

# Recensiones

## A PROPOSITO DE LA SOCIOLOGIA INDUSTRIAL DE WOLFRAM BURISCH (\*)

### SUMARIO (\*\*)

Introducción.—El sistema de la empresa industrial.—Caracteres del moderno sistema industrial.—Los conflictos industriales.—La industria y la sociedad.

### INTRODUCCIÓN

Pretendemos con esta introducción dejar claras las dos ideas fundamentales que pensamos deben presidir la estructura del presente trabajo.

La primera de ellas se centra en el convencimiento de que este pequeño comentario sobre la «sociología industrial» de Wolfram Burisch precisa un desarrollo previo acerca del concepto y significado de la sociología general.

La segunda pretende dar noticia de los motivos que nos han llevado a elegir este tema, así como el sentido que, en cuanto alumnos de Derecho del Trabajo, hemos querido dar al mismo.

Articularemos el desarrollo de la primera idea esquematizando brevemente lo que entendemos por sociología, su actual significado teórico y práctico y las direcciones fundamentales de la misma, concretando todo ello al ámbito de la sociología industrial que nos ocupa.

---

(\*) «A propósito de la sociología industrial de W. Burisch» fue presentado inicialmente como trabajo de clase dentro del Plan de actividades académicas propuestas por la Cátedra de Derecho del Trabajo del profesor Alonso Olea para el curso 1976-77.

(\*\*) Los epígrafes de este trabajo reproducen el enunciado de los propuestos por el profesor Burisch en su libro *Sociología industrial*.

En términos muy generales, podemos considerar la sociología en relación con la antropología social.

La antropología social sería el estudio de la organización y funcionamiento de las sociedades distintas a la nuestra.

La sociología se ocuparía del estudio de las estructuras y dinámica de nuestra sociedad, entendiendo la expresión «nuestra sociedad» como la sociedad conocida por industrial, burguesa, capitalista, que en el plano político se corresponde con la idea consolidada de los Estados modernos y en el social y económico sustituye, prolongándose hasta nuestros días, todo el sistema de valores y relaciones sociales de la sociedad feudal anterior.

Así, pues, la sociología, como disciplina científica autónoma, tiene su marco dentro de la sociedad industrial, y en ese sentido toda sociología podría ser denominada industrial, en cuanto que se dirige al estudio de esa misma sociedad.

Ello, en puridad de conceptos, en la pura teoría, podría concebirse así, pero en la práctica, el desarrollo histórico de esa misma sociedad ha convertido esa sociología general industrial en una rama específica, cuyo estudio hoy nos ocupa, que se dirige al análisis y explicación de las relaciones y condiciones sociales que hoy caracterizan la industria, y, más concretamente, las empresas industriales.

En este punto, es preciso contemplar el dato histórico que para la sociología industrial supuso la experiencia de Elton Mayo, en Hawthorne (Estados Unidos), en 1930.

Aunque el libro de Burisch trata ampliamente de la experiencia de Hawthorne, lo importante para nosotros en esta introducción es dejar bien sentado que, a través de la misma, al descubrirse la importancia de las motivaciones subjetivas y de la acción de los grupos en la industria, y al sugerir, en consecuencia, la regulación de las relaciones humanas para mejorar la productividad de los trabajadores, Elton Mayo abría, por una parte, un campo nuevo para la sociología: el de la sociología industrial; pero, por otra, hacía mucho más que eso, «pues cerraba una época de sistemas especulativos sobre la sociedad, dejando paso al empirismo y la recogida científica de datos» (D. C. COHN-BENDIT: *Esprit*, abril 1968) en los estudios sociológicos.

De esta forma, la sociología inicia una época de *colaboración técnica* a alto nivel con las grandes empresas y las principales industrias de los países desarrollados, en un intento de ayuda a la necesidad de racionalización del sistema de producción impuesta por la crisis de 1929.

En efecto, es en esta época cuando quiebra el principio puro de la libre iniciativa en la Economía, los principios de la economía de mercado clásica,

y se inicia la época del intervencionismo estatal y, en general, la racionalización de la economía a todos los niveles.

En principio, pues, la sociología surge en el seno y como consecuencia de la sociedad industrial, pero la primera forma que en su caminar histórico toda la sociedad industrial es la de la sociedad basada en el sistema de producción capitalista.

Por ello, el desarrollo que ha experimentado la sociología en los países de Occidente responde al desarrollo propio de las formas de organización de esa misma sociedad, pudiendo concluirse que «el paso de una sociología académica, súbdita de los esquemas filosóficos, a una sociología independiente» —basada en el empirismo y la recogida de datos—, «corresponde al paso del capitalismo de concurrencia al capitalismo organizado» (COHN-BENDIT, *op. cit.*).

Ahora bien, la sociedad industrial, o mejor, la nueva forma de organización social que produjo la revolución industrial, no se encarna solamente en la sociedad capitalista, sino que se ha desarrollado también y se sigue desarrollando bajo los esquemas de los sistemas que se han dado en denominar socialistas.

En este sentido, la revolución industrial supera el marco estricto de las revoluciones clásicas, de paso de una forma de organización social a otra, y se convierte en un nuevo basamento, en el presupuesto necesario sobre el que forzosamente se han de superponer las distintas estructuraciones sociales posibles. Las estructuras industriales se sitúan así por encima de los sistemas concretos de la producción (capitalistas o socialistas) y constituyen una auténtica conquista para la humanidad. Desde este punto de vista podemos concebir, con toda justicia, a la revolución industrial como la «Gran Revolución».

Por esta razón, en los sistemas socialistas, para los que la industria es igualmente un presupuesto necesario, la sociología es asimismo cultivada en su aspecto técnico, para subvenir a las necesidades propias de organización de sus formas sociales, al igual que ocurría en los sistemas capitalistas.

Corroborar esta idea la noticia que sobre las investigaciones sociológicas en los países de Europa oriental nos ofrece W. Burisch en su libro *Sociología industrial*. Se citan en él los principales sociólogos y objetos de investigación sociológica en Polonia, Unión Soviética, Hungría y Checoslovaquia, e incluso, como dato realmente significativo, se apunta el hecho de que el sociólogo polaco J. Szecepanski «durante muchos años fue presidente de la sección de Sociología Industrial de la Asociación Internacional de Sociología (BURISCH: *Sociología industrial*, pág. 104).

Una vez señalado este carácter de instrumento técnico, de ciencia aplicada, que los dos grandes sistemas sociales (capitalista y socialista) atribuyen, para sus específicos intereses, a la sociología y concretamente a la sociología industrial, dirigiéndola al estudio de la organización y funcionamiento de los elementos (empresas, grupos sociales, participación de los trabajadores, organización científica del trabajo...) que hacen posible la producción, interesa destacar las dos fundamentales orientaciones o direcciones que animan hoy la teoría sociológica.

La primera de esas direcciones fundamentales en la sociología contemporánea es la que podemos denominar conservadora, y su principal manifestación es la teoría funcionalista, que arrancando de las geniales aportaciones de Max Weber tiene su más genuino representante en el sociólogo americano Talcott Parsons.

La segunda dirección es la que con una terminología convencional podemos caracterizar como crítica o conflictivista, que sobre la base de las aportaciones teóricas del materialismo histórico se ha desarrollado fundamentalmente por los marxólogos occidentales, Althusser, Gurvicht, Poulantzas...

No se trata aquí de hacer un estudio exhaustivo de ambas direcciones ni tampoco de analizar agotadoramente los conceptos elementales de cada una de ellas, sólo es nuestro propósito dar noticia de su existencia y señalar diferenciadamente sus concepciones fundamentales.

Para lograr ese propósito haremos referencia a la visión que sobre el problema central de las clases sociales ofrecen cada una de ellas, encuadrando el tema dentro de su concepción global de la sociedad.

Para el funcionalismo, la sociedad es un *sistema social* en equilibrio de acciones (T. Parsons).

Dentro de ese sistema social se definen una serie de *status*: posiciones que los individuos ocupan dentro de un sistema social, y de *roles*: conjunto de comportamientos exigidos (esperados) en función de la ocupación de un *status* determinado. Todo ello es conformado por las *normas*, consideradas como modelos de acción instituidos, en función de los *valores* de cada sistema social.

Sobre estas bases, la *estratificación social* se concibe como una escala continua en la cual a cada escalón corresponde una cantidad definida de poder y de prestigio, según una gradación creciente a medida que se acerca a la cumbre, partiendo del supuesto de que cada individuo tiene al principio las mismas posibilidades de escalar la pirámide (Weber).

Cada uno de los *status* o posiciones sociales confiere a sus ocupantes una cantidad definida de prestigio y de poder (poder económico, social y político).

El distinto poder proporcionado por cada *status* es el determinante de la pertenencia a un estrato concreto, y, por tanto, de la estratificación. En Weber, concretamente, el distinto poder económico determina las clases sociales, el grado de participación en el poder social, los diferentes *status* sociales y, por lo que se refiere al poder político, los partidos.

Para concluir, la estratificación social en el funcionalismo, primero, responde a una necesidad global, es una consecuencia necesaria del sistema; segundo, se basa en la división del trabajo económico y social, y tercero, la jerarquización es establecida en función de los valores centrales (predominantes) del sistema social, pues la realización de las diversas tareas o trabajos (división del trabajo) necesarias para el funcionamiento del sistema social (necesidad global), lleva consigo el que al existir tareas más importantes o necesarias para el sistema (en función de los valores predominantes o centrales del mismo) que otras, cada una de ellas comporta una determinada posición dentro del sistema, posiciones que, a tenor del principio de gradación creciente, suponen un diferente poder, que es determinante de los estratos sociales.

Por el contrario, para la dirección que hemos llamado crítica o conflictivista, la sociedad no es un sistema social equilibrado, sino *un todo estructurado en diferentes niveles* o instancias (político, económico e ideológico), niveles que están en interacción continua influyéndose unos a otros, pero que, al mismo tiempo, conservan una autonomía relativa, relativa en cuanto que, según el pensamiento marxista, existe una determinación en última instancia del nivel económico sobre los otros dos.

Así, pues, esos niveles están en *correspondencia*, lo que hace referencia a la unidad del esquema, pero al mismo tiempo al tener *autonomía*, siguiendo la idea de la dialéctica hegeliana, se producen desfases entre ellos que determinan las *contradicciones*. Estas contradicciones sociales, entre niveles, son encarnadas y vividas por las *clases*.

Para esta dirección conflictivista, la estratificación social es siempre un *sistema de clases*, el cual es determinado, según el esquema general anterior, por un *sistema de producción* (determinismo económico).

Estas clases sociales ya no se definen, como ocurría en el funcionalismo, por el distinto nivel de participación en los bienes económicos (o en el poder, Weber), sino en función de la relación con los *medios de producción*, según el siguiente esquema básico:

Propiedad de los medios de producción .....	capitalistas
No propiedad de los medios de producción .....	proletarios

El elemento fundamental de esa estructura relacional de las clases sociales es la *plusvalía*; los proletarios, al no tener ninguna propiedad sobre los medios de producción, se ven obligados a vender la única propiedad que aún conservan, su fuerza de trabajo, la cual no es retribuida en la medida de todo el valor que produce, sino sólo en la parte necesaria para su propia reproducción, pasando el resto del valor producido y no retribuido a engrosar el beneficio del empresario.

Pues bien, esas clases sociales así definidas son las que encarnan los diferentes niveles sociales y las que viven las contradicciones que se producen entre ellos.

Pero su dinámica no se limita sólo a vivir los niveles y las contradicciones, sino que al ser éstos la causa de su existencia, tienen, según el materialismo histórico, la misión de hacer suyo —mediante la conciencia de clase— este esquema y desarrollar la consiguiente acción histórica (lucha de clases) que rompa con el mismo. En este sentido, «la historia de toda sociedad hasta nuestros días no ha sido otra que la historia de la lucha de clases» (Marx-Engels, *Manifiesto*).

Tal es el esquema clásico y ortodoxo de la sociedad y de las clases sociales del marxismo, desarrollado, en mayor o menor medida, por marxistas y marxólogos hasta nuestros días, desarrollo en el que no entramos en esta ocasión, pues sea cual sea el mismo (Althusser, Poulantzas...) respeta en su esencia lo básico del enunciado.

No vamos a entrar tampoco en la crítica de ninguna de las direcciones antedichas, ni en las últimas aportaciones que sus respectivos epígonos han hecho a las mismas; nuestra intención era sólo dar noticia de ellas y señalar sus concepciones básicas de forma diferenciada. Llegados a este punto, creemos cumplido nuestro propósito.

Desarrollada la primera idea con que comenzamos este trabajo, pasamos a la segunda que, como recordamos, se dirigía a poner de relieve los motivos y el sentido global que pretendemos para el presente comentario.

El motivo fundamental que nos llevó a elegir en su momento como tema de este trabajo la *Sociología industrial* de W. Burisch, fue el hecho de que los otros temas propuestos podían considerarse integrantes del cuerpo general de materias que se suelen estudiar normalmente en la parte histórica de la asignatura de Derecho del trabajo, por lo que la propuesta de un trabajo de sociología nos ofrecía el aliciente de enriquecer nuestra visión jurídica e histórica de las relaciones industriales y laborales, con el punto de vista de esta otra disciplina que hoy día alcanza altos niveles científicos.

El sentido que para nosotros tiene el presente trabajo es instrumental,

en cuanto que nuestro propósito es utilizar los conocimientos que sobre la producción de la industria, la organización, condiciones y relaciones sociales nos ofrece la sociología industrial como herramienta para la comprensión de las normas jurídicas, que desde el punto de vista laboral disciplinan esa misma producción, organización, relaciones y condiciones sociales, etc.

El ideal sería realizar un trabajo completo que incluyese, por un lado, las correspondencias entre realidades sociales y normas jurídicas que las conforman, en concreto en este caso qué normas laborales disciplinan las relaciones que se estudian en el libro del profesor Burisch o qué aspectos están ausentes de regulación y, por otra, una crítica de las tesis del autor a la luz de las dos principales direcciones sociológicas contemporáneas.

Obviamente tal planteamiento trascendía con mucho el sentido y la finalidad de los trabajos escolares en los que se inscribe este pequeño comentario y, dicho sea con todo realismo, lo sigue trascendiendo a la hora de su publicación por las obligaciones que nos impone la continuación del curso académico, de forma que nos limitaremos en las páginas que siguen a llevar a cabo en la forma más clara y concisa posible una recopilación ordenada y sistemática, sin pretensiones innovadoras, de las principales cuestiones abordadas por el profesor Burisch en su *Sociología industrial*.

Quisiéramos, por fin, pedir a los lectores comprensión para los errores y deficiencias que en esta tarea hayamos podido cometer y testimoniar nuestro agradecimiento al profesor don Manuel Alonso Olea, por quien hoy ven la luz nuestras primeras líneas en letra impresa.

## I. EL SISTEMA SOCIAL DE LA EMPRESA INDUSTRIAL

### 1. *La empresa como objeto de análisis sociológico*

Como introducción al capítulo del «Sistema social de la empresa industrial», el profesor Burisch, bajo el epígrafe de «La empresa como objeto de análisis sociológico», hace dos advertencias metodológicas previas en las que se adivinan fácilmente los elementos fundamentales de las dos direcciones (conservadora y conflictivista) tratadas en la Introducción.

1.º La empresa y la industria, como objetos de estudio, no pueden ser abordadas desde un solo punto de vista, pues en su mecánica intervienen lo mismo factores económicos que jurídicos o técnicos..., razón por la que el análisis sociológico de las mismas deberá tener presente, si quiere mantenerse dentro de unos mínimos límites de rigor científico, las aportaciones de todas las demás disciplinas que se ocupan de estos temas.

2.º El estudio de la empresa puede llevarse a cabo desde dos puntos de vista: «como sistema social de fácil funcionamiento y como asociación conflictiva obligatoria o de dominio» (1).

El primero de esos enfoques se centra en la comprensión de los elementos que posibilitan la integración en la empresa, la mejora del rendimiento de los trabajadores y, en general, de cualquier otro factor que coadyuve al funcionamiento del sistema productivo.

Destaca el autor cómo este punto de vista, por su propia naturaleza, ha sido hasta ahora el más propiciado en la sociología industrial, pues es el que sirve de manera más directa a los intereses de la dirección.

El segundo de los enfoques al considerar la empresa como una asociación conflictiva o de dominación, se esfuerza en comprender las tensiones y antagonismos que subyacen bajo el sistema equilibrado de la primera concepción.

Este aspecto ha sido el más descuidado en los estudios sociológicos de la industria y la empresa, por su choque con los intereses de la dirección de la misma, a pesar de que el análisis de las tensiones debería ser el objeto primordial de la sociología, en cuanto ciencia de crítica social.

Concluye el profesor Burisch que la sociología industrial debe ocuparse de su objeto —la industria y la empresa— abordándolo como un todo en el que entran en juego, tanto mecanismos integradores como de tensión, tanto el equilibrio de acciones del sistema como la estructura conflictiva que actúa por debajo del mismo, pues sólo «la conciliación de todos los aspectos complementarios hace plenamente comprensibles la industria y la empresa como componentes fundamentales de la sociedad industrial desarrollada» (2).

A esta idea básica responde la estructura de la obra; el desarrollo del primer punto de vista se realiza en los capítulos IV y V («El sistema social de la empresa industrial» y «El sistema industrial») y el del segundo en los VI y VII («Los conflictos industriales» y «La industria y la sociedad»).

## 2. *La organización formal de la empresa industrial*

Cualquier empresa para funcionar y dar cumplimiento a su fin principal, la producción, precisa de una determinada ordenación de sus elementos, sus puestos de trabajo y las tareas que se deben realizar.

Tal ordenación es denominada por la sociología *organización formal*, organización que puede ser establecida preferentemente, bien en función de las

(1) W. BURISCH, *op. cit.*, pág. 129.

(2) *Ibid.*, pág. 130.



necesidades técnicas del trabajo, bien de los valores o creencias de quien ostenta el mando de la empresa, siendo así, en todo caso, según Burisch, una organización «intencionada».

En el seno de toda organización formal pueden siempre distinguirse dos ámbitos parciales: el de la *organización funcional* y el de la *organización jerárquica*, dominando en la ordenación de cada uno de ellos uno de los dos factores vistos en el párrafo anterior, esto es, elementos técnicos en la primera y voluntaristas —sociales para Burisch— en la segunda.

### 2.1. *La organización funcional*

La organización funcional hace referencia a la ordenación de las diferentes tareas (funciones) y tiene por causa la división del trabajo.

La importancia de la organización funcional se revela de manera patente en las modernas empresas industriales, dada la cada día mayor complejidad en las funciones que han de realizar. En este sentido, el profesor Burisch pone de relieve el hecho de cómo hoy día estas empresas deben llevar a cabo una multiplicidad de operaciones: así, deben adquirir materias primas o semielaboradas y vender los productos ya terminados (funciones comerciales), tienen que decidir qué se va a producir y en qué cantidad (funciones de planificación), igualmente deben articular los medios de producción de manera que sirvan al fin de la misma (funciones técnicas), realizar la producción (funciones de fabricación), etc.

Esta complejidad en las funciones que la moderna empresa ha de realizar lleva consigo una serie de divisiones y subdivisiones en dichas funciones, hasta llegar a las tareas o trabajos singulares (profesiones y oficios), imponiéndose, ante el entramado de relaciones y grupos que surgen, la necesidad de una coordinación entre la misma, ya que «el engranaje de las partes es siempre la otra cara de la división del trabajo» (3).

En concreto, esta coordinación de las funciones y tareas puede ser de dos tipos:

a) La llamada *cooperación de equipo*, en la que existe una gran libertad en la realización de los trabajos concretos, pues el fin primordial es la realización de la obra; las tareas son sencillas y no están articuladas en ningún plan general de producción, razón por la que los trabajadores pueden incluso intercambiar sus puestos de trabajo.

Esta forma de cooperación es típica de procesos productivos menores, como ejemplo se cita el de las columnas de portadores.

---

(3) *Ibíd.*, pág. 133.

b) La llamada *cooperación estructural* —típica de la moderna producción industrial—, en la que la libertad de coordinación y decisión es menor, siendo precisa una perfecta ordenación de los puestos de trabajo, tareas a cumplir, tiempos y personal, ya que el servicio de que se trate no es importante en sí mismo, sino en función de un plan general de producción fijado previamente.

Por último, es necesario señalar que la creciente tecnificación y automatización hace imprescindible una mayor independencia y reforzamiento de la organización funcional, ya que al servir todas y cada una de las tareas singulares a un plan general de la empresa, son por igual importantes para el funcionamiento del sistema en su conjunto. Así, «ni el plan general de producción (técnicos), ni el director general (autoridad jerárquica), ni el peón (trabajos inferiores) pueden faltar sin que peligre la producción» (4).

Lo anterior trae como consecuencia el que la coordinación de las funciones (organización funcional), que antes era establecida fundamentalmente en función de una jerarquía de valores o autoridades (organización jerárquica) o del valor o prestigio concedido a las diversas tareas (sistema de posiciones sociales), hoy viene dada no por criterios valorativos o voluntaristas, sino por datos objetivos, esto es, por las necesidades técnicas de organización del trabajo. Este cambio se refleja teóricamente en el nacimiento de una nueva rama de la sociología: la sociología de la organización.

## 2.2. *La organización jerárquica*

Lo dicho anteriormente sobre la organización funcional, que la creciente tecnificación ha impuesto como fundamental en el funcionamiento de las modernas industrias, no debe hacernos olvidar que por mucha racionalidad y tecnificación que se introduzca en la ordenación de los elementos de una empresa, ésta, como cualquier otra obra humana, necesita siempre para su existencia y desarrollo una organización paralela (junto a la funcional) de autoridades —conocida en sociología industrial como organización jerárquica— que la dirija hacia unos u otros fines, en función de unas determinadas directrices.

No obstante el reconocimiento de la necesidad de la autoridad en las empresas, los más recientes estudios sociológicos propugnan un cambio en las formas de ejercicio de esa autoridad, mediante el traslado de los modos de racionalización de las funciones —a que hemos hecho referencia en el epígrafe anterior— al campo de las jerarquías de mando, de manera que «la

---

(4) *Ibid.*, pág. 135.

atribución y el ejercicio 'de la autoridad' tenga el sentido de una necesidad funcional que sustituya al mando sin fundamento objetivo» (5).

A pesar de que estos cambios no han hecho sino empezar, se observan ya una serie de transformaciones en la organización jerárquica de las modernas empresas industriales:

— En las grandes empresas modernas la dirección está separada de la propiedad (piénsese en las sociedades anónimas). Debido a ello las personas que ejercen los puestos de mando son reclutadas en función de su formación (títulos, diplomas de estudios, etc.) y no de su origen personal o de su propiedad, con lo que se ha producido un cambio importante en la atribución de la autoridad.

— Las formas de ejercicio de la autoridad se han transformado también debido al fenómeno de penetración de la división del trabajo en el ámbito de las mismas funciones directivas, de manera que «cuando antes uno (o pocos) podían tomar todas las decisiones, hoy participan muchos en ellas como órganos de información, elaboración y ejecución» (6).

Por último, diremos que es muy difícil reducir a un esquema simple la organización jerárquica de una empresa, pues junto a los grupos o posiciones más definidos, como los directivos, «los de en medio» (maestros, capataces) y los obreros, existen otros grupos que complican este orden, tales como el equipo de asesores, técnicos y científicos («staff and line organization»), la representación del personal, los órganos de cogestión...

### 2.3. *El sistema de las posiciones sociales*

Junto a la organización funcional y a la jerárquica, cuya existencia se debe, como decíamos al principio del capítulo, a móviles intencionados, impuestos por la base técnica de la producción, la necesidad de división del trabajo y la exigencia de una jerarquía gradual en el mando, se observa en las modernas empresas otro tipo de organización —la de las posiciones sociales— no intencionada, no proyectada racionalmente, pero que tiene una influencia importante en la vida de la empresa.

Baste recordar, para comprender esta importancia, cómo la experiencia de Hawthorne, a que ya aludimos en la introducción, demostró que la posición ocupada en la empresa y el prestigio que se derivaba de ella estaba relacionado con el rendimiento laboral.

Esquemmatizando las ideas fundamentales sobre la posición social:

---

(5) *Ibid.*, pág. 137.

(6) *Ibid.*, pág. 139.

— La posición social hace referencia al «nivel relativo de un papel social (por ejemplo, de una profesión), según las apreciaciones de los miembros de la totalidad de funciones, dentro de la cual aquél se desempeña» (7).

— La posición se define así según el prestigio o la situación, económica o de poder (Weber), que se atribuye a una función o profesión en relación con el resto de las funciones o profesiones de una sociedad o de una empresa.

— Aunque los factores sociales influyan en la estructura de posiciones sociales de la empresa, siendo trascendental en este sentido el prestigio social de las profesiones, la jerarquía de posiciones de la empresa es mayor que la de la sociedad.

— La diferenciación de posiciones entre los empleados guarda relación, en ocasiones, con la organización funcional y jerárquica, estableciéndose así los grados de la misma según la misión que se asigna a un puesto de trabajo o la autoridad que posea.

— A efectos de su fijación, y en especial entre los obreros que están equiparados en cuanto al grado de mínima autoridad que se les atribuye, son fundamentales datos como: la capacitación, el trabajo en una empresa de prestigio o en una sección considerada importante dentro de una misma empresa, o el que se realiza con determinadas máquinas, etc.

### 3. *La estructura informal de la empresa industrial*

La organización funcional, junto con la jerárquica, forman la organización formal de la empresa, pero la realidad no se detiene en estas estructuras intencionadas y conscientes, sino que, al igual que ocurría con el sistema de posiciones, existe una organización informal que es un elemento de gran importancia para conocer la vida interna de la empresa.

La comprobación de la trascendencia de la estructura informal tiene lugar en 1930, con el experimento de E. Mayo en Hawthorne, al descubrirse la importancia de los factores psicológicos en los comportamientos laborales y propugnarse como aplicación práctica de esta tesis la regulación de las relaciones humanas de los trabajadores para mejorar su productividad. A partir de este momento ha habido «una sobreestimación eufórica de las relaciones informales» (8) que ha llevado incluso a algunos sociólogos, como J. C. Miller y W. H. Form, a proponer como objeto primordial de la Sociología industrial el estudio de los elementos informales de las empresas industriales.

(7) *Ibid.*, pág. 144.

(8) *Ibid.*, pág. 151.

Nosotros no vamos a entrar, como el autor, en la matización de las distintas concepciones sociológicas que esa euforia ha producido, sólo señalaremos los caracteres y las funciones que los grupos informales juegan en la empresa.

Por lo que se refiere a los caracteres:

— El origen de los grupos informales se halla en relaciones de afinidad, de intereses comunes o de amistad, y no necesariamente en las relaciones laborales.

— Normalmente los grupos así constituidos son pequeños.

En cuanto a su función en la empresa, podemos considerarla doble:

— Por un lado, constituyen un elemento de integración en la empresa. La estructura informal puede considerarse en este sentido como una segunda organización que hace posible, en muchos aspectos, el normal desenvolvimiento de la organización formal. «La empresa coloca formalmente en su puesto de trabajo al recién llegado, pero sólo los grupos informales pueden familiarizarlo con su tarea» (9).

— Al tiempo que integradores, los grupos informales juegan el papel de factores conflictivos, en cuanto «organización de resistencias contra las órdenes que se creen injustas» (10). Piénsese en la reacción del trabajo lento frente a la implantación del destajo, o los casos de huelga espontánea, típicos de acción llevada a cabo por grupos informales.

#### 4. *El ambiente de trabajo*

Para cerrar el capítulo sobre el sistema social de la empresa industrial, tras haber analizado la estructura formal y la informal de la misma, es preciso hacer referencia a un elemento, el ambiente de trabajo, que plantea sobre ambas, dándonos noticia de los efectos de las mismas sobre el factor humano de la empresa.

Según O. Neuloh el ambiente de trabajo está constituido por «las relaciones interhumanas incomprensibles en el terreno institucional, que se manifiestan, por ejemplo, en el ánimo y la conciencia de trabajo, la alegría en el trabajo, el espíritu de empresa, etc...» (11). Tal definición es aceptable en la medida en que nos ofrece una idea clara y sin problemas de la forma en que al observador exterior se le aparece el ambiente de trabajo (la alegría, el ánimo, la decepción...).

(9) *Ibid.*, pág. 153.

(10) *Ibid.*, pág. 153.

(11) *Ibid.*, pág. 155.

Ahora bien, no debemos conformarnos con describir lo que sea el ambiente de trabajo, sino que nuestro interés debe girar en torno a considerarlo como una de las formas de manifestación de la actitud de los trabajadores (integradora o conflictiva) frente a la organización (formal e informal) de la empresa.

Por consiguiente, el estudio de un ambiente de trabajo, tenso o animoso, debe dirigirse no sólo a la constatación de los caracteres externos del mismo, sino que además debe profundizar en las causas (salariales, seguridad o inseguridad en el empleo, estructurales, etc...) que han motivado esa tensión o integración.

## II. CARACTERES DEL MODERNO SISTEMA INDUSTRIAL

Estudiado en el capítulo primero el sistema de la empresa industrial, se aborda en éste el análisis del sistema industrial mismo, en cuyo seno funciona aquél.

Conscientes de que el examen de los caracteres del moderno sistema industrial es imprescindible para la comprensión del sistema de las empresas singulares que actúan dentro de él, y dado el carácter instrumental que hemos querido dar a este trabajo, realizaremos una exposición esquemática de dichos caracteres, huyendo en toda ocasión de las polémicas doctrinales y otros datos accesorios que no sirvan a nuestro fin.

Hemos creído necesario abrir este capítulo con tal advertencia previa, pues dado el amplio tratamiento —casi 50 páginas— que el profesor Burisch da a este tema, un comentario que incluyera los extremos del párrafo anterior superaría con mucho la finalidad de este trabajo.

### 1. *El desarrollo de las técnicas de producción*

Los modernos procesos de producción se hallan cada día más dominados por las notas de mecanización, tecnificación y automatización.

Estas notas caracterizadoras de la actual forma de producción de bienes en las sociedades desarrolladas traen consigo una serie de importantes consecuencias sobre el trabajo industrial:

— Cada vez más éste es llevado a cabo por máquinas, con el consiguiente ahorro en su realización de trabajo humano, físico y mental.

---

(12) *Ibid.*, pág. 168.

— Al ser realizado el trabajo preferentemente por las máquinas, se opera una objetivación o mecanización del mismo, debiendo el trabajo del hombre adaptarse con precisión a ese esquema material, de forma que «la actividad del trabajador sólo interviene cuando la máquina indica una incorrección» (12).

— Como consecuencia de lo anterior, el moderno trabajo industrial, de actividad productiva en sentido estricto, pasa a convertirse en una actividad que hace posible que la máquina realice la producción.

— En estrecha vinculación con ello, podemos concluir que el trabajo singular ya no tiene el carácter de un proceso productivo directo, sino que sólo es un eslabón más de una larga cadena de «procesos fragmentarios» que desembocan en la producción final.

— Al objetivarse de esa manera las condiciones de la producción de bienes pierden importancia las formas de «cooperación de equipo» en la que domina la libertad de organización y decisión de los individuos que han de realizar el trabajo, y cobran especial relieve las «cooperaciones estructurales», en las que la labor que ha de llevar a cabo cada trabajador se halla exactamente definida, conforme a un plan técnico previamente establecido.

— Estos dos últimos puntos, el trabajo como acto de una serie que se repite constantemente y la falta casi absoluta de libertad en el trabajo mecanizado, traen consigo una de las consecuencias más desagradables de la automatización, la monotonía y alienación del moderno trabajo industrial.

— Frente a ella podemos citar, como consecuencia positiva de la automatización, la de que el alto grado de especialización que requieren las máquinas exige una adecuada formación del trabajador que, a la vez que lo libera en cierta medida de la monotonía de su trabajo, posibilita, en la medida que eleva su instrucción general, una mayor comprensión de otros ámbitos de la vida social.

## 2. *La actitud subjetiva ante el trabajo industrial*

El tema de la actitud subjetiva ante el trabajo industrial, entendido en la forma que ha quedado caracterizado en el epígrafe anterior, ha de centrarse, en nuestra opinión, en el análisis de las dos cuestiones siguientes:

a) La relación de la actitud subjetiva con el grado de satisfacción del trabajador.

b) La relación de la actitud subjetiva con las motivaciones.

Comenzando con la primera, la relación de la actitud del trabajador con su satisfacción o insatisfacción, se ha afirmado que el carácter reiterativo del

trabajo mecánico, junto con una reducida libertad de iniciativa, conlleva una falta de «interés inmanente» del trabajo industrial que es determinante de la insatisfacción del trabajador.

Tan grande llega a considerarse esa insatisfacción que para algunos autores los trabajadores han de buscar su satisfacción y realización fuera del trabajo, convirtiéndose éste, de oficio o profesión, en «colocación», entendida como el «medio indiferente para crear la base del consumo» (13). El trabajo tiene así un carácter puramente instrumental, es un medio para la consecución de recursos económicos (salario) que permitan el desarrollo de los intereses individuales en el campo extralaboral (diversiones, inclinaciones culturales, artísticas, de evasión, etc...).

Aunque lo anterior manifiesta ciertamente un fenómeno real, ha de ser matizado con las siguientes consideraciones:

a) El trabajo sigue ocupando un importante lugar en la vida del hombre, ya que siendo la jornada laboral normal de ocho o nueve horas, un tercio de la actividad humana diaria está ocupada por él. Con esta premisa hay que pensar que los trabajadores encuentran un mínimo de satisfacción en su trabajo, pues es imposible estar ocupado un tercio de las horas de todos los días en tareas que se repudian, sin llegar al desprecio de uno mismo.

b) Recientes estudios sociológicos han demostrado, por un lado, que para una gran mayoría de los trabajadores resulta satisfactorio e interesante el trabajo mecánico, aunque les exija repetir constantemente los mismos actos, y por otro, que la relación entre el trabajo automatizado y la monotonía de que hablan muchos sociólogos, no es sino una proyección de las sensaciones que ellos mismos —con su formación y sus esquemas mentales— experimentarían si tuviesen que realizar un trabajo de ese tipo.

En cuanto a la segunda cuestión de este epígrafe, referente a la relación entre la actitud subjetiva ante el trabajo industrial y las motivaciones del mismo, diremos que, con independencia del salario, son igualmente determinantes de la actitud del trabajador hacia el trabajo en la industria hechos tales como el deseo de seguridad en el empleo, la vinculación a grupos informales, las circunstancias objetivas de la tarea, el sistema de ascensos, razón por la que para calibrar cuál sea la actitud subjetiva del trabajador deberán valorarse todos ellos y no sólo uno o varios aisladamente.

---

(13) *Ibid.*, pág. 175.



### 3. *Aspectos sociológico-organizativos de la estructura de la empresa*

La tesis fundamental que el profesor Burisch sostiene en este epígrafe es la de que el extraordinario desarrollo de las técnicas y procesos de producción, y de la industria en general, exige, como tarea inaplazable, acomodar el sistema de las empresas industriales a esas transformaciones.

Esa acomodación del sistema de las empresas a las nuevas circunstancias es labor de la llamada Sociología de la organización, y se lleva a cabo en los dos niveles fundamentales de organización de las mismas, ya vistos en el capítulo I, el de la organización de las funciones o tareas (Organización funcional) y el de las autoridades o mandos (Organización jerárquica).

Dentro de la organización funcional, de lo que se trata es de acomodar los diversos trabajos singulares a las necesidades de la técnica y de la mecanización y automatización de los ciclos industriales, sustituyéndose cada vez más las formas «intuitivas y sentimentales» (libres en amplio sentido) por tareas objetivamente determinadas, con arreglo a un plan racional técnico previo, al cumplimiento de las cuales han de ordenarse las voluntades individuales.

En cuanto a la organización jerárquica, su coordinación con los actuales imperativos de la técnica y la automatización, apunta, cada día con mayor ímpetu, a la profesionalización de las escalas de autoridad, a un dominio de los expertos en los procesos productivos, de manera que la atribución de autoridad y las órdenes concretas de los mandos, respondan a necesidades funcionales, objetivas, en función de los fines de la producción y no a simples apreciaciones o creencias de quienes ocupan los puestos directivos.

### 4. *La lógica material de los sistemas industriales*

El contenido de este epígrafe —sin duda el de lectura más difícil de todo el libro— es especialmente rico en sugerencias teóricas y prácticas.

No obstante, toda esa riqueza no puede quedar reflejada en un trabajo de las características del presente, pues ello exigiría un tratamiento aparte y concienzudo del tema, por lo que, en razón de la concisión y claridad de que hablábamos al principio del capítulo, nos esforzaremos sólo en subrayar lo que, a nuestro juicio, cabe entender significa la «lógica material» del moderno sistema industrial.

Decíamos en la introducción de este trabajo que la revolución industrial, que abre paso a la etapa histórica de los sistemas industriales, supuso algo

más que el paso de una forma de organización social a otra, fue así algo más que una revolución en sentido clásico, en cuanto que las formas y condiciones industriales a que dio lugar son la base y el presupuesto necesario de cualquier estructuración social.

Ahora bien, esas formas y condiciones de organización industrial no han permanecido paradas, sino que podríamos decir se ha producido una segunda revolución industrial en el seno de la primera, la revolución tecnológica, que ha corregido y ampliado las formas y condiciones industriales clásicas, conservando éstas el carácter de base necesaria de la actual estructuración social.

Esas nuevas formas y condiciones impuestas por los cambios tecnológicos que han tenido lugar en la industria, han producido importantes transformaciones en la organización industrial, como veíamos en el capítulo anterior. Como consecuencia, tanto la organización funcional como la jerárquica de las empresas industriales han debido adaptarse a las nuevas condiciones técnico-económicas.

Mas la influencia de los cambios tecnológicos no se extiende sólo al campo de la organización interna de la empresa y la industria, sino que éste alcanza hoy día a todo el sistema social, entendido en amplio sentido.

En efecto, por ser como hemos dicho la industria la base y el presupuesto necesario del sistema social, observamos cómo los principios de eficacia y objetividad que hoy rigen para las actividades industriales afectan a todos los demás campos de la sociedad.

El extraordinario desarrollo de las formas productivas provocado por la revolución tecnológica trae como consecuencia trascendental el que ya no es posible hoy separar los procesos industriales de los políticos o económicos; economía y sociedad son hoy una misma cosa, lo que una sea o llegue a ser depende de lo que sea o vaya a devenir la otra.

En los procesos industriales rige el principio fundamental de la eficacia, entendido en el sentido de que lo verdaderamente importante para el sistema industrial, para cuya consecución debe organizarse de manera adecuada él mismo, es que, aplicando la idea de los «inputs-outputs» de Leontief, las inversiones (entradas) se conviertan en beneficios (salidas).

Pero este principio de eficacia no rige, en las sociedades actuales, solamente para los procesos de la industria, no es un mero método tendente al perfeccionamiento y desarrollo industrial, sino que de su consecución depende básicamente la existencia del propio sistema social, su estabilidad y desarrollo, lo cual lógicamente repercutirá en la calidad y condiciones de vida de toda la población.

De esta manera, tanto las grandes decisiones económicas como las gubernamentales y, en general, cualquier proceso trascendente para la sociedad, deberán acomodarse a ese esquema si quieren posibilitar la conservación y desarrollo del sistema. En conclusión, la «lógica material» de los sistemas industriales es hoy la lógica propia del sistema social global.

### 5. *Los obreros y los empleados*

Una vez estudiados los caracteres y la evolución que han experimentado como consecuencia de la revolución tecnológica y de la automatización y mecanización de la producción, el trabajo industrial (epígrafe 1), la actitud de los trabajadores (epígrafe 2), la organización del sistema (epígrafe 3) y la del sistema en su conjunto (epígrafe 4), se analizan en este último epígrafe los caracteres y evolución del factor humano de la industria.

En suma, ambos extremos pueden ser resumidos en las siguientes ideas:

— Los empleados ya no pueden ser considerados, como en los comienzos de la época industrial, un grupo a cuyo cargo corren las funciones de planificación, control y dirección en las escalas menores de la empresa, ya no son, en resumen, los «delegados» del empresario, como se conceptuaban en la definición de Croner.

— La naturaleza y las posiciones del grupo de los empleados, especialmente en sus niveles inferiores —los «proletarios de cuello duro»—, se van acercando paulatinamente en el moderno sistema industrial a la naturaleza y posiciones del grupo de los obreros, con lo que progresivamente se van eliminando anteriores diferencias, y los trabajadores se van uniendo en una sola clase.

— Igualmente, las nuevas técnicas de automatización y mecanización de los procesos productivos acarrearán importantes transformaciones en las formas de trabajo de obreros y empleados. Los trabajos de oficina cada vez se asemejan más, en su forma y en su fondo, a la reiteración, monotonía y condiciones técnicas de los trabajos en cadena, y a la inversa, la mecanización introduce métodos burocráticos en el trabajo de los obreros.

Para concluir, es preciso dejar bien claro que el hecho de que los límites entre los obreros y los empleados se hayan flexibilizado no quiere decir que se hayan eliminado todas las tensiones y diferencias entre ambos grupos, como lo demuestra el dato de que, aún hoy, las ocupaciones administrativas, en términos generales, tienen socialmente un prestigio superior que las fabriles y que individualmente muchos obreros prefieren trabajar en una oficina aunque ello suponga una disminución en sus ingresos.

### III. LOS CONFLICTOS INDUSTRIALES

#### 1. *Causas de los conflictos en la empresa industrial*

Como ya quedó dicho en el capítulo I, la empresa, como objeto de análisis sociológico, es concebida en dos aspectos: como sistema equilibrado en funcionamiento y como asociación conflictiva.

Se apuntó igualmente entonces que la realidad de la industria y la empresa sólo puede ser comprendida en su totalidad mediante el examen de estos dos aspectos —integración y tensión— complementarios de las mismas. Pues bien, tratado ya con amplitud en los capítulos I y II el primero de dichos aspectos, el profesor Burisch, consecuente con la tesis anterior, aborda en este apartado el estudio del segundo.

Antes del nacimiento de la Sociología industrial como disciplina independiente, el objeto primordial de interés de la Sociología se centraba en el análisis de las relaciones de poder de la sociedad en general, y concretamente de los antagonismos, intereses contrapuestos y tensiones que tenían lugar en la industria, como consecuencia de las relaciones de dominio y propiedad. Añadamos que tal interés teórico —especialmente desarrollado por los socialistas utópicos (Owen, Fourier, Saint-Simon) y científicos (Marx y Engels)— está plenamente justificado, dadas las desastrosas consecuencias que produjo el liberalismo económico a ultranza de los primeros tiempos de la sociedad industrial.

Merece destacarse, de entre ellos, el análisis que de las tensiones y antagonismos en el seno de la industria realizó Karl Marx, y al que ya hicimos referencia en la introducción.

Para este autor, la sociedad se halla escindida en dos clases antagónicas e irreconciliables: la de los capitalistas, propietarios de los medios de producción, cuya finalidad es la obtención de beneficios a través de las plusvalía, y la de los proletarios, propietarios solamente de su fuerza de trabajo, que se ven obligados a vender a los capitalistas a cambio de un salario que no responde al valor que su fuerza de trabajo produce.

La diferencia entre el valor creado por la fuerza de trabajo del obrero y el salario percibido por éste constituye, según Marx, la plusvalía y es la base de la explotación de los proletarios por los capitalistas, dada la cual, las posiciones de ambas clases son incompatibles y antagónicas, antagonismo que se despliega, según el modelo de la dialéctica hegeliana, en la lucha de clases.

Ahora bien, esta división tajante de la sociedad, y consiguientemente de la industria y la empresa en «dos campos hostiles, en dos grandes clases que

se enfrentan directamente» (14), aunque quizá lógica en la época de la Revolución industrial, no tiene ya, según el profesor Burisch, vigencia en la moderna sociedad industrial, merced a una serie de hechos, entre los que destaca la separación, en las grandes sociedades anónimas, de la propiedad —dividida entre miles de socios— y la dirección.

Con un enfoque netamente funcionalista, sostiene Burisch que la causa fundamental de los conflictos industriales habría de buscarse en las distintas obligaciones que sus respectivos papeles (*roles*) imponen a los empresarios y directivos, por un lado, y a los trabajadores, por otro, de manera que los primeros estarían interesados en la rentabilidad de la empresa y los segundos tenderían a la mejora de su situación en sentido amplio.

No obstante, Burisch piensa que esta explicación funcionalista de la raíz de los conflictos industriales es meramente descriptiva, por lo que acude a los conceptos weberianos para decirnos que la utilización del concepto «papel» en la explicación de los conflictos será válida sólo a condición de que su contenido sea completado con la consideración de los «intereses» que lo determinan, intereses valorables en función de «las diferencias de participación en el poder determinadas por la economía» (15), las cuales, como ya dijimos en la introducción, son la causa de las clases sociales en el pensamiento de Weber.

En conclusión, la causa última de los antagonismos y tensiones en la industria se halla en la estructura de dominación de las empresas industriales.

Por último, el autor nos advierte que aunque ésta sea siempre la causa en última instancia de los conflictos no siempre coincide con la manifiesta de los mismos, que puede revestir formas tan importantes como las salariales, las relativas a las condiciones laborales, etc...

## 2. *Formas de los conflictos industriales*

Podemos distinguir tres tipos fundamentales de conflictos industriales:

a) Los llamados «conflictos informales», que no se sujetan a reglas fijas en cuanto a su localización temporal y espacial y tienen normalmente como sujetos a los grupos informales.

Son especies típicas dentro del género de los conflictos informales, por ejemplo, la repulsa hacia un superior, mediante una disminución notoria del rendimiento; la protesta hacia una medida innovadora, a través del mantenimiento del anterior método de trabajo, etc...

(14) *Ibid.*, pág. 197.

(15) *Ibid.*, pág. 198.

b) Los «conflictos derivados», que son aquellos en los que por debajo de una serie de actitudes individuales se descubre la existencia de una tensión que los determina.

En este sentido se ha comprobado que, en ocasiones, un aumento en el índice de bajas por enfermedad o del número de accidentes de trabajo, tenían como causa profunda una contraposición de intereses en el seno de la empresa.

c) Los «conflictos manifiestos», que superan el marco de una empresa o grupo de empresas, y revisten la forma de una contienda institucional, cuyos sujetos en los países desarrollados son, por un lado, los sindicatos, y, por otro, las asociaciones patronales.

### 3. *El objeto de los conflictos industriales*

Tradicionalmente se ha venido manteniendo que el objeto típico de los enfrentamientos entre empresarios y trabajadores giraba en torno al tema del salario, de forma que éste se ha convertido, en general, en el símbolo o la bandera de las reivindicaciones laborales.

Ahora bien, si seguimos de cerca la evolución de las justificaciones que han manejado los sindicatos para sus peticiones de elevación de salarios, observamos un cambio trascendental en el objeto de los conflictos.

Mientras que en un primer momento, las peticiones de salarios se apoyaban en la necesidad de obtener un nivel mínimo existencial (Marshall), y en un segundo, se justificaban en el incremento del coste de la vida, en un tercero, se superan esos límites materiales, esgrimiendo el argumento de que los trabajadores deben participar, en el caso de buena marcha de los negocios, en los beneficios obtenidos mediante una elevación de sus salarios, con lo que el tema salarial es desbordado pasándose a reivindicar cuestiones como la de la gestión, la participación en el control y dirección de la empresa, etc...

Desde estas bases debemos concluir, haciendo un traslado del esquema básico de las causas de los conflictos al campo del objeto de los mismos, que así como su causa última siempre era la estructura de dominio de la empresa, si bien podían ser otras las manifiestas; en lo que se refiere al objeto, éste se dirige siempre en última instancia a reivindicar facultades de poder, aunque su contenido manifiesto revista otras formas tales como las salariales, de jornada, condiciones de trabajo, etc...

### 4. *Las relaciones industriales*

El profesor Burisch se propone bajo este epígrafe darnos una idea sucinta acerca de las relaciones que, en el plano conflictivo, se plantean en la industria.

#### 4.1. Dimensiones de los conflictos industriales

Las formas principales de manifestación de los conflictos industriales son:

Principales ...	}	De los trabajadores: huelga
		De los empresarios: «lock-out» (cierre)
Accesorios .....	}	De los trabajadores: amenaza de huelga, trabajo lento, sabotaje...
		De los empresarios: prohibición de agitación sindical, despidos individuales...

Todas estas formas pueden revestir una mayor o menor violencia, pero, en todo caso, está descartada en la teoría y en la práctica la posibilidad de una huelga política general.

Al tiempo que un decrecimiento general en la violencia de los conflictos, tiene lugar, en los países desarrollados, un descenso paralelo en la intensidad de los mismos y en el interés de los representantes sindicales, los cuales cada día más «se incorporan a la *élite* nacional» (16).

Dados estos presupuestos, concluye el autor que el interés básico de la Sociología industrial en este tema se halla no en el examen de las formas externas de los conflictos, sino en el análisis de los factores que hacen más o menos intensos y violentos los antagonismos industriales.

Tales factores dan título a los dos apartados que siguen: la solución de los conflictos y el régimen empresarial.

#### 4.2. La solución de los conflictos industriales

En la mayoría de los países desarrollados asistimos a un fenómeno de remodelación en la conflictividad industrial, fácilmente comprensible a partir de las meras expresiones con que se designa; nos referimos a la «institucionalización o democratización de la lucha de clases» (17).

Frente a las formas violentas de expresarse las reivindicaciones laborales en el Manchester de principios de siglo o el Chicago de los años treinta, el desarrollo del Derecho del trabajo ha creado instituciones que hacen posibles, al menos en principio, el diálogo y la resolución pacífica de los antagonismos.

(16) *Ibid.*, pág. 209 (citando a C. W. Mills).

(17) *Ibid.*, pág. 211.

Es digna de mención en este punto la negociación colectiva que existe en todos los países industrializados, en cuya virtud las partes interesadas, trabajadores y dirección, fijan salarios, jornadas, y, en general, se ponen de acuerdo acerca de las condiciones generales del trabajo.

Para cerrar este apartado, hay que dejar bien sentado que la negociación colectiva y las restantes instituciones que se han articulado en las distintas legislaciones para solventar pacíficamente los conflictos no son capaces por sí mismas para llevar a cabo una eficaz democratización de los mismos, dado que la democracia en el campo político, que en esencia es un instrumento tendente a la institucionalización de la lucha entre las diferentes fuerzas políticas, parte del supuesto básico de que es posible una alternancia en el poder, supuesto inexistente en el campo de la industria.

#### 4.3. *El régimen empresarial*

Junto a las instituciones de negociación entre empresarios y trabajadores señaladas en el apartado anterior, juegan un importante papel en las sociedades actuales otras instituciones que responden a la idea central de lograr una mayor participación de los trabajadores en la dirección de la empresa.

Siguiendo al profesor Burisch, podemos distinguir dos tipos extremos de regentar la empresa, de llevarse a cabo el régimen empresarial:

— El de «poder absoluto», en el que cualquier decisión trascendental que afecte a la empresa parte de los órganos directivos.

— El de «poder constitucional», en el cual las dos partes interesadas en la producción colaboran en la dirección y el control de la empresa.

Es en esa segunda forma de realizarse el régimen empresarial donde tienen su sentido instituciones tales como los Comités de Empresa, la cogestión, etcétera..., cuyo desarrollo y perfeccionamiento es previsible que contribuya a una mayor conciliación de intereses.

## IV. LA INDUSTRIA Y LA SOCIEDAD

En los capítulos anteriores hemos estudiado las estructuras fundamentales del sistema de las empresas industriales (capítulo I), los caracteres del moderno sistema industrial en su conjunto (capítulo II), y el aspecto conflictivo determinado por la divergencia de intereses que tiene lugar en el seno de la industria (capítulo III). Los dos primeros temas hacen referencia a las condiciones objetivas de funcionamiento del sistema, y el tercero, a las tensiones, conflictos y antagonismos que ese mismo sistema al funcionar provoca.



En esos tres capítulos, la industria y la empresa industrial, por necesidades del análisis sociológico, han sido tratadas en forma aislada, como objetos de estudio específico. Ahora bien, ni la una ni la otra son formas cerradas, aisladas, sino que ambas están inmersas dentro de la sociedad a la que pertenecen, por lo cual es indispensable, en este último capítulo, realizar un análisis, siquiera sea superficial, de las relaciones entre la industria y la sociedad.

Las relaciones entre empresas industriales y la sociedad se manifiestan en una serie de hechos entre los que cabe destacar los siguientes:

— La existencia de gabinetes de prensa, departamentos de relaciones públicas, etc..., que tienden a dar conocimiento al público de la vida de la empresa, e intensificar las relaciones con otras empresas e instituciones.

— La empresa y la comunidad en la que aquélla se halla situada, con frecuencia, se hallan unidas además de por vínculos personales (contratos de trabajo), por vínculos económicos (impuestos) y sociales (construcción de viviendas obreras, etc...), vínculos y relaciones que, en su conjunto, llegan incluso a constituir la imagen del entorno rural o urbano en el que se asientan, hablándose así de distritos o comunidades mineras, textiles, agrícolas..., cada una de las cuales presenta formas de vida y de conducta diferentes.

Correlativamente, las relaciones entre la sociedad y las empresas industriales se materializan en otra serie de situaciones e instituciones, entre las que se deben mencionar: las intervenciones de la sociedad en la vida de la empresa mediante la legislación que le afecta, la institución de la Inspección de Trabajo, y, de manera mucho más sutil, pero no por ello menos importante, la influencia que en la misma ejercen la opinión pública, los medios de comunicación e incluso las ideas religiosas o las formas de conducta de los habitantes de la localidad en que la empresa está enclavada.

Para nosotros, sin embargo, mucho más importante que estudiar las influencias mutuas que tienen lugar entre la sociedad y las empresas industriales es analizar las relaciones y efectos de la industria como conjunto en la sociedad y las repercusiones de la sociedad en la industria.

En este tema debemos aplicar los conceptos de la sociología general que mencionábamos en la introducción, ya que se trata de estudiar la relación entre la industria, objeto propio y específico de la sociología industrial, y la sociedad, a cuyo análisis como conjunto se orienta la sociología general.

Para la teoría funcionalista la sociedad es un sistema social, en el que cada individuo ocupa un *status* o posición social que lleva consigo la realización de unas determinadas formas de conducta o *roles* (papeles sociales), establecidos en función de las «normas» o modelos de acción o de conducta instituidos, las cuales están, a su vez, determinadas por el específico sistema de «valores» de la sociedad de que se trate.

En otras palabras, toda estructura social puede ser concebida como la institucionalización de un concreto sistema de valores, en cuanto que en función del mismo se establecen las «normas», *roles* y *status*, por cuya razón existe y se mueve el sistema social.

Pues bien, el sistema de valores propio y específico de la sociedad actual hay que buscarlo en la industria. En efecto, desde la publicación de *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, de Max Weber, en 1905, comenzó una polémica aún no finalizada, pero de la que al menos, como nos dice el profesor Burisch, una cosa reculta clara: la existencia de un sistema de valores adecuado al industrialismo, y, en parte, producido por el mismo.

De este hecho se derivan una serie de importantes consecuencias, descritas por sociólogos tan importantes como Werner Sombart, Talcott Parsons, Moore, o el mismo Weber, y que para nosotros son fundamentales en este trabajo, pues constituyen, en cuanto condiciones del desarrollo industrial, repercusiones de la sociedad en la industria, y en cuanto efectos de ese desarrollo, influencias de la industria en la sociedad. Tales consecuencias son:

— En aquellas sociedades en que la forma de producción dominante es la industria, se constituye, por necesidades estructurales de surgimiento y desarrollo de esa forma de producción, un sistema de valores adecuado a la misma que tiene por idea básica la del «racionalismo económico» (W. Sombart).

— En esas sociedades industriales, el valor central del «éxito económico» (M. Weber) al tiempo que asegura el cumplimiento de los fines del sistema, decide la posición o el estrato que dentro de la pirámide de la jerarquía social va a ocupar un individuo determinado.

— Todo lo anterior se desarrolla en estas sociedades con arreglo al principio de las «clases abiertas» (W. Moore), según el cual, en principio, todos los individuos de un sistema social tendrían las mismas oportunidades de escalar puestos en la gradación social, en oposición a los privilegios de casta o estamento de la sociedad feudal anterior.

— Debido a ello, estas sociedades se rigen por el «principio del mérito», regulado a tenor de las «normas» generales y objetivas que el sistema social se da a sí mismo, y no por el «principio del nacimiento» —característico de la sociedad feudal—, en el que se atiende al origen, el estamento o los privilegios de un individuo para decidir su posición social.

Todas estas ideas no son simples apreciaciones teóricas. Baste citar como ejemplo de la trascendencia práctica de las mismas, que el «principio del mérito» se materializa en el ámbito del Derecho laboral, en la posibilidad de la libre contratación en la sociedad industrial, frente al trabajo forzado o forzoso de épocas anteriores.

Constatados ya estos primeros efectos de la industria en la sociedad, que

correlativamente lo son de la sociedad en la industria, hay que hacer referencia a otras consecuencias derivadas de la relación del sistema industrial y el social también de enorme trascendencia, pues constituyen los elementos fundamentales de la estructura social de las sociedades industriales.

La primera de esas consecuencias se refiere al papel fundamental que la profesión juega en la vida de la sociedad industrial.

La industria ha separado una serie de situaciones o esferas sociales, que se hallaban estrechamente vinculadas en la sociedad preindustrial; de manera que frente al artesano, que heredaba el pequeño taller de su padre haciéndolo funcionar con su trabajo y el de su familia en su propio domicilio, hoy, el obrero industrial trabaja en un lugar a menudo alejado de su casa, sin participación directa de su familia y ejerciendo una profesión que en la mayoría de los casos es independiente de su origen, con lo cual los sectores fundamentales de su actividad (profesional, familiar) se hallan completamente separados.

Un efecto accesorio de esta separación de papeles es que la familia pierde importancia tanto en su aspecto interno o íntimo, como en el externo de su origen. Su nivel de vida y posición social ya no se deciden por razón de aquél, sino en función del papel profesional y el éxito en el trabajo de sus componentes.

En estrecha vinculación con esta trascendencia del papel profesional o de la profesión en la vida de la sociedad industrial, podemos citar una segunda consecuencia de la industria en la sociedad, y que a su vez constituye un elemento fundamental de la estructura de las sociedades industriales.

Nos estamos refiriendo a la relación entre la escala de posiciones profesionales en la industria y la jerarquía social, así como a su virtud determinante en la estructura de clases y de poder de la sociedad.

En efecto, dado que la profesión en la sociedad industrial constituye un valor central en cuya virtud se establece la posición de los individuos en la escala social, que el mayor acercamiento a la cúspide de esa escala determina un mayor grado de poder (Weber) y que en función de esas diferencias de poder se definen los distintos estratos o clases sociales, podemos concluir que la jerarquía industrial es la base de la social, y, en último término, de la estructura de clases.

Por último, conviene destacar que, aparte del sistema de valores y de los elementos estructurales básicos de la sociedad industrial, son también efectos de la relación entre la industria y la sociedad fenómenos tan importantes como:

— El impulso de las grandes ciudades debido a la concentración humana producida por la necesidad que tiene la gran industria de disponer de una abundante mano de obra.

— Como consecuencia de lo anterior se acentúa la dinámica de la «sociedad de masas», que por su relación con la Economía, se puede denominar «sociedad de consumo».

— Los hábitos de compra y el ansia de consumo «masivos» acrecientan el desarrollo de cientos de actividades económicas accesorias (diversiones, turismo, culturales...).

Así podrían seguirse enumerando fenómenos, hechos e instituciones que son un producto de las relaciones del sistema social y el industrial y que están de tal manera determinados por esa relación que es imposible comprender la estructura y cultura de la sociedad actual sin una referencia obligada a la industria y al modo de producción que conlleva.

En suma, podemos concluir este trabajo con la tesis con que lo finaliza el profesor Burisch y que ya adelantábamos en la introducción, la de que, en el actual estado de desarrollo de la sociedad industrial, la industria no puede ser considerada una institución más junto a las otras que la componen, pues, tanto a nivel económico como social y cultural, constituye la base y el presupuesto necesarios de esa sociedad.

*Carlos Tamame Gómez  
Elena Rodríguez Viota*

ALCÁZAR CARRILLO, Rafael: *La Seguridad Social y la protección a la familia*, Ministerio de Trabajo, Madrid, 1976, 670 págs.

En el prólogo, firmado por el conocido publicista Juan Rivero Lamas, se señalan estas dos cuestiones que estimamos fundamentales: primera, el derecho y el deber de los padres a la alimentación y educación de los hijos, funciones que representan evidente «carga social» sobre los cónyuges, que el Estado social de los tiempos actuales tiene como misión básica aligerarla; segunda, que las asignaciones familiares españolas carecen de la suficiente fuerza de arrastre para suscitar la libre asunción de nuevas cargas familiares; no constituyen verdadera forma de protección de la Seguridad Social, de política activa y responsable, sino, a lo máximo, adorno complementario en el régimen de cobertura de las contingencias.

Rafael Alcázar Carrillo razona, en base de publicaciones de autores que cita en nota a pie de página número 49, cómo en el antiguo y típico seguro social cabría que se contemplaran riesgos a cubrir por indemnizaciones; en la actual teoría es ineludible la referencia a protecciones de otras contingencias y situaciones sociales, independientemente de la exigencia general al

tratamiento unitario o del de conexión cuantitativa con las cotizaciones de los seguros. La legislación laboralista de la posguerra, discrepante de la doctrina de Beveridge, constituyó excepción en sus realizaciones. En Francia existen estas instituciones: «Allocation de la mère au foyer», que acredita el ámbito del seguro, otorgándolo a las esposas, madres de familia, de los empresarios y de los trabajadores independientes; «Allocation de salaire unique», afectando a las esposas del resto de los ciudadanos. Ambas entidades conceden, por tanto, complemento pecuniario destinado a compensar las cargas particulares que representa la presencia en el hogar de la esposa que no ejerce profesión laboral que le rente ingresos propios, ya que sus hijos, sobre todo en los primeros años de su existencia, tanto precisan de la ayuda constante de la madre.

En la interesante parte histórica de las asignaciones familiares, Alcázar, con loable sinceridad, manifiesta que se apoya e identifica con el proceso histórico expuesto en el trabajo *El seguro familiar en función del principio solidario*, del que también es autor el firmante de la presente recensión, transcribiendo aquél, en su libro, lo fundamental de los datos y contenido que yo he dado a los tres períodos en que divido dicha historia, formulando la siguiente síntesis, en sus vertientes española y foránea:

Paternalista: España, hasta 1935; resto de Europa, hasta 1918. Comienza en Europa, en 1863, con el programa de reivindicaciones de Ketteler, cristalizando en 1891 con la fundación, por Harmel, de la primera Caja de Familia, en Valdes-Bois (Francia), que concede subsidios a las familias de sus empleados en proporción al número de hijos.

Compensadora: España, de 1935 a 1938; Europa, de 1918 a 1930. Se inicia en Grenoble (Francia) por Romanet, director de Establecimientos Joya, que crea la primera Caja de Compensación.

Nacional: En España, desde 1938; resto de Europa, desde 1930. Comienza con la belga Ley de 4 de agosto de 1930, que establece asignaciones familiares en la totalidad del territorio nacional e inspira las subsiguientes legislaciones francesa, italiana y española, promulgadas en los años 1932, 1936 y 1938, respectivamente.

Referente a la perspectiva estructural, el autor entiende que es el Estado quien tiene el deber indeclinable de revitalizar las prestaciones mediante el incremento de sus aportaciones, sin provocar desequilibrio financiero, pero desterrando las añejas medidas desembocantes siempre en mayor participación de empresarios trabajadores en la financiación, de tan funestos resultados como los del famoso y arrumbado plus familiar español.

Se describen legislación y organización de los regímenes obligatorios de subsidios familiares en España, rama general y ramas especiales agropecuaria,

trabajadores del mar, naranja y resina, y los subsidios especiales de viudedad, orfandad y escolaridad, nupcialidad, natalidad y maternidad.

En España, los beneficios que se otorgan a las familias numerosas, a tenor de la vigente Ley de Protección a Familias Numerosas, de 23 de diciembre de 1971, en el volumen se enuncian desglosados por las materias de trabajo, vivienda, colonización, albergues, balnearios, cooperativas, Seguridad Social, educación, fiscal, transportes, etc.

También se describe, en el volumen que se comenta, la protección familiar en el Mutualismo Laboral: Mutualidad Nacional de Previsión Social Agraria, Montepío Nacional del Servicio Doméstico, Seguro Escolar, Mutualidad de Representantes de Comercio y Mutualidad de Autónomos.

La doctrina, opina Alcázar, alaba la protección familiar de la Seguridad Social española: las medidas tienden a la uniformidad de prestaciones, con el intento de acabar con el anterior e irritante sistema desigual. El riesgo de nacimiento del hijo es esencialmente igual para todos, por lo que si se mantiene el principio de solidaridad se impone la prestación uniforme. El reparo doctrinal surge del imperante criterio laboral, que debe ser sustituido por el nacional o protección a todos.

En definitiva, entendemos que el libro cuyo comentario concluimos contiene gran mérito, sosteniendo que la protección a la familia nuclear dominante se hace sin distinguir la legitimidad o pureza de nacimiento, con incidencia básica en la redistribución de rentas, aunque tacha de insuficientes a nuestras asignaciones familiares, por lo que aconseja que se realicen periódicas revalorizaciones, al objeto de que sus cuantías guarden relación con los aumentos en el coste del nivel de vida, tan variable en la actualidad.

*Germán Prieto Escudero*

ALONSO OLEA, Manuel: *Instituciones de Seguridad Social*, 6.<sup>a</sup> edición, Instituto de Estudios Políticos, Madrid, 1977 (571 págs.).

En el año 1977 publica Manuel Alonso Olea la sexta edición de sus *Instituciones de Seguridad Social*, libro ya clásico en nuestra literatura jurídica.

Tiene dicho autor un reloj que marca cuarenta y ocho horas al día, lo que le permite compaginar una atención puntual constante y exhaustiva de sus obligaciones en la cátedra y en el Tribunal Central de Trabajo, con las de producción científica en la que, además de artículos de revistas, prólogos, conferen-

cias, etc., etc., lanza regularmente al mercado nuevas ediciones de su *Introducción al Derecho del trabajo* —que va por la tercera—, de su *Derecho procesal del trabajo* —que, asimismo, llena tres ediciones—, de su *Derecho del trabajo* —cuatro ediciones— y de las *Instituciones de Seguridad Social*, que hoy nos ocupan.

Las *Instituciones de Seguridad Social* vieron la luz por vez primera en 1959. Tienen dichas *Instituciones* el enorme mérito de alumbrar en nuestra patria un tratado de Seguridad Social cuando tal concepto no era pacífico en nuestra literatura jurídica, y bien serios esfuerzos doctrinales pretendían perfilarlo, no existía hasta la aparición de las *Instituciones* de Alonso Olea ningún tratado de Seguridad Social sistemático propiamente dicho. Ciertamente, Carlos González Posada y Mariano Ucelay Repollés habían alumbrado libros sobre *Seguros sociales obligatorios* y sobre *Previsión y seguros sociales* muy valiosos, pero tales obras no lo eran de Seguridad Social, sino de seguros sociales, faltando en ellas el estudio del mutualismo laboral. Meilán Gil, por su parte, en 1963, publicó una importante obra sobre mutualismo laboral —en la que por cierto trata en profundidad sobre el concepto de Seguridad Social—, pero no aborda el tema de los seguros sociales. Es la primera edición de las *Instituciones* de Alonso Olea la obra que trata de modo completo la materia de la Seguridad Social cuando aún no existía en nuestra patria una normativa sobre la misma propiamente dicha, sino disposiciones sobre seguros sociales, sobre mutualismo, sobre plus familiar y sobre unificación y coordinación de los seguros sociales.

En la primera edición de las *Instituciones* se aborda en el primer capítulo el concepto, naturaleza y régimen de la Seguridad Social y en los restantes, hasta once, el concepto de accidente y su seguro, la enfermedad profesional, el paro, la vejez e invalidez y muerte, los seguros y subsidios familiares, el seguro de enfermedad, las mutualidades laborales, el plus familiar y en el último la unificación y coordinación de los seguros sociales y planes de Seguridad Social. Tal sistemática, *mutatis mutandis*, la va a mantener Alonso Olea en las sucesivas ediciones pese a los cambios normativos. En 1963 —antes de la ley de bases de la Seguridad Social— y como consecuencia obligada de los cambios habidos en la regulación de las materias tratadas en el libro, se editó —con la colaboración de Montoya Melgar— un apéndice actualizador de las *Instituciones*.

La segunda edición del libro aparece en 1967. Ya existe en España, tras la ley de bases de 1963 y su texto articulado de 1966, una Seguridad Social propiamente dicha de base normativa que obliga a Alonso Olea a realizar una revisión a fondo de la primera edición de sus *Instituciones* actualizándolas plenamente, si bien conservando los hitos fundamentales de su sistemática. En

vez de seguir la ley de la Seguridad Social y estudiar de una manera exegética o poco menos su texto articulado I, prefiere Alonso Olea conservar en lo posible los capítulos de su primera edición, aumentados en uno —tiene doce la segunda—, aunque es claro que los profundos cambios normativos le obligan a cambiar la mayor parte de ellos y así, tras estudiar el concepto de Seguridad Social, el accidente de trabajo y la enfermedad profesional y el paro, aborda en sendos capítulos la incapacidad laboral transitoria, invalidez y muerte; la asistencia sanitaria; la vejez; la protección a la familia; las normas generales del Régimen general y las mejoras de prestaciones, los Regímenes especiales y Seguridad Social voluntaria, índice que —desdoblando algún capítulo— conservará en las sucesivas ediciones. Tal sistemática es, a nuestro juicio, acertada en cuanto que se trata de un libro de texto para estudio de universitarios y desde tal punto de vista parece adecuado el abordar los temas partiendo de los riesgos sociales como hace el autor, aparte de que, tratándose de un libro clásico del que existen nada menos que seis ediciones, la conservación del orden y sistema facilita al que consulta un tema la búsqueda de la actualización del mismo en las sucesivas ediciones del libro.

En 1970 aparece la tercera edición, revisada, con trece capítulos, que son los mismos doce de la segunda, pero desdoblando en dos —once y doce— el antiguo capítulo oncenno, que se refería a las normas generales del Régimen general y pasando, lógicamente, a ser capítulo trece el que antes lo era doce, en que se estudian regímenes especiales y Seguridad Social voluntaria.

En 1972 se imprime la cuarta edición, con los mismos capítulos que la tercera, y en 1973, como consecuencia de haber aparecido la ley de Financiación y Perfeccionamiento de la acción protectora del Régimen general de la Seguridad Social, ley 24, de 21 de junio de 1972, se publica un apéndice a las *Instituciones* que estudia dicha ley. La quinta edición lo es de 1974 y tiene, asimismo, los trece capítulos de la anterior, y en 1977 aparece la sexta, aumentada en un capítulo por desdoblamiento en dos del antiguo capítulo trece. Hoy el trece se dedica al estudio de los Regímenes especiales y el catorce a la Seguridad Social voluntaria y asistencia social.

A través de las sucesivas ediciones va enriqueciendo Alonso Olea sus *Instituciones* en el texto y en sus jugosas y completas notas con citas sobre la literatura en materia de Seguridad Social y con las novedades normativas y las últimas sentencias del Tribunal Supremo y del Tribunal Central de Trabajo, de modo y manera que, como nos dice en su prólogo, a la sexta edición, apenas queda página de la anterior sin tocar. Es de resaltar el gran valor de las citas jurisprudenciales en la obra, que sin cargar excesivamente el texto —muchas de ellas se recogen en notas— permiten seguir la trayectoria de nuestra jurisprudencia y que tanto o más que a los estudiantes a quien van dirigidas



las *Instituciones*, son utilísimas a los estudiosos que han de enfrentarse con temas sobre Seguridad Social.

El primer capítulo de las *Instituciones* trata del concepto y sistema de la Seguridad Social. Parte de la definición del informe Beveridge como «conjunto de medidas adoptadas por el Estado para los ciudadanos contra aquellos riesgos de concreción individual que jamás dejarán de presentarse por óptima que sea la situación de conjunto de la sociedad en que vivan» y señala las características fundamentales de los riesgos contemplados por la Seguridad Social, que lo son: ser de carácter individual, de tipo personal y de naturaleza económica, señalando que lo que pudiera llamarse «ideal de cobertura» de los riesgos que pueden ser objeto de protección, viene ampliado en cada momento histórico. En el momento actual cabría hablar de una estabilización del ideal de cobertura comprendiendo éste el accidente personal, sea o no de trabajo, la enfermedad común, incluida la maternidad, la vejez, la muerte, el paro forzoso y las cargas familiares.

Estudia luego el mecanismo de la cobertura mediante lo que pudiera llamarse «operación de seguro» y cómo se llega a la Seguridad Social con la ampliación que ello supone tanto en el ámbito personal de cobertura —se posibilita el derecho de toda persona, no solo del trabajador, a la Seguridad Social— como en la unificación de riesgos sociales —reduciéndolos a exceso de gastos y defectos de ingresos— como en el acogimiento de las antiguas prestaciones graciables de beneficencia y su transformación en prestaciones exigibles de asistencia social. Concluye el epígrafe definiendo la Seguridad Social como «conjunto integrado de medidas de ordenación estatal para la prevención y remedio de riesgos personales mediante prestaciones individualizadas y económicamente valubles».

A continuación trata del encuadramiento de la Seguridad Social —como disciplina autónoma, como parte del Derecho del trabajo o como Derecho administrativo— señalando que el tema viene condicionado en cada Ordenamiento; en el nuestro no cabe duda de que hoy día viene ligada la Seguridad Social con el trabajo por cuenta ajena. El último epígrafe del capítulo trata sobre el sistema español de Seguridad Social, estudiando su desarrollo histórico y su estructura actual.

En los capítulos segundo a quinto inclusive estudia los accidentes de trabajo, la delimitación del concepto, la responsabilidad empresarial en el accidente y el aseguramiento de éste, así como —capítulo quinto— la enfermedad profesional y su aseguramiento. El tema del accidente de trabajo ha sido de siempre especialmente grato a Alonso Olea y objeto de hondas meditaciones por su parte —ha publicado varios trabajos en la RISS, por ejemplo sobre el tema de responsabilidad por accidente en concreto.

Desde la primera edición de las *Instituciones* que nos ocupa, existen dichos capítulos que son los menos modificados en las sucesivas, bien que siempre actualizados. Estudia el concepto de accidente y sus notas, de lesión corporal, trabajo por cuenta ajena, conexión trabajo-lesión, examinando la relación de causalidad, el tema de la fuerza mayor en accidentes, el accidente *in itinere*, la imprudencia profesional, etc., etc.; termina con los eventos asimilados al accidente. En otro capítulo estudia las resultas del accidente, lo que le lleva a tratar de las incapacidades, lesiones y mutilaciones no invalidantes y muerte, rompiendo el esquema de la ley de la Seguridad Social en aras a la importancia que tiene el accidente de trabajo. Asimismo estudia magistralmente el tema de la imputación de la responsabilidad por accidente y su fundamento —podría decirse que es el primer autor que postula claramente la superación de la doctrina del riesgo profesional y su sustitución por la de la solidaridad de los miembros de la comunidad, hoy pacíficamente admitida— y la extensión de dicha responsabilidad en toda su dimensión, terminando el capítulo con examen de la temática de los recargos por infracciones de seguridad en el trabajo. El capítulo cuarto trata sobre el aseguramiento en los accidentes, estudiando el problema con la profundidad y acierto en él habituales, tanto en relación con la ordenación y relación de aseguramiento y sus elementos, cuanto con la responsabilidad en caso de falta de seguro, examinando la automaticidad de prestaciones y las garantías y responsabilidades adicionales del dueño de la obra, contratista, Fondo de Garantía y Servicio de Reaseguro. Termina con el examen de la prevención de accidentes.

La enfermedad profesional y su aseguramiento se aborda en el capítulo quinto estudiando su concepto, en un principio obtenido en España por vía jurisprudencial a partir de la sentencia del Tribunal Supremo de 17 de junio de 1903, llegándose luego al concepto normativo de la doble lista (de empresas con riesgo y de enfermedades). Trata del sistema de nuestro Derecho positivo, estudiando: el riesgo cubierto, las resultas de la enfermedad profesional y las prestaciones, el periodo de observación, el traslado de puesto de trabajo, el comienzo de las prestaciones de invalidez y la presunción en caso de muerte del enfermo profesional; el aseguramiento de la enfermedad profesional, con la pieza clave del Fondo Compensador, y el régimen administrativo. Dedicar un epígrafe especial a la silicosis, con lo que termina el capítulo.

En el resto de la obra se ajusta más a la ley de la Seguridad Social.

En el capítulo sexto trata del paro forzoso «situación en que se halla quien siendo habitualmente un trabajador por cuenta ajena, encontrándose físicamente apto para el trabajo y teniendo deseo de trabajar ha de permanecer ocioso y sin prestar sus servicios por causa independiente de su voluntad» y

de sus clases —friccional, estacional, tecnológico y cíclico— estudiando luego las medidas contra el paro, el aseguramiento propiamente dicho —el riesgo cubierto y las prestaciones— terminando el tema con el estudio de las reconversiones industriales donde trata del Fondo Nacional de Protección al Trabajo y los planes de reestructuración de sectores industriales.

El capítulo séptimo trata de las contingencias de Incapacidad Laboral Transitoria, Invalidez y Muerte y Supervivencia, así como de la maternidad. Como ha estudiado ya tales contingencias al abordar los riesgos específicos de accidente de trabajo y enfermedad profesional, lógicamente sólo se refiere a las mismas en cuanto surgen de los riesgos genéricos de enfermedad común y accidente no laboral —cuyo concepto se obtiene por vía negativa en comparación con los específicos—. Concluye el capítulo con un epígrafe relativo a las Comisiones Técnicas Calificadoras, servicio común de la Seguridad Social que tiene encomendadas importantes funciones, sobre todo la calificación —con independencia técnica y sin mediatización alguna por prescripción legal— en vía administrativa de las invalideces permanentes y sus grados, tanto si tales contingencias proceden de riesgos genéricos como si tienen su origen en los específicos de accidente de trabajo o enfermedad profesional. El último epígrafe del capítulo se refiere al régimen financiero de las prestaciones en él tratadas.

El capítulo octavo se refiere a la asistencia sanitaria. En primer término trata de los caracteres generales de la enfermedad como riesgo y de su protección por la Seguridad Social, refiriendo cómo la asistencia sanitaria presenta peculiaridades y dificultades para ser prestación de la Seguridad Social, dado el montaje de servicios que requiere. Estudia luego los antecedentes y la evolución; surgido el Seguro de Enfermedad primeramente en la Alemania de Bismark, su extensión a otros países fue lenta y disforme, si bien hoy cabe decir que el aseguramiento de la enfermedad es la clave en todo programa de la Seguridad Social, bien que existen notables diferencias en cuanto a la extensión de cobertura, organización de los servicios, prestaciones previstas y participación del enfermo en el coste. En España el Seguro de Enfermedad se instituirá por ley de 14 de febrero de 1942, reglamentada el 11 de noviembre de 1943. La ley de la Seguridad Social separó las prestaciones económicas de las sanitarias que se regulan para el Régimen general en el capítulo IV del título II. Respecto a la ordenación de la asistencia sanitaria, estudia los riesgos protegidos —enfermedad común o profesional, accidente, maternidad—, las personas incluidas en el campo de aplicación y las prestaciones distinguiendo la médica —en la que se refiere a toda la temática de la ordenación de los servicios médicos, sumamente compleja—, farmacéutica, de hospitalización, prótesis y maternidad. Termina el capítulo con el estudio del régimen ad-

ministrativo y jurisdiccional. Este capítulo es de los que más dificultades plantea, dada la selva normativa y jurisprudencial existente en relación con la asistencia sanitaria, y en él resplandece en grado sumo la capacidad de ordenación y síntesis del autor, logrando hacer inteligible una materia de por sí árida, compleja y sumamente dificultosa —el tema de la provisión de vacantes del personal sanitario, con los confusos criterios jurisprudenciales al respecto, es buena muestra de ello.

Los capítulos noveno y décimo se refieren respectivamente a la vejez y a la protección a la familia. Respecto a la vejez se estudia en primer lugar el riesgo desde un punto de vista sociológico y general para abordar luego el sistema positivo español —antecedentes, riesgo cubierto, prestaciones, incompatibilidades, revalorizaciones, mejoras, pensiones mínimas y régimen administrativo y financiero—. Respecto a la protección a la familia, en un primer epígrafe se trata del riesgo familiar en cuanto objeto de la Seguridad Social, distinguiendo el salario familiar de las prestaciones familiares de la Seguridad Social, aludiendo a las diversas soluciones en el Derecho comparado y señalando finalmente que el parentesco, aparte ser elemento constitutivo del riesgo por cargas familiares, viene a condicionar otras prestaciones que ven aumentada su cuantía, por ejemplo en razón de los familiares que dependen del causante, como las de viudedad u orfandad. Estudia luego el régimen español de la Seguridad Social, examinando con cierto detalle sus precedentes —subsidio familiar, plus familiar, prestaciones de las mutualidades laborales—, así como el régimen vigente, tratando de las prestaciones de pago periódico, de las de pago único y de las reglas generales en cuanto a prestaciones. Termina con el examen del Régimen transitorio, tan importante en esta contingencia.

En los últimos capítulos, del once al trece, trata Alonso Olea de las normas generales del Régimen general (dos capítulos) y de los Regímenes especiales. Lógicamente, tales capítulos son totalmente novedosos respecto a la primera edición del libro. Los capítulos once y doce estudian las normas generales del Régimen general —contenidas muchas de ellas no en el título II, sino en el I de la ley, por ser comunes al sistema de la Seguridad Social y no exclusivas del Régimen general—; los caracteres de las prestaciones —imposibilidad de cesión, embargo o retención, incompatibilidades, reintegros—; el campo de aplicación señalando que comprende los trabajadores por cuenta ajena de industria y servicios con exclusiones e inclusiones; las potestades normativas y de gestión, estudiando las fuentes normativas de la Seguridad Social por un lado y la Administración de la Seguridad Social por otro, con el examen de las Entidades gestoras, de las colaboradoras y de los Servicios comunes de la Seguridad Social, con lo que da fin al capítulo oncenno. El capítulo doce trata de los importantes temas de constitución de la relación jurídica de la Seguri-

dad Social —inscripción de empresas, afiliación, altas y bajas, responsabilidades por defectos de constitución—; financiación, cotización y sus secuelas, otras fuentes de financiación, régimen financiero, patrimonio e inversión de la Seguridad Social, cuentas y balances, prescripción y caducidad de acciones y procedimientos administrativos y contenciosos en la Seguridad Social.

El capítulo trece trata de los regímenes especiales —agrario, mar, autónomos, socios de cooperativas, empleados de hogar, estudiantes, representantes de comercio, minería del carbón, ferroviarios, artistas, personal civil no funcionario, personal del Movimiento, escritores y toreros—. El logro de un resumen de la profusa y compleja normativa, sin que ningún problema importante deje de ser esbozado, nos da una idea de la difícil facilidad con que el autor logra sintetizar y clarificar las cuestiones. Posiblemente solo Alonso Olea sea capaz en menos de ochenta páginas de darnos una visión tan precisa y suficiente de los Regímenes especiales de la Seguridad Social.

El capítulo catorce y último trata de la Seguridad Social voluntaria y de la Asistencia Social. En un primer epígrafe construye Alonso Olea lo que pudiéramos llamar teoría general de la Seguridad Social voluntaria, siendo tal construcción novedad de la sexta edición de las *Instituciones*. Distingue, dentro de la Seguridad Social voluntaria, la complementaria —de los riesgos cubiertos por el sistema obligatorio utilizando el esquema de las prestaciones—, la Seguridad Social autónoma —para protección de los riesgos cubiertos con prestaciones de naturaleza o forma distinta o de riesgos no cubiertos por el sistema básico— y las derivaciones voluntarias del deber de protección empresarial —zona gris objetiva de amplio contacto entre el Derecho del trabajo y la Seguridad Social que cuenta con el instrumento de efectividad común a ambas del convenio colectivo—. Trazado tal cuadro teórico, resalta que, desafortunadamente, no se corresponde con el que ofrece nuestro ordenamiento jurídico. Sigue en su exposición éste —el del ordenamiento positivo— estudiando: las mejoras voluntarias previstas en la ley de la Seguridad Social —directas de prestaciones y por tipos de cotización adicionales, supuesto este último del que no se dio ningún caso—; los regímenes de previsión voluntaria al margen de la ley de la Seguridad Social, aunque ésta se refiera a ellos —seguro dotal, de pensiones, de amortización de préstamos—; las mutualidades libres de la ley de 6 de diciembre de 1941, al margen también de la ley de la Seguridad Social, aunque con la misma referencia episódica, y las fundaciones laborales del decreto 446/1961, de 16 de marzo, cauce o medio de otorgamiento de beneficios. Como hemos dicho, este capítulo, nuevo en la sexta edición de las *Instituciones*, constituye aportación esencial, pues en él realiza el autor una construcción original y convincente sobre la Seguridad Social voluntaria, superando las dificultades y obstáculos que entraña el intento.

El último epígrafe se refiere a la Asistencia Social caracterizada por la exigencia de demostración de la necesidad del solicitante y que guarda concomitancias con la beneficencia de la que le distingue su carácter, hasta cierto punto, de derecho y no de beneficio discrecional, que se concede tanto a quienes no tienen derecho a prestaciones de la Seguridad Social estricta, cuanto a quienes lo tienen, pero su protección les resulta insuficiente. En relación con la asistencia social estudia las prestaciones asistenciales propiamente dichas, que afectan tanto al Régimen general como a los Regímenes especiales. Estudia luego los Servicios Sociales como complemento de las prestaciones, cuyos beneficios son evidentemente de derecho estricto una vez instaurado el servicio, y aplicables tanto al Régimen general como a los especiales; Servicio de Empleo y Acción Formativa e Instituto de Estudios Laborales y de la Seguridad Social, así como Higiene y Seguridad del Trabajo, que en cierto modo desbordan el marco de la Seguridad Social; Servicio de Recuperación y Rehabilitación de Minusválidos Físicos y Psíquicos; Servicio Social de Asistencia a Pensionistas. Por fin, estudia el Fondo Nacional de Asistencia Social, cuyas ayudas a la infancia desvalida y subnormal y a ancianos o enfermos o disminuidos que sean pobres o desvalidos y no perciban pensión del Estado, provincia o municipio, ni prestación de la Seguridad Social, son claramente benéficas, a nuestro juicio (se conceden por la Dirección General de Beneficencia).

El dinamismo de la Seguridad Social ha obligado al autor a adicionar unas páginas en que recoge las disposiciones aparecidas en el *Boletín Oficial* hasta el 31 de diciembre de 1976.

Antes del capítulo primero de la obra existe un nomenclator de abreviaturas sumamente útil, pues descarga el texto de citas largas y reiteradas de las disposiciones de más común referencia al citar las mismas por sus siglas.

Con anterioridad al índice sistemático, la obra contiene un muy completo índice de normas y jurisprudencia del Tribunal Supremo en sus distintas Salas y del Tribunal Central de Trabajo —que es habitual en la publicaciones del autor—. Tal índice facilita enormemente al profesional el estudio de las cuestiones que quiera abordar y viene a demostrar que la sexta edición de las *Instituciones de Seguridad Social*, de Alonso Olea, son algo más que una «puesta a punto» de anteriores ediciones, pues, como nos dice el autor en el prólogo, le ha sido preciso retocar con mayor o menor amplitud prácticamente todas las páginas de la anterior edición para incorporar al libro las novedades y matizaciones precisas.

Felicitemos al autor por su obra y estamos seguros de que, cual ocurrió en anteriores ediciones, conservará todo su valor pese a las modificaciones que

puedan sobrevenir en la Seguridad Social, desmintiendo la conocida idea de Kantorowicz sobre el nulo valor de la literatura jurídica ante el cambio normativo.

*José María Álvarez de Miranda*

CONSEJO ECONÓMICO-SOCIAL SINDICAL INTERPROVINCIAL DE LA CORDILLERA CANTÁBRICA: *Informe económico-social del área*, Oviedo, 1976, 349 págs.

Siguiendo la costumbre de años anteriores, el citado Consejo facilita a sus miembros y a las personas interesadas en general una amplia información sobre la actividad socio-económica de la región, que comprende las provincias de León, Oviedo y Santander durante 1975. El informe está realizado por un equipo de trabajo integrado por Obdulio Fernández González, secretario general, y por los economistas Millán Bárcena Cuetos y Julio Somoano Ojanguren.

El texto se divide en 19 amplios capítulos, dedicados cada uno a las siguientes materias:

En el capítulo 1.º, el territorio, se exponen los datos referentes a la situación y superficie, el suelo, la orografía y la hidrografía de las tres provincias citadas. Todo ello con una gran profusión de datos que ilustran ampliamente sobre las circunstancias físicas de las referidas provincias.

En el capítulo 2.º, climatología, se recogen los datos referentes tanto a temperaturas como a régimen de lluvias, días despejados y horas de sol en el año en cada una de las citadas provincias.

En el capítulo 3.º, relativo a las divisiones político-administrativas, se comprende en primer término la división política, en segundo lugar la administrativa y en tercer término la judicial, diferenciando las jurisdicciones civil, penal, eclesiástica, administrativa, laboral y militar; a continuación, las divisiones militares, eclesiástica y sindical, y se finaliza con los organismos y dependencias provinciales de la Administración pública.

En el capítulo 4.º, dedicado a la población, se comienza con la reseña de su evolución, se pasa después a indicar los cuadros de distribución de la población en la región, se indican los movimientos migratorios y se concluye con la expansión de la población activa, distinguiendo en ella los porcentajes de ocupación de sectores, el número de trabajadores y de técnicos no sólo por grupos de profesionalidad, sino también, según el tamaño de los centros de trabajo, y, finalmente, el número de centros de trabajo por tamaño.

El capítulo 5.º se ocupa del nivel de empleo, centrando la atención en el desempleo estimado en cada una de las referidas provincias, distinguiendo, por un lado, en la agricultura; por otro, en la industria; por otro, en la construcción, y, por último, en los servicios, referido a cada uno de los meses del año y comparándolo con los mismos del año anterior.

El capítulo 6.º se dedica a la renta y en primer término se reflejan los ingresos, comparando los de las tres provincias y los de éstas con el resto de España; después se reseña la renta familiar disponible, que está formada estructuralmente por la suma de los gastos del consumo y el ahorro neto de las familias; a continuación se indica la producción adquirida monetariamente; acto seguido se exponen los ingresos por factores productivos, diferenciando las correspondientes a las rentas de trabajo y rentas de capital, y, por último, se recoge la estructura de los ingresos, destacando que mientras las rentas de trabajo adquieren más importancia con respecto al resto de las rentas, las mixtas siguen un camino contrapuesto y las de capital permanecen constantes en León y en Oviedo, mientras que pierden importancia en Santander.

El capítulo 7.º se refiere a la agricultura e incluye la estructura productiva, las tierras labradas, las tierras productivas no labradas, el número y dimensiones de las explotaciones, el grado de parcelación y los regímenes de tenencia: propiedad, arrendamiento y aparcería. En segundo término se reseña la concentración parcelaria y la ordenación rural y finalmente se indican las producciones agrícolas.

El capítulo 8.º se ocupa de la ganadería, reseñando en primer término la producción tanto de carne como de leche, diferenciando en ésta sus distintas aplicaciones, y en segundo término se expone la inseminación artificial, destacando cómo en el aspecto zootécnico cumple un papel tan importante como la nutrición, el registro general y el costo de los rendimientos. La información que se comprende incluye tanto las aplicaciones efectuadas como los lugares en los que se lleva a cabo.

El capítulo 9.º se ocupa de la silvicultura, reseñando los datos referentes a inversiones, viveros y aprovechamiento; igualmente, recoge los referentes a pesca fluvial y caza: licencias de caza y pesca.

El capítulo 10 trata de la pesca, distinguiendo las principales especies de pesca marítima en las provincias de Oviedo y Santander, y a continuación de su comercialización en ambas provincias.

El capítulo 11 se ocupa de la industria, dedicando una mención especial a la minería de carbón; igualmente se indica la energía eléctrica, la industria químico-farmacéutica, la siderurgia y el cemento.

El capítulo 12, relativo a transportes y comunicaciones, comienza con la



reseña de la red de carreteras y los ferrocarriles; pasa al tráfico de carretera y al consumo de carburantes líquidos; continúa con los puertos, la matriculación de embarcaciones y finaliza con el transporte aéreo (aeropuertos de Asturias y Santander) y las comunicaciones telefónicas.

El capítulo 13 se ocupa de la vivienda y se indica el número de las existentes, las subvenciones estatales concedidas, el volumen de inversión y se dedica una especial atención a la acción llevada a cabo por la Obra Sindical del Hogar.

El capítulo 14 se dedica al comercio, reseñando, por una parte, las licencias comerciales y, por otra, el volumen del comercio exterior.

El capítulo 15 trata del turismo reseñando el número de visitantes por nacionalidades, así como la industria hotelera.

El capítulo 16 se ocupa de las finanzas y precios, y así se indica el movimiento de las sociedades, constituciones y ampliaciones, los depósitos bancarios y el índice del coste de la vida. En segundo término, se expone la aportación de la región al presupuesto nacional y se detallan los presupuestos de los Municipios y de las Diputaciones Provinciales.

El capítulo 17 se ocupa de la enseñanza, distinguiendo la media y la general básica, así como también la universitaria.

El capítulo 18 se dedica a la asistencia social, reseñando el número de beneficiarios, ingresos y gastos efectuados en el ejercicio. Igualmente se comprenden los datos relativos a asistencia sanitaria, incapacidad laboral transitoria, invalidez provisional, sostenimiento de instituciones sanitarias, seguro de desempleo, de accidentes de trabajo y de enfermedades profesionales, ayuda a subnormales, Mutualidad Nacional de Empleadas del Hogar, Mutualidad Agraria de la Seguridad Social y seguros voluntarios y concertados.

El capítulo 19, por último, trata de la acción sindical y se comprende una reseña minuciosa de todas y cada una de las actividades llevadas a cabo en la región en los distintos organismos y servicios de este carácter.

En conclusión, podemos afirmar por nuestra parte que el informe comentado constituye un documento de un indudable valor para conocer la compleja realidad socioeconómica de las tres provincias de la Cordillera Cantábrica. Quien desee conocer dicha realidad referente a 1975 tiene necesariamente que acudir a él, pues en él encontrará respuesta a sus interrogantes, y todo ello efectuado con gran rigor.

J. CARRASCO BELINCHÓN

CREMADES SANZ-PASTOR, Bernardo María: *La encrucijada de la Seguridad Social española*, «RTVE», Madrid, 1975, 150 págs.

La Seguridad Social española, conforme a la Ley de Bases de 28 de diciembre de 1963, tiende a representar, comienza señalando Bernardo María Cremades Sanz-Pastor, la solidaridad nacional frente a riesgos individuales, orquestada imperativamente por el Estado, adquiriendo, la socialización de estos riesgos, la más trascendente importancia en todos los países, entre ellos España.

En cuanto a las magnitudes económicas de la Seguridad Social, el autor de la publicación maneja cifras significativas, de las que destacamos las siguientes:

En 1973, las cotizaciones a la Seguridad Social de empresarios y trabajadores, para su financiación, sobrepasan los 327.830 millones de pesetas, cifra que casi triplica la recaudación realizada por el Estado, en concepto de impuestos directos, en dicho ejercicio.

Se resalta la importancia adquirida por la Seguridad Social, en la actividad económica del país, en cuanto que las cotizaciones de empresarios y trabajadores, para su financiación, representaron, en el referido año 1973, alrededor del total de las rentas salariales brutas.

El autor del opúsculo recuerda el buen cauce para la redistribución de renta que la Seguridad Social representa cuando el sistema fiscal es progresivo: por un lado, el gasto público, que supone es repartido en consideración al mayor o menor grado de necesidades; por otra parte, la previa financiación debe recaer, fundamentalmente, sobre quienes disfrutaban de mejor posición social y el de la respectiva capacidad económica.

Se muestra, pues, este programa, como empresa social de gran envergadura, eficaz instrumento tanto en el aspecto económico como en el político.

Las previsiones sobre el conjunto de población protegida por la Seguridad Social, en el año 1975, incluyendo afiliados, beneficiarios dependientes del asegurado y pensionistas, asciende a la importante cifra de 33.148.000 personas, lo que representa que el 94 por 100 aproximadamente de la población total de España está comprendida en el ámbito de la Seguridad Social.

El Estado social de Derecho, arguye Cremades, exige respuesta al conjunto de la problemática de los padres de familias numerosas, a quienes las cargas familiares obligan a esfuerzos económicos que los discriminan socialmente; debe atender a las necesidades de la viuda que necesita pensión; del jubilado que tras larga vida de trabajo pide su justo retiro; del enfermo o

accidentado que no sólo no puede percibir su salario por estar imposibilitado para el trabajo, sino que además tiene que hacer frente a costosos gastos sanitarios; atenderá al que ha perdido, involuntariamente, su puesto de trabajo, etc. La respuesta a este conjunto de facetas humanas vendrá dada por bien concebido plan de Seguridad Social, exigencia del referido Estado social de Derecho, puesto que el individuo, normalmente, con sus recursos no puede superar estas necesidades.

Magnífico recuerdo el que se hace, en el capítulo «Hacia la creación del Instituto Nacional de Previsión», de las tareas de estudio para la institucionalización y propia fundación del INP. Esta pequeña historia, conforme, en lo esencial, a dicho relato, viene a ser así:

Por iniciativa del Instituto de Reformas Sociales se promulga el Decreto de 22 de julio de 1904, convocando la «Conferencia de Cajas de Ahorros», también denominada «Conferencia sobre la Previsión Popular», que se reúne, bajo la presidencia del político y sociólogo leonés Patricio de Azcárate, en octubre de 1904.

Es de destacar, a este respecto, la contribución fundamental del empuje de José Maluquer y Salvador, que en base de las ideas contenidas en la carta circular dirigida por Mariano González Rothvos, aprovechando, simultáneamente, la experiencia belga, constituyen los pilares fundamentales del antecedente que sirviera de punto de partida a la moción redactada por el IRS, en 30 de junio de 1903, favorablemente informada para que se creara la Caja Nacional de Seguro Popular.

Sobre el texto de dicha ponencia, el Gobierno, a propuesta del IRS, convoca, en 1904, la referida Conferencia sobre Previsión Popular, que, según el sociólogo y publicista Carlos González Posada, aprueba las conclusiones germen de la futura organización de su política, por cierto bien mantenidas en idéntica línea durante muchos lustros.

A consecuencia de estos trabajos, se promulga la Real Orden de 27 de agosto de 1904, y elevada a las Cortes para su eventual aprobación, origina el proyecto que, finalmente, motiva la Ley Fundamental del INP, de 27 de febrero de 1908, que previamente había sido aprobada por la Cámara Alta, el 10 de febrero de 1908, y por la Cámara Baja, el 18 de febrero de 1908. Ley Fundacional que se publica en la *Gaceta de Madrid* en los días 29 de febrero y 1 de marzo de dicho año. Los estatutos son de fecha 24 de diciembre de 1908. El reglamento de éstos es de fecha 17 de julio de 1910.

Ponderemos de esta ley que los seguros sociales se implantan con marcado acento a favor de la virtualidad de la fuerza de la convicción: régimen facultativo, subsidiado, librecambista, de concepción considerada como de auténtico apostolado. Régimen imperante, con exclusividad, a lo largo de los once

años subsiguientes, que permite realizar en el país esa básica, previa y ardua tarea que resulta ineludible, en naciones de escasa toma de conciencia social, con objeto de preparar el ambiente que facilite la implantación de los seguros sociales obligatorios, en misión de duro apostolado, de buen grado cumplida, y sin la que no hubiera sido posible emprender sucesivas etapas, acciones más profundas. Gracias a la misma, se considera que los interesados, especialmente los obreros, acogieron no ya con entusiasmo e interés, pero sí, al menos, sin oposición, la Seguridad Social obligatoria y, aunque con alguna desgana, se avinieron a satisfacer las cotizaciones obreras, para evitar, con tal idónea política, que los interesados hicieran fracasar *ab initio* toda fórmula de seguro social.

Las partes subsiguientes de *La encrucijada de la Seguridad Social* figuran también en la publicación del mismo autor titulada *La Seguridad Social española, hoy*, aparecida un año antes que esta que se comenta. Como en su oportunidad se hizo, con sentido crítico paralelo al pensamiento del autor, el comentario sobre los pasos que se deben dar para llegar a la cristalización de idónea Seguridad Social integral, es por lo que ahora nos remitimos a las referidas argumentaciones y ponemos punto final a esta recensión.

GERMÁN PRIETO ESCUDERO

FERNÁNDEZ MARCOS, Leodegario: *La seguridad e higiene en el trabajo como obligación contractual y como deber público*, Ministerio de Trabajo, Madrid, 1975, 282 págs.

El prologuista, profesor Manuel Alonso Olea, expone la idea de que nos hallamos ante la primera obra, sistemática y completa, sobre seguridad e higiene en el trabajo que se incorpora a nuestra bibliografía con el mérito adicional de que proporciona esquema breve y claro de materia que realmente estaba, en España, necesitada de la coordinación doctrinal que se le ha dado por Leodegario Fernández.

El autor del libro calcula que, sólo en la industria, el número mundial de accidentes de trabajo alcanza la cifra de 50 millones. En base del trabajo «Principios sociológicos del seguro de accidentes de trabajo», se da la siniestralidad, para nuestro país, del 10 por 100 de la población activa y, en términos relativos, se estima que es tres veces superior a la que se produce en Norteamérica.

La intervención del Estado se determina por factores condicionados en el conjunto de fenómenos, conocidos como revolución industrial, que se desarrolla a la largo del siglo XIX, totalmente dominado por exagerado individualismo político, económico y jurídico, en el que se consagra el dogma de la autonomía de la voluntad como fuente única y exclusiva que debe regir las relaciones laborales, ampliamente multiplicadas como consecuencia de la desaparición del pequeño taller artesanal y la aparición de la fábrica o factoría, concentración de máquinas y hombres, sustituyendo la máquina, multiplicador de rendimientos, muchos esfuerzos del hombre.

En el ámbito laboral, el autor entiende que la intervención del Estado se inspira en el fuerte carácter intuitivo y orientada a proteger al trabajador y, en especial, a ciertas categorías de trabajadores, mujeres y menores, de los riesgos laborales; por lo que la materia de seguridad e higiene está íntimamente vinculada a los orígenes del Derecho del Trabajo, en la medida en que vino a determinar su nacimiento como disciplina jurídica autónoma, como lo patentiza su evolución posterior, que hoy ya nadie discute.

En el libro que se comenta, las disposiciones de la Ordenanza de Seguridad e Higiene, de 9 de marzo de 1971, se sistematizan así: relativas a la seguridad en el trabajo, comprensivas de las medidas preventivas a adoptar, en evitación de accidentes; concernientes a la higiene del trabajo, que abarcan las medidas de higiene personal y general, las de higiene industrial encaminadas a la prevención de enfermedades profesionales; correspondientes al bienestar de los trabajadores, que comprenden cuantas medidas se adopten, con carácter obligatorio, para conseguir mayor comodidad y satisfacción en el ambiente de trabajo.

Existen, asimismo, normativas especiales, realmente muy numerosas, referidas a seguridad e higiene, cuyos preceptos únicamente afectan a determinados sectores o actividades; a grupos de empresas definidas por sus peculiares características, tanto en el ámbito nacional, como en el interprovincial, provincial, comarcal o local; a una sola empresa, a un centro de trabajo concreto. Disposiciones que comprenden los siguientes grupos de normas: reglamentos especiales de seguridad, para determinada actividad; prescripciones de seguridad e higiene contenidas en las Ordenanzas y Reglamentos; relativas a los Convenios Colectivos en sus distintas modalidades; de los Reglamentos de Régimen Interior; ajenas a éstos, pero conteniendo prevenciones e instrucciones de seguridad e higiene adoptables por la empresa.

Los cometidos asignados a los servicios médicos de empresa son de dos clases de funciones. De asesoramiento: a la dirección de la empresa, en lo relacionado con actividades médicas y especialmente preventivas; al Jurado de Empresa y Comité de Seguridad de que forma parte; a los trabajadores

que lo deseen, sobre problemas referentes a su salud o a la de sus familiares. De colaboración: con el Instituto Nacional de Medicina y Seguridad del Trabajo (INMST); con la Escuela Nacional de Medicina del Trabajo; con la Dirección General de Sanidad; con la Dirección General de Trabajo; con la Inspección de Trabajo.

Se encomiendan al Servicio Social de Higiene y Seguridad del Trabajo estas funciones de carácter preventivo: promover la sensibilización de la higiene y seguridad del trabajo; asesoramiento técnico preventivo y clínico laboral e investigación en este sentido; promover, en las empresas, la creación de servicios técnicos de seguridad y realizar acciones preventivas directas en las PME; coordinar las acciones preventivas de las Mutualidades Laborales y Mutuas Patronales; control de estadísticas de accidentes de trabajo y fomento de la conciencia de seguridad; informar en todas las materias de esta índole.

El INMST, integrado en el INP, tiene estas funciones: de investigación: estudios sobre prevención de enfermedades profesionales; etiología patológica de enfermedades del trabajo; génesis y prevención de accidentes de trabajo; terapéutica de las enfermedades profesionales; higiene del trabajo. De asesoramiento: al Ministerio de Trabajo, elaboración de la amplia gama de normas técnicas; a los Tribunales, informes, dictámenes y peritaciones; a la O. S., informes, estudios toxicológicos, etc.

CLAUDINA PRIETO YERRO

LACALLE, Daniel: *Técnicos, científicos y clases sociales*, Ed. Guadarrama, Barcelona, 1976.

La presente obra constituye una recopilación de diversos artículos y conferencias, realizados por el autor entre 1971 y 1974, englobados bajo el título arriba mencionado, que giran en torno a la problemática profesional, laboral y sindical de los técnicos y científicos. A ellos se añade una «Introducción» y un capítulo final de reflexión («Reflexión sobre la práctica»).

Este carácter recopilativo —que no sintético— es, a mi juicio, una de las principales limitaciones de la obra, ya que, como el mismo autor advierte, genera numerosas repeticiones y duplicaciones, sobre todo teóricas (incluso muchas veces literales; v. gr.: el capítulo 5.º, «El profesional tradicional y el actual», «La terciarización», etc.), que hacen algo enojosa la lectura. Teniendo en cuenta, pues, estas limitaciones debidas a la urgencia de la comu-

nicación de los problemas actuales y a las exigencias del mercado editorial, analizaremos el libro en su conjunto mediante una globalización de sus sucesivas partes teóricas.

En el respectivo planteamiento de cada capítulo del libro, el autor señala la incidencia que la llamada revolución científico-técnica (RCT) y los cambios estructurales de la dinámica fuerzas productivas-relaciones de producción, presenta sobre la estructura de clases y, en particular, sobre el *status* de una capa social: los científicos y técnicos. Este aspecto será, pues, el primero que abordemos en la presente recensión. En segundo lugar, se tratará de las consecuencias (laborales, profesionales y sindicales) del proceso anterior, o sea, lo que el autor llama «proceso de masificación, proletarización y de alineación de los trabajadores científicos y técnicos (TCT). Y, finalmente, una cuestión preliminar: el concepto de trabajador científico y técnico. El autor entiende por trabajador científico y técnico el «trabajador asalariado no manual, cuya fuerza de trabajo son sus conocimientos adquiridos de forma ordenada y sistemática y que no requieren un aprendizaje previo para ser aplicados y en un centro académico». Este concepto, que el autor mantenía ya en *El conflicto laboral en profesionales y técnicos* (1), únicamente tiene un valor aproximativo y meramente operativo, dada la dificultad de señalar límites, incluso dentro de los mismos titulados, rígidos y precisos.

Por lo que al primer apartado se refiere, el autor, siguiendo fielmente a los teóricos de la llamada revolución científico-técnica (RCT) (Bernal y Richta fundamentalmente) considera a la ciencia como fuerza productiva directa, sin más matizaciones y sin las debidas precisiones, a mi juicio. Lo mismo ocurre con ciertos asertos, derivados de la adopción automática de las tesis de los autores mencionados, como cuando afirma que «comienzan a vislumbrarse las posibilidades de extinción de los trabajos manuales, repetitivos y mecánicos...» (pág. 44). Sin entrar en la cuestión, puesto que no constituye más que un aspecto liminar que no afecta al fondo de la obra, nos limitaremos a reenviar al artículo «El desarrollo de las fuerzas productivas y la revolución científico-técnica» a cargo de Equipo Comunicación (2). Lo cierto es que el desarrollo de las fuerzas productivas en el marco del desarrollo capitalista ha traído consigo la disminución relativa del número de trabajadores manuales. O mejor, la entrada de numerosos profesionales en relaciones laborales, por la complejidad de la producción y, por qué no decirlo, por la extensión de relaciones de producción del capitalismo a relaciones no regidas

---

(1) *El conflicto laboral en profesionales y técnicos*, Ed. Ayuso, Madrid, 1975.

(2) EQUIPO COMUNICACIÓN: «El desarrollo de las fuerzas productivas y la revolución científico-técnica», *Zona Abierta*, núm. 1, 1974, págs. 45 y sigs.

hasta entonces por sus leyes, punto, a mi juicio, central para entender el capitalismo actual.

La complejidad del sistema productivo, el carácter cada vez más social y colectivo de la producción y de las fuerzas de producción —entre ellas la misma fuerza de trabajo— producen notables cambios sociales (educativos, de clases, etc.), en los profesionales y técnicos, que el autor señala con gran acierto. El autor señala estos cambios en general y en el caso concreto de la formación social española. A ellos vamos a dedicar el siguiente apartado.

En síntesis, estos cambios serían: la masificación, la proletarización (o asalarización) y la alienación. La masificación, ya que su número ha aumentado espectacularmente en números absolutos y relativos; la asalarización, por cuanto su relación con la empresa es en gran medida ya salarial (compra/venta fuerza de trabajo) y menos de arrendamiento de servicios (profesional liberal) y alienación, puesto que las consecuencias de la división técnica y social del trabajo, la parcelación de tareas, la falta de control y la rutina les afectan como a los demás trabajadores.

En este sentido, el autor compara justamente —dejando a un lado lo que llama doble revolución: industrial inglesa y política francesa— el profesional tardicional y el profesional actual (págs. 78 y sigs y págs. 109 y sigs.), siguiendo a H. Frankel. Frente al *status* liberal, asalarización, frente a relación y trato directo, personal, con el empresario individual, relación impersonal con el empresario anónimo, frente a gran movilidad hacia arriba escasa movilidad, frente a labores de mando labores también técnicas, etcétera. Las consecuencias más importantes de este proceso son que los técnicos y científicos se están encontrando con los mismos problemas (laborales y profesionales) que los tradicionales de la clase obrera junto con otros específicos. Con problemas laborales: salariales, subcontratación, paro, desvalorización de su fuerza de trabajo, entrada en el mercado de trabajo, constitución de su propio ejército de reserva, el carácter del trabajo que llevan a cabo, racionalidad del mismo, etc., y profesionales: reconocimiento de la titulación, problemas de selección y promoción, delimitación entre funciones técnicas y represivas o de mando, responsabilidad de la función, formación permanente, etc.

La situación se agrava, además, en la formación social española por la situación dependiente de la economía española respecto del capital extranjero y su tecnología, que se traduce en una renuncia a una política científica y tecnológica independiente y, como correlato, en una degradación de las funciones de los trabajadores científicos, cuando no emigración. A ello se unen las discriminaciones de que son objeto en relación a los técnicos y científicos de las empresas multinacionales que operan en nuestro país. Todo



esto es señalado por el autor, pero habría que precisar el grado en que la situación dependiente española influye en la misma política empresarial respecto a muchos de los problemas ya señalados, especialmente la subcontratación y la formación.

Ahora bien, aunque es cierta la tendencia que venimos señalando, también lo es la subsistencia de profesionales con un *status* privilegiado, profesional tradicional, en la terminología de Lacalle, así como la de profesionales altos cargos directivos de las empresas y aun empresarios mismos. Este panorama diversificado rompe la homogeneidad tradicional de los mismos, su unidad de intereses y, por tanto, sus órganos de defensa y representación, haciéndoles entrar en crisis (véase, en este sentido, el capítulo cuarto: «La crisis del profesional y sus corporaciones»). La experiencia más reciente de médicos, ingenieros, etc., lo pone de manifiesto, por lo que no hay que insistir demasiado en ello.

¿Cuál es la actitud de técnicos y científicos ante estos fenómenos? Señala acertadamente Lacalle el desfase existente todavía entre los hechos objetivos y la toma de conciencia de los mismos. Sin embargo, no ahonda el autor en la configuración de lo que, a mi juicio, podría llamarse fase de transición. Esta fase de transición presenta caracteres muy similares a las primeras épocas del movimiento obrero con el desarrollo del capitalismo y el paso de la manufactura a la fábrica: la toma de conciencia como clase frente a la reivindicación nostálgica de un *status* gremial artesanal inexistente. El hecho de que esta toma de conciencia no esté todavía muy extendida se debe a múltiples razones, que convendría al menos enumerar y que, a mi juicio, Lacalle no parece considerar. Yo mencionaría, en primer lugar, el peso que tiene todavía la ideología pequeño burguesa que confiere un gran valor a las titulaciones académicas, la valoración social o *status*, prestigio, las expectativas que el título genera, al menos a nivel superior, la mayor movilidad horizontal, o al menos su creencia, del mismo. En segundo lugar, los orígenes de clase de los mismos titulados —no olvidemos que el sistema educativo todavía es clasista—. Y, finalmente, la misma falta de homogeneidad de los técnicos y científicos, cuando no la competencia corporativista entre los mismos (v.g.: peritos e ingenieros, licenciados y maestros, etc.). No olvidemos que todo ello se da en un marco de gran división técnica y social de trabajo, que influye en la ideología, en el sistema educativo, etc. (3), y que dada la importancia de los técnicos y científicos en el proceso productivo, el sistema procura a toda costa evitar su homogeneidad, su toma de conciencia

(3) Véase A. GORZ: «Técnicos, especialistas y lucha de clases», en *La visión capitalista del trabajo*, vol. colectivo, Cuadernos Pasado y Presente, Buenos Aires, 1974, correspondiente a un artículo en *Temps Modernes*, París, 1971.

y aun su participación en conflictos, negociación colectiva, procurando situar al técnico como «puente» entre empresa y trabajadores.

En este sentido, el estudio de las relaciones división del trabajo - sistema productivo pueden arrojar nueva luz para comprender más o fondo toda la problemática de esta capa social (v. g.: paro, subcontratación como becas prácticas, etc., formación permanente) (4).

Todos estos factores hacen que incluso en otros países la participación sindical sea todavía minoritaria, manteniéndose muchas veces posturas corporativistas. Es más, esos mismos factores explican también los diversos modelos sindicales que se plantean en otros países: sindicatos específicos de técnicos (Reino Unido y Francia), secciones específicas de técnicos dentro de los sindicatos generales (grandes centrales sindicales francesas) e inexistencia de tales instituciones particulares (Italia, Alemania y parte de Inglaterra). El mismo debate entre estas fórmulas, que previsiblemente se dará en nuestro país, arroja bastantes datos para confirmar que nos hallamos todavía en una fase de transición digna de gran atención. Mientras tanto, es importante que aparezcan estudios de este tipo en nuestro país, donde en los últimos años a nivel de conflictos y de trabajos sobre la materia e incluso a nivel de elecciones sindicales la problemática de técnicos y científicos está en el candelero (5).

*Juan López Gandía*

---

(4) Véase J. LÓPEZ GANDÍA: «La relación laboral de formación práctica», tesina de licenciatura, inédita, Valencia, 1976.

También ROSSANA EMMA y MARCO ROSTAN: *Scuola e mercato de lavoro*, Bari, 1971 (con traducción en castellano en Nova Terra, Barcelona, 1974), y, finalmente, V. FOA: *I lavoratori studenti* (3.ª ed.), Einaudi, Turín, 1974. *Quaderni Rass. Sind.*, núm. 30, mayo-junio 1971, sobre todo un artículo de M. PACI: «Mercato del lavoro», y A. VANNELLI y S. CHIAMPARINO: «Università, mercato e organizzazione del lavoro: tendenze e problemi», en «Scienza e Organizzazione del Lavoro», col. II del Instituto Gramsci, Ed. Riuniti, 1973.

(5) Véase, en este sentido, la bibliografía que figura en la obra de LACALLE, en especial la colección de Ed. Ayuso sobre profesionales (economistas, médicos, ingenieros, enseñantes, etc.). Respecto de estos últimos, existe una bibliografía más profusa. Recientemente se ha publicado *Acción sindical y sindicalismo en técnicos y cuadros*, Ed. Ayuso, Madrid, 1977, de varios autores, entre ellos el propio LACALLE. También convendría adicionar los números monográficos de la revista CAU sobre Formación Profesional y sobre técnicos y científicos.

Además, véase también «Le personnel scientifique et technique hautement qualifié. Conditions d'emploi et de travail», BIT, Ginebra, 1974; R. CUVILLIER: «Le travail et les travailleurs intellectuels devant les idées et la pratique sociales», *Rev. Intern. du Travail* (RIT), vol. 109, núm. 4, abril 1974; J. CHEVERNY: *Les cadres. Essai sur le nouveaux prolétaires*, Julliard, París, 1967.

LÓPEZ PIÑERO, J. M.; NAVARRO BROTONS, V., y PORTELA MARCO, E.: *Materiales para la historia de las ciencias en España: siglos XVI y XVII*. Pre-textos, Valencia, 1976; 314 págs.

La situación actual de los estudios sobre la ciencia en la España de los siglos XVI y XVII dista mucho de ser satisfactoria por una serie de razones que no vamos a analizar en esta ocasión —afirman los autores en la introducción—, subrayemos únicamente las consecuencias que han tenido los estériles planteamientos de la llamada «polémica de la ciencia española», así como las frustraciones e insuficiencias de los proyectos de los distintos grupos de estudiosos a partir del pasado siglo. No podemos ofrecer, por ello, una antología en el sentido habitual de colección de fragmentos paradigmáticos de los distintos aspectos de una producción científica bien estudiada. Nos limitamos a presentar unos «materiales» que permitan un primer contacto directo con unas fuentes que, en unos casos, son poco conocidas o están inadecuadamente valoradas y, en otros, esperan una investigación rigurosa.

Para la selección de fragmentos, hemos intentado tener en cuenta las más importantes investigaciones relacionadas con el tema —continúan—. También hemos incluido los resultados de nuestra dedicación personal, durante la última década, al estudio de las diferentes facetas del mismo.

Hemos agrupado los materiales en dos grandes periodos —concluyen—, en función de dos formas distintas de integrarse la actividad científica en la sociedad española. El siglo XVI fue para la historia de las ciencias una época preparatoria. La abierta crisis de la organización tradicional del conocimiento condujo a su bancarrota total, preparando la «revolución científica» y el acceso a una nueva organización del saber. A pesar de los diversos obstáculos que fueron creciendo en importancia a lo largo de la centuria, la actividad científica desarrollada en España en este período fue coherente con esta imagen general europea y se mantuvo todavía articulada a la realidad social. Durante el siglo XVII, los obstáculos citados se convirtieron en auténticas barreras que aislaron la actividad científica española de la europea y desarticularon su inserción en la sociedad. Por ello, la introducción de la nueva ciencia se efectuó de forma fragmentada y aislada en las décadas centrales de la centuria. Solamente a finales de la misma se produjo un movimiento de ruptura con el saber tradicional y sus supuestos. A partir de una conciencia explícita del atraso científico español, dicho movimiento lanzó un programa de renovación que serviría de base al período ilustrado.

En base a este propósito el texto se presenta dividido en 21 capítulos agru-

pados en dos partes: la parte primera, *la actividad científica en España durante el período de su hegemonía política y militar*, capítulos 1.º al 15, se inicia con la referencia a los saberes matemáticos, el cálculo mercantil y la medición, y así se afirma que en ese período las matemáticas se cultivaron principalmente en relación con sus aplicaciones y variados aspectos de la técnica y de la actividad económica, aunque de forma general se reconoció su importancia como disciplina teórica.

A continuación se examinan los orígenes de la mecánica clásica y así se afirma que la difusión de las ideas de los nominalistas y «calculadores» en las Universidades españolas del período, no dio, sin embargo los frutos que cabía esperar por producirse un progresivo desplazamiento del interés de los filósofos escolásticos hacia los problemas teológicos y morales.

Después se examina la nueva valoración de la técnica, el desarrollo de la ingeniería y los nuevos instrumentos, y así se destaca cómo la situación de la técnica de esa época se centró, en especial, en su vertiente militar. En este sentido se pone de relieve cómo artilleros e ingenieros al servicio del ejército aportaron una larga serie de innovaciones de variable importancia y publicaron tratados consagrados a exponer de forma sistemática todos los temas relacionados con su actividad.

Acto seguido se contempla la observación astronómica y el arte de navegar, resaltando cómo la importancia económica que tenía la navegación a las Indias explica el esfuerzo científico y técnico que motivó, en parte reflejado en la abundante literatura sobre el tema publicada en este siglo. Relacionado con el tema anterior está el de los descubrimientos y estudios geográficos del Nuevo Mundo, y así se afirma que las exigencias planteadas por la Administración y la explotación de los nuevos territorios fue el principal motivo de que los estudios geográficos acerca de América fueran organizados por el poder real.

Después se expone la nueva imagen del cosmos, que fue consecuencia de la revolución científica operada en este siglo y sobre todo en el siguiente, y que dio lugar a una profunda transformación en la astronomía y la física, que incidieron en la imagen tradicional del cosmos.

Los pasos previos en la constitución de la química se reseñan a continuación, y en este sentido se resalta el papel que tuvo la alquimia, pues en su vertiente práctica había desarrollado a lo largo de muchas centurias un serio conocimiento sobre numerosos productos químicos y un método de trabajo en laboratorio que fue asumido más tarde por completo por la química. Relacionadas con esta última están las técnicas metalúrgicas en el Nuevo Mundo, que fueron introducidas por los conquistadores y a las que se les

sometió a numerosas innovaciones que adoptaron la técnica a las distintas características de las nuevas minas encontradas.

La historia natural de los nuevos territorios fue una de las principales tareas científicas desarrolladas en la España de este siglo. América ofrecía «cosas nuevas y extrañas» desconocidas por los clásicos y su incorporación al saber europeo contribuyó decisivamente a desbordar los esquemas tradicionales.

Los estudios sobre la agricultura, la geografía y la historia natural de la metrópoli complementaron los que se habían desarrollado en el Nuevo Mundo, si bien la atención principal se dedicó a estos últimos.

El nuevo saber anatómico acerca del cuerpo humano se centra en la llamada «reforma vesaliana», como uno de los principales movimientos de renovación de la medicina y, en general, de los saberes biológicos, cuyo núcleo fue la defensa de la disección de cadáveres humanos como fuente exclusiva de los conocimientos anatómicos y de su enseñanza. Relacionada con dicho nuevo saber está la obra de un saber fisiológico al concebir la fisiología como una disciplina independiente y apoyada en métodos experimentales. La observación clínica y la renovación de la patología se mantuvieron durante este período fundamentadas sobre las doctrinas galénicas tradicionales, si bien se desarrollaron hábitos nuevos que tendrían después una decisiva repercusión. La cirugía del siglo XVI, aunque comenzó a apoyarse en la nueva anatomía, fue básicamente empírica, y por otra parte el cirujano estaba separado social y profesionalmente del médico universitario en casi todos los países europeos. Solamente en Italia y España la situación fue algo distinta, ya que algunas Universidades tenían cátedra de cirugía, y junto a los cirujanos propiamente dichos existían médicos titulados que se consagraban a la práctica quirúrgica.

Finalmente, se pone de relieve cómo la actividad científica que se desarrolló en la sociedad española de este siglo no se redujo a las tareas encuadrables dentro del marco acorde o de actividades técnicas todavía limitadas a conjuntos de reglas empíricas, pero por debajo de ambas existía una subcultura científica que no se ajustaba a sus normas ni había sido asimilada por ellas. De forma esquemática pueden apreciarse en su seno dos vertientes distintas, aunque muy relacionadas: la desarrollada en torno a la astrología judiciaria y la constituida en torno a la alquimia.

La parte segunda, *la nueva ciencia en la España del siglo XVII*, capítulos 16 al 21, se inicia con el nuevo lenguaje matemático que representa el perfeccionamiento de los métodos de demostración, lenguaje, notación y planteamiento de los nuevos problemas, así como la apertura de nuevos campos, tales como la geometría analítica, la geometría proyectista y el cálculo

logarítmico, y la profundización y sistematización de otros como la teoría de las progresiones o la combinatoria.

A continuación se indica la nueva observación astronómica, que no tuvo un desarrollo total en nuestro país y que se limitó a una ideología instrumentalista y pragmática que negó o no reconoció muchas de las más importantes implicaciones cosmológicas y físicas de la nueva astronomía. Lo mismo ocurrió con la nueva explicación del mundo físico, al surgir una auténtica barrera contra la penetración de las nuevas corrientes filosóficas o científicas.

En cuanto a las innovaciones químicas, biológicas y médicas, la barrera que surgió dependía casi exclusivamente de un simple proceso de inercia social.

En cuanto a las relaciones extraacadémicas entre los «novatores» y la subcultura científica fueron muy complejas; así, hay que destacar, en primer término, el gusto por lo extraordinario y novedoso en la literatura sobre curiosidades científicas tan característico del período barroco; en segundo lugar, igualmente hay que resaltar que la alquimia continuó siendo una actividad marginada como en el siglo anterior, y, por último, el poner de relieve cómo esta subcultura se sumó a la lucha contra la doctrina tradicional.

Finalmente, se destaca cómo las instituciones relacionadas con la actividad científica existentes en la sociedad del siglo xvii fueron prácticamente un resto empobrecido y anquilosado de las que habían funcionado en la centuria anterior. Como en el resto de Europa, la renovación científica necesitaba contar con centros de nuevo tipo.

En la reseña efectuada se pone de manifiesto el interés de la obra comentada, no sólo para reivindicar la aportación científica española en el período de referencia, sino, sobre todo, para permitir conocer una serie de realizaciones de ordinario desconocidas. En este sentido hay que destacar que en cada uno de los capítulos que integran el texto se contienen la reseña de las aportaciones más interesantes realizadas por españoles destacados. De aquí, que estimamos que quizá el mérito principal de la misma consista en la divulgación del hacer y del quehacer de tantos españoles ilustres que, de ordinario, duermen en el olvido.

*J. Carrasco Belinchón*

MARZAL, Antonio: *Empresa y democracia económica*. Biblioteca Universitaria Guadiana, Madrid, 1976; 335 págs.

La obra del profesor Marzal, que pasamos a recensionar, pretende ser un análisis de las concepciones de la institución *empresa* que laten en los distintos modelos ideológicos, así como en las distintas legislaciones europeas.

Partiendo de la idea de que el concepto de empresa que se desprende de las distintas ideologías es un concepto confuso y equívoco —baste señalar que va desde la empresa autoritaria hasta la anarquista— y que, en definitiva, el centro de análisis ha de buscarse en la participación o no participación en la empresa —que podrá ser, a su vez, integrativa o conflictiva—, el autor procede a una cuádruple combinación en la que encajan las distintas configuraciones de la idea de empresa:

1. La no participación conflictiva (liberalismo clásico y marxismo ortodoxo).
2. La no participación integrativa (los fascismos).
3. La participación conflictiva (ideologías socio-económicas de la empresa).
4. La participación integrativa (idea anarquista de la empresa).

\* \* \*

1. Como acabamos de indicar, la no participación conflictiva vendrá representada, a nivel individual, por el liberalismo clásico y, a nivel colectivo, por el marxismo ortodoxo.

Se trata de aquellas ideologías que Marzal denomina «negadoras de la empresa», y a las que dedica los capítulos I y II de la primera parte de su obra.

Pero ¿por qué esta calificación del liberalismo y el marxismo como ideologías negadoras de la empresa? Entiende, el autor, que para el liberalismo, en su forma clásica, la empresa, jurídicamente, es el empresario, y desde una óptica económica no es más que un elemento de una institución que engloba al todo. Marzal está pensando en la institución clave de la economía capitalista liberal: *el mercado*. El mercado es la clave de las decisiones puramente relacionadas y absolutamente racionales que toma el empresario, en palabras de Say, mano invisible de la economía (pág. 27).

El autor considera que hasta terminada la primera guerra europea el liberalismo desechaba toda consideración institucional de la economía que hiciese posible el análisis de la empresa en sí misma considerada, no como

simple elemento del mercado. Análisis que vendrá posteriormente precipitado de la mano de sociólogos y juristas y no de economistas (pág. 29).

De otra parte, la concepción del marxismo ortodoxo, como idea negadora de la empresa, viene fundamentada en base al siguiente argumento. Adelantémonos a señalar que cuando el autor habla de *marxismo ortodoxo* está pensando en el representado por «el leninismo de los partidos comunistas de corte soviético y de los sindicatos a ellos obedientes de una u otra forma» (pág. 48, nota 50).

Con esta aclaración previa, entiende Marzal que el problema fundamental para el marxismo es el de la transformación radical del sistema, para que desde él surjan un nuevo tipo de relaciones cotidianas y libres. Piensa el autor que ponerse al lado de la institución *empresa* sería, para un marxista, un pecado de complicidad contra la revolución «que derrocará con la propiedad a los explotadores y a la posibilidad misma de explotación» (pág. 48).

\* \* \*

Los tres modelos restantes (vide *supra*) configuran lo que Marzal ha dado en llamar «ideologías afirmadoras de la empresa», y cuyo análisis ocupa los cinco capítulos que contiene la sección 2.<sup>a</sup> de la primera parte.

Estas ideologías afirmadoras apuntan la idea de empresa en cuatro direcciones —con otras tantas respuestas:

1. La idea de la empresa como respuesta *política* (los fascismos).
2. La idea de la empresa como respuesta *moral* (doctrina social de la Iglesia).
3. La idea de la empresa como respuesta socio-económica.
4. La idea de la empresa como respuesta revolucionaria del comunismo libertario y gestor (anarquismo).

1. Al primer supuesto —ideología fascista de la empresa— dedica el primer capítulo de esta sección. Entiende el autor que la concepción fascista de la empresa es política, pero en el sentido de «constituirse en pantalla y disfraz de la organización jerárquica y autoritaria, totalitaria incluso, del Estado político» (pág. 73). No estamos tampoco ante una comunidad democrática, sino ante una «colectividad disciplinada y encuadrada bajo el mando del jefe (*Führer*) de empresa» (pág. 73). Resume como temas fundamentales expresivos de la ideología fascista:

- a) La idea de comunidad (*Gemeinschaft*).
- b) El principio de liderazgo y el caudillaje (*Führerprinzip*).
- c) Defensa de la propiedad privada.
- d) Anticapitalismo.



- e) Una cierta filosofía de chivo expiatorio (*Sündenbockphilosophie*).
- f) El militarismo y el imperialismo.

2. Con respecto a la idea de la empresa como respuesta moral, entiende Marzal que la doctrina social de la Iglesia encuentra en la empresa «el plano privilegiado para la construcción moral del edificio económico» (página 80). Pretende un nuevo tipo de relaciones económicas que asegurando el bienestar material sean al mismo tiempo morales. Son las ideas del trabajo como realidad fundamentalmente social, de la «comunidad de trabajo» (Pío XII), del acercamiento del contrato de trabajo al de sociedad, del camino —en cierta medida— hacia la cogestión, etc.

3. En el análisis de la idea de la empresa como respuesta socio-económica, el autor procede a estudiar las ideologías neocapitalistas y patronales. Se trata de analizar la empresa desde la idea clave del poder que trate de legitimar con la participación y la democracia (vid. parte I, sección 2.<sup>a</sup>, capítulos 3 y 4).

El autor inclina sus preferencias por este modelo al que considera el «de la posible realidad de hoy» (pág. 320). Considera que el problema está en saber cuál es la tendencia dominante (integración o conflicto) y cuál es, de otro lado, la idea clave de participación que la estructura, punto éste en el que habrá que ir a la diferenciación entre ideologías patronales y obreras.

4. Por último, Marzal analiza la idea que considera más democrática. Esto es, la idea de la empresa como respuesta revolucionaria del comunismo libertario y gestor: la concepción anarquista de la empresa.

En ella, entiende el autor, el poder se organiza y legitima desde la base: se hace poder compartido y democrático de una comunidad de trabajo, gestión y resultados. El conflicto aquí ha desaparecido para ceder paso a una integración libre y consciente, conseguida mediante la emancipación (página 320).

\* \* \*

Para el análisis de la idea de empresa en las legislaciones (parte II, capítulos I al IV utiliza Marzal dos planos legislativos: el constitucional y el de la normativa jurídica ordinaria. A los fines del trabajo que se realiza entiende que el interés mayor viene dado por el plano constitucional, por ser en el que actúan más directamente las ideologías.

Procede, en primer lugar, a estudiar la legislación francesa ya que «por estar a la cabeza —con Norteamérica— del moderno Derecho constitucional escrito ofrece la ventaja de dar el análisis global del sentido histórico de todo el movimiento constitucional moderno en el que se inscribe la idea de empresa» (pág. 172).

A continuación, analiza la legislación italiana, si bien considera que Italia «es el país más alejado (...) de todo intento de acoger en su orden socio-jurídico la idea institucional de empresa» (pág. 173).

En tercer lugar, la alemana por ser la primera en recoger, a nivel constitucional, la idea de empresa, así como por representar hoy «el modelo más avanzado y real de la idea de empresa en el Derecho» (pág. 174).

Por último, se refiere a España cuya legislación es, en relación a los tres países indicados anteriormente, «la más compleja, complicada e incoherente de todas a la hora de analizar la acogida y el espacio que hace a la idea de empresa» (pág. 174).

Del análisis deduce el autor que dos son las ideas que se revelan:

1. La idea autoritaria de la empresa, que viene vinculada en una comunidad de estructura señorial definida por dos características fundamentales: *a)* un fin comunitario: el bien común de los miembros, y *b)* un plano teórico: poder personal y absoluto de un jefe natural.

2. La idea democrática de la empresa, que supone: *a)* el poder compartido democráticamente (participación) y *b)* un carácter secundario del fin común. Esa participación podrá conseguirse a través de órganos de la sociedad (Alemania), a través de órganos de empresa (Francia), o a través de órganos exteriores, tanto a la sociedad como a la empresa, es decir, a través de los sindicatos (fórmula anglosajona).

\* \* \*

El trabajo se cierra con un capítulo sucinto en el que se hace un resumen de la investigación realizada y con un apretado apéndice bibliográfico de gran interés para profundizar cualquiera de los aspectos del trabajo del profesor A. Marzal.

*Juan M. Jeannot*

OFICINA INTERNACIONAL DE TRABAJO: *Trabajadores migrantes*. Ginebra, OIT, 1975; 312 págs.

El Consejo de Administración de la Oficina Internacional del Trabajo decidió inscribir, en el orden del día de la 59.<sup>a</sup> Reunión, el tema de los trabajadores migrantes, con miras a la adopción eventual de uno o varios tratados, en los instrumentos existentes de la OIT, en particular en el Convenio núm. 97, de 1949, y en su consecuencia, se produce el informe a que fundamentalmente se refiere la publicación que se comenta en la presente

reseña. Se precisa, a los efectos del Convenio, que la locución «trabajador migrante» significa toda persona que emigra a otro país para ocupar empleo que no ejercerá por su propia cuenta, e incluye a cualquier persona normalmente admitida como trabajador migrante.

Por zonas geográficas, el libro refleja el reparto del amplio problema, en función de la importancia cuantitativa: en Europa el flujo migratorio se calcula en 11 millones; en América del Norte (Canadá y Estados Unidos) el número de trabajadores residentes es hoy 4,2 millones; en los países de América del Sur, África occidental, Australia y África Austral (Sudáfrica y Rodhesia del Sur) hay también contingentes importantes de trabajadores migrantes.

En el volumen se contemplan estas importantes variables: las políticas nacionales tienden a promover el principio de igualdad de oportunidades y el de trato de los trabajadores migrantes; eliminación de disposiciones o prácticas administrativas incompatibles con dicha política; establecimiento de diversas medidas concretas, según métodos adoptados a las circunstancias y costumbres nacionales y con la colaboración de las organizaciones de empleadores y de trabajadores, así como de otros organismos adecuados que antes no resultaban automáticamente aplicables a la situación de los migrantes, por lo que la Conferencia de la OIT, además de inspirarse en las normas de 1958, presiona para que se tengan presentes los problemas particulares que planteen los trabajadores migrantes.

En la publicación se destaca, asimismo, que los servicios que se ofrecen a los trabajadores migrantes y a sus familias en los países de acogida realizan gestiones en la OIT encaminadas a contribuir a que se resuelvan los problemas más urgentes que se les presenten a la llegada; informar y asesorar sobre las condiciones de vida y trabajo, instituciones, costumbres y cultura, derechos y obligaciones de los migrantes, requisitos para la reunión de las familias, etc.; ayudar a resolver los problemas de adaptación; informar a la opinión pública de sus problemas al objeto de que la población local tenga mayor comprensión con los productores foráneos.

Otros aspectos de política social que se resaltan, respecto de empleo y residencia del extranjero, son las expulsiones arbitrarias e injustas, en las que el trabajador se hallará en condiciones desventajosas, debido a la inseguridad jurídica, puesto que la obligación de salir del país de inmigración puede tener consecuencias jurídicas y económicas muy graves para el trabajador extranjero: pérdida del empleo y de la vivienda, ruptura del contrato de trabajo y de varios otros contratos, etc.

Se advierte que la inseguridad jurídica en que se encuentra el trabajador migrante puede, ocurriendo de hecho con frecuencia, forzarle a admitir

condiciones de trabajo menos favorables que las que rigen en la región y actividad laboral correspondiente, que implicarían la renuncia al ejercicio de ciertos derechos reconocidos, en formales disposiciones.

Para delinear, en términos generales, la estructura de la encuesta de la OIT, realizada en cumplimiento de disposiciones reglamentarias, digamos que se hace a través de cuestionario que contiene 59 preguntas y que se dirige a los Gobiernos para que éstos, previa consulta a las organizaciones más representativas de empleadores y trabajadores, formulen respuestas, motivadas en torno a estas fundamentales problemáticas: posible convenio sobre migraciones abusivas; posible convenio sobre igualdad de oportunidades y de trato; reunión de familias; protección de la salud de los trabajadores migrantes; servicios sociales; empleo y residencia; problemas especiales.

Pues bien, una vez recibidas las respuestas, la OIT redacta el informe que servirá de fundamento a la Conferencia correspondiente, para que se discuta el referido punto VII, «Trabajadores migrantes», sobre la recomendación que se formula en el sentido de que se deberán adoptar instrumentos complementarios internacionales, los que se adoptarán bajo las siguientes modalidades: convenio sobre migraciones abusivas; convenio sobre igualdad de oportunidades y de trato; recomendación sobre igualdad de oportunidades y trato, complementario del aludido convenio, sobre política social, de empleo y de residencia en los países de inmigración.

Aunque el texto básico del volumen es el que se comenta, se transcriben en el mismo los documentos siguientes: resolución de la OIT sobre acción promotora de igualdad de oportunidades de los trabajadores migrantes en todas las cuestiones sociales y laborales; resolución de 27 de junio de 1972 sobre las condiciones y la igualdad de trato de los trabajadores migrantes; resolución del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas sobre explotación de la mano de obra por medio del tráfico ilícito y clandestino; resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas sobre explotación de la mano de obra por medio del tráfico ilícito y clandestino; informe VIII (1), 59.ª Reunión de la OIT, sobre desarrollo de los recursos humanos: orientación profesional y formación profesional; informe VIII (2), 59.ª Reunión de la OIT, sobre desarrollo de los recursos humanos: orientación profesional y formación profesional.

En suma, interesante publicación de la serie de la OIT dedicada a la exposición y divulgación de estos quehaceres informativos del organismo internacional que nos ocupa, ahora en constante edición, para airear esta faceta o vertiente del conjunto de la amplia problemática a cargo de la Oficina Internacional de Trabajo.

*Claudina Prieto Yerro*

INSTITUTO ESPAÑOL DE EMIGRACIÓN: *Informe sobre la emigración española. Noviembre 1975.* Madrid, IEE, 1975; 52 págs.

La publicación que se pretende comentar en la presente reseña, principalmente referida a noviembre de 1975, se ocupa de la problemática de emigración española, haciendo especial énfasis en la política receptora de naciones, al efecto tan importantes como las de la República Federal Alemana, Suiza, Francia, Reino Unido, Holanda y Bélgica.

Veamos la casuística de nuestro fenómeno migratorio orientado hacia estos seis países.

En Alemania occidental, en noviembre de 1975, el volumen global de paro de trabajadores extranjeros alcanza a 141.400 personas, equivalentes, en cifras relativas, al 12,7 por 100 del total. Los españoles en paro involuntario en Alemania eran 6.871, lo que supone la tasa de paro del 5,1 por 100 sobre la población activa.

En dicha nación, la oferta bruta de empleo se sitúa en 183.200 puestos de trabajo. Como en igual mes del año anterior fue de 213.065, la proporcionalidad entre los meses homónimos expresados refleja el 14 por 100 de descenso.

La jornada reducida afecta, en Alemania, al total de 689.400 trabajadores, 27.200 menos que igual mes del precedente año; es decir, representa el 3,8 por 100 de disminución.

En Suiza, el fenómeno migratorio, en cuanto atañe asimismo a las variables más directamente conectadas con la emigración hispana, es como sigue:

En el país helvético el valor absoluto del paro involuntario registrado es de 20.316 personas, lo que significa la tasa de desempleo del 0,7 por 100. En relación con el mismo mes del precedente año la variación es de 4.560 personas más.

Las oficinas de colocación suizas no han podido satisfacer 2.765 ofertas de empleo. En igual mes del año anterior fueron 1.111 menos las desatendidas.

Por lo que respecta a Francia, la cifra bruta de ofertas de trabajo se sitúa en 115.700, frente a 195.000 en noviembre de 1974.

El número de españoles en situación de paro involuntario en el país vecino era 8.974.

Con referencia al Reino Unido, señalemos que el desempleo involuntario, en septiembre de 1975, alcanza la cifra de 1.050.000 personas. En igual mes

del año anterior eran 631.000 los parados; por tanto, en términos relativos el alza es del 66,4 por 100.

En el citado mes de septiembre de 1975 las ofertas de empleo no satisfechas eran 163.000, frente a 387.000 de septiembre de 1974. La baja interanual es, por tanto, del 57,9 por 100.

En Holanda, en septiembre de 1975 había un paro que se cifraba en el 46,9 por 100 superior al del mes de septiembre de 1974.

En septiembre de 1975 aumenta la oferta de puestos de trabajo holandeses en relación con el mes anterior; pero respecto de septiembre de 1974 es el 39,1 por 100 menos.

Adviértase que en Bélgica, en el mes de septiembre de 1975 se estima el paro absoluto en 320.000 personas, lo que supone aumento interanual del 77,7 por 100.

El número de trabajadores españoles en situación de desempleo en Bélgica, en septiembre de 1975, se elevaba a 2.348, y las ofertas de puestos de trabajo satisfechas ascendían a 3.600, lo que representa el 68,2 por 100 respecto de igual mes del precedente año.

Se colige, pues, que la situación resulta desde luego netamente desfavorable, en el aspecto de empleo, en los seis países uropeos, corroborándolo el hecho de que la República Federal Alemana, Reino Unido y Francia padezcan aún la persistencia de la cifra aproximada del millón de parados, sin que se aprecien signos de reactivación en favor de las ofertas de puestos de trabajo y, consecuentemente, continúen, en estas seis naciones, en vigor fuertes medidas restrictivas a la inmigración.

Otros aspectos destacables de la publicación: en España, de enero a noviembre de 1975 se recibieron del exterior 53.739 ofertas de trabajo, lo que representa la baja del 42,7 por 100 respecto de los 93.782 contratos extendidos en igual período del año anterior.

En los once meses referidos el efectivo hispano de salidas hacia Europa se cifra en 20.000 personas, lo que supone una baja del 60 por 100 con relación a igual período del precedente año.

En noviembre de 1975 las ofertas de empleo recibidas del extranjero ascendieron a 446, lo que representa un nivel de inflexión interanual inferior en el 45,2 por 100.

En septiembre de 1975 las demandas del extranjero son 15.507 frente a las 15.291 peticiones para emigrar en octubre de 1975.

Suiza es el país de nuestra mayor atracción, con el 42,3 por 100 de las peticiones. Siguen, por orden de preferencia de los trabajadores españoles, República Federal Alemana, Holanda, Reino Unido y Francia.

Por el origen provincial de nuestros emigrantes, en la prioridad de los va-

lores de cuantificación de nuevas demandas, se impone este orden: Cádiz, Orense, Lugo, Murcia y Sevilla.

Examinemos, brevemente, la emigración española asistida con destino a Ultramar: en noviembre de 1975 fue el 33,3 por 100 inferior a la del mismo mes del año precedente.

Los trabajadores hispanos prefirieron, como países de destino, el orden que se indica: Venezuela, Estados Unidos de América, Brasil y Canadá.

Como colofón, agreguemos que el Instituto Español de Emigración realiza amplia labor asistencial, que comprende estos servicios: repatriaciones, reagrupaciones, tramitación de certificados de penales, expedientes relativos a abandonos de familias, ayudas por fallecimiento, localizaciones de emigrantes y familiares, consultas e informaciones, altas de asistencia sanitaria, cuidados familiares, subnormales, programas de radio, publicaciones, subvenciones y otras de las maritorias facetas protectoras.

*Claudina Prieto Yerro*

