

## Ediciones de Intervención Cultural

---

La crisis del trabajo

Author(s): Albert Recio

Source: *Mientras Tanto*, No. 73 (Otoño 1998), pp. 21-41

Published by: Ediciones de Intervención Cultural

Stable URL: <https://www.jstor.org/stable/27820399>

Accessed: 15-02-2022 07:56 UTC

---

JSTOR is a not-for-profit service that helps scholars, researchers, and students discover, use, and build upon a wide range of content in a trusted digital archive. We use information technology and tools to increase productivity and facilitate new forms of scholarship. For more information about JSTOR, please contact [support@jstor.org](mailto:support@jstor.org).

Your use of the JSTOR archive indicates your acceptance of the Terms & Conditions of Use, available at <https://about.jstor.org/terms>



JSTOR

*Ediciones de Intervención Cultural* is collaborating with JSTOR to digitize, preserve and extend access to *Mientras Tanto*

## La crisis del trabajo

ALBERT RECIO<sup>1</sup>

1. Durante los últimos años «la crisis del trabajo» ha constituido un campo de debate en diversas ciencias sociales y en la vida política. Aunque lo que se entiende por tal «crisis» constituye un terreno bastante confuso. Confusión que nace de la complejidad y variedad de temas de los que se interesan estos debates y, a veces, de la propia ausencia de clarificación de los términos de los mismos.

La primera cuestión con la que se relaciona este término es la reaparición del paro masivo a partir de la crisis de los setenta. La segunda es la del crecimiento del empleo precario, de la ampliación de las diversas formas de contratación laboral «atípica» y el declive del empleo estable. En tercer lugar, está la crisis de los sindicatos, su pérdida de influencia en la mayor parte de países desarrollados. En cuarto lugar, la crisis del trabajo como crisis de los proyectos de transformación social, en un sentido igualitario. En quinto lugar, lo que se llama crisis de la centralidad del trabajo como pérdida del papel central que en otros tiempos se atribuía a la relación laboral, o como pérdida del valor central del trabajo en la vida de las gentes.

Como puede verse estamos frente a un amplio conjunto de problemas y cuestiones que, si bien están interrelacionadas entre sí, sugieren debates que

1. Departamento de Economía Aplicada, Universidad Autónoma de Barcelona. Estas notas parten de la ponencia que presenté a las Jornadas de Economía celebradas en Málaga en marzo de 1998, las cuales constituyen el resultado del debate que de forma colectiva desarrolla el grupo de Economía Crítica de Barcelona, aunque como es obvio la responsabilidad de los errores y los aspectos más especulativos es sólo mía. La versión presente fue preparada específicamente para la Universitat d'Estiu de Gandia.

se sitúan en planos diversos y que requieren por tanto etapas sucesivas de aproximación a su análisis, así como de la contribución de diferentes modos de aproximación al mismo.

Aquí me voy a centrar en las cuestiones de tipo económico, la crisis del empleo en términos de desempleo y empeoramiento de las condiciones laborales, aunque hacia el final del texto haré referencia a cuestiones de otro tipo.

2. Existe una explicación bastante común a gran parte de estos problemas. Una explicación de tipo «naturalista», en el sentido de que los problemas están provocados por elementos que son ajenos a las relaciones sociales. Este elemento común no es otro que el cambio técnico, el cual sería el simple resultado de un proceso de acumulación de conocimiento humano aplicado a la producción.

La importancia del cambio técnico es habitualmente destacada en el análisis de la primera de las crisis, la del empleo. Algunas de las tesis más conocidas llegan incluso a afirmar que el ritmo de acumulación de cambios técnicos está conduciendo al fin del trabajo, en un sentido absoluto. Esto es, a un aumento tan brutal de la productividad humana que haría redundante la mayor parte de trabajo humano (Rifkin, 1994). Una evidencia que es, además, refrendada por la experiencia vital de muchas personas que han presenciado que en las empresas en las que trabajaban se producía, simultáneamente, una reducción de plantilla, la introducción de nuevos medios y técnicas de producción e incluso un crecimiento de la producción.

¿Hasta qué punto es cierta esta hipótesis? Conviene iniciar su discusión diferenciando algunos conceptos clave. El primero de ellos es la diferencia entre trabajo y empleo. Trabajo es una actividad genérica que realizamos los seres humanos con el fin de obtener bienes y servicios, en un número muy variado de contextos sociales. En cambio, empleo es la cantidad de personas que realizan un trabajo mercantil, bien por cuenta propia bien contratados por empresas capitalistas. No cabe duda que en un mundo donde la mayoría de la población ni posee privadamente ni tiene acceso directo al resto de recursos productivos (bienes de producción, recursos naturales) el empleo asalariado se ha convertido en un elemento central en la vida social y es la vía por la que la mayoría de la población obtiene sus ingresos vitales.<sup>2</sup> Cuando hoy hablamos del paro como un problema de «falta de trabajo» nos estamos refiriendo

2. Se objetará que una parte muy importante de la población vive de pensiones o de sus familiares. Pero resulta evidente que la mayor parte de pensiones están conectadas con la vida laboral que anteriormente tuvo el individuo y los ingresos de otros familiares son en su mayor parte de origen salarial.

a la carencia de empleos, no a la falta absoluta de trabajo. No deja de ser paradójico que en la misma sociedad en la que se nos presenta el paro como un problema tecnológico se nos esté animando a cuidar de nuestros familiares ancianos o enfermos, a dedicar más tiempo a la educación de nuestros hijos o a participar en mil y una formas de voluntariado. En definitiva se nos anima a trabajar bajo relaciones sociales diferentes de las que dominan en el sistema social capitalista. Si realmente estuviéramos ante el fin del trabajo, serían cada vez menos necesarios estos intentos de movilizar a las personas para el desempeño de actividades laborales de forma gratuita. Por esto me parece que un primer punto de partida es referirse a la crisis del empleo, en lugar de crisis del trabajo

Una segunda cuestión es la de analizar si el paro actual se explica fundamentalmente por un cambio técnico tan persistente que se ha traducido en una destrucción masiva de empleos. De hecho la relación teórica del cambio técnico y el empleo es bastante más compleja. Un aumento de la productividad reduce efectivamente empleo a condición de que no varíen la jornada laboral y la producción total. Pero sus efectos pueden ser totalmente diferentes si a la vez que aumenta la productividad se reduce la jornada laboral o aumenta la producción (o ambas cosas a la vez). De hecho esto es lo que ha ocurrido en muchos períodos históricos, donde han ido de la mano aumentos de productividad y mejoras sostenidas del nivel de vida. Es evidente que no existe ningún mecanismo automático que impida una destrucción de empleo cuando se introduce cambio técnico, pero tampoco funciona en sentido contrario. El cambio técnico provoca, sin lugar a dudas, desequilibrios y tensiones de cambio, pero la naturaleza e intensidad de las mismas dependen de la intervención de las diversas instituciones sociales y del tipo de respuestas sociales que provoca. Y es la naturaleza de estas instituciones y de estas conductas lo que al final genera un determinado sesgo en los efectos del cambio tecnológico. La cuestión por investigar es menos el cambio técnico y más el conjunto de estructuras y dinámicas sociales que en los últimos años han traducido el cambio tecnológico en desempleo, en lugar de propiciar una mejora universal de las condiciones de vida.

Existe otra posibilidad de discusión de esta versión de la crisis del empleo. Se trata de analizar qué ha ocurrido en la realidad. Resulta curioso que en el libro donde este argumento está planteado de forma más directa (Rifkin, 1994) no exista ninguna exploración estadística que permita constatar sus hipótesis. Cuando se acude a las estadísticas, se comprueban algunas cuestiones curiosas. La primera es que en los últimos quince años el empleo, en los países desarrollados, ha seguido creciendo, aunque a ritmos muy moderados. Se constata que en muchos casos existe una correlación entre empleo y crecimiento de la producción. Cabe destacar además que cuando se analizan

con detalle las historias particulares de los países con un lento crecimiento del empleo, se descubre que una parte de los malos resultados no se deben a una caída continuada del mismo, sino a la existencia de «choques» concentrados en el tiempo que han dado lugar a verdaderos cataclismos que después son difíciles de recuperar<sup>3</sup> (véase cuadro 1). Sin negar que el cambio técnico pueda tener una parte de la responsabilidad en los problemas actuales, es necesario considerar las razones que puedan explicar la reaparición de estos choques que de vez en cuando afectan a una determinada economía nacional.

CUADRO 1  
*Tasas medias de crecimiento de la producción y el empleo*

| Area geográfica       | PIB     |         | Empleo  |         |
|-----------------------|---------|---------|---------|---------|
|                       | 1983-93 | 1994-97 | 1983-93 | 1994-97 |
| Norteamérica          | 2,8     | 2,4     | 1,8     | 1,5     |
| Japón                 | 3,6     | 1,5     | 1,2     | 0,2     |
| Europa central y occ. | 2,3     | 2,3     | 0,6     | 0,2     |
| Europa del Sur        | 2,8     | 2,4     | 0,7     | 1,1     |
| Europa del Norte      | 1,7     | 2,9     | -0,4    | 0,8     |
| OCDE                  | 2,8     | 2,3     | 1,1     | 0,8     |
| España                | 2,8     | 2,5     | 0,6     | 0,9     |

Fuente: OCDE, *Perspectivas del empleo 1996*, y elaboración propia.

3. El cambio tecnológico es también presentado como la explicación fundamental de los problemas del empleo en una concepción diferente a la del fin del trabajo. Si bien no se trata de la interpretación más popularizada, constituye en cambio el centro de las ideas predominantes en la academia económica y de los «gurús» más influyentes en política económica. La idea fundamental de esta hipótesis es la de que la tecnología ha generado un cambio dramático en las cualificaciones necesarias para desarrollar con éxito las actividades productivas.<sup>4</sup>

El sentido de este cambio en el contenido de las demandas de cualificaciones se habría traducido en un aumento sustancial de necesidades de personas

3. Ejemplos de estos choques se pueden encontrar en España, afectada por un acelerado proceso de apertura internacional y una política de alza de los tipos de interés en la década de los ochenta. En Suecia, donde el gobierno conservador practicó una brutal política de ajuste a principios de los noventa. En Alemania, inmersa en un complejo proceso de integración nacional y de ajuste de la estructura productiva de la antigua RDA. En Finlandia, afectada por el derrumbe del mercado soviético que representaba el 20 % de sus exportaciones...

4. Ver, por ejemplo, Reich (1992), Krugman (1996), Glyn (1996), Britton (1996).

altamente cualificadas (asociados a elevados niveles de educación formal) y una reducción radical de los empleos para los que necesitan cualificaciones medias-bajas. El problema fundamental estaría en que este excedente de personal no sería capaz de alcanzar los niveles de formación y productividad de los empleos superiores y sólo sería empleable en actividades de baja productividad. Para que el mercado pueda realizar este ajuste es necesario que los salarios sean flexibles y se sitúen a un nivel adecuado al de la productividad de cada individuo. En definitiva, la receta contra el paro es la flexibilidad salarial y la apertura del abanico salarial, con aumentos salariales para los muy productivos y reducciones substanciales para la mayoría.

Esta hipótesis plantea una explicación más global a la crisis del empleo, puesto que relaciona dos de sus características básicas: el paro masivo y la caída de los salarios y el deterioro de las condiciones de trabajo. Su pretensión de universalidad queda reflejada en la presentación de dos mundos posibles: el anglosajón –con un aumento de las desigualdades y un desempleo reducido– y el europeo continental –con desigualdades reducidas y elevado desempleo–. Incluso la crisis sindical puede interpretarse como una muestra de la incapacidad para salir de este dilema con la intervención de un elemento externo. Si el contexto tecnológico es el que define esta hipótesis, cualquier intento sindical por fijar unos niveles básicos de salarios y derechos laborales se traducirá en desempleo. Lo mejor que podemos hacer es relegar los sindicatos a un papel secundario o, simplemente, olvidarnos de ellos.

La rotundidad de esta hipótesis no excluye que pueda ser objetable desde diversas perspectivas. Algunas en el plano teórico y otras en el plano empírico. En el primer ámbito conviene recordar diversos aspectos: En primer lugar, no está nada claro que las especificaciones de los puestos de trabajo en materia de cualificación estén determinadas estrictamente por la tecnología y la ciencia. El mismo cambio tecnológico está a menudo sesgado por los intereses sociales que lo promueven.<sup>5</sup> Pero incluso dentro de una tecnología se observa la existencia de múltiples soluciones organizativas que dan lugar a estructuras del empleo bastante diferenciadas. En segundo lugar, es dudosa la presunción de que por una parte están las empresas con una tecnología dada y por otra los oferentes de empleos con unas capacidades laborales fijas. Es bastante claro que una gran parte de las cualificaciones se adquieren con la propia experiencia laboral y que el diseño de los puestos de trabajo, los contenidos específicos de los mismos, las pautas de interrelación social que implican ayudan o frenan el desarrollo de las propias cualificaciones y de la productividad. En tercer lugar, el planteamiento dominante se sitúa en una

5. Como muestran los trabajos de Maurice, Sellier y Silvestre (1987) y de Ashton y Green (1996).

clave completamente estática, donde lo único que hace el mercado es ajustar vía precios la oferta y la demanda de fuerza de trabajo. Por el contrario, un amplio conjunto de teóricos sugieren que el cambio técnico y la productividad constituyen una respuesta positiva del sistema capitalista cuando se le impone un nivel básico de costes salariales (por ejemplo, Salter, 1966; Rosenberg 1979). Por el contrario, una economía con salarios flexibles a la baja tiende a permitir el florecimiento de empresas ineficaces y poco dinámicas.

El segundo bloque de evidencias se sitúa en un plano más empírico, pero igualmente relevante. En primer lugar, no se ha podido constatar satisfactoriamente la existencia de un grave problema de inadecuación entre empleos ofrecidos y oferentes de puestos de trabajo. Más bien existe, salvando casos puntuales, una sobreoferta de cualificaciones y el mercado laboral funciona fundamentalmente por «colas» (Heylen, Goubert, Omey, 1996). En segundo lugar, tampoco se ha podido demostrar que la desregulación de los salarios de los niveles más bajos se hayan traducido en una reducción sustancial del desempleo entre los grupos sociales que habitualmente los cubren. Con sorpresa para algunos economistas neoclásicos, países con niveles muy diferentes de desigualdades salariales muestran tasas de desempleo parecidas de este tipo de empleados (Nickel y Bell, 1996). En tercer lugar, se ha señalado que no se encuentra una escala de transformación que pudiera justificar cuánto más empleo se crearía con menores salarios. Algún estudio comparativo muestra que la reducción salarial que ha tenido lugar en los Estados Unidos no ha generado el volumen de empleo equivalente que la teoría supone (Mishel y Smith, 1995). Por el contrario, empiezan a surgir analistas que sugieren que el auge del empleo actual en Norteamérica se debe a una expansión de los salarios y sus efectos sobre la demanda de productos.

4. Existe una segunda variante de la hipótesis anterior, en la que la internacionalización sustituye directamente al cambio tecnológico como variable explicativa del proceso. Conviene, sin embargo, detenerse un momento a analizar cuál es la razón que explica el fenómeno de la internacionalización. La explicación tradicional de este proceso nos devuelve a la hipótesis tecnológica: la internacionalización sería un mero resultado del avance tecnológico en el campo de los medios de transporte y comunicación. El abaratamiento de los costes relacionados con la distancia espacial habría posibilitado la creación de mercados globales y el aprovechamiento de las economías de escala que se producen al ampliar el tamaño del mercado. Pero esta explicación cuasi naturalista de la internacionalización económica pasa por alto la enorme importancia que han tenido las reformas institucionales en el desarrollo del nuevo capitalismo globalizado: la apertura comercial forzada a través del

GATT y la OMC, los diferentes procesos de integración regional, las políticas liberales diseñadas por el FMI y el Banco Mundial, la liberalización de los mercados financieros, etc. son el resultado de una intensa reforma institucional diseñada en gran medida en beneficio de los grandes grupos financieros e industriales. La muestra más clara de que se trata de un proceso dominado por objetivos políticos consiste en el discurrir opuesto de la regulación de los mercados financieros y de bienes y servicios por un lado y el de los flujos migratorios de personas por otro. La libertad de movimientos es básicamente una libertad de movimientos de aquello que interesa al capital privado (incluyendo la libertad migratoria cuando se trata de personal directivo de estas empresas).

Con independencia del análisis de las causas, la lectura convencional de los efectos de internacionalización del mercado laboral es paralela a la del cambio ocupacional. La internacionalización habría aumentado el valor relativo de los mejores talentos internacionales y, especialmente, habría generado una plétora de oferta de mano de obra poco cualificada que habría presionado a la baja los salarios de los trabajadores medios de los países centrales. La vía más importante sería, sin duda, la migración de capitales hacia los países con abundancia de mano de obra y la consiguiente competencia vía importaciones. Una segunda vía complementaria se habría producido por medio de las oleadas migratorias que llegan a los países centrales provenientes del resto del planeta y que se convierten en un ejército de reserva que presiona los salarios a la baja. Una vez más, la única respuesta posible sería la reducción de los salarios de los trabajadores poco cualificados con objeto de mantener la competitividad internacional o de desanimar la llegada de inmigrantes.

Se trata de una hipótesis en torno a la cual es posible encontrar tanto a economistas de derechas como de izquierdas. En este último caso, el modelo de referencia no es otro que el viejo modelo del ejército de reserva marxista. Sin embargo, existen, como en el caso anterior, puntos discutibles que es preciso tomar en consideración.

En el plano teórico, la cuestión principal a dilucidar es la de la competitividad. En primer lugar, la discusión se centra en cuáles son los factores de competencia salarial. Si sólo se toman en consideración los costes salariales no hay duda de que existe mucho espacio para la exportación de la producción a países subdesarrollados. Pero resulta evidente que el elemento competitivo crucial en el plano laboral son los costes laborales unitarios, y en éstos intervienen no sólo los costes salariales (salarios, seguridad social, salarios indirectos), sino también la productividad. Y ésta depende de un amplio número de factores entre los que se encuentra la cualificación y experiencia laboral, la eficacia de la organización empresarial, la capacidad de coordina-



ción de los equipos de trabajo etc. Cuando se toman en consideración los costes laborales unitarios las diferencias se reducen o llegan a desaparecer, aunque aquí es posible encontrar importantes diferencias entre diversos países y sectores productivos. En segundo lugar, debe considerarse que el factor final de competitividad de las empresas no se encuentra sólo en los costes laborales, sino en el conjunto de costes productivos, y aquí las diferencias entre países aún son más pronunciadas por cuanto intervienen una amplia gama de factores: infraestructuras, redes de cooperación interempresarial, apoyo público, etc. A corto plazo, las variaciones en el tipo de cambio –que tienen una fuerte relación con la política monetaria y los movimientos de capitales especulativos– tienen mayor influencia sobre el empleo que las variaciones de costes salariales, los cuales son siempre de una magnitud menor que las primeras. En el caso de los procesos de inmigración en los países centrales existe otro argumento a considerar. La presión de una oferta creciente de mano de obra afectará de forma diferente según sea la estructura de los mercados laborales. Los partidarios acérrimos de la teoría de la internacionalización suponen a menudo que existe un único mercado laboral en el que todo el mundo compete con todo el mundo. En la práctica el mercado laboral está segmentado por la influencia de numerosas instituciones y la competencia entre muchos trabajadores es más limitada de lo que se supone. Algo que muestra el simple hecho de que en los puestos de trabajo que ocupan los inmigrantes pobres se observa una fuerte diferenciación de submercados por razón de género u origen geográfico (es raro encontrar filipinos o dominicanos trabajando en la construcción o la agricultura y a la vez son pocas las mujeres marroquíes que trabajan en el servicio doméstico).

La evidencia empírica tampoco da respuestas concluyentes a favor de esta explicación (Freeman, 1997). Una revisión de los estudios realizados para determinar la incidencia de este fenómeno ofrece resultados poco elocuentes: las hipótesis más extremas calculan que la internacionalización ha sido responsable de la destrucción del 10 % de los empleos industriales en los países centrales. Una cifra significativa pero que no parece muy dramática si además se tienen en cuenta las enormes posibilidades de expansión de las actividades de servicios que tienen un carácter mucho más territorial. La perplejidad aumenta cuando se observa que los países centrales en los que más ha crecido el empleo (por ejemplo, los Estados Unidos) se han caracterizado por un sostenido déficit de la balanza comercial (importan más que exportan), mientras que países a los que se les supone un grave problema de competitividad internacional (como, por ejemplo, Alemania) tienen un superávit comercial sistemático.<sup>6</sup> De la misma forma que países que han tenido un flujo inmigra-

6. Es significativo que España sólo tenga una posición de superávit comercial con dos países de la Unión Europea: Portugal y Grecia, precisamente los que pagan salarios más bajos y los que, de acuerdo con la perspectiva convencional, deberían ser nuestros principales rivales.

torio muy sostenido han experimentado mayor crecimiento del empleo que otros donde este se ha producido con menos fuerza. Algo que sugiere que quizás los flujos migratorios van detrás del empleo y no delante.<sup>7</sup>

5. Hay una vía diferente de interpretación de los problemas actuales del empleo. Una vía que pone en relación los problemas del mercado laboral con el funcionamiento global de las economías capitalistas.<sup>8</sup> Una vía que parte de la existencia de conflictos sociales básicos que atraviesan la sociedad capitalista y que da relevancia a las diversas instituciones que regulan la actividad económica. Es, seguramente, un enfoque menos formalizado y acabado que el enfoque neoclásico dominante en la academia, pero que ha desarrollado contribuciones notables al conocimiento de la actividad económica. Me refiero a la heterogénea corriente de pensamiento crítico en la que participan investigadores procedentes de tradiciones como la marxista, la institucionalista, la postkeynesiana, la sraffiana...<sup>9</sup> Una tradición que en los últimos tiempos ha centrado sus críticas en el nuevo diseño económico neoliberal que han adoptado las economías capitalistas centrales a partir de la crisis de los setenta.

Un estudio detallado de los cambios que tienen lugar en el funcionamiento de las economías capitalistas modernas permiten observar que estos se están produciendo a niveles distintos. Para entendernos, los llamaré el nivel «macro» y el nivel «micro», aunque es posible que sea una terminología inadecuada. En el primer nivel sitúo las transformaciones acaecidas en el campo de las políticas económicas, de la intervención del Estado en la economía y de las reglas básicas que estructuran la actuación de las empresas. En el segundo me referiré a las transformaciones que realizan autónomamente las propias empresas y que acaban teniendo un impacto general en el funcionamiento económico.

Posiblemente son las transformaciones «macro» las más conocidas y las que la mayoría de las personas relacionan con la idea de neoliberalismo. Los cambios más importantes a este nivel se sitúan en una línea ya comentada en el punto anterior: desmantelamiento de los mecanismos de protección nacional de los mercados y desregulación de los mercados financieros. A ello

7. La existencia de una estrecha relación entre los flujos de capital y las migraciones laborales, en el sentido de que los primeros preceden a los segundos, está bien descrita en Sassen (1993).

8. En Recio (1994) he planteado que en la historia del pensamiento económico puede distinguirse una amplia y variada corriente de pensadores que tratan el desempleo como un subproducto del funcionamiento global del capitalismo, en lugar de un mero problema de mercado laboral.

9. Para un conocimiento de lo esencial de una buena parte de las ideas básicas de estas corrientes, véase el reciente libro de Barceló (1998). Una recopilación de contribuciones al tratamiento del paro se encuentra en Arestis y Marshall (1995), entre otros lugares.

deberíamos añadirle un cambio de énfasis de las políticas económicas desde el empleo al control de la inflación y un desplazamiento obsesivo de las políticas de empleo hacia la reforma de los mercados laborales, casi únicamente entendida como una política de desmantelamiento de derechos e instituciones protectoras de los mismos.

Estas políticas no se han desarrollado ni de modo coherente ni simultáneo, por lo que las diferentes economías nacionales han estado sujetas en periodos diferentes a notables presiones que han afectado a su funcionamiento global y especialmente al empleo. Sobre todo cuando la consecución de los objetivos de las políticas de ajuste se han traducido en fuertes aumentos de los tipos de interés. Quizás uno de los efectos más perniciosos de estas políticas lo han constituido las turbulencias provocadas por los movimientos especulativos del capital a corto plazo y sus efectos sobre las cotizaciones relativas de las respectivas divisas. Un factor que genera un aumento de la incertidumbre del sistema económico y tiene efectos demoledores, a corto plazo, sobre la competitividad exterior de la economía «víctima» de la apreciación súbita de su divisa. No puede olvidarse tampoco que el proceso de internacionalización realizado de una forma bastante descontrolada ha generado localmente cataclismos en algunas economías nacionales, que después dejan un lastre difícil de recuperar a corto plazo. Como han señalado autores diversos el camino de la creación del paro masivo es siempre más rápido que el de su eliminación (véase, por ejemplo, Ormerod, 1994). La sucesión de períodos traumáticos desarrollados al calor de oleadas especulativas o procesos rápidos de integración regional es, en las últimas dos décadas, considerable: empezando por los drásticos ajustes de la economía española de los años 1980-1984 y 1991-1993, y siguiendo por las sucesivas crisis latinoamericanas, la integración alemana, la crisis del sistema de economías burocráticas del Este de Europa (que arrastró consigo a Finlandia), el ajuste sueco para ingresar en Maastricht, el reciente cataclismo asiático... Lejos de promover estabilidad, la economía del mercado desregulado parece tender a ampliar las áreas de fallas sísmicas por todo el planeta.<sup>10</sup>

Uno de los aspectos cruciales de estas políticas es el convencimiento de que el problema del paro es casi exclusivamente un problema del mercado laboral, y que la vía de resolverlo es por medio de «reformas estructurales». Un eufemismo para designar todo un conjunto de propuestas orientadas a debilitar los derechos laborales. Políticas que parten de dos hipótesis simplistas: que la gente, especialmente la gente pobre, sólo trabaja por obligación y que es posible medir la productividad individual de las personas. De la primera se

10. La idea de un mundo amenazado de terremotos demoledores está sugerida en Thurow (1996).

deducen todas las políticas orientadas a rebajar los derechos de los desempleados. De las segundas las políticas orientadas a dismantelar todos las instituciones (sindicatos, normas públicas sobre salarios...) que pretenden paliar las desigualdades existentes en las economías capitalistas. Aunque estas hipótesis no han sido probadas (en España los períodos de fuerte reducción de la cobertura de las prestaciones de desempleo se corresponden con los de mayor aumento del paro) se han convertido en una recomendación continuada de política económica, lógica cuando las políticas públicas han renunciado a crear un marco macroeconómico que garantice el pleno empleo.

6. Junto a los cambios de las políticas de regulación macroeconómicas existe un conjunto de mutaciones en la organización y el funcionamiento de las empresas que tiene enormes repercusiones sociales y laborales, las que llamo transformaciones «micro». Entre estas transformaciones destacaría el paso de la empresa integrada a la empresa reticular y la tendencia a la sustitución de los mercados internos de trabajo por políticas de flexibilidad e individualización de las relaciones laborales.<sup>11</sup>

Las tendencias de organización empresarial dominantes en los dos primeros tercios del siglo que acaba se centraban en la continua expansión del tamaño empresarial y la integración en el seno de las grandes empresas de una gran variedad de funciones, lo cual suponía la formación de grandes plantillas laborales. Hoy el modelo dominante es diferente, predomina la empresa reticular, que no puede confundirse como la vuelta a un mundo dominado por la pequeña empresa y los «distritos industriales»<sup>12</sup> (aunque éstos sigan teniendo importancia en una serie de actividades en las que siempre han estado presentes). De lo que se trata es de una reconversión de la gran empresa orientada a desarrollar una estructura de red mediante diversos mecanismos: subcontratación de áreas de actividad, autonomización de sus diferentes divisiones o plantas haciéndolas competir entre sí, acuerdos puntuales o estratégicos en áreas especiales como una determinada línea de producto o un proyecto de desarrollo tecnológico (lo que suele dar lugar a la formación de nuevas empresas en las que participan grupos que pueden estar compitiendo en otras actividades), crecimiento de las formas de empleo atípico... Una

11. Una de las lecturas imprescindibles en este campo es el libro de Harrison (1994), aunque vale la pena avisar que la traducción española es, por desgracia, bastante peor que horrorosa.

12. Los distritos industriales son formas típicas de organización en actividades donde predomina la producción a pequeña escala y altamente variable y dan lugar a la aparición de espacios geográficos donde se concentran gran número de empresas de tamaño parecido que realizan una misma línea de producción, como es el caso de la industria textil, el género de punto, el calzado, el mueble, etc.

estructura que tiene como efecto una enorme fragmentación de los colectivos de trabajadores, la cual no suele limitarse al tamaño de los colectivos laborales sino también a su espacio de contratación (en el caso de las empresas mayores, la fuerza de trabajo que utilizan para desarrollar el conjunto de su actividad fácilmente puede estar encuadrada en convenios colectivos muy diferentes dependiendo de la actividad específica y de la empresa en la que formalmente están inscritos, como muestra el caso de los empleados de las ETTs). También se fraccionan las carreras laborales de mucha gente. En muchos casos la combinación de esta constelación de unidades de empleo con las posibilidades que da el marco legislativo en materia de contratación es utilizada para conseguir una notable plasticidad de la fuerza de trabajo en campos como el empleo, la jornada laboral, la movilidad interna, etc.

La segunda transformación tiene que ver con el desarrollo de la negociación colectiva a nivel de empresa. Cada vez más las prácticas dominantes se orientan a un fraccionamiento de la negociación, a la fijación de evaluaciones y retribuciones personalizadas, al desarrollo de una cultura laboral de la profesionalidad que conduce a las personas a una relación sin intermediarios con la dirección y que por tanto vacían de contenido los tradicionales esfuerzos sindicales por estandarizar las condiciones de trabajo. En este proceso confluyen las innovaciones en materia de relaciones humanas desarrolladas por los gabinetes empresariales, así como la difusión de una cultura meritocrática, adquirida en gran parte en el sistema escolar, que promueve la competencia individual como una forma aceptable de relación social. Aunque ello no evita que a menudo estas prácticas de gestión muestren una enorme contradicción entre la apelación al equipo (cooperación) y al mérito individual (competencia).<sup>13</sup>

En conjunto ambas transformaciones debilitan la capacidad de regulación colectiva de las condiciones de trabajo, aumentan las divisiones entre grupos de trabajadores y erosionan las bases sociales de los sindicatos. En muchos casos estas nuevas formas de gestión laboral aumentan la irregularidad del empleo, la incertidumbre sobre la vida laboral y la aleatoriedad de las carreras. Una transformación que obliga a considerar, al menos como hipótesis de investigación, que una de sus causas se encuentra en la búsqueda, por parte empresarial de un contexto organizativo más favorable a sus intereses, un cambio en las pautas de distribución de la renta y del control institucional de los procesos productivos que permitiera invertir el nivel de poder social

13. En un seminario internacional de jóvenes sociólogos del trabajo desarrollado en Barcelona en 1994, un directivo de una multinacional italiana nos describió plásticamente esta contradicción al afirmar que en su empresa estaban enseñando a la gente que todos tenían que remar fuerte para llevar la balsa a puerto, pero que por desgracia podría ocurrir que algunos tuvieran que saltar de la barca antes de alcanzar el objetivo previsto.

que había alcanzado la clase obrera hacía principios de la década de los setenta.

Muchos autores soslayan la importancia de este argumento (al que podemos llamar «lucha de clases») a la hora de explicar el cambio organizativo, apelando a otras cuestiones, como es el aumento de la competencia internacional (que habría llevado a las empresas a presionar a sus propios empleados) o a los nuevos comportamientos de consumo que exigirían una organización más flexible de la actividad productiva con objeto de satisfacer demandas más variadas, cambiantes y con requisitos horarios particulares. Es evidente que estos factores han jugado un papel relevante en esta historia, pero reconocerlos no cierra el debate. En primer lugar, porque tanto la apertura internacional como la promoción de un nuevo modelo de consumo han sido en gran parte promovidos por las mismas empresas que tratan de presentarlos como cambios promovidos desde el exterior. En segundo lugar, porque han sido estos mismos grupos los que se han opuesto a la introducción de regulaciones que tendieran a evitar aquellas situaciones que dan lugar a una competencia descontrolada (como pone de manifiesto la actitud patronal ante los intentos de regulación a escala internacional de los derechos laborales, el trabajo infantil, las emisiones de CO<sub>2</sub>, etc.). En tercer lugar, porque ejercitan una permanente oposición a la evaluación de los efectos «externos» que genera el modelo. Efectos externos en primer lugar en la esfera laboral; desde la incertidumbre vital a la que se somete a sectores amplios de la población, hasta las dificultades de desarrollar una vida social plena que tienen muchas personas obligadas a realizar largas jornadas laborales o a trabajar en horarios atípicos. En muchos casos el buen funcionamiento de las actividades estacionalizadas exige la existencia de reservas de mano de obra, utilizable en los momentos punta, a los que después se puede mandar al desempleo. El coste del desempleo lo acaban soportando las familias o el sector público. Pero hay efectos externos negativos que surgen en otros campos de la vida social, como los crecientes desastres ambientales generados por las nuevas formas de urbanización o el consumo compulsivo que está en la base de la producción flexible. O la apelación al sector público o a las familias para que cubran las actividades que el mundo empresarial es incapaz de resolver.

En resumen, si resulta evidente que el cambio del funcionamiento empresarial no se reduce a un cambio en las formas de dominio laboral, es evidente que éste ha jugado un papel importante. Por otra parte, resulta patente que este proceso de reordenación del funcionamiento de la actividad productiva se sostiene en la medida que es capaz de soslayar o ensombrecer los numerosos costos sociales que el mismo está generando. Costes sociales que se sitúan en campos muy variados de la vida social.

Los defensores más inteligentes del modelo neoliberal aceptan alguno de estos costes, pero o bien los consideran transitorios o bien esperan que sea posible obviarlos con una regulación un poco más inteligente. Este es, por ejemplo, el proyecto expresado en el Libro blanco de Delors, en el que se aceptan básicamente las propuestas neoliberales pero se confía que el ajuste de costos salariales podrá realizarse mediante una reestructuración no traumática de los costes de la seguridad social. La cuestión es saber si cuando se empieza a tocar la seguridad social con fines limitados (como es el de reducir las cuotas para subvencionar empleos), no se acaba por afectar a su equilibrio financiero y se pone en cuestión la existencia misma de un sistema universal de pensiones. Hay sin embargo una pregunta más radical a dirigir a los defensores del modelo: en qué medida éste es replicable y por tanto universalizable. Hasta qué punto los países con un éxito relativo en materia de empleo dependen de circunstancias particulares (su posición en el mercado mundial como cuasimonopolistas de determinados sectores, su papel en el sistema financiero mundial, etc.) o se trata de un modelo que dará resultados idénticos a cualquiera que lo imite. Las evidencias contrarias a la posibilidad de repetir el modelo son suficientemente numerosas como para dudar de que lo que se presenta como «éxito» sea un modelo que todos los países puedan copiar.

7. Sabemos bastante de los costes del modelo económico dominante. Cabe por tanto hacerse la pregunta de por qué no es objeto de una réplica más sistemática por parte de sus críticos y, sobre todo, de las personas que padecen sus consecuencias negativas.

La respuesta es difícil y obliga a pensar en cuestiones muy diversas. Quizás la más obvia es que nadie posee una alternativa. La política tradicional keynesiana mostró hace años sus limitaciones. Se trata de un modelo de regulación que funciona con dificultades cuando se reducen las barreras económicas nacionales a menos que se desarrolle un keynesianismo a escala planetaria. Aún en el caso de que existiera un marco institucional que desarrollara una política de expansión keynesiana a escala internacional reaparecerían los problemas que ya Kalecki (1943) señaló hace más de cincuenta años: la difícil relación entre capitalismo y pleno empleo, porque la consecución de este último exige, a los ojos de los capitalistas, «demasiada» intervención estatal y pone en peligro la disciplina laboral. Pero aún en el caso de que fuera posible desarrollar algún sistema de pacto social que hiciera posible el pleno empleo sin tensiones excesivas, las políticas keynesianas se deberían enfrentar a una nueva crítica difícil de superar: el dilema entre expansión económica ilimitada y medio ambiente. Un dilema que de momento se deriva en favor del crecimiento económico pero que genera unas consecuencias inaceptables desde cualquier punto de vista solidario.

Tampoco la vieja solución de la izquierda radical, la planificación central, pasa por buenos tiempos, en gran medida por el fracaso que ha representado la experiencia de las economías burocráticas. Aunque se está lejos de haberse hecho un balance serio de las razones del mismo, existen una serie de cuestiones claves que apuntan a sus fallos básicos. Unos derivan del propio instrumento de planificación central y muestran la dificultad de gestionar centralmente las mil y una incidencias que tiene cualquier sistema económico complejo. Dificultad que refuerza el estilo absolutamente vertical en el que se concibió la gestión del plan, lo que se tradujo en ineficacia y lentitud. Otro grupo de razones se encuentra en la inexistencia, en aquellos países, de un marco de libertades políticas que permitiera desarrollar movimientos y fuerzas sociales capaces de formular demandas que obligaran a los gestores a tomar en consideración las demandas sociales y les forzara a ser más eficaces (algo que hacen habitualmente en los países capitalistas democráticos los diversos movimientos sociales y fuerzas de oposición). Y por último una tercera razón se encuentra en los valores predominantes en las elites dominantes, valores que premiaron la acumulación de medios de producción y de armamentos en detrimento de otras necesidades. Estas posibles causas apuntan a cuestiones muy diversas, pero su complejidad ha sido obviada tanto por los interesados en eliminar cualquier propuesta de gestión alternativa al capitalismo como por los románticos creyentes en un modelo que ha resultado inviable. A la hora de pensar en elaborar un modelo alternativo al neoliberal, tanto el keynesianismo como la planificación aportan pistas relevantes, aunque éstas deben ser objeto de una revisión a fondo que permita discernir en qué contextos y bajo qué condiciones se trata de propuestas interesantes. Una revisión que debería además aprender de las nuevas formas de organización capitalista, nuevas formas que están posibilitando el control de la economía por un reducido puñado de grandes grupos financieros con unas dosis de flexibilidad en la intervención inusitadas en el pasado.

8. No se trata sólo de un problema de modelos abstractos, sino también de dinámicas sociales perversas que resultan incapaces de cambiar la situación, un cambio que requiere a la vez de proyectos intelectuales, contraposición de valores y movimientos sociales reales. Los tres ejes sobre los que siempre ha descansado la lógica de las fuerzas que han intentado hacer frente a las dinámicas provocadas por el capitalismo: paliando sus efectos más perversos, regulando su funcionamiento en beneficio de la comunidad o avanzando transformaciones que se orientan hacia un nuevo tipo de sociedad. Unas lógicas de respuesta que hoy parecen paralizadas o desorientadas, en parte por el fracaso de sus proyectos anteriores, en parte por la naturaleza de los cambios a los que estamos asistiendo. En el apartado anterior ya me he referido al primer aspecto y ahora quisiera sugerir alguno de los aspectos que



considero cruciales en el otro plano, en el de la dinámica de las fuerzas sociales.

Una de las cuestiones más evidentes es el hecho de que el modelo organizativo que adoptan la mayoría de las empresas tiene un impacto claramente negativo para el desarrollo de uno de los movimientos sociales más relevantes. Me refiero al movimiento sindical. Este se ve afectado tanto por la vía del cambio en la estructura ocupacional –fundamentalmente la reducción del tamaño de las empresas, la fragmentación de las unidades de negociación, la multiplicación de demandas empresariales asociadas a la producción flexible, etc.– como por la misma segmentación laboral de los trabajadores, con perspectivas muy variadas de experiencia y carrera profesional, con experiencias de socialización también muy diversas. Una afecta a la capacidad organizativa de los sindicatos y la otra afecta a su capacidad de articular una conciencia colectiva que recoja con éxito las aspiraciones de un amplio conjunto de personas. A estas dificultades que se encuentran en la base de la acción sindical se suman las que provienen del marco macroeconómico, donde el continuo recordatorio de las necesidades de «competitividad» actúan como un importante elemento de disuasión de planteamientos mínimamente radicales. Los sindicatos se enfrentan por tanto a un importante dilema estratégico que requiere una laboriosa formulación y que plantea numerosos interrogantes que afectan a la propia existencia organizativa. Creo que no pecho de extremismo izquierdista al valorar que en la mayor parte de los casos las organizaciones sindicales han adoptado, en aras de la supervivencia, una línea de actuación conservadora, que acepta el marco social de las políticas neoliberales y se limita a negociar mejoras dentro del mismo. Es posible que una línea más combativa pudiera conducir a una derrota organizativa, pero es también cierto que esta línea de actuación ni permite avanzar en alternativas más complejas ni permite salir del aislamiento social (respecto a los sectores laborales más desfavorecidos, frente a otros movimientos sociales que plantean demandas más radicales en cuanto al modelo social), en el que corren el riesgo de verse colocados.

Las dificultades de articulación del «mundo del trabajo» en un movimiento social que demande soluciones diferentes a las dominantes no se reducen a los cambios en la organización de la producción.<sup>14</sup> Anteriormente he señalado

14. El término de «mundo del trabajo» lo he tomado evidentemente de E. Hobsbawm y E. P. Thompson, dos de las personas que más tiempo han dedicado a estudiar la vida y pensar sobre los problemas de la población trabajadora y que con más acierto lo han hecho. Creo que ellos mejor que nadie han mostrado cómo los movimientos sociales que ha protagonizado la gente común se han basado en demandas compartidas por una amplia masa de personas que mantenían, al mismo tiempo, diferencias entre sí. Que en definitiva la construcción de núcleos de agregación cultural y la formulación de reivindicaciones compartidas contribuía a la creación

la no deseabilidad de acelerar un proceso de crecimiento que genera graves problemas ambientales que de forma directa o indirecta tienen efectos sobre la población. La necesaria regulación económica de la sociedad choca con la resistencia de los grupos empresariales más poderosos y, a la vez, con sectores de la propia clase obrera cuyo empleo depende de determinadas producciones particulares. Y de las resistencias surgen enfrentamientos y recelos entre movimientos y grupos sociales que tratan de acotar el poder del capital en áreas diferentes.

En otro terreno diferente, las transformaciones generadas en la estructura familiar (en parte por el propio desarrollo capitalista, en parte por la propia lucha de las mujeres y en parte por la acción de las políticas públicas), impone una nueva relación problemática entre la esfera mercantil y la esfera doméstica. Una problemática que afecta, dadas unas determinadas pautas sociales de división del trabajo por géneros, de forma desigual a hombres y mujeres. Las políticas neoliberales de reducción de las provisiones públicas generan nuevas tensiones en forma de mayor demanda de trabajo reproductivo doméstico. La flexibilidad laboral, particularmente la flexibilidad horaria, provoca nuevas dificultades en la gestión privada de los tiempos. La respuesta en clave de mercantilización de la provisión de servicios reproductivos no está al alcance de todas las economías domésticas y a menudo genera nuevos espacios para el desarrollo de empleos precarios (debido a que muchas actividades reproductivas se demandan por pocas horas, se realizan en contextos informales, se pagan en función de la renta del comprador, se realizan de forma individual...). En definitiva se somete a muchas personas, especialmente a las mujeres, a una situación de estrés y tensión a la que no ofrecen respuestas satisfactorias las pautas sociales imperantes.

Destaco estos aspectos porque los considero los más relevantes, aunque no los únicos. La extensión de la educación formal y de los medios de comunicación genera expectativas sociales contradictorias, promueve comportamientos individualistas que después resultan falaces para responder a las situaciones existentes en el mercado laboral. Los procesos migratorios dan lugar a nuevos conflictos entre sectores de la propia clase obrera. En definitiva, parece oportuno destacar que el actual modelo de producción globalizada y flexible genera en torno al mismo un conjunto de problemáticas que, por una parte,

---

de una identidad colectiva y un movimiento social que iba más allá de las demandas de cada grupo particular. Y a menudo he tenido la intuición de que gran parte del discurso académico y periodístico orientado a plantear «que el trabajo se muere» o que la «clase obrera ya no existe» tiene un claro objetivo político: el de reforzar los particularismos y el de inhibir la construcción de nuevas identidades colectivas que partan, como en el pasado, de la articulación de experiencias particulares.

requieren un proyecto diferente de respuestas sociales y, por otra, sobrecargan las organizaciones sociales tradicionales con demandas y problemas para las que no están preparadas. La crisis del trabajo no es sólo una situación dominada por el desempleo, la precarización laboral y las menguantes expectativas sociales. Es también la incapacidad de las organizaciones y corrientes sociales que tradicionalmente han articulado esta ingente masa social de articular un conjunto de propuestas alternativas que actúen como exigencias al actual modelo social y que sirvan para reconstruir un referente colectivo de objetivos sociales a conseguir

9. Aunque salga fuera de la diagnosis del problema, que es el objetivo de esta ponencia, simplemente quisiera acabar señalando algunos campos por los que debería ir la reformulación de los problemas actuales, desde un punto de vista alternativo al actual.

Cualquier proyecto alternativo debe plantearse diversas cuestiones: la crítica de lo existente y de las ideologías de legitimación de lo existente, la formulación de un proyecto alternativo y el estudio de las vías para alcanzar este proyecto.

No vale la pena extenderse en la primera de estas tareas. El nivel de desigualdades sociales, de inseguridad vital, de desastres ecológicos, de amenazas a los derechos sociales básicos y universales son tan grandes que sólo un Dr. Pangloss puede negarlas. Es sin embargo menos evidente que exista una línea rigurosa de crítica a las ideologías legitimadoras de esta situación, y particularmente a aquellas versiones que se presentan con ropaje científico, como es el caso de muchas de las teorías sobre el mercado laboral a las que he dedicado anteriormente alguna atención. Creo además que la crítica más radical pasa por subrayar el carácter no replicable, y por tanto no generalizable, de algunas de las situaciones que se nos presentan como «modelos» a seguir. Como por ejemplo el caso de la economía norteamericana beneficiada por el monopolio detentado en algunas actividades cruciales de la vida económica y cuya «productividad» depende de la esquilma incontrolada de los recursos naturales del planeta.

Considero que un proyecto alternativo debe basarse en lo que llamo un modelo «inclusivo», en el sentido de que pretenda garantizar a todas las personas un nivel básico de bienestar económico (recursos y resultados), un nivel esencial de autonomía, autorrealización y participación en la vida social.<sup>15</sup> En suma un proyecto de raíz igualitaria. Un proyecto de este tipo debe

15. Sobre estos aspectos considero al libro de Doyal y Gough (1994) un punto de referencia básico.

sustentarse sobre un modelo productivo orientado a promover la productividad en base a la cualificación laboral y la democracia industrial. Un modelo que en parte retrotrae a las mejores experiencias de desarrollo capitalistas, en las que se ha podido observar que las mejores condiciones de trabajo (no sólo salarios más altos, también participación) se traducen en mayor calidad productiva, tanto de bienes como de servicios. Un modelo que, además, reconoce la existencia de numerosos efectos externos derivados de la actividad privada y en consonancia elabora métodos de regulación y control para evitar sus efectos perversos.<sup>16</sup>

Un modelo que tome en cuenta que la vida de las personas, incluso su sustento material, descansa en la combinación de dosis diversas de trabajo mercantil (en empresas privadas o instituciones públicas) y trabajo no mercantil y en consonancia articula los tiempos de trabajo y la estructura de las rentas a garantizar la viabilidad de la acción en ambas esferas, evitando que algunos miembros de la sociedad estén permanentemente saturados de obligaciones. Seguramente todo el debate actual en torno a la seguridad social, a los tiempos de trabajo, a los costes laborales de las empresas privadas cambiaría si en los mismos se incluyera el reconocimiento del carácter reproductivo de la actividad económica.

Por último, el proyecto debe ser respetuoso ambientalmente, lo que en definitiva requiere cambios substanciales en la producción y el consumo. Cambios que no se pueden reducir a pequeños ahorros en el uso de determinados recursos, o en la creación de puestos de trabajo sin carga ambiental directa. Por desgracia, lo que resulta insostenible no es una actividad concreta, sino el resultado global de la actividad económica: muchos empleos que directamente no son ambientalmente depredadores tienen consecuencias notables cuando sus detentores desarrollan pautas de consumo que resultan agresivas (piénsese en la mayoría de capas medias de servicios, que realizan actividades intensivas en trabajo, pero que mantienen formas de vida altamente consumidoras de recursos). Una sociedad ecológica será sin duda una sociedad con menos consumo material, pero que a cambio puede ganar en tiempo para las relaciones personales, la participación en la esfera colectiva, la formación continuada, etc.<sup>17</sup>

Creo que es en el engarce de estas tres perspectivas donde gana sentido, por ejemplo, una reivindicación de reducción de la jornada laboral. La cual, en

16. En torno a esta cuestión hay reflexiones notables en Tarling y Wilkinson (1996), Minsky y Whalen (1996).

17. Jacobs (1991) presenta una variada gama de propuestas de intervención en este terreno.

los términos del modelo presente constituye un mero apaño como respuesta a los problemas del empleo.

Soy consciente de las dificultades de llevar a la práctica algún tipo de propuesta como la que propugno. Creo sin embargo que es una perspectiva posible que permite por un lado salirse de la situación kafkiana a la que de forma creciente nos está sometiendo la dinámica de la economía actual, y que posibilita la reconstrucción de un referente colectivo que permita reconstruir las fracciones que el modelo actual ha generado entre diferentes segmentos de la población asalariada. Indudablemente hacer avanzar dicho proyecto no es tarea fácil y obliga, además a repensar las formas de organización y gestión social, aprendiendo de los fracasos del pasado (keynesianismo, planificación burocrática) y de las experiencias actuales (especialmente de los sistemas de organización reticular). Esta al menos debería ser una tarea prioritaria para los científicos sociales preocupados por la vida de sus semejantes y por la suerte del planeta en el que residen.

*Barcelona, julio 1998*

#### BIBLIOGRAFÍA CITADA

- ARESTIS, P., y MARSHALL, M. (1995), *The Political Economics of Full Employment*, Edward Elgar, Aldershot.
- ASHTON, D., y GREEN, F. (1996), *Education, training and the Global Economy*, Edward Elgar, Cheltenham.
- BARCELÓ, A. (1998), *Economía política radical*, Síntesis, Madrid.
- BRITTON, A. (1997), «Full employment in a Market Economy», en PHILPOTT (1997).
- DOYAL, L., y GOUGH, I. (1992), *Teoría de las necesidades humanas*, FUHEM-Icaria, Barcelona.
- FREEMAN, R. B. (1987), «Does Globalization Threaten Low-Skilled Western Workers?», en PHILPOTT (1997).
- GLYN, A. (1996), «The Assessment: Unemployment and Inequality», *Oxford Review of Economic Policy*, vol 11, 1, 1:25.
- HARRISON, B. (1994), *La empresa que viene. La evolución del poder empresarial en la era de la flexibilidad*, Paidós, Barcelona, 1997.
- HEYLEN, F., GOUBERT, L. y OMEY, E. (1996), «El desempleo en Europa: ¿un problema de demanda relativa o de demanda global de fuerza de trabajo?», *Revista Internacional de Trabajo*, vol. 115, 1:17-39.

- JACOBS, M. (1991), *La economía verde*, FUEM-Icaria, Barcelona, 1996.
- KRUGMAN, P. (1996), *El internacionalismo «moderno»*, Crítica, Barcelona, 1997.
- KALECKI, M. (1943), «Political aspects of full employment» (versión en español en M. Kalecki, *Ensayos escogidos*, Fondo Cultura Económica, México, 1977).
- MAURICE, M., SELLIER, F. y SILVESTRE, J.J.(1987), *Política de educación y organización industrial*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid
- MINSKY, H.P., y WHALEN, Ch.J. (1996), «Economic insecurity and the institutional prerequisites for successful capitalism», *Journal of Post Keynesian Economics*, invierno, 155-170.
- MISHEL, L., y SMITH, J. (1995), *Beware the U.S. Model*, Economic Policy Institute, Washington.
- NICKELL, S., y BELL, B. (1996), «Changes in the distribution of Wages and Unemployment in OECD Countries», *American Economic Review*, mayo, 302-308.
- ORMEROD, P. (1994), *Por una nueva economía*, Anagrama, Barcelona.
- PHILPOTT, J. (ed.) (1997), *Working for Full Employment*, Routledge, London.
- REICH, R. (1992), *El trabajo de las naciones*, J. Vergara, Villaviciosa de Odón.
- RECIO, A. (1994), «Paro y mercado laboral: formas de mirar y preguntas por contestar», *Cuadernos de Economía*, 62, 63 (reproducido en A. Recio *et al.*, *El paro y el empleo: enfoques alternativos*, Germanias, Valencia, 1997).
- RIFKIN, J. (1994), *El fin del trabajo*, Paidós, Barcelona.
- ROSENBERG, N. (1979), *Tecnología y economía*, G. Gili, Barcelona.
- SASSEN, S. (1993), *La movilidad del trabajo y el capital*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- SALTER, W. E. G. (1966), *Productividad y cambio técnico*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- TARLING, R., y WILKINSON, F. (1996), «Economic functioning, self sufficiency and full employment», International Working Party on Labour Market Segmentation, Tampere.
- THUROW, L. (1996), *El futuro del capitalismo*, Ariel, Barcelona.