en un caso; “lo social”, en el otro) buscando en ellas los puntos de apoyo para una pretendida superación de las formas de dominación contemporáneas⁹⁶²? Efectivamente, si traducimos estas posiciones en los

* Agradezco a Alberto Riesco Sanz su colaboración en las formulaciones que en este apartado se desarrollan.

⁹⁶² Para Moishe Pospone la oposición habermasiana entre *sistema* y *mundo vital* (y sus dos tipos de racionalidad: instrumental y comunicativa, respectivamente) corre exactamente en este sentido: “las características de la dimensión de valor de las relaciones sociales alienadas se atribuyen a la dimensión sistémica. Esta objetivación conceptual deja un ámbito, aparentemente indeterminado, el de la comunicación, que ya no se ve como estructu-

términos de la teoría de la forma valor de las relaciones sociales previamente expuesta [5.1.], podríamos considerarlas como contribuyendo a consolidar en la actualidad, bajo nuevas formas, uno de los puntos ciegos fundamentales del “marxismo tradicional u ortodoxo”: el presupuesto de una exterioridad del “trabajo”, los “trabajadores”, la “utilidad” y las “necesidades” sociales, esto es, de los “valores de uso”, en relación con la “fuerza de trabajo”, el “salario”, el “precio” y las necesidades económicas (el “beneficio”), esto es, en relación con “valores” y “valores de cambio”. Preestablecida esta exterioridad, es cuando la relación entre ambas dimensiones puede suponerse como antagónica: el progreso del valor, la mercancía y el beneficio, el progreso de la abstracción “económica” equivale necesariamente a la disolución y aniquilación progresivas de los usos, necesidades y subjetividades *sociales*, esto es, a un empobrecimiento paulatino de la intensidad de los vínculos sociales y de sus contenidos.

Por el contrario, el trabajo teorizado como mediación social y el arsenal conceptual marxiano aplicado a su análisis [5.2.], nos colocaba frente a una imbricación de “lo social” y “lo económico” en la cual valores de uso y valores, trabajos concretos y abstractos, temporalidades concretas (históricas) y temporalidades matemático-abstractas, normas e índices económicos (precios y salarios) conformaban dimensiones inseparables de un mismo modo socio-histórico de dominación y explotación. El trabajo (abstracto) y el intercambio “fundan la objetividad del valor de los objetos pero, al mismo tiempo, participan de la calificación social de las personas”⁹⁶³. En este caso, el valor no remitía exclusivamente a “lo-económico”; el trabajador colectivo no era el representante en la producción, en la economía, de una sociabilidad externa, potencialmente autosuficiente y naturalmente enfrentada a los procesos de valorización capitalistas; la forma valor de las relaciones sociales conformaba y regulaba esas mismas relaciones sociales, no las aniquilaba ni disolvía; la contraposición, la oposición, entre el trabajo concreto y el trabajo abstracto no era la oposición entre el “buen” trabajo (el “directamente” social) y el “mal” trabajo (el “indirectamente” social), etc.

En principio, esta asimilación de la sociología y la economía como dos representaciones diferentes impuestas por la naturaleza misma de sus respectivos objetos (*necesidades* “sociales” -valores de uso-; *intercambios* “económicos” -valores de cambio-), podría resultar paradójica. Máxime cuando en sociología, hace tiempo que, a otros niveles de problematización (más teóricos), la solvencia epistemológica de dicha “ciencia”, la economía, ha resultado ampliamente cuestionada atendiendo a, precisamente, su incapacidad para dar cuenta de las propias condiciones de posibilidad sociales, condiciones en las que sus conceptos y formaliza-

rado por una forma de mediación social (en la medida en que esa forma ya no es abiertamente social); *más bien, es visto como auto-estructurado y ‘naturalmente social’.*” (Postone, 1993: 296).

⁹⁶³ Perret y Roustang, 2000 [1993]: 289.

ciones adquieren una validez, que resultaría entonces limitada⁹⁶⁴. En estos casos la economía es considerada como *un lenguaje que produce, lo sepa o no, sus propios objetos*.

Un lenguaje, entonces, plagado de conceptos que se pretenden construcciones teóricas (el “mercado” como modelo) y, a la vez y simultáneamente, *representaciones directas de fenómenos empíricos específicos* (los intercambios concretos) con independencia de los tiempos y espacios dónde dichos conceptos son puestos a operar⁹⁶⁵. La sociología, por el contrario, podría dar cuenta reflexivamente de las condiciones sociales que permitirían a esa economía mantener una apariencia explicativa a partir, sin embargo, de lo que en realidad sería un poder performativo de ese código, poder deudor de tiempos, condiciones y espacios sociales particulares. Desde aquí: “el saber económico aparece como *un saber de naturaleza técnica, destinado a aclarar las decisiones en el interior de cierto marco político, cultural y organizacional*”⁹⁶⁶. Y, no obstante, podría no verse obligada, en otros casos, a aplicarse a sí misma una exigencia idéntica: la que implica para toda ciencia la imposibilidad de comenzar delimitando un conjunto de hechos específicos como constituyendo su ámbito o dominio propio, suponiendo así, implícitamente, que esos hechos configuran un objeto preexistente a las técnicas que se ponen en práctica para su construcción.

De tal manera que los procedimientos de los que la sociología se sirve remiten, en ocasiones, a otros “conceptos” que también se pretenderían como contruidos, y *a la vez y simultáneamente, como representando fenómenos concretos y empíricos con independencia de los tiempos y espacios en donde aquellos son puestos a funcionar analíticamente*. De aquí la defensa de la especificidad de nuestra disciplina como relativa, otra vez, a la naturaleza particular de sus “objetos” en lugar de a sus métodos, o mejor, a sus modos de formalización (de la construcción del objeto por el método y viceversa). Problematizada así la cuestión, resultaría que “en la oposición [usual] instaurada entre la economía, análisis formalizado de los intercambios, y la sociología, multiplicación sin regla de vocabularios y enmarcajes empíricos, lo esencial se nos escapa, a saber, la provocación recíproca entre la investigación y la axiomatización”⁹⁶⁷.

Por ejemplo, el trabajo: “concepto” relativo a una relación transhistórica entre el ser

⁹⁶⁴ Por ejemplo, Cf. Dumont (1982[1977]).

⁹⁶⁵ En otras palabras: “los economistas no hacen claramente la diferencia entre la autonomización de lo económico como principio autosuficiente de regulación de la sociedad y la autonomización del saber económico. Entre lo político y lo epistemológico la economía mantiene a menudo la confusión de los géneros” (Perret y Roustang, 2000 [1993]: 283). Partiendo de esta confusión se podría, por un lado “establecer la consistencia de lo económico como categoría antropológica muy general, independientemente de su representación por la teoría económica. A través de esta conceptualización, la *esencia* de lo económico aparece como ligada al intercambio de los objetos y al trabajo productivo” (Ibíd.: 286).

⁹⁶⁶ Ibíd.: 300.

⁹⁶⁷ Rolle, 1997: 239.

humano y el medio natural, etc.; y, a la par, de forma inmediata, representación directa de las praxis concretas de agentes entregados a la producción de bienes y servicios en unas u otras condiciones para un “otro” colectivo. O, por otro lado, el empleo: “fundamento” del “orden social moderno”, en tanto que forma específica adoptada por una necesidad inmanente de “normatividad” para cualesquiera orden social; y, simultáneamente, representación directa de las condiciones normadas de entrada, permanencia y salida, de esas instituciones contemporáneas que serían los “mercados de trabajo” de unos u otros trabajadores a partir de unas u otras condiciones sociales.

Dada así la relación directa e inmediata entre el concepto y “lo real” propia de nuestro discurso, los sociólogos podríamos contar, por un lado, con los conceptos universales y transhistóricos, el *trabajo*, las *modalidades de provisión de servicios*, los *fundamentos normativos de todo orden social*, etc., esto es, con la *teoría*; y, por el otro, con los *hechos*, con los *datos* o, inclusive, con las *luchas*, en fin, con *realidades empíricas*. Si estos últimos serían los hechos a constatar mediante ciertas técnicas de observación, las primeras serían las doctrinas interpretativas, ambos procedimientos secuenciados y separados. Nuestro problema sería el de esclarecer, racionalizar y reducir la distancia entre los unos y las otras: ¿podemos dar esta distancia por reducida inmediatamente, sin los esclarecimientos y racionalizaciones pertinentes? Tal parecería el caso. En lo que respecta al objeto podríamos contar, por ejemplo, con *el “trabajo” en mutación* (dinamizado por “progresos” científico técnicos o por “luchas de clases” transhistóricas) -o con *las “metamorfosis” del empleo* (dinamizado por una “sociedad” que no podría por menos que realizarse como “cohesión”)-. Se trata de teorías que se elaboran y que, eventualmente, se discutirían, en torno a un devenir ligado al “concepto”. En lo que respecta a los datos que deducimos del anterior (máquinas, gestiones, reglamentos, contratos, etc. que se diseñan, negocian y/o se aplican), contaríamos, por ejemplo, con las “relaciones de poder en los talleres” (con *la división del trabajo*) y con las “relaciones de poder en los mercados” (con *la flexibilización del empleo*). Se trata entonces, lo más a menudo, de *realidades que se constatan y, eventualmente, se combatirían*, en torno al devenir contingente de las formas empíricas adoptadas por los hechos.

En lo relativo al primer movimiento, el de la teoría, actualmente se nos indica, por ejemplo, que el “trabajo” mismo *está cambiando*. Se vuelve comunicación y recreación de las relaciones sociales mismas, de manera directa. Es, en esta nueva forma, como se convertiría hoy en la principal fuerza productiva. En otras palabras, las potencias laborales explotadas en las empresas e instituciones serían potencias cada vez más y más directamente sociales. Esta hipótesis presenta resonancias con realidades por todos constatables: la automatización productiva, por un lado, ha venido desplazando los ámbitos de la intervención humana en la pro-

ducción de la acción directa sobre el proceso productivo a la programación, mantenimiento, gestión, supervisión, etc.; por otro lado, en paralelo, la elevación de los niveles de instrucción de los asalariados no ha dejado de crecer, circunstancia que avala también la creciente importancia del vector “saber” al nivel del conjunto de la estructura social y también al nivel de la producción.

¿Se acaba con ello la posibilidad de medir el trabajo, de comercializarlo, de intercambiarlo mercantilmente? Este era el corolario que los post-industrialistas extraían del movimiento del “trabajo” [3.2.2.]: cuando la activación productiva se encuentra tan unida al modo mismo de ser de las personas y los grupos sociales (a sus afectos, sus relaciones sociales actuales y pasadas, sus gustos, sus conocimientos, etc.), su carácter salarial no podría por menos que estar al borde del colapso. Pero todo ello se mueve en un determinado plano, el de la doctrina teórica y la evolución inmanente a sus conceptos (“trabajo”). En el otro, el sociólogo se enfrenta al hecho de que su sociedad post-industrial y post-capitalista de la comunicación (la que nuestras hipótesis teóricas sobre la evolución del “trabajo” nos permiten casi tocar con los dedos) casa *demasiado mal* con la precarización generalizada de las condiciones de empleo que los asalariados han de soportar en su día a día. Pero, aquí, sería posible contar con que nos hallásemos ante una realidad que se sostuviese exclusivamente sobre arbitrariedades ligadas con “relaciones de fuerza o de poder”. *Arbitrariedades que no serían, por tanto, dignas de ser analizadas como expresiones de ninguna necesidad real.* Pongamos, entonces, que fueran el resultado de la actuación de un puro “poder de mando”, o del estado de hecho de unas relaciones de fuerza dadas. Pero, “poder de mando”, “relaciones de fuerza”, ¿entre quienes y, sobre todo, merced a qué? Si en lo que respecta al concepto de “trabajo” todo es expresión, en la teoría, de potencias “liberadoras”... ¿de dónde surgiría entonces esa frustrante “dominación”? Éste era exactamente el mismo problema que se nos planteaba, de nuevo, en este capítulo, con la “norma social de empleo” como “fundamento” del “orden social” moderno: si, en la teoría, todo lo relativo a “lo social” nos remitía naturalmente al “consenso”, la “armonía” y, en definitiva, la “cohesión”... ¿de dónde salen los mandos y/o los poderes que nos impondrían hoy la “anomia”, la “desafiliación” y la “individualización”?

Para darnos los medios de llegar algún día a ir respondiendo estas cuestiones quizás nos fuera útil empezar por someter a un mismo régimen discursivo (en lugar de a dos: el que reserva la “necesidad” para las posibilidades inscritas en el “concepto”, y el que reserva la “arbitrariedad” para las constricciones inscritas en las formas adoptadas por los “hechos”) el conjunto de los procesos sociales que nos interesa comprender (para transformar). Al fin y al cabo, es posible que el “azar” y la “causalidad”, la “libertad” y la “necesidad”, no se repelan *si no que se impliquen mutuamente.* Al menos cuando pasamos de las generalidades filosóficas a

los movimientos y procesos concretos. ¿No es siempre entonces *un específico tipo* de determinación (en términos multicausales) el que se liga necesariamente con *una específica* capacidad de acción y viceversa? Postular, a priori, su relación como antitética quizás no represente otra cosa que la típica fabricación del vaso de agua apropiado, justamente, para ahogar en él nuestras propias impotencias: no hay actor, ni actuación, que no esté situado y, situar al actor, es darse los medios formales para definir una posición en una estructura abstracta.

Cuestiones, (decíamos), relativas a la “sociedad” y a los “mercados”, a la producción y a la reproducción, que nos habríamos acostumbrando a secuenciar por separado, partiendo, quizás, de una batalla muy discutible entre la “necesidad” adscrita a un “actor” que lo crearía todo creándose a sí mismo, y la “arbitrariedad”, supuesta como inherente al funcionamiento de un “sistema” que le oprimiría y bloquearía, cuestiones que quizás podrían pensarse en sus relaciones recíprocas.

1) Por ejemplo, el trabajo convertido en comunicación, servicio y, *quizás, por consiguiente, planteaban los post-industrialistas, puro uso, inintercambiable, inmedible, etc.*: una mutación cargada, en principio, de un importante poder “desalienante”. Pero, los servicios, nos recordaba PN, *se compran y se venden [4.1.3.]*. Se realizan a través de producciones *industriales* (ordenadores, satélites, teléfonos móviles, norias, estadios de fútbol, pantanos, presas, autopistas, etc.). Ciertamente esas producciones industriales tiran de trabajos *inmateriales*, pero éstos reciben un *salario* por sus servicios frente a un capital para el cual generan un *plusvalor*. Una firma de *software*, poníamos como ejemplo: el pago por sus servicios supone ciertamente un coste improductivo para la empresa cliente; pero, sin embargo, el trabajo “inmaterial” de sus obreros da origen a una plusvalía para la susodicha empresa informática. Ese trabajo no se vuelve improductivo en función de su inmaterialidad *sino en función de las relaciones sociales en las que entra [5.2.4.]*. En fin, lejos de cortocircuitar en sí mismo y por sí mismo los intercambios de valores en régimen de equivalencias y, por tanto, propulsarnos meteóricamente hacia una sociedad post-industrial y post-capitalista, quizás sea ese específico tipo de intercambios (el capitalista) aquel que hoy se realiza, precisamente, a través de una producción industrial de servicios, producción en la cual es un trabajo inmaterial el que da lugar a un plusvalor.

¿Nada que explotar, pues, de cara a futuras emancipaciones posibles? Quizás mucho pero no al nivel acostumbrado: ¿realización inmediata de la fusión del trabajador y el trabajo merced a la inmaterialización de éste último? Muy dudoso: tendríamos, como hemos tratado de señalar, que desconectar ese “trabajo” del conjunto de las relaciones sociales contemporáneas, de las formas específicas en las que se vienen realizando los intercambios sociales, para creérselo. ¿Entonces? Sin duda la hibridación de la producción industrial y la producción de

servicios se liga con la automatización que señalábamos al comienzo. O sea, más máquinas y menos tiempo de trabajo humano inmediato para una producción incrementada de riqueza material. En estos servicios, consumidos instantáneamente, ese tiempo de trabajo tiende a cero: de hecho su gestión social, bajo formas administradas, hace tiempo que se impone bajo precios negociados social y políticamente. ¿Una gestión social de la riqueza, esto es, de los intercambios en términos de valores de uso, según las necesidades sociales, sería entonces posible? Esto parece más probable, dado que ya viene siendo así, al menos en parte. Los Estados-nación hace tiempo que, al respecto, dirimen en esos términos muchos repartos. Ahora bien, nos advertía PN, mientras que las capacidades de trabajo se compran y se vendan, ese intercambio particular dirigirá el resto [5.2.5.]. Únicamente con la liberación del uso de la fuerza de trabajo de los intercambios de valores en términos de equivalencias podríamos hablar de una gratuidad real en lo relativo al reparto y la distribución del conjunto de la riqueza social. Sin embargo, una condición para esa liberación empieza a estar dada: el tiempo de trabajo necesario podría ser drásticamente reducido. Aún con ello, necesitaríamos de más procesos y condiciones en las que apoyarnos para pensar políticamente las oportunidades que eventualmente se nos ofrecerían para explotar esta posibilidad. Éstas, en ocasiones, se encuentran donde menos nos las esperamos. Recordemos, al respecto, algunas de las transformaciones que, con PN, habíamos establecido en todo lo relativo a las unidades de producción, a las empresas.

2) En principio, hoy parece que las empresas se rearmen, los empresarios triunfan, la filosofía *managerial* irrumpiría de nuevo en escena, la todopoderosa gerencia vendría triturando los rescoldos de lo que antes era una cogestión de los procesos de trabajo, etc. Todos ellos son lugares comunes compartidos por sociólogos del empleo tanto como por sociólogos del trabajo: ¿una apariencia? Las organizaciones productivas, ¿no han visto simultáneamente, en gran medida, disueltas sus autonomías de antaño al subordinarse, cada vez más, su existencia a su constante capacidad de inserción en, y de ajuste con, una red automatizada de procesos productivos interconectados a escala mundial? Al menos, los que antes eran departamentos internos se convierten en nuevas empresas, los que antes eran asalariados por cuenta ajena se convierten en autónomos que, aunque empleados ahora por cuenta propia, ven subordinada su actividad a la misma firma bajo contratos por obra y servicio. Se trata en ambos casos de tareas de mantenimiento, control, contratación y selección de personal, supervisión, programación, vigilancia, organización, etc., que se externalizan, *garantizando así la homologación y compatibilidad de los procesos productivos específicos de las firmas con el mayor número de proveedores y clientes posibles*. En este contexto, su actuación, no parece caracterizarse por ganar márgenes de discrecionalidad cada vez más absolutos. Por el contrario, la supervivencia

de la unidad que compone la empresa se encuentra, cada vez más, ligada a las evoluciones de un contexto infinitamente más abierto e interconectado entre sí de lo que nunca lo había estado. En este contexto la antigua corporación omnipotente se disuelve cada vez más en una red en la que su lugar, y su supervivencia como tal, se encuentran permanentemente a prueba [4.1.2.].

3) *Lo mismo ocurriría, a otro nivel, con los propietarios de las capacidades laborales.* Respecto a los asalariados los sociólogos nos hemos venido preocupando, por un lado, en negativo, tratando de detectar las condiciones de empleo y de trabajo más duras y que de modo más evidente parecen predisponerse a su movilización crítica, a la denuncia: trabajadores contratados por tiempo determinado, trabajo provisional, trabajo de jornada parcial y las diferentes formas de “empleos ayudados”, es decir sostenidos por el poder público en el marco de la lucha contra el desempleo, trabajadores sin empleo e, incluso, el “joven toxicómano de arrabal”. Figuras, todas ellas, en las que se expresaría de forma neta el contenido esencialmente “individualizante”, “desarraigante”, “desafiliador” y “anómico” de la actual metamorfosis del empleo: el “precariado”, para algunos. Por el otro, también lo hemos podido constatar, existe entre los sociólogos (particularmente del Trabajo) la tensión por hacernos con nuevas figuras pujantes, las que por su supuesto poder de negociación y de rechazo al “capital” más se asemejarían al papel que la tradición habría venido reservando a la “clase obrera” en un futuro “post” (industrial, capitalista, etc.): los trabajadores autónomos han podido ser, en ocasiones (por ejemplo, sin ir más lejos, en André Gorz), señalados como los más firmes candidatos a ocupar esa posición. Ya se sabe, trabajadores cuyos conocimientos serían su propio capital y que auto-emplearían sus propias capacidades en relación con finalidades sociales autodeterminadas, etc.

Pero, quizás la flexibilización de las relaciones de empleo no instituya tanto *una nueva composición específica de la clase* (el “precariado”; el “trabajo autónomo”) como un *proceso generalizado* que implicaría a las formas de movilización productivas de los tiempos sociales del conjunto de los asalariados (y de sus familias). Éste afecta tanto a jóvenes como a adultos (que se convierten lo más a menudo en “parados de larga duración”), a estables (que ven modificadas sus condiciones de empleo por la erosión de sus márgenes de negociación) como a temporales y, claro está, a mujeres y a varones, a inmigrantes y a nacionales, etc. Todos ellos con más escasos salarios y más precarias condiciones de empleo y trabajo, si bien éstas repartidas desigualmente en función de, precisamente, el género, la edad, la etnia, la nacionalidad, etc. Pero también a artistas y profesionales altamente cualificados: con altos salarios, con la sartén por el mango (y con el mango también): ellos también estarían no fuera sino *dentro*, propiamente hablando, de eso que se llama hoy precarización y que, en realidad, quizás fuera

preferible empezar a comprender como *un nuevo tipo de gestión social de la fuerza de trabajo caracterizada, en la duración, por su interinización generalizada progresiva*. ¿Y los trabajadores autónomos? “Autónomos” son también, y cada vez más, los agricultores sin tractor, los transportistas sin camión, los trabajadores de la cultura sin teatro ni sala de conciertos, los abogados sin carteras de clientes, los restauradores sin restaurante ni cafetería, etc. Trabajadores por cuenta propia que se autoemplean formalmente, pero a expensas de los dictados impersonales de un mercado compuesto por múltiples clientes potenciales, para satisfacer a los cuales es necesario afrontar la carga de la prueba de que uno se está moviendo permanentemente, buscado proveedores, coaligándose con otros productores para montar cooperativas de abastecimiento y cursando las formaciones indicadas para acreditar las competencias propias a la función que se pretende cumplir, etc. En fin... ¿algo que envidiarles por parte del sometido asalariado? Al menos éste tiene caras que poner en la diana imaginaria en la que lanzar sus dardos al llegar a casa tras una jornada laboral cuyos límites se encuentran predeterminados en un contrato.

El panorama, claro está, dista de resultar halagüeño en lo inmediato. Y, no obstante, todo parece indicar que *todos nos estamos volviendo cada vez más permutables entre sí para el desempeño de funciones productivas cada vez más amplias e indeterminadas en las formas concretas, particulares, de su realización*. Lo que allanaría el terreno para, precisamente, aquel reparto generalizado del tiempo de trabajo disponible del que hablábamos antes [en el punto 1)]. Por otra parte, téngase en cuenta que *las organizaciones y sus particularidades, en paralelo, se disolvían en un magma reticular de procedimientos técnicos y científicos, cuya puesta en funcionamiento implica cada vez más a instituciones políticas* (universidades, gobiernos regionales, ayuntamientos, instituciones europeas, cámaras de comercio, seguridades sociales, servicios de empleo públicos, etc.), *en donde cada vez más asalariados venimos participando en calidad de “cotizantes”, “sujetos” de derecho, “usuarios” de servicios públicos, “ciudadanos”, etc.*

Pues bien, por ir cerrando este otro diagnóstico: *si atamos entre sí estos tres movimientos*, en lugar de tratar una y otra vez de separar granos (los buenos lados de un “trabajo”, concepto, teoría y verbo) de pajas (los malos lados de un “mercado de trabajo”, realidad, empiria y adjetivo -el que pondría siempre la “clase dominante”) tendríamos, quizás, algunos elementos para analizar la “necesidad” que subyace tras la actual crisis de, precisamente, la “norma social de empleo”. Todo el paraguas normativo abierto tras la Segunda Guerra Mundial con vistas a una gestión estatista de la producción, la formación y la reproducción de la fuerza de trabajo y, por ende, de la gestión del desarrollo económico de cada Estado-Nación frente al resto, pasaba por la adscripción, estable, por parte del asalariado, a *una* organización. Es el

propio desarrollo de la *relación salarial* el que estaría haciendo saltar por los aires, de forma lenta, pero progresiva y permanente, es decir, *irreversible*, esa forma de regulación. El movimiento de conjunto *no* nos conduce a una indisociabilidad de cada uno con su actividad, como las reflexiones teóricas sobre “trabajo” al uso hemos visto que gustan de “redescubrir” y “revelar” permanentemente, sino, al revés: *a la indistinción generalizada, cada vez mayor, de todos, con vistas al desempeño de operaciones cada vez más heterogéneas, agrupables en torno a habilitaciones formativas ligadas a funciones productivas del mismo género*. Así, por este camino, lo hemos ido sugiriendo, los instrumentos institucionales y sociales que se habrían ido desarrollando, desde el punto de vista de las posibilidades para una gestión directa, por parte de la clase asalariada, respecto de las condiciones de su propio desarrollo y vida, nunca han sido más poderosas que ahora. Este sería en realidad nuestro reto: explotar políticamente esas condiciones y *no otras* (Claro que para ello tendríamos primero que pensarlas...).

Partiendo de estos otros diagnósticos: lo que en los argumentos precedentes era referido como “lo político” (y asimilado a la invención de “lo social” consagrada por la firma del pacto fordista)... ¿ha desaparecido o está en vías de hacerlo? Es posible que no sea en absoluto así y que lo que esté ocurriendo hoy, como ayer, es que cambia de formas y, con ellas, cambian los sujetos colectivos operantes. Lo que se estaría entonces difuminando, en primer lugar, sería *la empresa misma*, su unidad, su autonomía, convertida hoy en un nudo dentro de una red. En ese nudo convergen de forma coyuntural ciertas operaciones, ciertas secuencias de procesos, en torno a ciertas combinatorias de automatismos y capacidades laborales. Todos esos elementos conjugados en la empresa (operaciones, procesos, automatismos, capitales, capacidades laborales) *se continuarían hoy fuera de ella en sus propios ritmos*: la supervivencia en el tiempo de dicha unidad como tal se encuentra subordinada a las evoluciones permanentes de los mismos. Eso que se llama hoy “mundialización” podría leerse así desde el ángulo de una aceleración y una ampliación de las posibilidades de combinación entre medios productivos y fuerzas de trabajo. Unos (máquinas) y otros (seres humanos) tienen abierto ante sí un campo de articulaciones múltiples infinitamente más rico que en períodos precedentes.

Pero, en segundo lugar, la multiplicación exponencial de esas posibilidades ha pasado, y seguirá pasando, por la especificación, normalización, homologación y comparación cada vez más generales de las dimensiones (a saber, para el trabajador: remuneraciones, formaciones, cualificaciones, promociones, etc.) atadas en cada situación local de empleo. Estos estatutos ya no se reenvían directamente los unos a los otros. Se prestan así a combinatorias múltiples, *precisamente* porque cada una de esas dimensiones ha sido aislada de las demás, normalizada y homologada en escalas cada vez más amplias, por medio de instituciones y agentes sociales, políticos e institucionales, de un alcance cada vez mayor. O sea, porque han sido normadas o

reguladas.

No habría por lo tanto “iniciativa” e “innovación” productivas posibles en la actualidad al margen de la actuación racionalizadora de agentes político-institucionales que desbordan, y que no se integran formalmente, en el marco jurídico del contrato de trabajo individual. No se terminaría la “política”... sino que se difuminaría la presencia de los actores que nos estábamos mal-acostumbrado a identificar con la misma. Los nudos que componen los empleos ya no ligan a un asalariado con una organización de forma estable; junto con dicha conexión lo que estaría en crisis serían los espacios conformados a partir de la misma para todas las negociaciones y los acuerdos que aseguraban una determinada estabilidad/movilidad reguladas a los asalariados. Así, con la autonomía de la empresa, lo que implosiona también es una determinada configuración de las organizaciones (el sindicato de clase) de los asalariados, ya que el sindicalismo contemporáneo ha venido apoyándose en la estabilidad del vínculo del trabajador con *su empresa* para operar. No obstante, que ese tipo de organización ya no opere no significa necesariamente que nada opere: pueden perfectamente dibujarse nuevos acuerdos entre nuevos actores colectivos (cámaras de comercio, instituciones formativas nacionales, grupos profesionales, etc.), que releven al sindicato tradicional en la regulación del uso y la movilidad sobre nuevos territorios (regionales, transnacionales) de amplios segmentos de asalariados. Ni que decir tiene que en el pasado esas mismas regulaciones no siempre han venido negociadas e impulsadas por el “sindicato de clase”.

En este otro marco es la formalización como *relación salarial* de los vínculos -que en nuestras sociedades ligan a trabajadores y trabajos- la que nos ha llevado a una interrogación crítica en torno a los presupuestos de los diagnósticos previos. Frente a la unidad (sea de los trabajadores con sus trabajos, sea de los individuos a través de sus empleos normados con sus condiciones de trabajo), es necesario resaltar que las sociedades salariales se caracterizan por la separación estructural establecida entre los espacios y tiempos que marcan el rumbo de las divisiones técnicas de los trabajos (esto es, las innovaciones tecnológicas y organizacionales, la competencia empresarial, los cambios en la demanda, etc.) y los espacios y tiempos que producen y reproducen la empleabilidad y las formas de vida de los trabajadores (ligados éstos a los ritmos de la reproducción, socialización, formación, reposición y ocio de los individuos). En sociedades en las que los sistemas productivos se recomponen incesantemente con relativa independencia respecto a los espacios de formación y socialización de los individuos, produciéndose de esta forma una articulación permanentemente revisada entre puestos de trabajo y trabajadores, la evacuación del análisis de los mecanismos que ligan las temporalidades heterogéneas del circuito de las actividades productivas con el circuito de las trayectorias profesionales parece problemática [4.3].

Si las sociedades salariales se caracterizan entonces por la actualización permanente del vínculo inestable que liga a conjuntos de personas que han sido diferencialmente socializados y formados, pero que no están predestinados a ocupar ningún puesto de trabajo, con estructuras productivas que no dejan de modificarse y en las que las capacidades laborales de las personas son transformadas en trabajo efectivo, si esto es así, la pregunta sociológica esencial será aquella referente al modo de cambiar de lo colectivo, modo por el cual el conjunto de la fuerza de trabajo y sus tiempos de vida se reparten en formas jerarquizadas sobre el conjunto de los tiempos socialmente necesarios para la actividad laboral heterónoma. Su formalización a partir de la relación salarial nos obliga a no tomar como punto de partida del análisis ni al trabajo como actividad, ni a las formas que adopta el “empleo” en términos de normas y/o convenciones, sino a la consideración del conjunto de los procesos sociales (intercambios, movilidades y repartos) a través de los cuales dichas actividades, sus resultados y las personas que ahí actúan resultan comparados, medidos y evaluados las unas en relación con los otros. Comparaciones, medidas y evaluaciones que nos permiten atender al carácter dual del trabajo: por un lado, una actividad material o simbólica, concreta, situada (que produce bienes y servicios a través de la puesta en común de sujetos, organizaciones, instituciones, máquinas, técnicas...); pero también, y simultáneamente, por el otro lado, vínculo social general que liga de formas variables, directas e indirectas, el conjunto de las condiciones de vida de las poblaciones con las condiciones de su habilitación, socialización y disponibilidad para el empleo a través de una participación activa en la producción social sancionada mediante remuneraciones monetarias (rentas, beneficios y salarios). Abordar el trabajo desde este punto de vista dual nos obliga a tener en cuenta los mecanismos a partir de los cuales los tiempos coordinados por dicho vínculo son abstractamente homologados, comparados, evaluados y jerarquizados mediante múltiples medidas sociales [6.3].

La posibilidad de relacionar los problemas que han venido ocupando a las sociologías del trabajo y del empleo pasa entonces por una decidida ruptura, desde el punto de vista del análisis, con los métodos *simultaneistas*. Lo que supone, necesariamente, ajustar los análisis a las temporalidades diversas, es decir, tanto a las temporalidades de los procesos productivos como a los tiempos de socialización, formación, reposición y ocio de los individuos que se reflejan en sus trayectorias de empleo. Metodológicamente sería necesario, entonces, en un primer momento, restituir las formas a partir de las cuales la población es diferencialmente socializada y formada, para, en un segundo momento, analizar los mecanismos a través de los cuales su actividad es captada y adherida a los medios de producción, los únicos que pueden transformar la fuerza de trabajo en trabajo productivo, identificando después a los agentes que, en el conjunto de lo social, se constituyen en el transcurso de esta relación, para poder así

dar cuenta de las distintas formalizaciones, convenciones, leyes y conflictos que se generan.

7. CONSIDERACIONES FINALES: A MODO DE CONCLUSIÓN.

Siguiendo el hilo formal de una crítica al modo de construcción del objeto característico de la Sociología del Trabajo a partir de la obra de Pierre Naville [en adelante PN], he tratado de presentar algunos elementos esenciales para la constitución de otra trayectoria de análisis. Esta otra trayectoria, la sociología del *salariado*, no constituye una teoría acabada, completa, cerrada sobre sí misma, un “paradigma” alternativo sino, en los términos del propio PN, un *método*, un modo de formalización. Más que proporcionar respuestas concluyentes hemos debido conformarnos con replantear las preguntas relevantes, desestructurar algunas líneas divisorias entre especialidades, diagnósticos y miradas dadas comúnmente por supuestas, y trazar nuevas líneas de problematización y debate que entiendo, en gran medida, aún están por transitar. Llegados a este punto, no se impone tanto una sistemática de fundamentos teóricos en el sentido de una reinterpretación acabada del devenir del trabajo asalariado como una revisión ordenada de las problemáticas que hemos venido señalando y de los métodos de formalización en los que nos hemos apoyado para ello. Es en este sentido en el que estas “consideraciones finales” operan “a modo de conclusión”.

I. Los procedimientos teóricos a través de los cuales la Sociología del Trabajo nos ha acostumbrado a mirar el mundo laboral habrían resultado insuficientes en varios aspectos: tal es la interpretación que se ha defendido en esta Tesis Doctoral. Procedimientos (métodos de construcción del objeto) relativos a lo que hemos denominado como la Primera Formalización (PF): dado el trabajo como *praxis humana instituyente*, su realidad salarial habría sido, demasiado a menudo, percibida como una fantasmagoría, como una representación mutilante de la misma. Representación supuesta, por un lado, como apoyándose en un proyecto de imposible cumplimiento, la conversión del ser humano en mercancía. Representación supuesta también, por el otro, como pergeñada y proyectada por las clases coyunturalmente dominantes, en el período transitorio que constituiría nuestro presente, hasta la necesaria e inevitable restitución de la relación natural de indisociabilidad propia entre el productor y sus obras.

I.1. Este método de formalización ha sido proyectado una y otra vez, y siempre con “éxito”. En los cincuenta y los sesenta el desarrollo científico-técnico iba a devolver al obrero el control sobre su trabajo: unificando las tareas divididas por el taylorismo, los automatismos nos traerían a un nuevo obrero, un “hombre-orquesta” de la producción automatizada en el que se encarnaría otra vez la misma autonomía y el mismo control sobre un proceso de trabajo

unitario que caracterizaba al antiguo artesano en relación con su “oficio” [2.2.].

En los sesenta y setenta, la sociedad-fábrica keynesiana se prestaba a una relectura política de las reivindicaciones sindicales sobre los salarios y el consumo como expresión de un potencial dispositivo de “auto-valorización” de la clase [2.3.3.]. Dispositivo que, devolviendo a los trabajadores el control sobre su valor de uso, esto es, sobre el valor de *su* “trabajo”, cortocircuitaría el ciclo de acumulación del capital.

En los ochenta, la micro-informática, las nuevas demandas cualitativas y diversificadas de los consumidores, las nuevas formas participativas de gestión productiva en las industrias e, incluso, los nuevos conglomerados de pequeñas empresas flexibles territorializadas, los así llamados “distritos industriales”, se suponían como factores y ámbitos privilegiados en los que apoyarse con vistas a una revalorización completa del obrero, revalorización, no obstante, ya en trámites de realización, merced precisamente a los nuevos niveles de indisociabilidad en ellos conquistados por el productor respecto a su trabajo [3.1.].

I.2. En fin, los planteamientos post-industrialistas descubrirán, tanto dentro como fuera de los espacios laborales, nuevas *actividades* en las que, esta vez sí, se estaría realizando la misma simbiosis previamente decretada entre el trabajador y su trabajo.

Primero, para algunos, la pretendida sustitución, registrada en las estadísticas que hablan del aumento exponencial del Sector Terciario, de los trabajos industriales por servicios de cuidados para sí y para los otros, estaría abriendo de par en par las puertas al “mundo de la vida”, relegando poco a poco el ámbito de extensión de la esfera de la heteronomía (el ámbito del trabajo asalariado) [3.2.1.]. Mundo en el que aquel mismo destino ineluctable, el de la fusión entre el ser humano y una praxis, ahora ya sí, inmedible e inseparable de su portador, se supone como ya realizado (prostitutas, peluqueros, masajistas, cocineros, empleadas de hogar, puericultoras, trabajadores de la salud, la educación, voluntarios, etc.). Mundo de “la vida” que el Estado podría desconectar progresivamente, con un poco de buena voluntad política, del ámbito propio de racionalidad instrumental económica.

Después, para muchos otros, sería realmente la sustitución del trabajo industrial por un trabajo devenido comunicación, un trabajo “inmaterializado” (el propio de los diseñadores, de los encargados del marketing, de los artistas, de los programadores informáticos, etc.), el que abriría las puertas a la simbiosis definitiva de trabajadores y de trabajos, de sociedad y de producción [3.2.2.]. Reconponiéndose así, una vez más, la misma unidad mil veces postulada y otras tantas veces hallada para significarla, en el mismo momento de su localización, como también, simultáneamente, en parte, perdida (siempre, faltará algo, un poquito, un esfuerzo adicional relativo, usualmente, a la conciencia y a la voluntad de los agentes sociales).

II. El mínimo denominador común de todos estos análisis venía dado por un determinado diagnóstico: la “alienación”. *Diagnóstico por el que se opone siempre una forma ideal de las relaciones sociales a sus realizaciones concretas*, y cuyos orígenes son rastreables en las teorías políticas del “contrato social”. En éstas el individuo es colocado en una posición ambigua frente a un sistema social comprendido, simultáneamente, como resultado de la libre voluntad del anterior, *contingente* pues, y como horizonte y marco ineluctable de sus actuaciones, esto es, como, no obstante, *necesario*. Ambas realidades, individuo y sistema social, resultan así idénticas y, no obstante, diferentes: sus relaciones podrán ser entonces comprendidas alternativamente en términos bien de *creación*, bien de *subordinación*, bien de *identificación*, bien de *extrañamiento*. El individuo es supuesto como la única realidad ontológica y, sin embargo, la sociedad, que debería ser su *prolongación*, se verá obligada a *reprimirle y reconducirle* [3.3.].

La aplicación del diagnóstico de la alienación en Sociología del Trabajo funciona en un gran número de ocasiones extrapolando *ese* mismo mecanismo por el cual el conflicto y la guerra sociales son idealmente conjurados: en estos casos se postula la unidad previa y natural de los elementos fracturados y en tensión registrados por la observación (el trabajador y su trabajo) y se trata obsesivamente de buscar las huellas de la unidad original (la ya implícitamente establecida a la hora de su observación y descripción) para así, a partir de ellas, apuntalar, en los análisis, las previsiones de su próxima e ineludible concordia.

La unidad que aquí, en Sociología del Trabajo, compone el *deber-ser* de lo observado es la sancionada parcialmente por el contrato de trabajo en su formalización jurídica: la conexión entre el trabajo del trabajador y su recompensa salarial; unidad postulada también por la Economía Política clásica en la forma de una determinación causal entre el salario del trabajador y el resultado de su trabajo. Efectivamente, por un lado, es el mismo contrato de trabajo que firmamos el que decreta que nuestro salario dependerá del tiempo de trabajo efectivo desplegado por nosotros y por la calidad e intensidad del mismo, las aprovechadas, precisamente, por el que nos contrata. Fue, por otro lado, Adam Smith el primero en plantear que es el producto del trabajo el que constituye la recompensa natural, esto es, el salario, del trabajador. La determinación, proclamada en el contrato laboral, del salario por el trabajo efectivo podría así prolongarse hasta la establecida por la Economía Política clásica entre ese mismo salario y el resultado del trabajo.

II.1. Evidentemente, la experiencia de los asalariados les dicta que “no se nos paga por lo que valemos y no se nos valora por lo que hacemos”: piedra de toque de todas las prácticas sindicales habidas y por haber. Sus salarios no se ajustan nunca completamente al trabajo efectivo que se apropia el empleador bajo la forma de su resultado, del producto, resultado

que éste vende obteniendo sus beneficios. En dicho contexto, cuando los trabajadores se amarran al “deber ser” postulado por Adam Smith, traducido formalmente en la letra impresa de sus contratos de trabajo, se hacen con una buena herramienta para fundar y fundamentar sus prácticas *en tanto que propietarios de sus fuerzas de trabajo*, para jugar en el juego de su valorización social. Precisamente en la medida en la que así proyectan su dominio y control sobre sus capacidades laborales hacia el puesto de trabajo mismo, *permitiéndoles atarse a él*. Partiendo de estos *desideratums* los asalariados pueden entonces reclamar un reconocimiento de la calidad y extensión de sus esfuerzos en relación con los esfuerzos de otros muchos y, logrado el reconocimiento de esa especificidad, reforzar sus vínculos con empleos y organizaciones, *blindando su ocupación frente a los potenciales postulantes a la misma*.

Pero, ¿no nos hayamos aquí, fundamentalmente, ante una coartada útil, similar a aquella de la que originalmente se sirvieron las *Trade Unions* británicas en el siglo XIX partiendo de la teoría del valor-trabajo de Ricardo (“el trabajo es, en realidad, la única fuente de toda la riqueza”)? El planteamiento de que lo que el asalariado alquila y se le compra es, realmente, su “trabajo” y sus resultados puede, entonces, que “sirva” en según qué circunstancias, pero no por ello necesariamente resuelve, ni explica, lo que pretende resolver y explicar: las determinaciones operantes *de facto* sobre salarios y estatus laborales.

Es muy posible que los asalariados se movilizan, por ejemplo, en pos de la reivindicación de la importancia y especificidad de sus tareas y puestos y consigan, tras negociación con la empresa, que se reconozcan como imprescindibles para su desempeño la certificación de cuatro años de experiencia, procurándose así una elevación del nivel de su categoría laboral reconocida. Si, en definitiva, tras esta lucha, han visto aumentar, junto con ese nivel, su salario, ¿no podrían haberlo conseguido indirectamente, merced al cierre de mercado conquistado para su mercancía particular, “fuerza de trabajo” (una potencia, una capacidad de hacer), con los nuevos requisitos acordados de cara a la contratación? Sin embargo, como actores habían partido, no obstante, para ello, de una negociación formalmente centrada en algo que, en la práctica, los asalariados ni venden, ni alquilan, sino que pertenece ya al empresario: su “trabajo” y sus “resultados”.

Entonces, si el carácter socialmente dominante del trabajo, esto es, su carácter salarial (la separación social entre el trabajador y su trabajo), desmiente el modelo, el trabajo pretendidamente “normal” (el caracterizado por la unidad entre el trabajador y su trabajo)... ¿por qué seguir condenándonos a registrar como “hechos” esas distancias entre la una (unidad) y la otra (fractura)? ¿No habría llegado ya el momento de volver críticamente sobre el susodicho trabajo decretado como “normal” y preguntarnos por su “consistencia”? Sería dando carta de naturaleza científica a esa coartada, merced a la cual el trabajador resultaría, en el capitalismo, un

falso propietario de una mercancía que le pertenecería por naturaleza, el “trabajo”, y cuya propiedad absoluta y real le debería ser restituida, como buena parte de nuestros discursos sociológicos habrían venido tratando de arrojar luz sobre las transformaciones laborales contemporáneas. Recordémoslo.

El automatismo que, para la sociología humanista de la escuela friedmanniana, promovería al obrero de proletario especializado a demiurgo de la producción resultaba un horizonte necesario en la medida en la que recuperaba un control total para el obrero sobre *todas* las dimensiones que acompañaban el desempeño *efectivo* de sus capacidades laborales, incluido su control y decisión sobre los resultados de su trabajo. Las demandas salariales, para el *operaismo* italiano de los años 1960, expresaban potencialmente, en la “sociedad-fábrica”, la posibilidad de una *auto-valorización* obrera en la medida en la que desconectaban simbólicamente y políticamente los salarios de los “obreros masa” de los tiempos efectivos de trabajo en las cadenas, revelando su conexión natural, directa e inmediata con *toda* la riqueza social creada por su trabajo.

Los nuevos espacios productivos analizados por los postfordistas se nos muestran, en el mismo sentido, como conteniendo la promesa de una valorización *real* de los trabajadores en tanto y cuanto las figuras del “obrero tecnólogo” (que controla y decide sobre las herramientas y los métodos operativos), el “obrero organizador” (que controla y decide sobre todas las dimensiones del proceso de trabajo) y el “obrero gestor” (que controla y decide también sobre el proceso de innovación, diseño, marketing y venta del producto) se irían en ellas imponiendo, acercando así los salarios a una remuneración directamente ligada al resultado del trabajo. Otro tanto ocurre con los servicios a las personas y con los trabajos inmateriales de los post-industrialistas: si estas actividades han pasado a concentrar la atención de los analistas ha sido en función de su supuesta impermeabilidad, de su supuesto carácter refractario a toda medida, a todo cálculo, a toda regulación tecno-económica: trabajador, trabajo y resultado (servicio o comunicación) son supuestos, para ambos tipos de actividades, como componiendo, ahora sí, una unidad natural, completa y absoluta, irrompible. El trabajador colectivo ya no sería más el falso propietario de una mercancía inerte, controlada en todas sus características por otros, sino el propietario real de una mercancía activa, que él mismo activaría a voluntad y cuyas finalidades y contenidos sólo podrían ser determinados por él.

II.2. El envite esencial inscrito en las luchas contemporáneas en torno al trabajo remitiría, según esto, a *la reivindicación obrera de la autonomía en y sobre el trabajo*, autonomía cuyo horizonte vendría naturalmente establecido por la máxima decimonónica de la recuperación de la devolución completa del valor de lo producido a aquellos que trabajan. Y no obstante, como hemos señalado más arriba, nada nos impide pensar que la secuencia causal *efec-*

tivamente operante sea exactamente la inversa: que siendo *ya* los trabajadores los propietarios *reales* de sus fuerzas de trabajo no estén haciendo otra cosa que luchar por la mayor y mejor valorización mercantil de esa su propiedad; y que, para el objetivo de dicha valorización mercantil, la reivindicación de un mayor control sobre la conformación de sus actividades y de un mayor control sobre sus resultados, juegue un rol fundamental pero de carácter meramente *tático*.

Así, si bien esta coartada de la determinación “natural” postulada entre el salario y el trabajo funciona en el día a día para ganar posiciones en el juego, esto es, para aumentar nuestras recompensas como propietarios de nuestras fuerzas de trabajo, ¿vale también para comprender el juego con vistas a transformarlo? ¿Cómo podemos pensar en convencer y explicar la conveniencia de pasar del parchís al ajedrez exhortando al jugador a que vuelva a tirar los dados? El símil funciona en el sentido en que tirar los dados forma parte consustancial del parchís, tanto como el control colectivo de los individuos sobre sus mercancías (fuerzas de trabajo) y sobre las condiciones sociales de su valorización, forman parte consustancial de la lógica propia al modo de producción capitalista.

Efectivamente, la sanción jurídica de la propiedad de los individuos sobre su fuerza de trabajo institucionaliza su separación estructural de los medios de la producción social: esta separación es la clave y la fuente esencial de la productividad alcanzada por la producción propiamente capitalista frente a otros modos de producción. Sólo separados estructuralmente los procesos productivos de los operarios, que sobre ellos van a actuar, de sus características, conocimientos y habilidades particulares, aquellos pueden ser pensados y reconfigurados permanentemente con independencia de éstos. En este contexto, ¿qué puede significar, en el límite, el cumplimiento efectivo de esa “necesaria” simbiosis prometida entre el obrero y su tarea? En primer lugar, la renuncia a la capacidad de generación de riquezas desarrollada por el modo de producción capitalista. En segundo lugar, la vuelta a un modo de producción en el que los trabajadores y sus tiempos de vida volverían a encerrarse y fundirse completamente en, y con, los espacios de la acción laboral.

Este objetivo funciona a modo de límite irrealizable e inalcanzable pero, sin embargo, su enunciación, no resulta por ello, como ya apuntamos, exenta de importantes ventajas en lo inmediato: la reivindicación de nuestra indisociabilidad en relación con prácticas, puestos, funciones e instituciones productivas, nos resulta ventajosa ante la amenaza omnipresente de nuestra desagregación para con ellas: el desempleo. Amenaza inscrita estructuralmente en la lógica misma del modo de producción que nos es contemporáneo. En este sentido, reclamar para el trabajador la propiedad real de su fuerza de trabajo, fundando pretendidamente ésta en la mayor o menor inexpugnabilidad de su vínculo con su “trabajo”, es tanto como reclamar

para el jugador de parchís su derecho a tirar de nuevo los dados: ¿cómo jugar al parchís de otra manera?

III. De aquí el éxito seguro de este relato, en sus diferentes versiones, el de la diáspora histórica de trabajadores y trabajos, separados coyunturalmente y condenados de nuevo a reencontrarse en un futuro próximo: encaja cual guante en mano con las racionalidades prácticas volcadas por los asalariados a la hora de defenderse de la amenaza omnipresente de la pérdida del empleo. De aquí también sus fracasos: que el relato movilice y encante de poco sirve desde el punto de vista de la transformación social radical pretendida en tanto dicha capacidad de movilización y encantamiento resulte dirigida hacia la perpetuación de las formas básicas de la producción mercantil capitalista. Perpetuación ineludible merced, precisamente, a la eternización implícita operada en estos relatos sobre dichas categorías. Eternización que comienza en ellos por la conceptualización operada sobre el “trabajo” mismo.

III.1. Efectivamente, el trabajo supuesto como determinando la configuración de los grupos, las identidades y las estructuras sociales básicas aquí es siempre comprendido y analizado en tanto que trabajo concreto, *praxis* laboral inmediata del ser humano dirigida a la producción de bienes y servicios para los demás. Se trata de una categoría de carácter transhistórica, a partir de la cual se proclama una continuidad esencial entre las formas precapitalistas y las formas capitalistas de producir [2.3.1. y 2.3.2.]. Toda transformación de los grupos, identidades y estructuras es supuesta como descifrable a través del análisis de las mutaciones sufridas por dicho “trabajo” en el momento de su activación y despliegue efectivos, lo mismo para el siglo XIV que para el siglo XXI, para el esclavo de la antigüedad que para el artesano medieval o el asalariado contemporáneo.

Así, por ejemplo, durante las décadas de 1950 y 1960 el objeto técnico que posibilitaría la recuperación del control para el obrero sobre el proceso completo de producción de los bienes y servicios podía ser particularizado en la figura de la máquina y/o el robot individual, y registrado en sus consecuencias desde, y sobre, las situaciones de trabajo en cualesquiera industrias, en contraste con las situaciones de trabajo artesanales mediadas por las herramientas manuales polivalentes. Lo mismo ocurría con las relaciones de poder supuestas como dinamizando las evoluciones de ese mismo “trabajo” en 1970: afectando, a través del “trabajo” mismo, al conjunto de la sociedad, dichas relaciones son, no obstante, supuestas como generadas y regeneradas en la producción, en la fábrica, y descritas a partir de un juego de suma cero entre las ansias de autonomía de los operarios (expresadas en las demandas de aumentos salariales y traducidas como una reivindicación, por parte de los trabajadores, de su “valor de uso”) y el objetivo ineluctable del control descualificador (esto es, que promovería la conversión de

los trabajadores en meros “valores de cambio”) del proceso de trabajo por parte de los empresarios. Control supuestamente implicado en el quehacer de los propietarios del capital dada su necesidad de hacer *efectiva* su propiedad formal sobre los medios de producción con el objeto de perpetuar su posición de poder. Sobre los *mismos* medios otrora propiedad de trabajadores que auto-empleaban activamente sus capacidades laborales, en un pretendido modo de producción mercantil simple, en orden a la satisfacción de unas *mismas* necesidades sociales.

El pronóstico recualificador de los “postfordismos” analizados durante la década de 1980 no cambia un ápice del planteamiento precedente: si a trabajo dividido en el taller trabajador descualificado en la sociedad, a trabajo recompuesto... Asimilada previamente la gestión taylorista-fordista del trabajo con la gestión propiamente capitalista del mismo, la “superación” de aquella implicaría la superación del trabajo en tanto que “capitalista”; por ejemplo, abriéndose de par en par las puertas a una producción gestionada por una república de pequeñas empresas independientes y cooperantes y fuertemente arraigadas en el territorio (especialización flexible) [3.1.1. y 3.1.2.]. El trabajo supuesto como acción consciente y autorrealización social para el fabricante habría devenido coyunturalmente acción refleja y alienación, dominación y opresión, para el operario proletarizado del taylorismo-fordismo. Conquistadas acciones conscientes y autorrealizaciones sociales en y para el trabajo, disuelta la alienación del individuo en tanto que productor, la misma sociedad capitalista y sus formas de dominación son las que no podrían por menos que verse transformadas “por ondas sucesivas”: junto con el productor desalineado llegaría por fin un ciudadano, también, soberano.

III.2. Al igual que en Proudhon, una categoría de la sociedad contemporánea, el *valor constituido*, era supuesta como en condiciones de conjurar todos los “malos lados” de una sociedad fundada, precisamente, en el *valor* (categoría entonces inmanente a dicha sociedad); en todas estas propuestas, al lado del “trabajo”, “mercados”, “mercancías”, “capacidades de trabajo”, “necesidades” y “valores” forman un conjunto de categorías históricamente inmutables sobre las que únicamente restaría determinar las modalidades “justas” o “injustas”, “buenas” o “malas”, de su gestión social.

En este sentido, las hipótesis manejadas por los post-industrialistas, la transformación de la sociedad “industrial” en una sociedad de “servicios” y/o en una sociedad de la “comunicación”, ¿no contendrían una superación de esta eternización de las categorías centrales de la Economía Política? Al fin y al cabo, los servicios y trabajos inmateriales, inmedibles e inseparables de sus portadores, se pretenden en condiciones, no de empujar hacia una “justa” valorización de las capacidades laborales en los mercados, sino de limitar y/o quebrar el proceso mismo de su valorización mercantil: bien restituyendo el equilibrio perdido entre lo político y lo económico, bien disolviendo definitivamente las lógicas sistémicas propias de lo-

económico [3.2.2.]. Resta que las observaciones lanzadas sobre la división social del trabajo son leídas aquí, de nuevo, como directamente dependientes de, y directamente traducibles desde, las mutaciones registradas por su división técnica en la producción; y que, por lo tanto, el mecanismo propuesto para dicha superación es *exactamente el mismo* con el que los planteamientos precedentes pretendían devolver al trabajador el producto íntegro de su trabajo: el “control” completo de la mercancía que el modo de producción vigente ya establece como de su propiedad, la fuerza de trabajo.

En estos casos el “trabajo” resulta asimilado a la *actividad*, su carácter propiamente capitalista pasa por el extrañamiento que se opera en las situaciones de trabajo entre el productor directo y los materiales, herramientas y productos con los que trabaja y la restitución del trabajo a su esencia natural presupuesta, como *praxis humana instituyente*, conforma la clave de bóveda supuesta como en condiciones de procurar la superación del carácter capitalista de la sociedad contemporánea.

IV. Como he tratado de plantear al hilo de los trabajos de PN, buena parte de los *déficits* consustanciales a la aplicación de esta Primera Formalización (PF) en los ámbitos laborales, *déficits* relativos a su capacidad de *interpretación y previsión* en relación con el devenir de las relaciones sociales estructuradas en torno al trabajo, derivan, esencialmente, de esta reducción del objeto de estudio, el trabajo, a una de las dimensiones en las que su función social contemporánea se expresa: su dimensión “concreta” como praxis laboral inmediata.

IV.1. En primer lugar, el taylorismo únicamente puede ser asimilado con la racionalización propiamente capitalista del trabajo si su significación y sus efectos sociales son encerrados en el taller y el proceso productivo. De lo contrario, podríamos haber concluido desde hace ya tiempo en el anacronismo y obsolescencia (incluso ya en 1911, en el momento de su divulgación) de una OCT que manejaba una concepción aditiva de la producción, únicamente eficaz para los objetivos definidos por Taylor (la profundización de la separación entre el trabajador y el trabajo) en sectores intensivos en trabajo humano directo, sectores en tránsito hacia una automatización completa gestionada a partir de un principio de fluidificación productiva, muy diferente al precedente [5.1.].

Cuando el taylorismo es considerado como expresando un principio abstracto de dominación patronal frente al obrero, con cada nueva vuelta de tuerca organizacional podemos establecer el comienzo de una nueva era post-taylorista o bien el resurgir bajo nuevas formas de una disciplina neo-taylorista disfrazada con los oropeles de la participación y el consenso organizacionales. Dado que no hay norma que pueda operar sin su reinterpretación y reelaboración activa por parte de las personas por ella concernida, si consideramos el conflicto esencial

que atraviesa la producción como el que enfrenta la objetividad formalista de la administración y su “control” (ámbito de la “decisión”) con la subjetividad antagonista del operario y su *performance* (ámbito de la “ejecución”), siempre podremos, bien leer la primera como sobrepasada por la segunda, bien, al revés, entender la segunda como sobredeterminada por la primera.

IV.2. En segundo lugar, el pronóstico de una descualificación absoluta y tendencial, ineluctable, de los trabajadores como corolario a la vigencia de dichos principios tayloristas de racionalización (y al revés, el pronóstico recualificador como corolario de la superación de los mismos), es únicamente planteable desde la hipótesis de una determinación directa y causal del valor de cambio de la fuerza de trabajo por su valor de uso, por el “trabajo” mismo. De haber contemplado las dimensiones relativas a la producción, formación y reproducción de los trabajadores empleados en las situaciones de trabajo analizadas, habríamos podido determinar la mecánica de su cualificación-descualificación en términos relacionales y esencialmente relativos [5.2.2.], organizados en torno a evaluaciones sociales sobre los tiempos de formación, los socialmente considerados como necesarios y relevantes para el desempeño de unas y otras tareas.

Precisamente, al respecto, el discurso sobre las competencias actualiza hoy ese mismo planteamiento, el que ata los estatutos laborales del trabajador con una *sustancia* relativa a su “trabajo”: los indicadores sociales que constituían los tiempos de formación expresados por los títulos educativos propios de las enseñanzas regladas se pretenden sustituibles ahora por índices que expresarían ciertas cualidades concretas (saberes-hacer y saberes-estar) adscritas a las *performances* laborales (cooperación, toma de decisiones, liderazgo, comunicación, resolución de problemas, etc.). Y, sin embargo, podrían seguir siendo, en realidad, los (nuevos) mecanismos de evaluación y medida de los tiempos de formación (los constituidos en, por y para un nuevo sistema integrado, que comprende a la par las enseñanzas tradicionales y las formaciones “continuas” y “ocupacionales”: “la formación a lo largo de toda la vida”), mecanismos por los que se jerarquizan socialmente los diferentes conjuntos de actos educados adscritos a los empleos, los que construyen e instituyen, instrumentalizándolas, esas nuevas “cualidades” en vez de resultar aquellos los institucionalizados por el “descubrimiento” de éstas.

IV.3. En tercer lugar, el crecimiento de las empresas relacionadas con los servicios sólo puede traducirse en términos de una mutación post-industrial del trabajo si autonomizamos la lectura de este dato estadístico, desconectando las supuestas “actividades” referidas nominalmente como las propias del “sector” de los empleos efectivamente ocupados en dichas empresas, es decir, de la estructura de las ocupaciones: empleos, paradójicamente, más “industriales” y/o “materiales” en muchas de ellas de lo que resultan los empleos en las empresas asimi-

ladas a los sectores “tradicionales”. Si replanteamos nuestra mirada incorporándole los datos relativos a la estructura completa de las ocupaciones por sectores, ramas y empresas, constataríamos que, lejos de instituir un ámbito independiente de actividades terciarias, el servicio, y los empleos que le son correlativos, se inscriben con fuerza en el interior mismo de la producción industrial [4.1.3.]. Constituyen cada vez más la condición⁹⁶⁸ y el resultado o complemento necesario⁹⁶⁹ de la fabricación y venta de nuevos productos materiales⁹⁷⁰. Fabricación y usos, ambas, entretejidas con y por servicios: lejos de constituir entonces un más allá de la industria capitalista el servicio es la forma más acabada y completa de una producción industrial progresivamente fluidificada, a imagen y semejanza de los procesos continuos de la industria química, mediante su progresiva automatización.

Automatización que, sin embargo, presentaba como corolario al nivel de la gestión y movilización productivas de la fuerza de trabajo, desde mediados del siglo pasado, la disyunción entre los operadores y su tareas, esto es, el reparto móvil de los mismos sobre funciones productivas relacionadas ahora con la reparación, la programación y la supervisión. Es un mismo principio (la completa fluidificación de procesos productivos fuertemente automatizados) el que desplaza la actuación humana de la actuación material sobre el proceso para fijarla en la manipulación simbólica de los signos y *el que amplía los márgenes y los ritmos de la movilización productiva de esa misma fuerza de trabajo sobre sectores, ramas y empresas heterogéneas* [4.1.2.]. La nueva semiótica industrial promovida por la informatización productiva va de la mano, pues, con la flexibilización de las condiciones de empleo y de movilización de las fuerzas de trabajo.

Es un mismo resultado (la integración de la forma servicio en la producción) el que permite formalizar, normar y homologar procedimientos de fabricación y estándares de calidad a escalas internacionales y, simultáneamente, *multiplicar las posibilidades de reorganización y recombinación de las diferentes unidades de producción*. Empresas susceptibles de dividirse, especializándose, merced a la autonomía ganada por la mayor y más completa estandarización de sus procedimientos, e insertándose así en nuevas, y más amplias, redes productivas. La nueva centralidad productiva de la forma servicio corre en paralelo con la externalización, deslocalización y descentralización características de un tejido empresarial cada vez más unificado, interconectado y extenso. Ni la automatización supone la reconstrucción de un obrero “completo” [4.3.1.], ni el “sector” servicios el advenimiento de una producción “post-

⁹⁶⁸ Por ejemplo, el servicio de alimentación de energía eléctrica por parte de una operadora constituye la condición para el consumo doméstico de aparatos electrónicos.

⁹⁶⁹ Por ejemplo, la adquisición de un producto informático se acompaña de múltiples servicios relativos al mantenimiento y reparación del *hardware* y a la actualización de los *softwares*, por ejemplo

⁹⁷⁰ Por ejemplo, aparatos de alta fidelidad, cine en casa, ordenadores, etc.

industrial”, delegada ahora en los individuos, las familias y/o la “sociedad civil”.

IV.4. En cuarto y último lugar, la misma fijación en hacer partir los análisis de una fenomenología de las actividades concretas es la que permite postular, para actividades cognitivas y trabajos inmateriales, la emergencia perpetua de nuevas composiciones de una *clase obrera* (el *intelecto general*, la *multitud*) cada vez más autónoma y soberana, convirtiendo así la heteronomía, percibida y sufrida cotidianamente por los asalariados en el mercado de trabajo, en un efecto óptico coyuntural resultante de una ofensiva ideológica tendente a neutralizar la toma de conciencia “para sí” de sus potencias ontológicas instituyentes.

Así, si el asalariado percibe que una de las razones de su incertidumbre en el empleo, viene de la inadecuación entre, por un lado, sus saberes, competencias, capacidades para organizar la actividad (sus cualificaciones tácitas) y, por el otro, su estatuto reconocido en y por la empresa (sus cualificaciones formales), todo ocurre como si, desde estos planteamientos, los analistas se empeñaran en traducir esta percepción en términos de una reivindicación de la unidad natural del trabajador con su trabajo. De esta forma se procedería a una reivindicación de la individualización de la relación del trabajador con el trabajo, minando las condiciones de posibilidad de la acción sindical, desplazando así simplemente los ámbitos en los que se coloca esa misma incertidumbre para el asalariado. Puesto que, cuanto más se confundan en el estatuto del trabajador sus competencias y el trabajo realizado en ese puesto de trabajo, tanto más se le restringe la posibilidad de encontrar otro empleo en otra empresa, de cambiar de puesto o, incluso, de rama productiva, y tanto mayores serán sus dificultades para reivindicar colectivamente derechos. En otras palabras, cuanto más el trabajador se funde y confunde con su trabajo tanto más se le aleja de la categoría de trabajadores a la que pertenece. Así lo que puede aparecer en un primer momento como una acción defensiva acabaría reforzando las causas de su explotación, al asignar definitivamente la realización y la estructura del conjunto de sus tiempos de vida a un puesto de trabajo, suprimiendo el dinamismo contradictorio de la relación social (salarial) que regula actualmente dichas asignaciones.

Esta paradoja se cancela, no obstante, al analizar un *sujeto* que tan sólo parece saber de representaciones, relatos, identidades y culturas *relativas al desempeño efectivo* de su actividad social inmaterial y/o comunicacional (y nada de mercados, dineros, salarios, títulos educativos y beneficios). Identidades, relatos, etc., que, precisamente, confirmarán la representación docta del analista sobre el *deber-ser* de su vínculo interno original con sus prácticas efectivas: un trabajador cuya subjetividad formaría actualmente una unidad irrompible con su *praxis*, tanto laboral como reproductiva. Así, supuesto el vínculo del trabajador con sus condiciones de vida como directamente determinado desde un principio (a través de cualificaciones y salarios) por las cualidades adscritas a su *praxis* laboral, la división *social* del trabajo y

de los trabajadores mismos, no puede jugar en este esquema más que un papel necesariamente subordinado y marginal.

En consecuencia, manejando los supuestos de los post-industrialistas nos encontramos con serios problemas en cuanto descentramos la mirada del trabajo de su dimensión concreta y dejamos de suponer que los colectivos y grupos sociales estructurados a su propósito obtienen su contenido y coherencia de las mutaciones sufridas por el trabajo mismo. En otras palabras, para que dichos problemas emerjan es suficiente con salir de la situación de trabajo, del taller y la oficina, para contemplar mercados de trabajo, instituciones educativas, estructuras profesionales, etc.

V. Dicha apertura nos obligaría, pues, a considerar la hipótesis de que *la dinámica subyacente tras la estructuración de los grupos sociales pudiese resultar merecedora de ser estudiada, también, en sí misma, como definiendo las actividades, sus funciones y sentidos sociales*, y no estas últimas, las actividades, en sus contenidos concretos e inmediatos, las supuestas como condicionando “en última instancia” los anteriores. La sociología del *salariado* de PN corría en esta dirección: eran las *diferentes modalidades recíprocas de ensamblaje entre divisiones técnicas de los trabajos y divisiones sociales de los trabajadores, analizadas en la duración*, las que ocupaban el centro del análisis. Este deslizamiento resituaba los “ámbitos” sociales de la “producción” y la “reproducción” en tanto que resultados (o “construcciones” si se prefiere) de dos perspectivas metodológicas distintas (división técnica y división social del trabajo) aplicadas, no obstante, sobre un mismo fenómeno: las formas sociales históricamente específicas de los intercambios y las formas de movilidad de los sujetos. La composición de los colectivos y los agentes sociales, sociológicamente relevantes, en esta Segunda Formalización (SF), no podrían por tanto situarse al comienzo del análisis sino al final del mismo [4.2.].

V.1. De lo contrario es entonces cuando, por ejemplo, la “clase obrera” se nos aparece como la “condición de clase de...”: la condición social (propiedades y/o atributos individuales compartidos) de aquellos que se ocupan de tales o cuales trabajos o actividades. En este caso, las transformaciones supuestas como afectando a ese trabajo no podrán por menos que conducir bien a la desaparición definitiva de tal clase (mil veces anunciada), bien a la permanente reencarnación de las propiedades y/o atributos que supuestamente la caracterizaban (sed de autonomía en el trabajo, reivindicación de la utilidad social de su trabajo, etc.) en nuevas “condiciones de clase”, siempre relativas a ciertas formas de vida (culturas) ligadas a determinadas formas de “trabajar”. Cuestiones que se han desarrollado transversalmente a lo largo de los Capítulos 2 y 3.

Así, por ejemplo, para muchos post-industrialistas, con la salida de la “clase obrera” del

taller y la periferia al mercado de consumo y los centros metropolitanos, es la “vida” y la “subjetividad” la que habría penetrado en la “muerte” y la “objetividad” del capital, volviendo imposible la perpetuación de su dominio [3.2.2.]. La “clase obrera” (fabril, manual, especializada, descualificada, etc.) habría ido mutando en su composición social de, primero, el “obrero de oficio”, después, el “obrero-masa” y, por último, el “obrero-social” [2.3.2. y 2.3.3.]. Aquí la “clase” es supuesta como una *agrupación*: se aíslan determinadas propiedades observables para una población dada; se opera una selección de las mismas en función de su mayor importancia, constancia y especificidad; finalmente, se da cuenta de las personas y grupos que presentan las características retenidas ordenándolos de una u otra forma, componiendo así una tipología (la “nueva” composición de la clase). El procedimiento permite, a la vez, tanto el reencuentro permanente de la “clase obrera” (basta con privilegiar ciertas propiedades, actualmente más extendidas, en detrimento de otras) como la crítica permanente, en términos de *irrealidad*, de la clase misma (basta con constatar la distancia entre diferentes grupos empíricos y la clasificación retenida, por tal o cual lado). Puede verse, no obstante, el problema: ¿qué “realidad” portarían esas “clases” más allá de los discursos sociológicos (teóricos y abstractos) que las vuelven en, y por ellos, visibles?

V.2. Los elementos básicos de una crítica a esa *sociología de los trabajadores* inscrita en la Sociología del Trabajo, fueron desarrollados por PN, en *Sociologie et logique. Esquisse d'une théorie des relations* (1982). Detengámonos, por un instante, en ellos: si los asalariados constituían una “clase” no era, para PN, precisamente *ese tipo clase*. Los asalariados no son tales más que porque existe otra clase que los asalariza y, recíprocamente, la clase patronal no se define más que por la existencia de una clase asalariada: esta reciprocidad *es un determinado tipo de intercambio, esto es, una determinada clase de relación*. Las clases serían únicamente “reales” *como abstracción*⁹⁷¹, ya que resultarían siempre relativa a otra clase: es, por tanto, una *clase de relación* la que aquí nos permite operar con un determinado *principio de clasificación* sobre un conjunto ilimitado de elementos⁹⁷². Esa clase de relación es la *relación*

⁹⁷¹ Cf. Naville, 1982: 146.

⁹⁷² En definitiva, “es el predicado el que designa la clase, como la función a la variable: la clase *F* es el conjunto de *x* que satisfacen la función *f(x)*” (Naville, 1982: 118). En este sentido, y volviendo a las ciencias sociales, toda sociedad puede ser comprendida “a la vez [como] el resultado de una clasificación y un instrumento (u operación) de clasificación, más que [como] un agregado estático de clases. La función clasificatoria es esencial a toda sociedad. Las relaciones entre clases derivan de ahí su forma, de la necesidad de establecer o de modificar esas relaciones” (Ibíd.: 119-20). Sería aquí necesario, para PN, el distinguir la clase, como objeto, y la *clasificación* como acto. El término de *clasificación* contendría, pues, dos acepciones: en la primera, remite al *acto de clasificar*; en la segunda, es el resultado de ese acto, *lo clasificado*. La mayor parte de las clasificaciones sociales en uso en los Estados contemporáneos expresan puras *enumeraciones* de resultados, de objetos ya clasificados, en pos de objetivos utilitarios y/o performativos. La mayor parte de los estudios debidos a los economistas o a los sociólogos sufren del mismo defecto: “se trata casi siempre de clasificaciones por yuxtaposición sobre un continuo social de *criterios uniformes*” (Ibíd.: 113). Estas enumeraciones no nos permiten tratar con el problema del

salarial: relación por la cual las evoluciones propias a los trabajos particulares se separan de las propias a sus ejecutantes que se vuelven, por ello, ocasionales e intercambiables en sus aplicaciones sobre los primeros.

Considerada como constituyendo tal *relación salarial* la clase se fundaría sobre propiedades que no pertenecen directamente ni a los individuos, ni a reuniones de individuos. Esta clase no sería reductible al *grupo*, a la *agrupación*, la *comunidad* o la *reunión*: en todos ellos serían las funciones morfológicas las que priman y no las funciones lógicas de relación. La clase no es, entonces, sinónimo de *grupo* sino de *género*: *son las propiedades formales de las relaciones las que determinan la existencia de las clases*⁹⁷³. Las clases no podrían ser sociológicamente determinadas a partir de sus elementos concretos sino que ellas *son el fundamento* de la existencia de dichos elementos, el principio que permite su clasificación como tales.

VI. El problema básico de la sociología de los trabajadores adscrita a la PF del objeto sería “haber considerado las agrupaciones humanas como conjuntos concretos, elementos fundamentales de las estructuras sociales (familias, Estados, lenguajes, religiones, profesiones, etc.), y no como redes abstractas”⁹⁷⁴. Mientras que las agrupaciones humanas sean consideradas como elementos concretos y no se analice su inserción, dinamización y estructuración en dichas *redes abstractas*, redes constituidas por determinados tipos de *clases de relaciones*, los analistas correremos constantemente el riesgo, con cada nueva publicación acerca de la nueva “condición obrera” o “composición de la clase”, de encontrarnos corriendo, con la lengua fuera, año tras año, del funeral de la clase a su bautismo y de nuevo a su funeral. Ahora bien, reformulado el estatuto analítico del concepto, el aparente problema del permanente “fin de la clase obrera” sería susceptible de ser pensado de otra manera: la generalización, socialización e institucionalización de la relación salarial podría haber supuesto *no* la disolución de la clase de los asalariados sino, *más bien*, la conversión de la gestión social de su producción y repro-

tipo de relación social constitutiva de la clase, esto es, en la problemática de la función clasificatoria operante. Sin embargo, “la clase no está *dada*, está *hecha*” (Ibíd.: 119).

⁹⁷³ Formales puesto que “si bien esas propiedades pueden ser ligadas a grupos concretos de personas, cada elemento (individuo) pertenece a ese grupo en tanto que ser humano concreto, no está predeterminado a existir en ese grupo, como lo muestran las permutaciones inter e intra-clase, por un parte, y las pertenencias de clase múltiples para cada grupo o para cada elemento, por la otra. El grupo de elementos aditivos no es más que la expresión momentánea de relaciones de clase que le preexisten. (...) su existencia no depende del número (la clase puede ser universal, singular o finita), sino *del orden* y de las operaciones permitidas por las relaciones de orden. Esta situación se explica mucho mejor en el hecho de que cada grupo de individuos concretos puede pertenecer a varias clases, así pues, resultar él mismo sujeto de relaciones y que se pueden transformar esas relaciones las unas en las otras. (...) *Estas clases no pueden ser, en definitiva, determinadas a partir de sus elementos concretos; ellas les preexisten; ellas son el fundamento de la existencia de los elementos*” (Ibíd.:126-27). Clase de relación cuyo contenido remite entonces tanto a unas modalidades de intercambio como a unas formas de movilización de las personas: intercambios relativos a capacidades de trabajo contra una determinada participación en la riqueza social generada; movilizaciones caracterizadas por la disyunción de las relaciones del conjunto de los trabajadores con el conjunto de los trabajos.

ducción en el envite esencial que ocupa el conjunto de las regulaciones practicadas por los Estados contemporáneos.

Su salud, su formación, su consumo, ¿no se han convertido actualmente en el objeto de todas las políticas económicas y sociales? ¿No sería entonces, precisamente, en el interior de dicha clase de relación, en sus conflictos internos, donde se jugarían hoy los envites sociales esenciales? ¿O acaso no depende el consumo interno de las naciones, y de los conjuntos continentales de naciones, de condiciones de vida ligadas a salarios de los que se deducen cotizaciones para el mantenimiento de las condiciones de vida de los inactivos de hoy y de mañana? ¿O acaso no resultan, a través de las codificaciones colectivas de los empleos y de las remuneraciones y de las reglas que gobiernan los estatus y las carreras de los trabajadores, junto con la Seguridad Social, deducidos parte de los ingresos del trabajo ejecutado por cada uno, para ser redistribuidos en pos del mantenimiento y la formación de la clase de los asalariados? ¿O acaso no tratamos de arrimar, en lo relativo a dicha redistribución, unos asalariados frente a los otros, el ascua a nuestra sardina, rellenando con dichas pugnas el grueso de las informaciones contenidas en los noticiarios y diarios nacionales? De resultar afirmativas todas las respuestas, la relación salarial progresivamente socializada lejos de componer un conjunto de mecanismos bien filantrópicos, bien ideológicos (de provisiones materiales y/o simbólicas “concedidas” o “impuestas” por el Estado), debería pasar a comprenderse como una función, indistintamente económica y social, absolutamente básica y esencial en la producción y reproducción de la estructura social contemporánea.

VI.1. Las condiciones en las que dicha socialización del salario (o institucionalización de eso comúnmente referido como el *salario social*) opera actualmente, es decir, las características de ese modo de producción (el *salariado*) cada vez más productivo y resultado de una reproducción ampliada de la clase de los asalariados, pero que se realiza *sin ella*, esto es, bajo la tutela de Estados nacionales declarados neutrales, están cada vez más preñadas y cargadas de contradicciones.

Hemos desarrollado, al hilo de los trabajos de PN, cómo la fluidificación productiva promovida por la automatización completa de los procesos de trabajo presentaba como corolario, al nivel de la gestión productiva de las fuerzas de trabajo, una progresiva aceleración de los ritmos y extensión de los tiempos y los ámbitos potencialmente movilizables. En lo que respecta, en particular, a esos tiempos, era la “vida completa de los individuos” la que resultaba cada vez más objeto de una planificación social general que implicaba instancias educativas, de salud pública, de ahorro y seguridad social, etc. [4.2.1.] En lo que respecta a esos ámbitos, “disponibilidad”, “flexibilidad”, “temporalidad”, etc., componían entonces las caracte-

⁹⁷⁴ *Ibíd.*: 268.

rísticas propias a las formas incipientes de gestión, formas que parecían funcionar con el punto de mira puesto en el horizonte de una interinización generalizada de los asalariados en el empleo. Del otro polo de la relación (salarial), en el ámbito de los “trabajos”, una unificación estructural del campo industrial⁹⁷⁵ acentuaba las posibilidades de recombinación de secuencias, unidades y factores productivos, profundizando y ampliando las posibilidades de experimentación industrial. Los ritmos de evolución de las operaciones y los ritmos de evolución de los operadores se separan progresivamente, los unos de los otros, permitiendo así dos regulaciones cada vez más autónomas y, por lo mismo, cada vez más plásticas en sus combinaciones posibles.

Las mismas tensiones podrían ser registradas desde otros ángulos. La generalización industrial de la forma servicio, por ejemplo, cortocircuita las posibilidades de una medida directa del trabajo por el producto y/o viceversa: ¿cómo circunscribir el servicio que supone, y/o evaluar el trabajo inscrito en, una llamada de teléfono, una conexión a la red, un viaje por una autopista, la aplicación de una fórmula química? Las decisiones políticas y económicas fundamentales parecen apoyarse cada vez menos exclusivamente en los índices simultáneos y unívocos suministrados por los diferentes mercados. Aquellas exigen, cada vez más, de composiciones y acuerdos entre temporalidades y proyectos múltiples. Éstas implican a los grupos sociales (asalariados, empleadores, políticos) que se enfrentan y se asocian en cada red de producción, transporte, comunicación, formación, etc., y en los diferentes niveles (locales, nacionales, mundiales) en los que dichas asociaciones y pugnas se dirimen. El contenido esencial de esos debates y conflictos se prolonga hoy hasta los usos, empleos y productos futuros: en este sentido, los modos de estimación de las necesidades y de su satisfacción parecen superponerse, progresivamente, a la evaluación de los valores de cambio como principios esenciales para la regulación social de los intercambios. Este proceso impondría la interpenetración de la regla y el mercado a todos los niveles en los que se realizan actualmente estos últimos: no hay lógicas de regulación mercantiles que se sostengan ya sin el apoyo de lógicas de regulación administradas y, viceversa, la multiplicación y diversificación de los niveles y campos de actuación de estas últimas permiten la integración recíproca de más y más conjuntos de intercambios en ámbitos de comparabilidad y medida cada vez más extensos.

VI.2. Todos estos procesos nos hablarían entonces *no* de la realización de la simbiosis reclamada por los teóricos de la *alienación* entre el trabajador y su trabajo sino, más bien, de todo lo contrario: de una distensión creciente, e históricamente inédita en sus dimensiones e intensidades, del vínculo que liga a las fuerzas de trabajo con sus trabajos. La profundización

⁹⁷⁵ Unificación a escala planetaria posibilitada por la creciente autonomía ganada por los segmentos productivos automatizados, listos así para integrarse en nuevas e inéditas redes de producción

de la ruptura de los vínculos entre los polos que conforman la relación salarial es la que pone actualmente en jaque las regulaciones tradicionalmente encargadas de la gestión de su dinamismo: las que operaban mediante el *contrato de trabajo* y la *empresa*.

El trabajador y su familia obtenían sus derechos a la participación en la redistribución operada mediante el salario social a través de la firma de un contrato de trabajo con la organización, con la empresa: convenios colectivos, reglamentos profesionales, inscripciones en la seguridad social, derechos de prestaciones por desempleo y/o enfermedad, etc., encontraban siempre, por mediación de dicha inscripción organizativa, las condiciones para su resolución. Pero la empresa empieza a perder la consistencia y permanencia de antaño. Las redes productivas se diversifican y expanden hoy bajo la forma de, por ejemplo, compañías aéreas sin aviones (que los subarriendan a otras compañías, por ejemplo, discográficas), agricultores sin segadoras ni tractores (pero que unidos en cooperativas los alquilan por tiempos limitados a compañías especializadas en su mantenimiento y alquiler), en fin, empresas sin plantillas permanentes (que echan mano de otras, las especializadas en contrataciones temporales), etc.

En paralelo, las antiguas carreras profesionales dentro y fuera de las empresas se desdibujan, viendo exponencialmente ampliados los puntos potenciales para la aplicación productiva de actos educados previamente confinados en determinados nichos de mercado (el químico empleado en la agricultura, el informático omnipresente en el mundo de la edición y la impresión, el matemático empleado como programador en la industria del ocio, etc.). ¿Cómo seguir asegurando entonces, exclusivamente por mediación de dicho contrato con tal o cual empresa, la participación del trabajador en el mecanismo redistributivo que supone el salario social? Cuando un trabajador trabaja durante un año para seis entidades empresariales jurídicamente diferentes, inscritas en tres sectores de actividad heterogéneos, ¿a qué marcos normativos, categorías laborales, acuerdos negociados en unas u en otras, para estos o aquellos sectores, con tales o cuales sindicatos, apelar?

VII. Acuciados por este contexto los sociólogos han ido renovando sus repertorios teóricos y metodológicos. Al ritmo y medida en que el lazo del asalariado con su puesto de trabajo y con su organización se distendía, la PF se revelaba incapaz de trazar las líneas, homogéneas y coherentes, de evolución con las que durante décadas pretendió dar cuenta de los conflictos y los colectivos sociales articulados en torno al “trabajo”. Los relevos venían condicionados por el aumento del desempleo, la precariedad laboral y la extensión y aceleración de los itinerarios y reconversiones laborales y profesionales de los asalariados. La “relación social de empleo”, inspirada en los hallazgos de la economía institucionalista, aparecía entonces como una buena candidata a ocupar la posición del “trabajo” en orden a recuperar coherencias y homogeneida-

des parciales en ámbitos más amplios que los considerados en el análisis de los procesos y las situaciones de trabajo: los mercados laborales [6.1.].

VII.1. No obstante, las *descripciones* de las evoluciones y/o las “construcciones sociales” de los mercados de trabajo, bascularán poco a poco hacia la constatación, de nuevo, de una fragmentación irreductible de las reglas, los marcos normativos y los contextos institucionales supuestos como constitutivos de los anteriores [6.1.2.]. La *explicación* del movimiento de la relación social de empleo se vería tentada así a cerrarse en torno al movimiento mismo (“metamorfosis”, “crisis” de la sociedad salarial, etc.): dada la norma como el contenido de “lo-social” impuesto por la existencia misma de la sociedad, las cohesiones que se trataba de analizar se convierten en el principio explicativo de sí mismas [6.1.3.]. Transformada así su perennidad en un dato, la fragmentación constatada dependería entonces de la disolución coyuntural de la norma, disolución equiparada con una normatización contradictoria (desreguladora) inspirada por “valores” (normas) antisociales. El planteamiento es paradójico: si los actores y sus prácticas cobran su inteligibilidad y su efectividad necesariamente en y por “lo-social”, ¿cómo una agrupación cualesquiera de personas escapando no se sabe cómo a esa ley universal podría haberse agrupado y pretender contestar esas “reglas” imponiendo la “ficción” de un individuo ilimitadamente deseante como fuente de toda sociabilidad y fundamento de todo orden social?

Así pues, la “sociedad” ¿no resultaría una entidad tan fantasmagórica como el mismo “mercado”? ¿La “sociedad” sería “lo político”? Lo político nos reenviaría entonces al acuerdo, al pacto, a la negociación, a la convención y a la norma. ¿No estamos arrojando entonces *por decreto* todo conflicto, toda tensión, todo desequilibrio, toda discontinuidad, del lado del “mercado” para colocar la unidad, la cohesión, el consenso, la estabilidad del lado de esa “sociedad”? Pero, ¿tritura y disuelve el “mercado” esa “sociedad” ligado a la “norma”, la “negociación” y el “consenso”? [6.2.].

Precisamente los economistas llamados “institucionalistas” habían venido constatando desde la década de 1960... ¡la irrealidad empírica del modelo de mercado ortodoxo aplicado al funcionamiento efectivo de los mercados de trabajo! Los mercados, demostraban, funcionan de hecho *con reglas* que los separan y aíslan a los unos de los otros, en función de parámetros tecnológicos (relativos a los procesos de trabajo y a los mercados de bienes y servicios) y parámetros socio-políticos (relativos al poder de negociación de unos y otros actores). Les bastó a estos economistas con abarcar con la mirada un período algo más largo que la sincronía de un número x de intercambios simultáneos para constatar permanencias y estabilidades que sólo resultaban inteligibles apelando a actores más amplios que los contratantes inmediatos. ¿Funcionarán hoy, no obstante, otra vez, tras la crisis, los mercados de trabajo a la manera

ideada por los economistas liberales ortodoxos merced a la supuesta victoria ideológica del neoliberalismo? Lo mismo sí, siempre y cuando sigamos haciendo de la realidad y su representación social una misma e idéntica cosa. En las explicaciones amparadas bajo el rótulo de la “crisis” o “metamorfosis” de la “norma social de empleo” el diagnóstico remite, todo el rato, a un problema de “representación”: de un lado los neoliberales con las suyas, del otro los sindicalistas y los juristas, con las propias. No obstante, quizás *las representaciones sociales no expliquen el mundo, formando parte de este, quizás deban también ser explicadas a la par que se explica el mismo.*

¿Podemos insistir aún en interpretar los acontecimientos actuales como si fueran el resultado de un acuerdo original? ¿Cuáles son actualmente los términos en los que éste se habría renegociado? ¿Quiénes los protagonistas de dicha renegociación? ¿Podemos aún traducir los actuales requerimientos e imposiciones de adaptación exigidos a los asalariados en los términos de un resultado adscribible a “voluntades” e “intenciones”? En otras palabras, cuando el mecanismo (el “pacto” o el “contrato” social) adscrito a la “regulación” no aparece más que en y para el período fordista ¿no habría llegado el momento de revisar los principios y métodos que soportan la periodización así establecida entre unas (mercantilmente organizadas) y otras (normativamente organizadas) configuraciones de las relaciones salariales? La universalidad sólo se puede mantener para dicha periodización si caracterizamos el capitalismo esencialmente en términos de la existencia del mercado. Pero mercados ya existían en épocas precapitalistas y con ellos, también, la producción para el mercado. ¿Son los mercados el epicentro de la organización social capitalista? ¿No estará más bien dicho epicentro en la realidad y la gestión sociales de la clase de los asalariados? Es la compra-venta de fuerza de trabajo la que señala la diferencia entre la sociedad capitalista y las sociedades anteriores. Los envites esenciales o centrales serían entonces los que se anudan en torno a la existencia misma (y su movilización y gestión en el tiempo) de la clase de los asalariados. En torno a las formas de su existencia y de su gestión combaten Estados entre sí, Estados frente a capitalistas, trabajadores frente a Estados, capitalistas entre sí, asalariados entre sí y capitalistas frente a asalariados: realícese la misma tanto por vías mercantiles como administradas, tanto por mercados como por reglas.

VII.2. Pero aún podríamos considerar estas puestas en cuestión como estratégicamente inoportunas, atrincherándonos así en las conquistas que, frente a los planteamientos de la economía neoclásica, han venido suponiendo los análisis institucionalistas y regulacionistas. Al menos, se dirá entonces, partiendo de sus hipótesis, el régimen de producción no es remitido a condiciones técnicas y/o naturales sino que deriva de un acuerdo colectivo original cuyos efectos modulan, a la vez, las relaciones entre los protagonistas sociales y las formas de inter-

vención del Estado. A partir de dicha hipótesis los grupos y las clases pueden ser descritos como capaces de volver una y otra vez sobre sus condiciones sociales y transformarlas: los agentes sociales, aún cuando aceptan los imperativos que emanan de la producción, preservarían su capacidad de resistencia, esto es, su autonomía.

Aquí, dejándonos llevar como ciudadanos por las consecuencias negativas de los procesos sociales diagnosticados más arriba, nos vemos tentados a reclamarle a los análisis inscritos en la órbita del empleo un *plus*: un *cómo* y un *cuándo* alternativos. Es decir, recambios procedimentales con los que colmar, de otra manera, las emancipaciones antaño prometidas por los discursos de la Sociología del Trabajo. Ahora bien, ¿son verdaderamente ésas las cuestiones que podrían y deberían resolver los análisis y los analistas de los que necesariamente habremos de servirnos para pensar la transformación social? De contestar afirmativamente, ¿no les estaríamos cargando con el poder y la responsabilidad de sustituir nuestras prácticas políticas y sociales efectivas mediante la conjuración y resolución, simbólica y abstracta, apriorística y normativa, de todas las tensiones, contradicciones y conflictos sociales que las alimentan?

Sin duda, esta delegación de nuestras capacidades y responsabilidades políticas en un discurso supuesto como *comprendiendo* y, simultáneamente, *resolviendo* todas las contradicciones y tensiones sociales contemporáneas en sus “malos” efectos nos tranquilizaría y confortaría, ayudándonos a sobrellevarlas en el día a día, convencidos ahora de su segura e inevitable solución. No obstante, ¿no habría llegado ya el momento de exigir y reclamar mucho más, y mucho menos, de dichos análisis? “Mucho más”: que en lugar de hipotecar los sentidos y direcciones de los procesos sociales a un “trabajo”, una “subjetividad”, una “cultura”, etc., dadas por realidades brutas y originales, nos aclarasen los principios e hipótesis de los que están *necesariamente* partiendo para *construir* teóricamente tales *objetos*, tales *envites* y tales *actores* como los relevantes, ayudándonos así a poder testar, contrastar y probar, colectivamente, la mayor o menor pertinencia y alcance de esas, sus, explicaciones. “Mucho menos”: que en vez de tratar de conjurar simbólicamente los conflictos sociales se circunscribiesen a explicarnos los *envites* en ellos inscritos, ayudándonos así a dilucidar los *posibles* contenidos en su radicalización y expansión históricas.

De satisfacerse ambas demandas, los análisis que necesitamos sobre el mundo laboral pasarían de caracterizarse por la promesa de la recuperación de una unidad metafísica entre el trabajo y el trabajador, recuperación que eterniza implícitamente la relación salarial, a hacerlo por la aceptación de la posibilidad de la ruptura y disolución de la relación misma. Por su parte, los analistas que merecerían una cierta atención serían aquellos que hubieran dejado de obsesionarse por la conjuración ideal y normativa de todo *conflicto social* (proyecto que se ex-

presa muy amenudo a través de los diagnósticos trabados en términos de *alienación*) para pasar a ocuparse exclusivamente del análisis de las modalidades históricamente específicas de su expresión social (la *explotación*); así como de la previsión de los efectos probables de la crisis actual de las relaciones sociales que generan dichos conflictos (intercambios sociales regulados mediante valores de cambio cuyo substrato social es el trabajo humano abstracto).

VIII. Si se comparten tales reivindicaciones respecto de los diagnósticos y explicaciones deseables y exigibles, se habrá comprendido también el especial énfasis que hemos venido poniendo en los principios y esquemas teóricos subyacentes tras las interpretaciones aún dominantes en la materia. Lo fundamental, al respecto, estriba en que, tratando de salir de los equívocos en los que nos metían los análisis que compartían el diagnóstico de la *alienación*, hemos desembocado en la necesidad de pasar de considerar el “trabajo” en su dimensión concreta a entenderlo como una *mediación social* [5.1.].

Actividad material o simbólica, concreta, de producción de bienes y servicios, por un lado, el trabajo remite *también y simultáneamente*, por el otro, a tiempos de socialización, formación, recuperación y ocio, abstractamente homologados, comparados, evaluados y jerarquizados mediante una multiplicidad de *medidas sociales* [5.2.]. Medidas relativas a los *resultados del trabajo, a las actividades laborales y a las capacidades laborales de las personas*. Son estas medidas múltiples volcadas sobre *productos, actividades y capacidades* las que hemos examinado (siguiendo a PN) una por una, con objeto de mostrar, finalmente, lo siguiente: son los resultados (perpetúa y permanentemente renovados) de esa homologación, comparación, evaluación y jerarquización de tiempos abstractos los que configuran hoy las paredes que tabican las vidas de las personas. No es, por lo tanto, *lo que hace la gente y cómo lo hace* lo central o prioritario a la hora de comprender nuestras sociedades sino, por el contrario, *el cómo aquello que hace la gente va a ser comparado, medido, evaluado y jerarquizado al nivel de la totalidad social*, esto es, mediante procedimientos sociales cuyos resultados generales van a presentar una consistencia y una evolución propias frente a los individuos y sus quehaceres particulares. De esos resultados generales, dependía en la práctica el mantenimiento, la progresión, la regresión o la desaparición final de unos y otros quehaceres y, con ellos, de la existencia y el valor social de las clases de individuos que los realizan.

Se acceda al mundo laboral por unas u otras razones, lo que parece innegable es que el trabajo asalariado opera en nuestras sociedades como un mecanismo general de acceso a la vida social. En razón de ello, los trabajadores asumirán someterse a la disciplina empresarial por representar ese sometimiento el único medio que tienen a mano para obtener un salario y, por supuesto, todo lo que éste significa, empezando por lo más elemental: el acceso al merca-

do y su cúmulo infinito de mercancías. En un principio, podemos entender este salario como la contrapartida que el trabajador obtiene por ceder parte de su tiempo a la empresa, por poner sus capacidades productivas en acto según las indicaciones que emanan desde la gestión, encargada de coordinar la labor de cada trabajador con la del resto de trabajadores y con los medios de producción (maquinaria, materias primas, locales, etc.).

Es decir, de entrada, nos encontramos con individuos libres a los que nadie fuerza formalmente a trabajar. En las sociedades capitalistas, a diferencia de otros sistemas sociales, la relación que se establece entre empresarios y trabajadores es una relación mercantil, regulada por un intercambio monetario en el que ninguna de las dos partes está obligada a permanecer eternamente en la relación: el trabajador puede abandonar la empresa siempre que quiera, mientras que el empresario tiene el derecho de despedir al trabajador, si bien los ciclos de luchas sociales han establecido ciertas limitaciones y contrapartidas a este derecho. La relación entre el trabajador y la empresa es una relación entre individuos formalmente iguales, aunque socialmente diferentes. La principal diferencia social se refiere a las condiciones mismas de acceso a la relación que va a establecerse entre ambos: el trabajador llega a la relación de intercambio sin disponer de otro atributo que el de su capacidad laboral, mientras que el empresario cuenta con una masa monetaria que le permitirá poner en marcha su empresa a la búsqueda de un beneficio, debiendo para ello ceder parte de esa masa monetaria a los trabajadores que emplea bajo forma de salarios.

Este es el contexto básico que hace que las capacidades de los individuos sean compradas y vendidas todos los días en sus respectivos mercados, a determinados precios, diferentes según las diversas especies y cualidades de esas capacidades y de las condiciones de su aplicación productiva [5.2.1.]. *En un mundo en el que los lazos que, indirectamente, nos ligan a todos con todos nos sitúan alternativamente como compradores y vendedores de cosas (ya sean capacidades laborales, bienes y servicios, tierras o dinero), con las oscilaciones de las relaciones de proporcionalidad en los intercambios de las mercancías, con las oscilaciones de sus precios, nos jugamos siempre mucho más que un ingreso ocasional, nos jugamos nuestro propio valor social y con él, el conjunto de nuestras condiciones de vida.* Ahora que, evidentemente, no sólo son las capacidades laborales de las personas las comparadas, medidas y evaluadas una y otra vez (con resultados desiguales para sus propietarios) sino que lo son en paralelo y en relación con las actuaciones laborales a las que dan lugar, y en relación a los bienes y servicios que, finalmente, resultan producidos gracias a dichas actuaciones laborales. Consideremos uno por uno estos tres procesos de equiparación y medida.

VIII.1. En primer lugar, los resultados de las actuaciones laborales -los productos, bienes y servicios- se intercambian socialmente entre sí siguiendo ciertas relaciones de propor-

cionalidad variables entre ellos. Así, por ejemplo, los productores de bienes y servicios -las empresas- dependen de las condiciones en las que van a realizarse los intercambios de sus productos frente al resto de productos para tener garantizada la continuidad de su actividad productiva. Ahora bien, que el precio real del producto, una vez es puesto a la venta, coincida con el precio estimado previamente a partir de los cálculos iniciales relativos a los costes de su producción, a los márgenes de beneficio necesarios para cubrir la inversión inicial en plazos razonables, a la demanda potencial estimada, etc., resulta indeterminable *a priori* [5.2.5.]. Las múltiples unidades productivas independientes que conforman la economía-mundo, así como las variaciones permanentes de los factores⁹⁷⁶ que están incidiendo en la productividad de sus procesos de trabajo, constituyen el sustrato de lo que usualmente se conoce como el “riesgo” necesariamente adscrito a toda iniciativa empresarial. Las medidas (costes de producción) realizadas por las empresas, en torno a las proporciones de intercambiabilidad de sus productos se revelan entonces como estimaciones aproximativas frente a un precio real que va a oscilar, en la práctica, determinado por condiciones de producción y niveles de productividad reales ligados, en cada momento, al conjunto efectivo de las unidades de producción implicadas directa o indirectamente en la producción de bienes semejantes.

VIII.2. En segundo lugar, esta indeterminación apriorística del precio *efectivo* de los resultados del trabajo, de las proporciones en las que se van a realizar sus intercambios con el resto de los bienes y servicios producidos para la venta, está estrechamente ligada a la necesidad de medidas aplicadas al esfuerzo productivo realizado en dichos procesos de trabajo, a estudios y cálculos aplicados permanentemente en las empresas en torno a los tiempos de trabajo de los operadores humanos y mecánicos que en él intervienen [5.2.2.]. Estas medidas volcadas en las actuaciones de máquinas y trabajadores son las que ayudan en todo momento a las empresas a planear e implementar las necesarias transformaciones que la situación antes expuesta exige, es decir, frente a la amenaza permanente de la productividad incrementada de los demás colocarse en condiciones de saber por dónde empezar a meterle mano al proceso de trabajo con vistas a amentar, a su vez, la productividad propia.

VIII.3.) En tercer lugar, las capacidades laborales de las personas también se venden condicionalmente, esto es, se alquilan por tiempos determinados, constituyendo el precio pagado por ese alquiler el medio de vida de esos otros propietarios que son los asalariados [2.4.2.]. De hecho, para la gran mayoría de las personas, de la posibilidad o no de alquilar sus propiedades, sus capacidades laborales, dependen tanto la realización efectiva del derecho a la

⁹⁷⁶ Medios naturales (materias primas, fuentes energéticas); medios tecnológicos; recursos organizativos; idoneidad (niveles de formación) de capacidades humanas y disponibilidad (geográfica, pero también relativa a las expectativas de consumo y estrategias de las familias, así como al poder de negociación alcanzado por diferentes grupos de asalariados) de dichas capacidades humanas.

vida, como las condiciones en las que este derecho se puede eventualmente ejercer (y es la generalización cada vez mayor de este tipo de vínculo la que nos permite hablar de sociedades salariales). Al igual que ocurría tanto con las actuaciones productivas como con los bienes y servicios, la determinación de las condiciones en las que dicho alquiler va a realizarse en cada caso -esto es, la determinación del precio que su propietario va a recibir por su capacidad de trabajo-, depende de medidas sociales volcadas sobre el conjunto de las capacidades laborales de las personas.

Dicho de otra forma, cuando el conjunto de las capacidades de las personas resultan equiparadas, comparadas, medidas, jerarquizadas y evaluadas entre sí, son, precisamente, estos procedimientos de equiparación, comparación, medida, jerarquización y evaluación los que dinamizan (permitiendo su gestión social) los procesos de movilización y aplicación de las actividades laborales humanas [5.2.4.]. Esta movilización arrastra y contiene necesariamente la totalidad de los tiempos de los individuos: *no son únicamente los tiempos de trabajo efectivo los que se encuentran conformados por dichos procedimientos sino también los tiempos de formación, de reproducción, de recuperación y de ocio de las personas, así como la estructura de todos estos tiempos a lo largo de la vida completa de cada uno de ellos.*

VIII.4. En consecuencia, si los trabajos que se compran y que se venden *son los trabajos que se igualan y se miden socialmente*, no parece posible asimilar el carácter específico de la movilización y jerarquización social de las personas en la modernidad al efecto de una mera “representación” impuesta por los propietarios de los medios de producción, dentro de la producción misma, sobre los trabajadores y su *praxis* (en tanto que tal irreductible, inmedible, incalificable). Los procesos sociales objetivos que han significado, evaluado y jerarquizado nuestra mercancía particular, nuestras capacidades laborales, en contraste con las de los demás, no remiten ni a un puñado de agentes, ni a un lugar particular (¿dónde está el mercado de trabajo?) sino *al conjunto* de unos intercambios sociales históricamente específicos: intercambios mediados por el trabajo mismo, por el *trabajo en general*. Es decir, por ese tipo de trabajo que, contenido en los productos, desarrollándose en determinadas cadencias e intensidades y producido, formado y educado a través de la producción, la formación y la educación social de sus propietarios, es susceptible de ser evaluado en torno a medidas diferentes (las relativas a los productos, a las actividades y a las capacidades laborales), todas ellas desplegadas desde un mismo y común sustrato: *el tiempo considerado abstractamente*. Así, las medidas relativas a los productos se componen, como vimos, de estimaciones relativas a sus costes de producción que traducen indirectamente la eficacia (la productividad) alcanzada por los procesos de trabajo, esto es, el ahorro *de tiempo de trabajo* alcanzado en dichos procesos de trabajo por cada unidad de producto. Por su parte, las relativas a las actividades se ocupan de calibrar la

intensidad alcanzada *en el interior de esos mismos tiempos* por la actividad conjugada de hombres y máquinas. Por último, las medidas relativas a la valoración de las capacidades de trabajo, se encargan necesariamente de comparar *los tiempos sociales* empleados respectivamente en su conformación, educación y puesta a punto como tales capacidades.

Así, “costes de producción” calculados a través de los *precios de las materias primas, maquinaria o créditos*; “tiempos-hombre” determinados a través del *cronometraje* o “tiempos-máquina” representados en *frecuencias numéricas automatizadas*; tiempos sociales mínimos para la reposición y reproducción (no sólo física) de las capacidades de trabajo medias en un territorio dado (sea éste nacional o supranacional) reflejados en *salarios mínimos*; diferenciales relativos a los tiempos de preparación y educación necesarios para determinados conjuntos de competencias laborales discriminables, por ejemplo, a través de los *años de escolarización* cumplidos, etc.: todos ellos componen un conjunto variable de *índices relativos a diferentes tiempos que se componen, superponen y conjugan entre sí*, día tras día, estableciendo y reestableciendo permanentemente las proporciones entre beneficios y salarios, trabajadores y empleos, producción y consumo, esto es, las condiciones en las que se realiza la producción y reproducción de lo colectivo en las sociedades salariales contemporáneas. De este modo, por ejemplo, los descensos significativos del tiempo de trabajo invertido por unidad de producto inciden indirectamente, a su vez, en los tiempos sociales implicados en la recuperación y reproducción de las capacidades laborales y, el descenso de estos últimos, repercutirá asimismo en un descenso de los costes de producción que sirven de guía para los cálculos empresariales aplicados a planear la producción. O también; no hay medida de la actividad productiva que no se prolongue necesariamente hacia una medida del gasto de la fuerza de trabajo implicado en ella [5.2.3.], a su vez, relacionado en la determinación de sus magnitudes equivalentes, con el valor de los productos necesarios para su mantenimiento, reconstitución, formación, etc.

Dicha reconsideración del trabajo, en tanto relación social históricamente específica, convierte su análisis en necesariamente dual (concreto/abstracto). El “trabajo” tradicionalmente analizado habría de ser multiplicado: por una parte, la división técnica de las actividades en talleres y oficinas no nos permite deducir, ni diagnosticar correctamente, las transformaciones actuales; es necesario también considerar las divisiones sociales del mismo, y entre los trabajadores, divisiones que remiten al mercado de trabajo, a las políticas estatales en materia de seguridad social, educación, etc. Esta apertura de la mirada hacia los procesos de producción, formación, reproducción y ocio de las fuerzas de trabajo constituye, por la otra, un poderoso antídoto contra las aporías en las que se mueven los análisis que descubren siempre en el instante de la observación una misma e idéntica evolución, en cualesquiera momentos y

situaciones. Efectivamente, este análisis multiplicado, el propio de un trabajo reconstruido teóricamente en tanto mediación social, implica considerar los fenómenos concretos observables como expresiones instantáneas del devenir de procesos temporales heterogéneos (ciclos de renovación del capital fijo, de renovación de los conocimientos, ciclos de circulación del capital financiero, ciclos de renovación generacional de las organizaciones, etc.), procesos que no se contienen, ni resultan explicables, partiendo exclusivamente de dicho instante.

IX. Sinteticemos, de nuevo, partiendo ahora de las consideraciones precedentes, los elementos fundamentales de la SF [1.3.]. Toda organización colectiva, consiste, a fin de cuentas, en un conjunto de movimientos por los cuales se definen la distribución de las tareas y el sistema de los estatutos sociales, globalmente y la una por el otro. La división (técnica) del trabajo es, al mismo tiempo, una jerarquización (división) social: la forma y la organización de los grupos que componen una colectividad dada, sus relaciones recíprocas, todas estas estructuras se imponen, se verifican y se reproducen a través, precisamente, del reparto de las actividades sociales. La pregunta por *las relaciones entre los grupos y el reparto de tareas que entre ellos se produce*, esto es, *por la identificación de los procesos que emparejan a los trabajadores con ciertas tareas y no otras*, se sitúa de este modo en el centro de esta otra construcción del objeto como *salariado*.

El trabajo, en y para este método de formalización, habría de considerarse como remitiendo a operaciones a la vez individuales y colectivas. Operaciones que, englobando el consumo tanto como la producción, resultarían coextensivas al grupo humano mismo: sería en el movimiento instituido por un trabajo que funcionaría como una mediación social general, operando a través de medidas particulares relacionadas con magnitudes generales, donde encontraríamos las claves para un análisis de la transformación de los grupos sociales. El trabajo entendido como categoría (trabajo concreto/trabajo abstracto) remite entonces a la *relación salarial*, mecanismo por el cual *se constituye el trabajador al mismo tiempo que a la estructura de lo colectivo*.

IX.1. Es en el conjunto de las operaciones sociales específicas (medidas), y por ellas, dónde, y cómo, el grupo se pone en funcionamiento, probando y experimentando con las relaciones que le constituyen, reproduciéndose y transformándose. El movimiento de conjunto de las colectividades y los conflictos a través de los cuales los grupos tratan de orientarlo, formarían entonces una misma realidad. Estaríamos obligados a interpretar a igual título el uno (el movimiento de conjunto) y los otros (los conflictos), circunstancia que nos invitaría a desear la tradicional separación entre una libertad individual, por un lado, y unas estructuras impersonales, por el otro. En otras palabras: aquí *todo lo concerniente al trabajo sería ya el*

producto de, por hablar moderno, *determinadas “construcciones sociales”*. No habría realidad fenoménica alguna, “primera”, “virgen” o “en bruto”, ya dispuesta en lo real desde la que pudiésemos apoyarnos para fundamentar la especificidad “sociológica” de nuestra mirada. Dicha especificidad no remite a un objeto dado (el “trabajo”, la “norma” –o la “sociedad”, es decir, el “orden” social) sino a un método, a un método por el cual el objeto, precisamente, se construye. Método a aplicar sobre otras construcciones ya sociales (las medidas socialmente operantes) con vistas a hipotetizar e interpretar las lógicas subyacentes tras su funcionamiento ordinario; o en otros términos, el leguaje del sociólogo no traduce lo real mismo, sino que hipotetiza sobre él.

IX.2. Todo ello nos lleva al replanteamiento de la epistemología implícita tras los esquemas que convierten los conceptos (trabajo, empleo) en “representaciones” más o menos adecuadas a, e impuestas por, determinadas realidades fenoménicas: la praxis laboral concreta desplegada en los procesos de trabajo, los procedimientos normativos implementados por las instituciones. La PF de la sociología del trabajo, por ejemplo, podía operar, partiendo de aquí, con clasificaciones (de “sociedades” –artesanal, industrial-; de “clases” –obreros-máquina; obreros-sociales; etc.) cuyos *principios de clasificación* (de construcción teórica, si se prefiere) pueden permanecer como relativamente indeterminados, precisamente al presentarse sus resultados (las tareas más o menos divididas en los procesos de trabajo; las condiciones de vida de tales o cuales grupos obreros; etc.) como encarnaciones de realidades empíricas aparentemente evidentes. La sociología del empleo, se arriesgaría a prolongar esta tendencia si, apoyándose exclusivamente en los análisis de los mercados de trabajo, esto es, en conjuntos localizados y sincrónicos de interacciones e intercambios entre agentes ya preconfigurados claudestivamente por la mirada del analista, se contenta con tomar unos u otros marcos normativos como “verificaciones” empíricas de la necesaria existencia de una “sociedad” cohesionada por debajo o por detrás de las manifestaciones anómicas, manifestaciones pretendidamente coyunturales.

De este modo, es el supuesto de una conexión original, natural e inmediata entre la experiencia y el conocimiento, entre el sujeto y el objeto [1.1.], el que nos permitiría convertir, eventualmente, el “trabajo” -o el “empleo como norma social”- en objetos construidos *a la par que datos sensibles, evidentes y dados*, y los procedimientos de su observación y análisis en métodos impuestos al analista por la naturaleza misma de los anteriores: tal sería la tendencia inscrita en los diagnósticos trabados en términos de *alienación y/o anomia*. La adecuación siempre problemática del método al objeto podría no tener por qué resultar, en estas condiciones, demasiado pensada ni explicitada.

IX.3. Es partiendo de estas coordenadas epistemológicas (las que aquí se han venido

cuestionando) cuando se podría, en el límite, identificar el pensamiento “crítico” en sociología con un pensamiento que no tendría por qué explicitar demasiado los métodos empleados para la construcción de sus objetos, resultando suficiente con dar cuenta, fundamentalmente, de las representaciones sociales de los “actores” que mejor sirvieran para confirmar sus presupuestos de partida [1.1.1.] (Al fin y al cabo, el realismo de nuestro “trabajo” y nuestro “empleo” es el mismo que, en el instante y en la situación particular en las que se cierra nuestro análisis, éstos presentan para los individuos o los grupos por ellos concernidos). Criterio que, en definitiva, supondría las interpretaciones más o menos “potentes” en razón de la capacidad de arrastre, encantamiento y/o movilización simbólica de sus resultados y diagnósticos sobre los sujetos en él determinados como destinados a la movilización emancipadora [1.1.2.].

Ahora bien, el poder social aglutinante y movilizador de las doctrinas sociológicas edificadas en torno al “trabajo” como *dimensión humana instituyente* o al “empleo” como *pilar o fundamento del orden social*, está fuera de toda duda. Tanto la persistencia de la PF y de su “trabajo”, unidad esencial entre el operador y su actividad por la cual el sujeto social se ganaría de nuevo a sí mismo al recuperar su autonomía *en el trabajo*, como la extensión (vía Durkheim y Polanyi) de la recuperación del principio de la cohesión, y su manifestación nómica necesaria como la esencia misma de lo social, del objeto de la sociología, siguen siendo aplaudidas con fruición por unos (sindicatos) u otros (instituciones públicas) agentes sociales. Resta que las promesas y diagnósticos contenidos en ambos discursos, a pesar de contar con más de un siglo de vigencia, se han visto confinados a hacer de la lamentación de la distancia entre lo predispuesto en la doctrina y lo constatable en el análisis su única y última razón de ser. Pudiera ser que fuera necesario contar desde la sociología con algo más que lamentaciones y/o denuncias: con hipótesis, diagnósticos y análisis que trataran de, precisamente, fundar en las contradicciones y tensiones características de nuestras sociedades, y no más acá de ellas.

Resulta evidente, por tanto, que el problema del modo de construcción del objeto, así perfilado, implica no sólo a las miradas sociológicas sobre el mundo del trabajo sino, también, a las lecturas con las que, desde ámbitos tanto políticos como ciudadanos, tratamos necesariamente de descifrar el sentido de las transformaciones presentes ligadas al mismo con vistas a su transformación. De ahí el interés indirecto de su crítica para todos aquellos que compartan la necesidad de fundar las prácticas transformadoras no sólo desde diagnósticos “sugeren-tes” y/o “entusiasmantes” sino, también, en esquemas explicativos que -desarrollándose en duraciones y tiempos formalizados (controlables, específicos y explicitados en tanto que tales)- permitan, hasta cierto punto, *prever* alguna cosa respecto del *modo de cambiar*, y de los *sentidos probables* de ese movimiento, por parte de *lo colectivo*. Es, precisamente en este

marco, entiendo, donde el interés, y la actualidad, de la obra de PN encontraría su significación más completa.

ANEXO: BREVE NOTA BIOGRÁFICA SOBRE PIERRE NAVILLE.

Pierre Naville [en adelante PN] (1904-1993) abandona sus estudios de psicología para vincularse con el movimiento surrealista francés (Paul Éluard, Benjamin Péret, Philippe Soupault) a la edad de veinte años, en 1924, de la mano de Andre Breton, en el momento de la elaboración del primer *Manifeste du surréalisme*. El movimiento surrealista se presenta como un movimiento literario, poético, artístico que gusta de la experimentación científica (con la escritura automática, el sueño hipnótico, la escritura colectiva, las interrogaciones acerca del “azar colectivo”, las investigaciones sobre la sexualidad, etc.), pero también como un movimiento filosófico que trata de construir una nueva visión del mundo y transformarlo. Sus miembros se alinean al lado del *Parti Communiste* en acciones contra la guerra del Rif en Marruecos, contra el estado de sitio en Rumania y contra la persecución de los comunistas húngaros. Dentro de dicho movimiento se inicia en el ámbito de la edición, como director de la revista *La Révolution surréaliste*. Después, sus desacuerdos con Breton (relativos al nivel de implicación política del “movimiento”) y su adhesión al grupo de los estudiantes comunistas le llevan, en 1926, a codirigir, junto con Marcel Fourier, *Clarté*, revista ligada a este último grupo.

En noviembre de 1927, parte hacia Moscú en el décimo aniversario de la Revolución de Octubre y se encuentra con León Trotsky que acababa de ser excluido de sus diferentes responsabilidades para, a continuación, ser expulsado del Partido comunista soviético. A principios de 1928, PN es, él mismo, expulsado del Partido comunista francés por sostener las posiciones de la oposición trotskista, por ligar la línea editorial de *Clarté* en ese mismo sentido y por difundir, sin el control del partido, panfletos contra las deportaciones de los opositores en la URSS. Ninguno de sus antiguos ex compañeros del movimiento surrealista sale entonces en su defensa. En *La Révolution et les intellectuelles*, libro compuesto por dos textos de 1926 y 1927, respectivamente, expone las relaciones complejas y tumultuosas entre los surrealistas y el Partido Comunista Francés de la época.

En 1929 empieza una correspondencia con León Trotsky, interrumpida en 1939 por la guerra, pero también, con ocasión de la misma, comienzan las disensiones entre ambos. El mismo año comienza el exilio de Trotsky en Francia, quien se rodea de un grupo de militantes dentro del cual PN será el encargado de la organización de los viajes, las conferencias y la seguridad. En 1930, simultáneamente, PN colabora en el establecimiento en París una oficina internacional de oposición de izquierdas y se encarga de la dirección de dos nuevas revistas: *La Verité* y *La Lutte de classes*, que sucede a *Clarté*. En 1936 tras haber intentado, sin éxito,

una aproximación en el *Front Unique* con otros partidos de izquierda, participa activamente en la fundación del *Parti ouvrier internationaliste*.

El 1939, simultáneamente con su movilización militar, primero en la retaguardia y después en el frente, retoma sus estudios de filosofía y empieza a preparar el certificado de *licence* de psicología: como resultados de los primeros estarán sus trabajos acerca de la obra de Holbach; en relación con los segundos, en ese período, comienza la traducción de la obra de Watson, principal teórico del behaviorismo. Detenido como prisionero de guerra en 1940 será liberado en febrero de 1941, en una Francia ocupada en la que tanto su pasado político, el hecho de que su esposa Denisse Naville fuese judía, así como la represión estalinista le colocaban en una complicada situación. Durante estos años de ocupación prosigue sus estudios de psicología y entra en el *Institut National de l'Orientation Professionnelle* (INOP), a través de Henri Piéron, director del mismo, en el que PN había seguido cursos para convertirse en consejero en orientación profesional, en donde obtendrá el diploma de consejero en 1943. En 1942 publica *La psychologie, science du comportement*, obra en la que expone las tesis de Watson. Un año más tarde (1943) se publica *Paul Thiry d'Holbach et la philosophie scientifique au XVIII^e siècle*, en Gallimard. Otros dos libros importantes cierran esos años de guerra: *Théorie de l'orientation professionnelle*, que aparece en 1945, y *Psychologie, marxisme, matérialisme*, en 1946. La primera es la obra de un psicólogo crítico con la psicología diferencial (que se apoya en pretendidas aptitudes diferenciales de los individuos para contribuir con la “orientación” a una distribución social más justa de éstos sobre el aparato productivo) a partir de la psicología behaviorista, cuyos fundamentos son expuestos en la segunda. *Théorie de l'orientation professionnelle* es tomada como una declaración de guerra a los postulados subyacentes tras la labor de los consultores que operan en este ámbito, entonces en plena expansión: el supuesto de que las diferentes posiciones profesionales de los individuos, su éxito o su fracaso, dependían de aptitudes innatas. Este enfrentamiento con esa comunidad intelectual supone para PN su marginación en el INOP y la retirada de su cargo de consultor y profesor. Sus reflexiones en sociología de la educación y, particularmente, sobre las relaciones entre trabajo y escuela, se completan, después, con *La formation professionnelle et l'école* (1948). Tras su salida del IMOP, PN es enviado a Agen para dirigir un centro de orientación profesional y allí permanecerá hasta la Liberación.

1945 y 1946 son también los años del inicio de lo que posteriormente se revelará como una sostenida polémica con Jean-Paul Sartre. Polémica que se inicia a propósito de la famosa conferencia escrita de éste último: “L'existencialisme est un humanisme”. En el centro de estas primeras críticas de PN se encuentra la “subjetividad” sartreana: frente a la prioridad concedida al individuo, PN insiste en que es como individuos socialmente condicionados como

éstos participan en la constitución de la historia [en Sartre, J.-P. (1970 [1946]): *L'existencialisme est un humanisme*, Nagel, París]. Sartre será el que lance la segunda polémica en 1946, en el marco de una crítica general del materialismo y del marxismo en su artículo "Materialisme et Révolution" [en Sartre, J.-P. (1976): *Situations III*, Gallimard, París; pp. 135-225]. La tercera polémica, es PN la que la desencadena en 1953. Convertido Sartre al PC francés, sus "críticas" al partido, considerado por él como, *a grosso modo*, acertado en todos sus diagnósticos y decisiones, y, a la par, el único representante de los intereses obreros, si bien agarrado por un marxismo esclerotizado por parte de sus intelectuales orgánicos ("el marxismo está paralizado y, al mismo tiempo, el partido comunista es infalible"), provoca una respuesta polémica por parte de PN: *Les mésaventures de Nékrassov* (en referencia a la obra de teatro de Sartre en la que se reivindica el poder simbólico del mito de Stalin). Según éste, el marxismo no podría detenerse puesto que ni la evolución social ni la investigación científica se han detenido. Sartre contra-ataca un año después con "Réponse à Pierre Naville" [en Sartre, J.-P. (1956): *Situations VII*, Gallimard, París; pp. 119-143], la última defensa pública de sartriana del PC francés: PN no habría entendido, según él, que el mito stalinista se ha convertido definitivamente en un elemento constitutivo de la identidad obrera, relato necesario frente al aislamiento de la misma provocado por el período de estancamiento económico que caracterizaría aquellos años; ni tampoco que el marxismo no formaba parte de la ciencia burguesa sino que constituía antes que nada una guía de acción política para la clase trabajadora. PN responde en 1956, con *Les nouvelles mésaventures de J.-P. Sartre*, descalificando las síntesis con las que opera el filósofo Sartre como trabadas entre libros y no a partir del análisis de la realidad social (ni el desarrollo económico estaba estancado ni la clase asalariada se encontraba, socialmente hablando, aislada). El debate se cierra ese mismo año con la publicación por PN de *L'intellectuel communiste* (Los tres últimos artículos de PN en polémica con Sartre se publicaron juntos en el año 1975 en la obra *La révolution et les intellectuelles*).

PN entrará en el CNRS en 1947 como becario, en el Laboratorio de psicología infantil y, a partir de 1948, se convierte en asistente de investigación en psicología. Entre 1949 y 1950 realiza diversos trabajos en esa disciplina relativos al aprendizaje del dibujo en la educación infantil y la representación de los oficios en los adolescentes. Pero sus posiciones políticas, por una parte, (la psicología se encontraba controlada en parte por investigadores ligados al PC francés) y el uso que hacía de la psicología del comportamiento, por la otra, contribuyeron fuertemente a volverle indeseable a ojos de los principales encargados de la gestión institucional de la disciplina en la época. Dada la situación se vuelca sobre la sociología con la ayuda de Heri Wallon, profesor de psicología en el *Collège de France* que era también miembro

del comité de dirección del *Centre d'études sociologiques* (CES). En 1956, a la edad de 52 años, crea la revista *Cahiers de l'atomation*, que después se renombrará *Cahiers d'étude des sociétés industrielles et de l'automation* y que se convertirá en el órgano de expresión de su equipo de investigadores (dicha revista será cancelada en 1967 por el CNRS al considerar el director de publicaciones de dicho organismo que *la relación salarial* constituía un objeto de economistas y no de sociólogos). En ese mismo año (1956) lee su tesis doctoral titulada *De l'aliénation à la jouissance* (Marcel Rivière –reeditada en 1967 en *Anthropos*), que publicará un año más tarde bajo el título *Le Nouveau Leviathan*, en referencia a Thomas Hobbes, denominación que inaugura una larga serie de seis volúmenes cuya edición retoma a partir de 1970. Si la colección *Le Nouveau Leviathan* se consagra a una serie de estudios sobre la teoría de Marx [*De l'aliénation à la jouissance*] y su aplicación en los regímenes socialistas de Estado [*Le salaire socialiste (I): les rapports de production* (1970); *Le salaire socialiste (II): sur l'histoire moderne des théories de la valeur et la plusvaleur* (1970); *La bureaucratie et la révolution* (1972); *Les échanges socialistes* (1974)], *Sociologie et logique: esquisse d'une théorie des relations*, publicado en 1982, destinado a constituir el último tomo de la serie, aparece como un estudio netamente epistemológico, de reflexión sobre el valor heurístico del análisis marxiano para el análisis sociológico de las transformaciones sociales contemporáneas. Esta exposición, netamente teórica, conceptual y abstracta, a propósito de esa posible sociología “del *salariado*” encuentra su contrapunto, más empírico y metodológico, en *Sociologie d'aujourd'hui: nouveaux temps, nouveaux problèmes* (1981).

Esta última obra puede considerarse, en parte, como el resultado del trabajo previamente consolidado, a lo largo de las décadas de 1950 y 1960, por PN y su grupo de investigación (principalmente, Pierre Rolle, Lucie Tanguy y Christiane Barrier -pero, también, Cordier, C.; Grossin, W.; Lahalle, D.; Legotien, H.; Paliérne, H.; Moisy, B.; Wackermann, G. y otros). A lo largo de ese período éstos se habían ocupado de desarrollar una aproximación diferente a la *humanista y neo-durkheimniana* propia de Georges Friedmann (fundador de la revista *Sociologie du Travail*) y su escuela (Claude Durand, Alain Touraine, etc.) a propósito del estudio sociológico de los problemas laborales. El principal ámbito *formal* de disputa al respecto era, tanto en los sucesivos números de los *Cahiers* como en sus obras *La vie de travail et ses problèmes* (1954), *Essai sur la qualification du travail* (1956), *L'automation et le travail human* (1961) y *Vers l'automatisme social?* (1963), el del significado social de los procesos de automación productiva y la aproximación sociológica al problema de la cualificación. En 1961 y 1962 aparecen bajo la dirección de PN y Georges Friedmann los dos tomos del *Traité de sociologie du travail*, obra resultado de una tregua teórica (basta con leer aquí atentamente las intervenciones de los miembros de una y otra escuela para percibir sus diferencias a pesar

de la no explicitación de éstas), de carácter fundamentalmente táctico, con vistas a consagrar la institucionalización académica de la especialidad en Francia, y que ha provocado la asimilación formal, aún hoy persistente para los lectores no iniciados, de los planteamientos de ambos autores y escuelas.

1955 fue también el año de la edición francesa de la obra de Carl von Clausewitz, traducida por Denisse Naville, *De la guerre* (Éditions de Minuit), para la cual PN redactará un prefacio [Existe una edición en castellano con dicho prefacio en Clausewitz, C-Cl. (1984): *De la guerra*, Labor, Barcelona]. Ya desde los años 30, PN se había preocupado por el ejército como factor de las revoluciones políticas y sobre las situaciones sociales que se ocultan bajo las conductas bélicas. En dicho prefacio esboza las relaciones entre los desarrollos técnicos y los conflictos armados, junto con el hecho de que las luchas sociales adopten cada vez más una forma militar. Preocupaciones que se prolongarán en *L'Armée et l'État en France* (Les Cahiers du Centre d'Études Socialistes, 1961); *La Guerre et la Révolution. Guerres d'Asie: Vietnam et Corée* (Études et documentation internationale, 1967); *Pouvoir militaire et socialisme au Portugal* (Anthropos, 1975); *L'Entre-deux-guerres, la lutte des classes en France* (Études et documentation internationale, 1976) y *La guerre de tous contre tous* (Éditions Galilée, 1977).

Por último, otro ámbito permanente de interés por parte de PN, fue el de la epistemología aplicada a las ciencias sociales, tal y como el último volumen de *Le Nouveau Leviathan* pone de manifiesto. Su trabajo en este ámbito ha sido constante: en 1964 PN funda en el seno del CNRS el *Grupe d'épistemologie sociologique*, grupo que empieza a editar en 1967 la revista *Épistemologie sociologique*, revista que se edita ininterrumpidamente hasta 1973.

BIBLIOGRAFÍA CITADA:

- AGLIETTA, M. (1979 [1976]): *Regulación y crisis del capitalismo*; Siglo XXI, Madrid.
- AKUTSU, M. (2003): “Comunismos utópicos (I): Negri y el fin de la vigencia del valor”; en García López, J; Palacio Cerezales, D. (coord.): *Nuestro futuro es tan brillante que tenemos que usar gafas de sol. Una introducción al pensamiento crítico-alternativo*; mimeo.
- ALALUF, M. (1986): *Le temps de labeur. Formation, emploi et qualification en sociologie du travail*; Editions de l’Université de Bruxelles, Bruxelles.
- _____ (2005 [1986]): “Concepciones del trabajo, estrategias de empleo y evolución de la clase obrera”; en García López, J.; Riesco Sanz, A.; Lago Blasco, J.; Meseguer Gancedo, P. (coords.): *Lo que el trabajo esconde. Materiales para un replanteamiento de los análisis sobre el trabajo (Textos de Bernard Lahire, Pierre Rolle, Pierre Saunier, Marcelle Stroobants, Mateo Alaluf y Moishe Postone)*; Traficantes de sueños, Madrid, pp. 213-230.
- ALALUF, M.; ROLLE, P. (2005 [2001]): “¿Clase sin obreros? ¿Obreros sin clase?”; en García López, J.; Riesco Sanz, A.; Lago Blasco, J.; Meseguer Gancedo, P. (coords.): *Lo que el trabajo esconde. Materiales para un replanteamiento de los análisis sobre el trabajo (Textos de Bernard Lahire, Pierre Rolle, Pierre Saunier, Marcelle Stroobants, Mateo Alaluf y Moishe Postone)*; Traficantes de sueños, Madrid, pp. 231-240.
- ALONSO, L-E. (1999): *Trabajo y ciudadanía. Estudios sobre la crisis de la sociedad salarial*; Trotta, Madrid.
- _____ (2000): *Trabajo y posmodernidad: el empleo débil*; Fundamentos, Madrid.
- ALQUATI, R. (1962): “Composizione organica del capitale e forza-lavoro alla Olivetti”; en *Quaderni Rossi*, nº 2, 1962.
- AMIN, A.; ROBINS, K. (1991): “Distritos industriales y desarrollo regional”; en *Sociología del Trabajo*, N ° EXTRA, 1991; pp. 181-230.
- ANSART, P. (1967): *Sociologie de Proudhon*; PUF, París.
- BABBAGE, Ch. (1833 [1831]): *Traité sur l’économie des machines et des manufactures*; Hauman, Bruxelles.
- BARRIER, Ch. (1962): “Production en continu, répartition des taches et adaptabilité dans l’entreprise”; en *Cahiers d’études de l’automation*, nº 3, pp.19-80.
- _____ (1963): “Les structures de répartition du travail. Leurs adaptations multiples”; en *Cahiers d’études de l’automation*, nº 5, pp. 13- 137.
- BAUDRILLARD, J. (1980): *El espejo de la producción*; Gedisa, Barcelona.
- BEAUD, S.; PIALUX, M. (1999): *Retour sur la condition ouvrière: enquête aux usines Peugeot de Sochaux-Montbéliard*; Fayard, París.
- BECATTINI, G. (1987): “L’unità d’indagine”; en Becattini, G. (ed.): *Mercato e forze locali: Il distretto industriale*; Il Mulino, Bolonia.
- BELL, D. (1976 [1972]): *El advenimiento de la sociedad post-industrial*; Seix Barral, Barcelona.
- BELLANDI, M. (1982): “Il distretto industriale in Alfred Marshall”; en *L’Industria*, vol.

- 3, nº 3, pp. 335-375.
- BELLEVILLE, P. (1982): “Technique professionnelle et travail libre”; en *Culture Technique*, nº 8, pp. 113-125.
 - BERGER, J.; OFFE, C. (1992 [1984]): “La dinámica evolutiva del sector servicios”; en Offe, C.; *La sociedad del trabajo: problemas estructurales y perspectivas de futuro*, Alianza, Madrid.
 - BILBAO, A. (1999): *Modelos económicos y configuración de las relaciones industriales*; Talasa, Madrid.
 - BOLTANSKI, L.; CHIAPELLO, E. (1999): *Le nouvel esprit du capitalisme*; Gallimard, París.
 - BORZEIX, A.; LINHART, D. (1988): “La participation: un clair obscur”; en *Sociologie du travail*, nº 1, 27-53.
 - BOURDIEU, P.; PASSERON, J.-Cl. (1972 [1970]): *La reproducción. Elementos para una teoría del sistema de enseñanza*, Laia, Barcelona.
 - _____ (1976): *El oficio del sociólogo*; Siglo XXI, Madrid.
 - BOYER, R. (1989): *La teoría de la regulación: un análisis crítico*; Humanitas, Buenos Aires.
 - BRAVERMAN, H. (1975 [1974]): *Trabajo y Capital Monopolista*; Nuestro Tiempo, México.
 - BRIGHT, J.-R. (1955): “How to evaluate automation”; en *Harvard Business Review*, July/august.
 - BRUSCO, S. (1986): “Small firms and industrial districts: The experience of Italy”; en Keeble, D., Wever, E. (eds.): *New firms and regional development in Europe*, Croom Helm, Londres.
 - BURAWOY, M. (1989 [1979]): *El consentimiento en la producción*; Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.
 - BURNIER, M. (1994) [réalisation]: *Pierre Naville. Entretien en 1987* (film des interviews avec Naville réalisés par Michel Burnier et Claude Gilian); Production I.K.O.N.-M.S.H.
 - BURNIER, M.; CÉLÉRIER, S.; SPURK, J. (1997): *Des sociologues face à Pierre Naville ou l'archipel des savoirs*; L'Harmattan, París.
 - BURTON, J.; ADDISON, J. (1977): “The institutionalist analysis of wage inflation: a critical appraisal”; en Ehrenberg, R.G. -ed.-; *Research in labor economics. An annual compilation of research*, vol. 1.
 - CAMPINOS-DUBERNET, M.; MARRY, C. (1986): “La qualification”; en Tanguy, L. (dir.): *L'introuvable relation formation - emploi. Un état des recherches en France*; La Documentation Française, París; pp. 197-232.
 - CAMPINOS-DUBERNET, M.; GRANDO, J.-M. (1988): “Formation professionnelle ouvrière: trois modèles européens”; en *Formation Emploi* nº 22. La Documentation Française.
 - CASTEL, R. (1997 [1995]): *Las metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*; Paidós, 1997.
 - CASTIEN MAESTRO, J.-I. (2003): “La teoría del valor-trabajo. Reflexiones a la luz de la obra de Isaak Illich Rubin”; en *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 21, nº 2 [Monográfico-

co: *El trabajo como relación social*]; pp. 23-41.

- CASTILLO ALONSO, J-J. (1994): *El trabajo del sociólogo*; Complutense, Madrid.
- _____ (1996): *Sociología del trabajo. Un proyecto docente*; Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid.
- _____ (1998): *A la búsqueda del trabajo perdido*; Tecnos, Madrid.
- _____ (2003): *En la jungla de lo social. Reflexiones y oficio del sociólogo*; Miño y Dávila, Buenos Aires.
- CASTILLO ALONSO, J-J.; PRIETO, C. (1990): *Condiciones de Trabajo*; CIS/Siglo XXI, Madrid.
- CASTILLO CASTILLO, J. (1976): *Sociología de la empresa*; UNED, Madrid.
- CASTILLO MENDOZA, C-A. (1999): “Industria, organización y trabajo”; en Castillo Mendoza, C-A (Coord.): *Economía, organización y trabajo. Un enfoque sociológico*; Pirámide, Madrid, pp. 47-93.
- CASTILLO MENDOZA, C-A.; GARCÍA LÓPEZ, J. (2001): “Marx: entre el trabajo y el empleo”; Documento de trabajo, N° 2001-23, Madrid: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense.
- CÉLÉRIER, S. (1997): “Division du travail et forme de la valeur”; en Burnier, M.; Célérier, S.; Spurk, J. (dirs.): *Des sociologues face à Pierre Naville ou l’archipel des savoirs*. L’Harmattan, París; pp. 145-168.
- CLOT, Y. (1995): *Le Travail sans l’homme? Pour une psychologie des milieux de travail et de vie*; La Découverte, París.
- COCCO, G.; VERCELONE, C. (1990): “Les paradigmes sociaux du post-fordisme”; en *Futur Antérieur*, No. 4, hiver 90; pp. 71-94.
- CORIAT, B. (1982): *El taller y el cronómetro*; Siglo XXI, Madrid.
- _____ (1983): “L’usine et le savoir ouvrier: de la résistance à la mobilisation” en *Critique socialiste*, n° 46; pp. 37-53.
- _____ (1986): “Le gran laboratoire d’experimentation de l’après taylorisme”; *Le Monde Diplomatique*, n° 389, agosto, pp. 13-14.
- _____ (1993): *El taller y el robot*; Siglo XXI, Madrid.
- CORREDOR, C. (1999): *Filosofía del lenguaje. Una aproximación a las teorías del significado del siglo XX*; Visor, Madrid.
- CORSANI, A.; LAZZARATO, M.; NEGRI, T. (1996): *Le bassin du travail immatériel dans la métropole parisienne*; L’Harmattan, París.
- COURPASSON, D. (2000): *L’action contrainte. Organisation libérale et domination*; PUF, París.
- COUTROT, T. (1988): *L’entreprise néo-libérale, nouvelle utopie capitaliste? Enquête sur les modes d’organisation du travail*; La Découverte, París.
- CROZIER, M. (1951): “Human engineering: Les nouvelles techniques humaines du Big Business Américain”; *Les temps modernes*, 69.
- DADOY, M (1997) : “Pierre Naville et la question de l’automatisation”; en *L’orientation scolaire et professionnelle*, n° 26, pp. 269-299.

- DE CERTEAU, M. (1990 [1980]): *L'invention du quotidien: Arts et faire*; Gallimard, París.
- DE COSTER, M., PICHAULT, F. -Éds.- (1998 [1994]): *Traité de sociologie du travail*; De Boeck, París-Bruceles.
- DE GIOVANNI, B. (1984): *La teoría política de las clases en "El Capital"*; Siglo XXI, México.
- DE LA GARZA, E. (coord.) (2000): *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*; FCE, México.
- DE TERSSAC, G. (1995 [1992]): *Autonomía en el trabajo*; Ministerio de Trabajo, Madrid.
- DE TERSSAC, G.; CORIAT, B. (1984) : "Micro-electronique et travail ouvrier dans les industries de process"; en *Sociologie du travail*, n° 4, octobre-diciembre, pp.384-397.
- DENIEUIL, P-N. (1982): "D'irreductibles flâneries"; en *Culture et Technique*, n°8, pp. 33-43.
- DESMAREZ, P. (1986): *La sociologie industrielle aux États-Unis*; Armand Colin, París.
- _____ (1987) : "Marché du travail et sociologie"; en Maruani, M.; Reynaud, E. - eds.-; *France-Allemagne: débats sur l'emploi*, Syros, París.
- _____ (2004) : "Georges Friedmann, médiateur de la sociologie industrielle"; en Grémion, P., Piotet, F. (dir.): *Georges Friedmann. Un sociologue dans le siècle (1902-1977)*; CNRS, París.
- DOERINGER, P. B.; PIORE, M. J. (1985 [1971]): *Mercados internos de trabajo y análisis laboral*; Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- DUBOIS, P. (1982): "La créativité ouvrière"; en *Culture et Technique*, n°8, pp. 129-139.
- DUMONT, L. (1982 [1977]): *Homo Aequalis Género y apogeo de la ideología económica*; Taurus, Madrid.
- DUNLOP, J. T. (1978): *Sistemas de relaciones industriales*; Península, Barcelona.
- DURAND, C. (1979 [1978]): *El trabajo encadenado. Organización del trabajo y dominación social*; Blume, Madrid.
- DURAND, C.; PRESTAT, C.; WILLENER, A. (1958): *Niveau de mécanisation et mode de rémunération*; ISST, París.
- DURAND, J-P. (1997): "Theorie des flux et autonomisation des systèmes techniques chez Pierre Naville"; en Burnier, M.; Célérier, S.; Spurk, J. (1997): *Des sociologues face à Pierre Naville ou l'archipel des savoirs*, L'Harmattan, París, pp. 121-144.
- DURAND, J-P; SEBAG-DURAND, J. (1996): *The Hidden Face of the Japanese System*; Moash University, Melbourne.
- DURKHEIM, E. (1995 [1893]): *La división del trabajo social*; Akal, Madrid.
- ÉLIARD, M. (1996): *Naville, la passion de la connaissance*; Presses Universitaires du Mirail, Toulouse.
- ERBÈS-SEGUIN, S. (1988): *Le Travail dans la société. Bilan de la sociologie du travail, tome 2*; Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble.
- _____ (1994): *L'emploi: disonances et défis*; L'Harmattan, París.

- _____ (1999): *Sociologie du travail*; La découverte, París.
- FAYOL, H. (1979 [1916]): *Administration industrielle et générale*; Dunod, París.
- FINKEL, L. (1996 [1994]): *La organización social del trabajo*; Pirámide, Madrid.
- FOURIER, Ch. (1989): *El nuevo mundo industrial y societario*; FCE, México, D-F.
- FREYSSENET, M. (1974): *Le processus de déqualification-surqualification de la force du travail. Éléments pour une problématique de l'évolution des rapports sociaux*, Centre de Sociologie Urbaine, París.
- _____ (1977): *La division capitaliste du travail*; Savelli, París.
- FRIEDMANN, G. (1946): *Problèmes humains du machinisme industrielle*; Gallimard, París.
- _____ (1950): “L’industrie américaine et le facteur humain”; en *Cahiers Internationaux de Sociologie*, vol. VIII, pp. 40-71.
- _____ (1956): *Le travail en miettes*; Gallimard, París.
- _____ (1959): “Quelques problèmes de définitions et de limites”; en *Sociologie du travail*, n° 1; pp. 1-11.
- _____ (1961 [1950]): *¿Adónde va el trabajo humano?*; Sudamericana, Buenos Aires.
- _____ (1962): “Proudhonnien? Optimiste?”; *Sociologie du travail*, 4; pp. 395-399.
- _____ (1970 [1966]): *El hombre y la técnica*; Ariel, Barcelona.
- _____ (1978a [1961]): “El objeto de la sociología del trabajo”; en Friedmann y Naville (Dir.): *Tratado de Sociología del Trabajo I*, FCE, México D.F; pp. 13-35.
- _____ (1978b [1962]): “Tendencias de hoy, perspectivas de mañana”; en Friedmann y Naville (Dir.): *Tratado de Sociología del Trabajo I*, FCE, México D.F.
- FRIEDMANN, G.; NAVILLE, P. [dirs.] (1961): *Traité de sociologie du travail, tome I*; Armand Collin, París.
- _____ [dirs.] (1962): *Traité de sociologie du travail, tome II*; Armand Collin, París.
- FRIEDMANN, G.; REYNAUD, J.-D. (1958): “Sociologie des techniques de production et du travail”; en Gurvitch, G.: *Traité de sociologie*, tome 1, PUF, París; pp. 441-458.
- FRIEDMANN, G.; REYNAUD, J.-D.; TRÉANTON, J.-R. (1967 [1958]): “Préliminaires aux problèmes de sociologie industrielle”; en Gurvitch, G.: *Traité de sociologie, 3^e édition revue*, vol. I., PUF, París; pp. 439-440.
- FRIOT, B. (1999): *Et la cotisation sociale créera l'emploi*; La Dispute, París.
- FRIOT, B.; ROSE, J. -et al.- (1996): *La construction sociale de l'emploi en France. Des années soixante à aujourd'hui*; L'Harmattan, París.
- GALLINO, L. (1988): “Neo-industria e lavoro allo stato fluido”; en Ceri, P. (comp.): *Impresa e lavoro in trasformazione*, Il Mulino, Bolonia; pp. 125-130.
- _____ (1995 [1983]): *Diccionario de sociología*, Siglo XXI, México.
- GARCÍA LÓPEZ, J. (2000): “A la búsqueda del artesano perdido: Las críticas sociológicas de izquierdas a las políticas de formación de los trabajadores”; en *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 16: 177-216.

- _____ (2001): “Pierre Naville y la otra sociología del trabajo”; en *Política y Sociedad*, 38: 197-216.
- _____ (2002): “Acerca de la cualificación-descualificación de los trabajadores”; en *Iralka*, 17: 23-31.
- _____ (2003): “La fuerza de trabajo es una mercancía...”; en *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Vol. 21, nº 2. [Monográfico: *El trabajo como relación social*]; pp. 43-66.
- _____ (2004): “Elementos teóricos para el análisis sociológico de las relaciones entre formación permanente y cualificación de los trabajadores”; Comunicación presentada en el VIII Congreso Español de Sociología. Grupo de Trabajo 07. Sesión 2ª. Alicante. 23-25 de septiembre del 2004.
- _____ (2005): “Una introducción a *Tiempo, trabajo y dominación social*”; en Postone, M (2005): *Tiempo, trabajo y dominación social. Una reinterpretación de la teoría crítica de Marx*, Marcial Pons, Madrid (en imprenta).
- GARCÍA LÓPEZ, J; COLECTIVO IOÉ (2001): *Inmigración y consumo en España. Exploración inicial de las necesidades, los hábitos de consumo y la capacidad emprendedora de los inmigrantes del Tercer Mundo residentes en España* <<http://www.nodo50.org-ioé>>.
- GARCÍA LÓPEZ, J.; GARCÍA BORREGO, I. (2002): “Inmigración y consumo: planteamiento del objeto de estudio”, en *Política y Sociedad*, 2002, 39; pp. 97-114.
- GARCÍA LÓPEZ, J. ET AL. (2003): “Introducción a una sociología del *salariado*”; en *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Vol. 21, nº 2. [Monográfico: *El trabajo como relación social*]; pp. 13-21.
- GARCÍA LÓPEZ, J.; RIESCO SANZ, A.; LAGO BLASCO, J.; MESEGUER GANCEDO, P. (2005): “Una introducción al trabajo como relación social”; en García López, J., Riesco Sanz, A., Lago Blasco, J., Meseguer Gancedo, P. (coords.): *Lo que el trabajo esconde. Materiales para un replanteamiento de los análisis sobre el trabajo (Textos de Bernard Lahire, Pierre Rolle, Pierre Saunier, Marcelle Stroobants, Mateo Alaluf y Moishe Postone)*; Traficantes de sueños, Madrid; pp. 19-104.
- GAUDEMAR, J-P (1981 [1979]): *La movilización general*; La Piqueta, Madrid.
- GORZ, A. (1969 [1964]): *Estrategia obrera y neocapitalismo*; Era, México.
- _____ (1982 [1981]): *Adiós al proletariado*; Ediciones 2001, Barcelona.
- _____ (1995 [1991]): *Metamorfosis del trabajo. Búsqueda del sentido*; Sistema, Madrid.
- _____ (1998 [1997]): *Misérias del presente, riqueza de lo posible*; Paidós, Buenos Aires.
- HOBBSBAWN, E. J. (1984 [1982]): *El mundo del trabajo. Estudios históricos sobre la formación y evolución de la clase obrera*; Crítica, Barcelona.
- ISAMBERT-JAMATI, V. (1955): *L'industrie horlogère dans la région de Bensaçon*; PUF, París [Coll. Bibliothèque de Sociologie contemporaine. Série B. Travaux du Centre d'Études Sociologiques].
- JEVONS, W-S. (1998 [1871]): *La teoría de la economía política*; Pirámide, Madrid.
- JODART, P. (1997): “Más allá de Braverman. El enfoque del proceso de trabajo y el problema de la reproducción”; en *Sociología del Trabajo*, nº 29; pp. 3-31.

- JONES, B. (1982): “Destructon or redistribution of engineering skills? The case of numerical control”; en Wood, S. (ed.); *The degradation of work? Skill, flexibility and the labour process*, Unwyn Hyman, London, pp. 44-58.
- _____ (1989): “When certainty fails: inside the factory of the future”; en Wood, S. (ed.); *The transformation of Work? Skill, flexibility and the labour process*, Unwyn Hyman, London, pp. 44-58.
- JONES, B.; WOOD, S. (1984): “Qualifications tacites, dividion du travail at nouvelles technologies”; en *Sociologie du travail*, n° 4, pp. 407-421.
- KERN, H.; SCHUMANN, M. (1970): *Industriearbeit und Arbeiterbewusstein*; [2 vols], Fancfort.
- _____ (1984): “Vers une reprofessionalisation du travail industriel”; en *Sociologie du travail*, n° 4, octobre-diciembre, pp. 398-406.
- _____ (1988 [1984]): *El fin de la división del trabajo*; Ministerio de Trabajo, Madrid.
- KÖLER, H-D; MARTIN, A. (2005): *Manual de la sociología del trabajo y de las relaciones laborales*; Delta, Madrid.
- LAGO BLASCO, J. (2003): “Tiempo y temporalización de la relación salarial”; en *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 21, n° 2 [Monográfico: *El trabajo como relación social*]; pp. 67-91.
- LAHIRE, B. (2004): *El hombre plural. Los resortes de la acción*; Bellaterra, Barcelona.
- _____ (2005): “Los limbos del constructivismo”; en García López, J., Riesco Sanz, A., Lago Blasco, J., Meseguer Gancedo, P. (coords.): *Lo que el trabajo esconde. Materiales para un replanteamiento de los análisis sobre el trabajo (Textos de Bernard Lahire, Pierre Rolle, Pierre Saunier, Marcelle Stroobants, Mateo Alaluf y Moishe Postone)*; Traficantes de sueños, Madrid, pp. 105-18.
- LALLEMENT, M. (1999): *Les gouvernances de l’emploi. Relations professionnelles et marché du travail en France et en Allemagne*; Desclée de Brouwer, París.
- LAZZARATO, M. (1990): “Les caprices du flux –les mutations technologiques du point de vue de ceux qui le vivent”; en *Futur Antérieur*, n° 4, hiver 90; pp. pp. 156-164.
- _____ (1992): “Le concept de travail immatériel: la grande entreprise”; en *Futur Antérieur*, n° 10; pp. 54-61.
- _____ (1993): “Le cycle de la production immatérielle”; en *Futur Antérieur*, n° 16; 111-120.
- LAZZARATO, M.; NEGRI, T. (1990): “Travail immatériel et subjetivité”; en *Futur Antérieur*, n° 6; pp. 86-89.
- LE GOFF, J-P. (1997): *Le mythe de l’entreprise. Critique de l’idéologie managériale*; La Découverte, París.
- _____ (1999): *La barbarie douce*; Lá découverte, París.
- LINHART, D. (1982a): “Pour une prospective du travail”; en *Sociologie du travail*, n° 2, abril-junio, pp. 178-191.
- _____ (1982b) : “Au-delà de la norme”; en *Culture technique*, n° 8, pp. 91-97.
- _____ (1983): “La classe ouvrière n’a pas dit son dernier mot”; en *Critique socialiste*, n° 46, pp. 65-72.

- _____ (1994): *La Modernisation des entreprises*; La Découverte, París.
- LINHART, R. (1979): *De cadenas y de hombres*; Siglo XXI, México.
- LIPIETZ, A. (1979): *El capital y su espacio*; Siglo XXI, México.
- LOBO BAPTISTA PEREIRA TARTUCE, G. (2002): *O que há do novo no debate da 'qualificação do trabalho'? Reflexões sobre o conceito com base as obras de Georges Friedmann e Pierre Naville*, Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Sociologia da facultade de Letras e Ciências Humanas da Universidade de Sao Paulo para da obtenção do título de Mestre em Sociologia, mimeo.
- MANDEL, E. (1985 [1974]): *Tratado de Economía Marxista* [en tres tomos]; Ediciones Era, México.
- MANWARING, T.; WOOD, S. (1985 [1984]): "The Ghost in the Labor Process"; en Knights D. et al. (ed.): *Job Redesign. Critical Perspectives on the Labour Process*, Gower, Aldersot, pp. 171-196.
- MARRAMAO, G. (1982 [1979]): *Lo político y las transformaciones. Crítica del capitalismo e ideologías de la crisis entre los años veinte y treinta*; Siglo XXI, México D.F.
- MARSHALL, A. (1961 [1890]): *Principles of economics*; MacMillan, Londres.
- MARUANI, M. (1993): "La Sociología del Trabajo en busca del empleo"; en Michon, F., y Segrestin, D. (Comps.) *El empleo, la empresa y la sociedad*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- _____ (2000): "De la Sociología del Trabajo a la Sociología del Empleo"; en *Política y Sociedad*, nº 34; pp. 9-17.
- _____ (2002 [2000]): *Trabajo y empleo de las mujeres*; Fundamentos, Madrid.
- MARUANI, M.; ROGERAT, Ch.; TORNS, T. (2000): *Las nuevas fronteras de la desigualdad. Hombres y mujeres en el mercado de trabajo*; Icaria, Barcelona.
- MARUANI, M.; REYNAUD, E. (2004 [1993]): *Sociologie de l'emploi*; La Découverte, París.
- MARX, K. (1972 [1857-58]): *Elementos Fundamentales para la Crítica de la Economía Política (Grundrisse)*; Siglo XXI, Buenos Aires, Vol. 2.
- _____ (1975 [1867-1894]): *El Capital. Libro Primero. El proceso de producción del capital*; Siglo XXI, Madrid, Vols. 1-3.
- _____ (1980a): *Teorías sobre la plusvalía*; FCE, México, Vol. I.
- _____ (1980b): *Teorías sobre la plusvalía*; FCE, México, Vol. II.
- _____ (1987 [1847]): *Miseria de la filosofía. Respuesta a la "Filosofía de la miseria" de P- J. Proudhon*; Siglo XXI, México.
- _____ (1991 [1867-1894]): *El Capital. Crítica de la economía política* (Libros I, II y III); Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- MARX, K.; ENGELS, F. (1972 [...]): *La ideología alemana*; Grijalbo, México.
- MAURICE, M.; SELIER, F; SILVESTRE, J-J. (1987 [1982]): *Política de educación y organización industrial en Francia y Alemania*; Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- MAYO, E. (1972 [1933]): *Problemas humanos de una civilización industrial*; Nueva Visión, Buenos Aires.

- MC NULTY (1980): *The origins and developpement of labor economics*; The MIT PRESS, Cambridge.
- MENGER, C. (1981 [1841]): *Principles of Economics*; New York University Press, New York.
- MESEGUER GANCEDO, P. (2003): “Trabajo doméstico y relación salarial”; en *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 21, nº 2 [Monográfico: *El trabajo como relación social*]; pp. 127-144.
- MICHON, F. (1994): “Les grands paradigmes de l’économie du travail”; en Lallement, M. -ed.- (1994): *Travail et Emploi. Les temps des métamorphoses*, L’Harmattan, París
- MICHON, F.; SEGRESTIN, D. -comps.- (1993 [1990]): *El empleo, la empresa, la sociedad. Debates Economía-Sociología*; Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- MIGUELEZ, F.; PRIETO, C. (1998): “Introducción. De las relaciones laborales a las relaciones de empleo: una nueva realidad social, un nuevo marco teórico”; en Miguelez, F., y Prieto C. (dir. y coord.): *Las relaciones de empleo en España; Siglo XXI*, Madrid; pp. XIII-XXVI.
- MINGIONE, E. (1993): *Las sociedades fragmentadas*; Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- MOSTERÍN, J. (2003 [1984]): *Conceptos y teorías en la ciencia*; Alianza, Madrid.
- MOTTEZ, B. (1960): “Du marchandage au salaire au rendement”; en *Sociologie du travail*, 3, 206-215.
- NAVILLE, P. (1942): *La psychologie, science du comportement*; Gallimard, París [Edición en castellano: (1970) *La psicología del comportamiento. El behaviorismo de Watson*, Guadarrama, Madrid].
- _____ (1945): *Théorie de l’orientation professionnelle*; Gallimard, París.
- _____ (1946): *Psychologie, marxisme, matérialisme*; Marcel Rivière, París [Edición en castellano: (1990) *Psicología, marxismo, materialismo*, Trillas, México].
- _____ (1948): *La formation professionnelle et l’école*; PUF, París (Coll. Nouvelle Encyclopédie pédagogique).
- _____ (1950): “Problèmes de travail”; en *Revue Internationale*, nº 22 y nº 23, avril/juin et juillet/septembre.
- _____ (1954): *La vie de travail et ses problèmes*; Armand Colin, París.
- _____ (1956a): *Essai sur la qualification du travail*; Marcel Rivière, París.
- _____ (1956b): “L’investissement des capitaux dans les industries hautement automatisées”; en *Liaisons sociales*, nº 31.
- _____ (1956d): “Les implications de l’automation pour l’apprentissage”; en *L’enseignement technique*, octobre/décembre; pp. 73-83.
- _____ (1957): *De l’aliénation à la jouissance. Genèse de la sociologie du travail chez Marx et Engels*; Marcel Rivière, París.
- _____ (1958a): “Vues préliminaires sur les conséquences du développement de l’automation pour la main d’œuvre industrielle”; en *Cahiers d’études de l’automation*, nº 2, pp. 3-25.
- _____ (1958b): “La structure de l’emploi et l’automation”; en *Bulletin International*

des Sciences Sociales, vol. X, n° 1; pp. 17-30.

- _____ (1958c): “Le développement de l’automatisme et le travail des ouvriers d’entretien”; en *Droit Social*, vol.20, n° 2; pp. 81-89.
- _____ (1958d): “Les conséquences sociales de l’automatisme”; en *Bulletin international des Sciences Sociales*, vol. XI; pp. 7-68.
- _____ (1960): “Vers l’automatisme social”; en *Revue Française de Sociologie*, n° 3; pp. 275-285.
- _____ (1961): “La mesure du niveau d’automatisation dans l’industrie”; en *Sciences*, janvier/février; pp. 59-70.
- _____ (1963): “Réflexions à propos de la division du travail”; en *Cahiers d’étude de l’automatisme et des sociétés industrielles*, n° 4, pp. 232-244.
- _____ (1964a): “La théorie des trois secteurs et l’évolution sociale”; en *Cahiers d’étude des sociétés industrielles et de l’automatisme*, n°5, pp. 137-168.
- _____ (1964b): “Aliénation et exploitation, à propos d’une thèse de Pierre Maurice”; en *Cahiers d’étude des sociétés industrielles et de l’automatisme*, n°6, pp. 161-166.
- _____ (1967a): “Remarques sur les relations entre la formation scolaire et professionnelle et la forme de l’emploi”; en *Cahiers d’étude des sociétés industrielles et de l’automatisme*, n° 8, pp. 51-62.
- _____ (1967b): “Diachronie, synchronie et structure”; en *Cahiers d’étude des sociétés industrielles et de l’automatisme*, n° 8, pp. 151-176.
- _____ (1970a): *Le Nouveau Léviathan. Le salaire socialiste I. Les rapports de production*; Anthropos, Paris.
- _____ (1970b): *Le Nouveau Léviathan. Le salaire socialiste II. Sur la histoire moderne des théories de la valeur et de la plus-value*; Anthropos, Paris.
- _____ (1972a): *Temps et technique. Les structures de la vie de travail*; Droz, Genève.
- _____ (1972b): *Le Nouveau Léviathan, tome V. La bureaucratie et la révolution*; Anthropos, Paris.
- _____ (1974): *Le Nouveau Léviathan, tome IV. Les échanges socialistes*; Anthropos, Paris.
- _____ (1975): *La révolution et les intellectuels*; Gallimard, Paris [Edición en castellano: (1976) *La revolución y los intelectuales*, Galba, Barcelona].
- _____ (1978a [1961]): “El método en la sociología del trabajo”; en Friedmann, G. y Naville, P.; *Tratado de sociología del trabajo*; FCE, vol. I, México; pp.36-65.
- _____ (1978b [1961]): “El empleo, el oficio, la profesión”; en Friedmann, G. y Naville, P.; *Tratado de sociología del trabajo*; FCE, vol. I, México; pp. 230-237.
- _____ (1978c [1961]): “Población activa y teoría de la ocupación”; en Friedmann, G. y Naville, P.; *Tratado de sociología del trabajo*; FCE, vol. I, México; pp. 143-175.
- _____ (1978d [1961]): “El progreso técnico, la evolución del trabajo y la organización de la empresa”; en Friedmann, G. y Naville, P.; *Tratado de sociología del trabajo*; FCE, vol. I, México; pp. 369-384.
- _____ (1978e [1962]): “El trabajo asalariado y su valor”; en Friedmann, G. y Naville,

- lle, P.; *Tratado de sociología del trabajo*; FCE, vol. II, México; pp. 113-134.
- _____ (1979-80): “Qu’est-ce-que la qualification du travail?”; en *L’Année Sociologique*, n° 30, pp. 497-503.
 - _____ (1980): *Le temps, la technique et l’autogestion*; Syros, París.
 - _____ (1981): “Du nouveau sur la division du travail”; en *L’Année Sociologique*, n° 31, pp. 513-517.
 - _____ (1982): *Sociologie et logique. Esquisse d’une théorie des relations*; PUF, París.
 - _____ (1984) : *La maîtrise du salariat*; Anthropos, París.
 - _____ (1985 [1963]): *¿Hacia el automatismo social? Problemas del trabajo y de la automatización*; FCE, México DF.
 - _____ (1987): *Mémoires imparfaites. Le temps des guerres*; La Découverte, París.
 - _____ (1981): *Sociologie d’aujourd’hui. Nouveaux temps, nouveaux problèmes*; Anthropos, París.
 - NAVILLE, P.; BARDOU, J.-P.; BRACHET, P.; LEVY, C. (1971): *L’État entrepreneur. Le cas de la Régie Renault*; Anthropos, París.
 - NAVILLE, P.; BARRIER, C.; CORDIER, C.; GROSSIN, W.; LAHALLE, D.; LEGOTIEN, H.; PALIERNE, H.; MOISY, B.; WACKERMANN, G. (1961): *Automation et travail humain*; CNRS, París.
 - NAVILLE, P.; PALIERNE, J. (1960): “Automation et travail humaine. Le cas de la télétypesetter”; en *Sociologie du travail*, n° 3 ; pp. 193-205.
 - NAVILLE, P.; ROLLE, P. (1978 [1961]): “La evolución técnica y sus repercusiones en la vida social”; en Friedmann, G. y Naville, P.; *Tratado de sociología del trabajo*; FCE, vol. I, México; pp. 345-368.
 - NEGRI, T. (1979): *Dall’operaio massa all’operaio sociale*; Multhipla, Milan.
 - _____ (1992a): “Valeur-travail: crise et problèmes de reconstruction dans le post-moderne”; en *Futur Antérieur*, n° 10; pp. 30-36.
 - _____ (1992b [1989]): *Fin de siglo*; Paidós, Barcelona.
 - _____ (2001 [1979]): *Marx más allá de Marx. Cuadernos de trabajo sobre los Grundrisse*; Akal, Madrid.
 - OFFE, C. (1992 [1984]): *La sociedad del trabajo. Problemas estructurales y perspectivas de futuro*; Alianza Editorial, Madrid.
 - PAHL, R. (1988 [1984]): *Divisiones del trabajo*; Ministerio de Trabajo, Madrid.
 - PALLOIX, Ch. (1978): *Travail et production*; Maspero, París:
 - PANZIERI, R. (1990a [1961]): “Sobre el uso capitalista de las máquinas en el capitalismo”; en De La Garza, T.: *Clase obrera, sindicato y partido: el obrerismo italiano*; mimeo, México DF.
 - _____ (1990b [1962]): “Luchas obreras en el desarrollo capitalista (Conferencia en Siena en 1962 con motivo de la presentación del primer número de los *Quaderni Rossi*)”; en De La Garza, T.: *Clase obrera, sindicato y partido: el obrerismo italiano*; mimeo, México DF.

- _____ (1990c [1964]): “Plusvalía y planificación; apuntes de lectura de *El Capital*”; en De La Garza, T.: *Clase obrera, sindicato y partido: el obrerismo italiano*; mimeo, México DF.
- PEIRCE, Ch. S. (1931-1958): *Collected Papers of Charles Sanders Peirce, Vol. 5*; Harvard University Press.
- PEIRCE, CH-S. (1978 [1878]): *Écrits sur le signe*; París, Seuil.
- PERRET, B.; ROUSTANG, G. (2000 [1993]): *La economía contra la sociedad. Crisis de la integración social y cultural*, Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile.
- PILLON, T.; VATIN, F. (2003): *Traité de sociologie du travail*; Octares, París.
- PIORE, M. (1999 [1974]): “La importancia de la teoría del capital humano para la economía del trabajo; un punto de vista disidente”; en Toharia, L. (comp.): *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*, Alianza, Madrid; pp. 105-113.
- PIORE, M.; SABEL, CH. (1990 [1984]): *La segunda ruptura industrial*; Alianza, Madrid.
- PIZARRO, N. (1981): *Fundamentos de sociología de la educación*; Godoy, Murcia.
- _____ (1990): *Los métodos de estudio de las organizaciones administrativas*; Coloquio, Madrid.
- POLANYI, K. (1989 [1944]): *La Gran Transformación. Crítica del liberalismo económico*; La Piqueta, Madrid.
- POLANYI, M. (1983 [1958]): *Personal Knowledge: Towards a Post-Critical Philosophy*; Routledge Knowledge & Kegan Paul, London.
- POSTONE, M. (1993): *Time, labor, and social domination. A reinterpretation of Marx's critical theory*; Cambridge University Press, Boston [Existirá en breve una edición en castellano: POSTONE, M. (2005): *Tiempo, trabajo y dominación social. Una reinterpretación de la teoría crítica de Marx*, Marcial Pons, Madrid (en imprenta)]
- _____ (2005 [1998]): “Repensando a Marx (en un mundo post-marxista)”; en García López, J., Riesco Sanz, A., Lago Blasco, J., Meseguer Gancedo, P. (coords.): *Lo que el trabajo esconde: materiales para un replanteamiento de los análisis sobre el trabajo (Textos de Bernard Lahire, Pierre Rolle, Pierre Saunier, Marcelle Stroobants, Mateo Alaluf y Moïse Postone)*; Traficantes de sueños, Madrid, pp.249-283.
- PRIETO, C. (1994): *Trabajadores y condiciones de trabajo*; Ediciones HOAC, Madrid.
- _____ (1999): “Crisis del empleo, ¿crisis del orden social?”, en Miguelez, F., y Prieto C. (dir. y coord.): *Las relaciones de empleo en España*; Siglo XXI, Madrid; PP. 529-548.
- _____ (2000): “Trabajo y orden social: de la nada a la sociedad del empleo (y su crisis)”; en *Política y Sociedad*, nº 34; pp. 19-32.
- _____ (2001): “L’emploi: une nouvelle enigme, un nouveau paradigme”; en Pouchet, A. (dir.): *Sociologies du travail: 40 ans après*, Elsevier, París; pp. 165-173.
- _____ (2003): “La teoría social del trabajo”; en Giner, S. (coord.); *La teoría sociológica moderna*, Ariel, Barcelona; pp. 401-429..
- PROUDHON, P.-J. (1927 [1842]): *De la creación de l’ordre dans l’humanité ou Principes d’organisation politique*; Rivière, París.
- _____ (1974 [1846]): *Sistema de contradicciones económicas o filosofía de la miseria*; Júcar, Barcelona.

- PYKE, F.; BECATTINI, G.; SENGENBERGER, W. (1992 [1990]): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas (I). Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*; Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- RECIO, A. (1997): *Trabajo, personas, mercados. Manual de economía laboral*, Icaria-FUHEM, Barcelona.
- RIESCO SANZ, A. (2003): “Enclaves y economías étnicas desde la perspectiva de las relaciones salariales”; en *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 21, nº 2 [Monográfico: *El trabajo como relación social*]; pp. 103-125.
- ROETHLISNERG, F.-J.; DIKSON, W.-J. (1964 [1939]): *Management and the Worker. An account of Research Program Conducted by the Western Electric Company, Hawthorne Works, Chicago*; Wiley, New York.
- ROLLE, P. (1962): “Norme et chronométrage dans le salaire au rendement”; en *Cahiers d'étude de l'automation et des sociétés industrielles*, nº4; pp. 9-38.
- _____ (1964): “L'aliénation et sa mesure selon une enquête dans l'industrie italienne”; en *Cahiers d'étude des sociétés industrielles et de l'automation*, nº6, pp. 143-161.
- _____ (1969): “De la notion de aliénation et sa critique”; en *Epistémologie sociologique*, nº 8, pp. 61-87.
- _____ (1971): “Objets naturels, objets repérés, objets construits”; en *Epistémologie sociologique*, nº 11, pp. 63-107.
- _____ (1972): “La dialectique est-elle nécessaire?”; en *Epistémologie sociologique*, nº 14, pp. 127-137.
- _____ (1973): “Qualités de travail et hiérarchie des qualifications”; en *Sociologie du travail*, nº2/73; pp: 157-175.
- _____ (1974 [1971]): *Introducción a la sociología del trabajo*; Planeta, Barcelona.
- _____ (1982): “Production et reproduction de la force de travail qualifiée”; en *L'emploi, enjeux économiques et sociaux. Colloque du groupe de sociologie du travail*, François Maspero, París; pp 431-339.
- _____ (1985): “À l'origine de la sociologie du travail, proudhonisme et marxisme”; en Durand, C. et al; *Le travail et sa sociologie. Essais critiques*, L'Harmattan, París; pp. 97-114..
- _____ (1986): “L'architecture social de la France”; en *Critique Régionale*, nº 14, pp. 201-217.
- _____ (1988): *Travail et salariat. Bilan du Sociologie du travail*; Presses Universitaires, Grenoble.
- _____ (1996): “Commentaires”; en Éliard, M. (dir.): *Naville la passion de la connaissance*, Presses Universitaires de Mirail, Toulouse; pp. 29-31.
- _____ (1997a): *Où va le salariat?*; Page Deux, Lausanne.
- _____ (1997b): “Pierre Naville, de la psychologie à la sociologie”; *L'orientation scolaire et professionnelle*, 26, nº2, 221-247.
- _____ (1998): *Le travail dans les révolutions russes. De l'URSS à la Russie: le travail au centre des changements*; Page Deux, Lausanne.
- _____ (2001): “Postface. Sociologues, encore un effort...”; en Alaluf, M; Rolle, P. et Schoetter, P. (coord.): *Division du travail et du social*, Octarès, Toulouse.

- _____ (2003): “Por un análisis ampliado de la relación salarial”; en *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Vol. 21, nº 2 [Monográfico: *El trabajo como relación social*]; pp. 145-175.
- _____ (2004a): “Introduction au Colloque: Les vies de Pierre Naville”; [Conferencia para *Colloque: Les vies de Pierre Naville, 18 et 19 novembre 2004*; CHS du XXe siècle], mimeo.
- _____ (2004b): “La réception du *Nouveau Léviathan*”; [Conferencia para *Colloque: Les vies de Pierre Naville, 18 et 19 novembre 2004*; CHS du XXe siècle], mimeo.
- _____ (2004c): “Les savoirs salariés. Essai sur quelques théories du capitalisme cognitif”; en *L’homme et la société*, nº 152-153; pp. 163-183.
- _____ (2005a [1993]): “El trabajo y su medida”; en García López, J., Riesco Sanz, A., Lago Blasco, J., Meseguer Gancedo, P. (coords.): *Lo que el trabajo esconde. Materiales para un replanteamiento de los análisis sobre el trabajo (Textos de Bernard Lahire, Pierre Rolle, Pierre Saunier, Marcelle Stroobants, Mateo Alaluf y Moishe Postone)*; Traficantes de sueños, Madrid, pp. 119-130.
- _____ (2005b [2003]): “Asir y utilizar la actividad humana. Cualidad del trabajo, cualificación y competencia”; en García López, J., Riesco Sanz, A., Lago Blasco, J., Meseguer Gancedo, P. (coords.): *Lo que el trabajo esconde. Materiales para un replanteamiento de los análisis sobre el trabajo (Textos de Bernard Lahire, Pierre Rolle, Pierre Saunier, Marcelle Stroobants, Mateo Alaluf y Moishe Postone)*, Traficantes de sueños, Madrid, pp. 197-212.
- ROSE, M. (1988): *Industrial Behaviour. Research and control*; Penguin Books, London.
- ROUSSEAU, J.-J. (1981 [1762]): *El contrato social*; Espasa-Calpe, Madrid.
- RUBIN, I.-I. (1974 [1928]): *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*; Pasado y Presente, Buenos Aires.
- SANTOS ORTEGA, J. (1995): *Sociología del trabajo*; Tirant lo Blanch, Valencia.
- SAUNIER, P. (1993): *L’ouvriérisme universitaire. Du Sublime à l’Ouvrier-masse*; L’Harmattan, París.
- _____ (2005 [1993]): “Las tribulaciones de la autonomía y del saber obreros”; en García López, J., Riesco Sanz, A., Lago Blasco, J., Meseguer Gancedo, P. (coords.): *Lo que el trabajo esconde. Materiales para un replanteamiento de los análisis sobre el trabajo (Textos de Bernard Lahire, Pierre Rolle, Pierre Saunier, Marcelle Stroobants, Mateo Alaluf y Moishe Postone)*, Traficantes de sueños, Madrid; pp. 131-172.
- SAYER, A; WALKER, R. (1994 [1992]): *La nueva economía social. Reelaboración de la división del trabajo*; Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- SCHWARTZ, Y. (1988): *Experience et connaissance du travail*; Messidor/Éditions Sociales, París.
- SEGAL, M. (1986): “Post-institutionalism in labor economics: the Forties and the Fifties revisited”; en *Industrial and Labor Relation Reviews*, vol. 39, nº 3, abril.
- SEGRESTIN, D. (1993): “A propos du nouveau modèle productif; questions d’efficacité, questions de légitimité”; en *Sociologie du travail*, nº1, pp. 49-61.
- SENGENDERGER, W.; LOVEMAN, G. W.; y PIORE, M. J. -comps.- (1992 [1990]): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas II. El resurgimiento de la pequeña empresa*; Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

- SMITH, A. (1987 [1776]): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*; F.C.E., México.
- STROOBANTS, M. (1993): *Savoir faire et competences au travail. Una sociologie de la fabrication des aptitudes*; Éditions de l'Université de Bruxelles, 1993.
- _____ (1994): *Sociologie du Travail*; Nathan, París.
- _____ (2005 [1994]): “La mutación al servicio del sistema productivo”; en García López, J.; Riesco Sanz, A.; Lago Blasco, J.; Meseguer Gancedo, P. (coords.): *Lo que el trabajo esconde. Materiales para un replanteamiento de los análisis sobre el trabajo (Textos de Bernard Lahire, Pierre Rolle, Pierre Saunier, Marcelle Stroobants, Mateo Alaluf y Moïshe Postone)*, Traficantes de sueños, Madrid, pp. 173-196.
- TANGUY, L. (1967): “Fréquentation scolaire et composition de l'emploi”; en *Cahiers d'étude des sociétés industrielles et de l'automation*, nº 8, pp. 10-15.
- _____ [dir] (1986): *L'introuvable relation formation-emploi. Un état des recherches en France*; La Documentation Française, París.
- _____ (1997): “Pierre Naville - introduction: du psychologie au sociologie, un homme de science dérangeant”; en *L'Orientation Scolaire et Professionnelle*, vol. 26, nº 2; pp. 171-182.
- TAYLOR, F. W. (1984 [1911]): “Principios de la administración científica”; en Fayol, H. y Taylor, F. W.: *Administración industrial y general. Principios de la administración científica*, El Ateneo, Buenos Aires.
- THÉNARD, J.-C. (1992): “L'expérimentation: un nouveau principe d'organisation?”; en *Cahiers de Recherche du GIP Mutations Industrielles*, nº 60.
- THOARIA, L. -comp.- (1999 [1983]): *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*; Alianza, Madrid.
- THOMPSON, E. P. (1989 [1963]): *La formación de la clase obrera en Inglaterra*; Crítica, Barcelona.
- TOURAINÉ, A. (1952): “Ambiguïté de la sociologie industrielle américaine”; en *Cahiers internationaux de sociologie*, XII, 161-167.
- _____ (1955): *L'évolution du travail ouvrier aux usines Renault*; Éditions du CNRS, París.
- _____ (1969 [1965]): *Sociología de la acción*; Ariel, Barcelona.
- _____ (1973 [1969]): *La sociedad post-industrial*; Ariel, Barcelona.
- _____ (1998): “Préface”; en De Coster, M.; Pichault, F. (Éds): *Traité de sociologie du travail*, De Boeck, Bruxelles; pp. 1-10.
- TOURAINÉ, A.; WIEVIORKA, M.; DUBET, F. (1984): *Le mouvement ouvrier*; Fayard, París.
- TRIPIER, P. (1995): *Del trabajo al empleo. Ensayo de sociología de la sociología del trabajo*; MTSS., Madrid.
- _____ (1998 [1994]): “La sociologie du travail à travers ses paradigmes”; en De Coster, M., Pichault, F. (Éds.); *Traité de sociologie du travail*, De Boeck, París-Bruxelles.
- TRONTI, M. (2001 [1964]): *Obreros y capital*; Akal, Madrid.
- URE, A. (1836 [1835]): *Philosophie des manufactures*; Hauman, Bruxelles.

- VATIN, F. (1987): *La fluidité industrielle*; Méridiens-Klincksieck, Paris.
- _____ (1990a): *Organisation du travail et économie des entreprises. Textes de Taylor, Amar, Belot, Lahy, Le Chatelier*; Éditions d'Orgasiation, Paris.
- _____ (1990b): *L'industrie du lait, essai d'histoire économique*; L'Harmattan, Paris.
- _____ (1999): *Le travail, sciences et société*; Presses de l'Université libre de Bruxelles, Bruxelles.
- VEBLEN, T. (1974): *Teoría de la clase ociosa*; FCE, México.
- VELTZ, P (2000): *Le Nouveau monde industriel*; Gallimard, Paris.
- _____ (1993): "Déséstabilisation et résistance du taylorisme"; en Durand, J.-P. (ed.), *Vers un nouveau modèle productif?*, Syros/Alternatives, Paris; pp.143-164.
- VERON, E. (1987): *La semiosis social. Fragmentos de una teoría de la discursividad*; Gedisa, Buenos Aires
- VERRY, M. (1955): *Les laminoirs ardennais. Déclin d'une aristocratie professionnelle*; PUF, Paris (Coll. Bibliothèque de Sociologie contemporaine. Série B. Travaux du Centre d'Études Sociologiques).
- VILLA, P. (1990 [1986]): *La estructuración de los mercados de trabajo. La siderurgia y la construcción en Italia*; Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- VINCENT, J-M. (1987): *Critique du travail: le faire et l'agir*; PUF, Paris.
- _____ (1995): "La légende du travail"; en Cours-Salies, P. (coord.): *La liberté du travail*; Syllepse, Paris.
- VIRNO, P. (1992): "Quelques notes à propos du 'Général intellect'"; en *Futur Antérieur*, n° 10; pp. 45-54.
- WALRAS, L. (1987 [1874]): *Elementos de economía pura*; Alianza, Madrid.
- WEBER, M. (1994 [1924]): *Sociología del trabajo industrial*; Trotta, Madrid, 1994
- WOOD, S. (1986): "From Braverman to Cyberman"; *Workshop on Information Technology: Competence and Employment*, Bad-Homburg; pp. 24-26.
- _____ (1989): "The transformation of work?"; en Wood, S. (ed.), *The transformation of work? Skill, flexibility and the labor process*, Unwyn Hyman, London; pp. 1-43.
- ZARIFIAN, Ph. (1993): *Quel modèles d'organisation pour l'industrie européenne? L'émergence de la firme coopératrice*; L'Harmattan, Paris.
- _____ (1996): *Travail et communication. Essai sociologique sur le travail dans la grande entreprise industrielle*; PUF, Paris.
- _____ (2001): *Temps et modernité*; L'Harmattan, Paris.