

EL FIN DE LA CONVERGENCIA: TENDENCIAS CORPORATISTAS Y DUALISTAS EN LAS MODERNAS SOCIEDADES OCCIDENTALES

John H. GOLDTHORPE (*)

INTRODUCCION

LA idea de una «sociedad industrial» en su acepción actual es fruto de la crítica liberal al marxismo contemporáneo llevada a cabo por los sociólogos europeos y estadounidenses durante las décadas de 1950 y 1960. Para algunos de esos autores, se trataba en primer lugar de demostrar que los análisis marxistas del capitalismo moderno no sólo eran, en muchos casos, empíricamente defectuosos, sino también conceptualmente restrictivos y engañosos. *Todas* las sociedades tecnológica y económicamente avanzadas, sostenían, fueran capitalistas o no, presentaban rasgos estructurales y funcionales parecidos, vinculados a las exigencias y consecuencias de la producción industrial en gran escala; por lo tanto, la idea de «sociedad industrial» debía considerarse previa a la de «sociedad capitalista», y prioritaria a efectos analíticos (p. ej., Aron, 1962, 1968). Para otros autores liberales, sin embargo, semejante reorientación conceptual no constituía sino un primer paso. El objetivo siguiente era la formulación de una *teoría* de la sociedad industrial, de carácter similar a la teoría marxista de la dinámica a largo plazo del capitalismo, pero que aventajase netamente a ésta en cuanto a alcance y poder explicativo.

Así, por ejemplo, en lo que hay que señalar como el intento más ambicioso e influyente efectuado en ese sentido, Clark Kerr y los demás autores de *Industrialism and Industrial Man* (1960, 1973) se consideran seguidores de Marx al aplicar métodos deductivos a la interpretación de las pautas que resultan del desarrollo social global, pero al mismo tiempo impugnan directamente la explicación marxista de ese desarrollo (cfr. también Kerr, 1983). El impulso fundamental que determina el cambio social a largo plazo no estriba, en su opinión, en las contradicciones que periódicamente se acumulan entre las fuerzas de producción expansivas y las instituciones de propiedad de una épo-

ca determinada, sino más bien en las exigencias siempre presentes y universales de la racionalidad tecnológica y económica. En el plano de la acción social, los procesos clave mediante los cuales se efectúa realmente el cambio histórico decisivo no son los de la lucha de clases, sino los de liderazgo de la élite y respuesta de las masas. Y el resultado final que cabe esperar no es la transición revolucionaria del capitalismo al socialismo, sino la convergencia evolutiva de todas las sociedades modernas y «en vías de modernización» hacia una forma particular de industrialismo, a saber, el «industrialismo pluralista». Este es el modelo general de sociedad más congruente con los imperativos funcionales que impone la gestión racional de la tecnología y de la economía; y es, de hecho, la presión de esos imperativos lo que fuerza el desarrollo de las sociedades industriales por trayectorias convergentes, cualesquiera que sean los rasgos distintivos de su formación histórica o de sus tradiciones culturales preindustriales.

Hay que añadir, además, que tanto en el caso de Kerr y sus colegas como en los de otros autores liberales que formularon teorías del industrialismo sustancialmente parecidas (p. ej. Parsons, 1964, 1966), se observa también, en mayor o menor grado, la preocupación por arrebatarle al marxismo su pretensión de proporcionar, en virtud de una comprensión privilegiada de la marcha de la historia, una base objetiva para los juicios políticos (cfr. Goldthorpe, 1971). Así, es característico de esos autores el que, más que intentar argumentar filosóficamente en pro o en contra de determinadas posturas políticas, pretendan justificar los valores del liberalismo, que ellos ven encarnados en el industrialismo pluralista, sobre principios funcionales y evolutivos tomados directamente de su sociología. Esos valores, sostienen, se revelan efectivamente en el curso del desarrollo social como los más acordes con la «lógica» del industrialismo. A medida que la experiencia del industrialismo se acumula, se evidencia cuáles son

las posibilidades políticas «realistas», y el proceso evolutivo va eliminando las concepciones «utópicas» irrealizables, como son las que inspiran el socialismo o el comunismo o, también, el *laissez-faire* puro, el capitalismo individualista. En definitiva, por tanto, «el hombre industrial rara vez se enfrenta a alternativas ideológicas reales» (Kerr *et al.*, 1960: 283); debe aceptar el industrialismo pluralista que la historia le señala, o resignarse a la desilusión y al fracaso.

A la vista de los retos, de orden tanto intelectual como político, que con ello plantean las teorías liberales del industrialismo, no tiene nada de sorprendente que hayan suscitado amplias controversias. Hasta ahora, y aparte de los intentos de poner de manifiesto «la ideología del fin de las ideologías» implícita en tales teorías, sus críticos han respondido a la hipótesis de una pauta convergente de desarrollo de las sociedades del mundo industrial oponiéndole, sobre todo, objeciones de carácter empírico. Y es claro que, en la medida en que puedan sostenerse tales objeciones, habrá que dudar también de la existencia, o cuando menos de la fuerza, de la lógica funcional que se supone generadora de convergencia. En el presente trabajo avanzaremos en esa misma línea de crítica. Sostendremos, en efecto, que en las últimas décadas —aun limitando el campo de observación a las sociedades industriales de Occidente, o únicamente a las de Europa occidental— se observan tendencias claramente *divergentes* en varios aspectos importantes del desarrollo social. Sin embargo, intentaremos facilitar alguna explicación de por qué es así y, de ese modo, ir más allá de las objeciones meramente empíricas a la tesis de la convergencia, que a estas alturas podrían parecer ya agua pasada, para abordar un punto más fundamental, a saber: que, al contrario de lo que suponen los teóricos del liberalismo, la noción de sociedad capitalista no ha quedado ni superada ni invalidada por la noción de sociedad industrial; y aún más, que el análisis de la trayectoria de cambio de las sociedades occidentales modernas en términos de los imperativos funcionales del industrialismo no sustituye al análisis en términos de la economía política del capitalismo, aunque éste deba apartarse quizá radicalmente de los esquemas convencionales del marxismo.

En las páginas siguientes vamos a centrar nuestra atención en las pretensiones de quienes defienden la tesis de

la convergencia en tres áreas fundamentales: la de la estratificación social, la de la representación de los intereses, y la de la organización de las relaciones industriales. El examen de esas afirmaciones debe poner de relieve un hecho importante: el de que la tesis de la convergencia es, en gran medida, un producto de su tiempo, esto es, del «largo auge» de la posguerra. Lo que los teóricos del industrialismo daban por sentado tácitamente, en lo que se refiere al mundo occidental, era que con el desarrollo de las técnicas perfeccionadas de gestión económica que siguieron a la «revolución keynesiana», y con la disposición cada vez mayor de los gobiernos a aplicar esas técnicas, los problemas de regulación de las economías capitalistas, o «mixtas», quedaban básicamente resueltos; y que en un futuro no demasiado lejano, por tanto, sería posible reconciliar y garantizar la estabilidad y el dinamismo económicos. Y, a su vez, se suponía también que, dentro de ese futuro económico, se mantendrían básicamente inalterados los «acuerdos» de posguerra a que se había llegado en las naciones occidentales entre el capital y los empresarios, por un lado, y los trabajadores y sus organizaciones por otro. Pues lo que esos acuerdos significaban esencialmente, aunque en grados variables de una sociedad a otra, era la certeza para los trabajadores de que los gobiernos habían asumido la responsabilidad de velar por la seguridad económica y social básica de todos los ciudadanos y por el mejoramiento constante de sus niveles materiales de vida, mediante un crecimiento económico sostenido.

En otras palabras, no había lugar, en los supuestos de desarrollo convergente elaborados en las décadas de 1950 y 1960, para esa fase de graves trastornos en la historia económica del mundo occidental que se abrió a principios de los años setenta. Y lo que a continuación vamos a sostener es que es en las respuestas que se han producido en las distintas sociedades al final del largo auge —concretamente, en las respuestas orientadas en sentidos que cabe denominar «corporatista» y «dualista»— donde más claramente se aprecia la existencia de tendencias divergentes del desarrollo social. No opinamos, sin embargo, que la tesis de la convergencia haya sido desmentida simplemente por una caída imprevista, y quizá imprevisible, del rendimiento de las economías occidentales. Antes bien sostendremos que los problemas de in-

flación, y de estancamiento con inflación, que hoy aquejan a estas economías, se han producido en el seno de las sociedades occidentales de forma en gran medida endógena, y a través de procesos *que estaban ya en marcha durante el período de posguerra*, pero que los defensores de la tesis de la convergencia estaban mal pertrechados en el plano conceptual para detectar.

LOS CAMBIOS EN LA ESTRATIFICACION SOCIAL Y SUS CONSECUENCIAS

La consideración de los cambios de grado y forma de la estratificación social, y sus consecuencias, ocupa un lugar central en las exposiciones tanto de la noción de sociedad industrial como de la tesis del desarrollo convergente de las naciones occidentales hacia la meta del industrialismo pluralista. Tres son los principales argumentos en cuanto a la estratificación que pueden señalarse en la obra de los principales teóricos del industrialismo, y que sustancialmente podrían formularse así (1):

1) En el curso del desarrollo industrial, las desigualdades sociales, tanto de situación como de oportunidades, muestran, a la larga, una tendencia general decreciente. El desarrollo industrial basado en el avance tecnológico requiere una fuerza de trabajo cada vez más diferenciada, y con niveles cada vez más altos de educación y formación. Así pues, la proporción de la población económicamente activa que goza de niveles relativamente altos de *status* ocupacional y de ingresos aumenta constantemente. Por otra parte, esta expansión del empleo de grado superior, unida al aumento de las facilidades de educación, acrecienta notablemente la movilidad social de los individuos, y el carácter «abierto» de la sociedad industrial se acentúa todavía más por el hecho de que la racionalidad económica y técnica impone unos criterios de selección social que dan mayor énfasis a las capacidades «alcanzadas» que a las «atribuidas». Finalmente, se promueve también la igualdad, porque en todas las sociedades industriales el Estado interviene en los procesos del mercado a fin de establecer unos niveles mínimos de bienestar como derechos sociales de todos los ciudadanos, complementarios de sus derechos civiles y políticos.

2) En las sociedades industriales la estratificación adopta formas cada vez menos estructuradas y más fluidas. Se hace difícil aislar clases o grupos de *status*, en el sentido de colectividades relativamente estables de individuos y familias con pautas asociativas y estilos de vida característicos. En particular, los rasgos distintivos de la antigua clase obrera industrial se difuminan. Una sociedad industrial avanzada es esencialmente una sociedad «de clase media», o mejor dicho, «de masas medias». La descomposición de las clases y de los grupos de *status* es fruto, en gran medida, de las tendencias hacia una mayor igualdad y movilidad sociales, pero se ve favorecida también por la creciente homogeneidad cultural que resulta igualmente del industrialismo. Todas las formas de particularismo subcultural —las que se basan en la región, la etnia, etc., así como las fundadas en la clase— se desmoronan, debido en parte a la necesidad de una mayor movilidad geográfica y social de la fuerza de trabajo, y en parte a la influencia creciente del consumo de masas y de los medios de comunicación de masas.

3) En las naciones industriales, la estratificación social es cada vez menos divisiva y, por consiguiente, va perdiendo importancia como base de la movilización sociopolítica. Es en el contexto del industrialismo temprano, y sobre todo en la fase «heroica» de la acumulación de capital, donde el conflicto de clases alcanza sus mayores cotas. Posteriormente, los efectos del industrialismo, al reducir las desigualdades sociales y difuminar las líneas divisorias entre las clases —y también, por supuesto, al elevar el nivel de vida en general—, debilitan progresivamente las posibilidades de conflicto. Las mayores oportunidades de movilidad social animan a la prosecución de intereses individuales, que además puede complementarse eficazmente con acciones colectivas organizadas sobre bases no tanto de clase cuanto de *grupo*. Así, la acción encaminada a apoyar los intereses de los empleados de determinada fábrica, profesión o industria parece normalmente mucho más pertinente que los intentos de favorecer intereses más amplios, pero cada vez más difusos, como serían los de la clase trabajadora en su conjunto.

Es claro que estos argumentos constituyen un contrapunto sistemático de los que —al menos hasta la década de 1960— se podían considerar característicos de los análisis marxistas; y hay

que reconocer que su fuerza crítica y su éxito a este respecto han sido considerables. No obstante, podemos afirmar también que, al ser formulados en este contexto polémico, estos argumentos vinieron a participar de algunas de las debilidades generales de aquellos otros contra los que iban dirigidos; muy especialmente, de una exageración del alcance, la continuidad y la congruencia de las particulares tendencias de cambio que pretendían subrayar y, al mismo tiempo, de parcialidad en la visión de sus repercusiones. Estas debilidades se evidencian especialmente al enjuiciar el futuro de la clase obrera y de la lucha de clases.

Así pues, a la luz de los estudios y análisis recientes, se podrían hacer las siguientes matizaciones importantes:

1) Los teóricos liberales tomaron a menudo como indicador de reducción de la desigualdad social lo que en realidad no eran sino indicaciones de un aumento general del nivel de vida y del bienestar. Los estudios centrados específicamente en la incidencia de las *diferencias* de clase en las oportunidades de la vida —por ejemplo, en cuanto a salud y educación— han descubierto a menudo que éstas habían cambiado muy poco en las décadas de la posguerra, y que las disparidades existentes entre la clase obrera industrial y el resto de la sociedad han sido especialmente refractarias al cambio (cfr. Wedderburn, ed., 1974; Rainwater, ed., 1974). Análogamente, en el caso de la movilidad social, los teóricos liberales no han sabido ver que el «aumento de nivel» de las estructuras ocupacionales producido por el desarrollo industrial amplía efectivamente las oportunidades de ascenso social, pero tiene, al mismo tiempo, el efecto de reducir la probabilidad de que haya descensos. Y la principal conclusión de los análisis efectuados sobre las tendencias de los índices de movilidad nacionales *netos*, es decir, depurados de efectos estructurales —que son los que proporcionan el mejor indicador de cambios en el grado de apertura—, es que esos índices presentan una estabilidad muy considerable a lo largo del tiempo (Erikson *et al.*, 1983).

2) Esta combinación de cambio estructural y constancia en las posibilidades relativas de movilidad, más que presagiar la descomposición de las clases trabajadoras de las naciones occidentales, debe tender, de hecho, a acrecentar su homogeneidad interna, al menos en lo que se refiere a los orígenes sociales y la experiencia de vida

laboral de sus miembros. Pues la disminución de la movilidad descendente a posiciones de clase trabajadora —junto con la menor entrada de mano de obra procedente de sectores agrícolas muy contraídos— significa que en las últimas décadas las clases trabajadoras occidentales han pasado a ser fruto, por primera vez, de un reclutamiento predominantemente interno. Aunque en la mayoría de los casos disminuyeron algo de tamaño, hoy comprenden básicamente una mayoría de miembros que pueden considerarse, al menos, como de «segunda generación». Y, aun siendo cierto que las oportunidades de movilidad ascendente desde la clase trabajadora se han ampliado, la importancia cada vez mayor de la educación como cauce de esa movilidad ha significado que los que ascienden lo hagan, cada vez más, a una edad relativamente temprana. Así, el conjunto de la clase trabajadora en un momento dado estará formado probablemente por trabajadores en los que concurren, como dijo una vez Sorokin, la pertenencia «hereditaria» y la pertenencia «para toda la vida» (cfr. Goldthorpe, 1980, 1983).

3) Al subrayar ciertas tendencias igualitarias que, efectivamente, forman parte del industrialismo occidental, los teóricos liberales no tuvieron en cuenta el hecho comprobado de que, cuando se reduce la desigualdad social en un aspecto determinado, esa reducción, más que disminuir la posibilidad de conflicto social, puede acrecentarla poniendo en juego otras formas de desigualdad. Así, una consecuencia del debilitamiento de las estructuras de grupos de *status* de origen preindustrial puede ser que las desigualdades de clase, a las que la jerarquía de *status* proporcionaba antes una legitimación «tradicionalista», a menudo aparezcan más como algo arbitrario y contingente que como una parte del «orden de las cosas», y que, a su vez, se debiliten las limitaciones normativas de lo que se consideran recompensas, derechos y oportunidades «debidos». Por otra parte, este proceso sólo puede fomentarse en la medida en que el *ethos* del consumismo y del progreso material continuado consiga una aceptación más amplia, y en que se reduzcan las limitaciones en cuanto a necesidades y estilos de vida que imponían las comunidades y subculturas tradicionales, especialmente las de la clase trabajadora. Asimismo, hay que reconocer que el proceso mediante el cual se han extendido, en el mundo occidental, los

derechos civiles, políticos y sociales de ciudadanía a todos los miembros de la comunidad nacional, aunque ciertamente es un proceso igualitario, obedece a una dinámica propia y no tiene un punto final muy evidente (cfr. Lockwood, 1974; Esping-Andersen y Korpi, 1984). Así, en el período de la posguerra ha habido un notable movimiento en pro de la extensión de los derechos de ciudadanía al ámbito industrial, en forma de «derechos al empleo» de los trabajadores —en materias tales como reducción de plantillas, despidos, ascensos, etc.—, y derechos a participar en los procesos de toma de decisiones que afectan a su ámbito laboral, condiciones de trabajo y perspectivas de empleo. Desde un punto de vista, estos avances pueden considerarse continuación de otros anteriores, dentro de lo que Marshall (1950) llamó la «guerra» entre ciudadanía y clase social para poner límites, por así decirlo, a la medida en que la mano de obra pudiera tratarse meramente como una mercancía. Pero desde otro punto de vista esta extensión de los derechos de ciudadanía a la organización efectiva de la producción plantea cuestiones nuevas, y manifiestamente muy divisivas, acerca de las prerrogativas de la dirección y las bases de la autoridad y la responsabilidad dentro de la empresa (Goldthorpe, 1978).

Importa señalar estos aspectos del cambio en las pautas de estratificación social, descuidados o mal interpretados en las teorías liberales del industrialismo, no sólo con miras a la crítica de diversas pretensiones concretas que se derivan de esas teorías, sino también para comprender mejor por qué sus proponentes no previeron la posibilidad de que, lejos de ir adaptándose cada vez más las sociedades occidentales a las exigencias funcionales del industrialismo, se produjeran en su seno ciertas transformaciones que podrían amenazar seriamente la continuidad de sus logros económicos.

A fin de ampliar este aspecto, es importante empezar por observar que el liberalismo que subyace a la idea de sociedad industrial tiene mucho más de liberalismo político que de liberalismo económico. Así lo demuestra claramente el hecho de que sus partidarios, a la vez que daban la mayor importancia a la libertad de los individuos con intereses comunes para organizarse y perseguir esos intereses por todos los medios legítimos, manifestasen una notable indiferencia en cuanto a las consecuencias probables de tal activi-

dad para el libre funcionamiento de las fuerzas del mercado. En otras palabras, había poca conciencia de las contradicciones que podían suscitarse, dentro del industrialismo pluralista de Occidente, entre una forma de sociedad caracterizada por vigorosas rivalidades de intereses organizados y una forma de economía que, aunque quizá calificada de «mixta», seguía siendo esencialmente capitalista en su manera de funcionar; o quizá, como ha sugerido un comentarista, los nuevos liberales poseían «una fe excesiva en el capitalismo y en su capacidad de volar por mucho que se le recortasen las alas» (Scitovsky, 1980). Sin embargo, son precisamente ese género de contradicciones las que, últimamente, han acabado aceptando los economistas y demás estudiosos de las ciencias sociales —desde posiciones teóricas e ideológicas diversas— como un factor, cada día más importante, de la gravedad y persistencia de los problemas económicos con que hoy se enfrentan las naciones occidentales (Jay, 1976; Brittan, 1977, 1983; Scitovsky, 1978, 1980; Thurow, 1980; Schmitter, 1981; Olson, 1982, esp. cap. VII, 1983; Mueller, ed., 1983). Sus análisis tienen en común el reconocimiento de dos hechos decisivos: primero, que los grupos de interés, al operar en la esfera económica, se proponen en primer lugar fortalecer la posición de mercado de sus miembros mediante medidas adoptadas, en cierto modo, *contra* las fuerzas del mercado —por ejemplo, por vías de organización, regulación, legislación, etcétera—; y segundo, que a esos grupos de interés les preocupan en grado sumo una serie de cuestiones distributivas del tipo de «suma cero», en las que sólo se pueden proteger o favorecer los intereses de sus miembros en la medida en que se amenace o se perjudique a los de otros grupos. Así pues, con el aumento del número de grupos de interés y de su actividad cabe esperar, por un lado, que los mecanismos de mercado de los que depende el funcionamiento eficiente de una economía capitalista operen menos libremente; y, por otro, que se intensifique el conflicto distributivo dentro de la sociedad, lo que incrementará a su vez las dificultades de poner en práctica políticas económicas correctoras.

Pero hay que considerar, además, como muy pertinente a este respecto —aunque los teóricos del industrialismo lograron ocultársela a sí mismos— la interacción que se dio entre la «revolución organizativa» del período de

posguerra y la evolución de la estructura de clases y de las relaciones entre las clases en las sociedades occidentales. Aunque podría decirse que en ese período todo tipo de intereses buscaron y lograron expresarse de manera organizada, poca duda cabe de que el principal avance estuvo en la organización de la *mano de obra* (cfr. Korpi, 1978, esp. cap. III). Y si bien es cierto que los teóricos citados estaban perfectamente enterados de ese avance, y efectivamente interesados en subrayarlo, distaron mucho de apreciar debidamente su importancia. Lo que esperaban era claramente que, a medida que los sindicatos «madurasen» —es decir, que abandonasen los compromisos ideológicos con la lucha de clases característicos de sus primeros años— y concentrasen sus esfuerzos en negociaciones colectivas y actividades de presión presididas por el pragmatismo, se integrarían perfectamente en el industrialismo pluralista (Lester, 1958; Kerr *et al.*, 1960; Clegg, 1960; Ross y Hartman, 1960). Pero lo que no se tuvo en cuenta fue la posibilidad de que, aun modificando quizá sus anteriores posiciones ideológicas, los sindicatos siguieran representando eficazmente intereses tanto de clase como sectoriales, y que lo hicieran, además, de una manera capaz de producir alteraciones importantes del equilibrio de poder en las relaciones entre las clases. Sobre todo, los teóricos liberales del industrialismo no supieron apreciar la importancia de dos fenómenos que eran cada vez más evidentes dentro del sindicalismo, si bien con significativas variaciones nacionales, durante el período de posguerra: primero, la aparición de una nueva militancia «maximizadora» en la negociación colectiva, alentada, podríamos decir, por el debilitamiento de las legitimaciones tradicionales de las desigualdades de clase y de las limitaciones tradicionales en cuanto a necesidades y estilos de vida, así como por la confianza cada vez mayor de los sindicalistas en las bases de su poder organizado (Barkin, ed., 1975; Crouch y Pizzorno, eds., 1978; Sachs, 1979); y segundo, el creciente interés manifestado por los sindicatos, especialmente a través de sus federaciones centrales, por la dirección de la política macroeconómica, a la que consideraban cada vez más capaz de ejercer una influencia decisiva sobre la fuerza negociadora del conjunto de los trabajadores (Barbash, 1972).

En una palabra, lo que sostenemos es que se sobreestimó enormemente la

viabilidad funcional del industrialismo pluralista, al no tener en cuenta los efectos generalmente perjudiciales de la actividad de los grupos de intereses sobre el funcionamiento de los mecanismos de mercado, ni los especiales problemas generados por el aumento relativamente rápido, en la mayoría de las sociedades occidentales, del poder organizado de los trabajadores y del alcance e intensidad de sus demandas. El resultado más claro de estos fenómenos, puesto en evidencia ya en la década de 1960, fue que las economías occidentales pasaran a ser intrínsecamente inflacionistas. Al aumentar, con la organización, la capacidad de los distintos grupos para proteger sus rentas frente a fuerzas de mercado desfavorables, se originó una fuerte rigidez a la baja de las rentas y de los precios; y, a su vez, la respuesta a las alzas de los precios relativos que pudieran producirse no fue una reducción compensatoria de otros precios relativos y los consiguientes cambios en la distribución de la renta, sino un movimiento alcista del nivel general de los precios (2). Además, el poder acrecentado de los trabajadores fue también decisivo al debilitar la eficacia de las técnicas de gestión económica, en especial de gestión de la demanda, en las que se fundaban en gran medida las expectativas liberales de lograr economías estables aunque en constante expansión. Por un lado, se hizo evidente que cuando se intentase controlar la inflación con medidas que redujeran la demanda agregada, dada la capacidad cada vez mayor de los trabajadores para mantener los niveles salariales, buena parte del efecto de tales medidas se manifestaría en forma de reducción no del ritmo de aumento de los precios, sino más bien de la producción real, o, dicho en otras palabras, en forma de aumento del desempleo. Y, por otro lado, no era menos evidente que cuando se intentase reducir el desempleo, quizá debido a la presión de los sindicatos, mediante medidas encaminadas a estimular la demanda, entonces, también a consecuencia de la mayor fuerza negociadora de los trabajadores, sería cada vez más probable que los efectos pretendidos de esas medidas se disipasen en nuevos aumentos de la inflación.

Durante los años de la posguerra aumentaron así constantemente los indicios de que la hipótesis de que las sociedades occidentales estuvieran desarrollándose por los caminos de una creciente adaptación a las necesidades

funcionales de las economías modernas era, como poco, escasamente realista; y, en efecto, como ya se ha apuntado, a principios de la década de 1970 ya se prestaba bastante atención a los factores socioestructurales —y a los factores políticos concomitantes— de la insólita aparición de tasas elevadas y persistentes de inflación y de desempleo como expresiones complementarias, más que alternativas, del malestar económico. Sin embargo, lo que importa señalar para nuestro propósito es que, enfrentadas a dificultades crecientes para controlar sus economías, las sociedades occidentales no han permanecido inactivas, por así decirlo. El período del largo auge no estuvo exento de problemas económicos, pero en la mayoría de los casos duró hasta la década de 1970, y merece destacarse, además, que en el período subsiguiente de estancamiento con inflación el comportamiento de las economías occidentales ha tendido a diversificarse: los modos de «adaptación» han variado claramente (Scharpf, 1981). A continuación, nos ocuparemos principalmente de examinar la naturaleza de las distintas respuestas a los problemas centrales de las economías capitalistas que se han configurado en Occidente, y, más concretamente, de ver cómo y por qué esas respuestas han supuesto divergencias importantes —aunque contrapuestas— con respecto al modelo de industrialismo pluralista que el Occidente ofrecía al mundo, en la grandiosa visión de los teóricos liberales, como meta evolutiva final.

EL CORPORATISMO

Si es verdad que los problemas con que se enfrentan actualmente las economías occidentales tienen una causa endógena de primera importancia en la existencia de amplios y agudos desacuerdos en materia distributiva, a nivel de clases y grupos de intereses, entonces resulta bastante evidente un posible modo de respuesta, en lo que atañe a los gobiernos, a saber: tratar de poner algo más de orden, y por tanto de previsibilidad, no sólo en sus relaciones con intereses organizados particulares, sino también en las relaciones existentes *entre* aquellos intereses cuyos objetivos, y estrategias para lograr tales objetivos, sean, de un modo u otro, interdependientes. Es esencialmente como una respuesta de este género como mejor pueden interpretarse las nuevas modalidades de representación de intereses que han apa-

recido en varias sociedades occidentales durante las últimas décadas, y que muchos han considerado como anunciadoras de un retorno a (o una renovación del) los principios *corporatistas*. Lo que parece más significativo de estas innovaciones es que tienden a difuminar la línea divisoria, decisiva para la teoría política liberal, entre el Estado y la sociedad civil. A las organizaciones que representan intereses privados se les concede un papel en la elaboración de las políticas públicas en áreas que son de interés vital para ellas, pero a continuación se les exige que asuman una parte de responsabilidad en la aplicación efectiva de las políticas a las que se han asociado, y, en particular, en lo que respecta al comportamiento debido de sus propios miembros, ayudadas quizá en esto por el Estado, por ejemplo mediante diversas clases de poderes delegados, privilegios especiales, subvenciones, etc. Ahora bien, la novedad no consiste esencialmente en una *Verstaatlichung* de los intereses privados; estriba más bien en la frecuencia cada vez mayor con que se ha intentado llegar a acuerdos no ya simplemente bilaterales, sino tri y hasta multilaterales, a fin de proporcionar al gobierno la posibilidad no sólo de acomodar y regular intereses específicos, sino, lo que es más importante, de fomentar la *concertación* de intereses divergentes, que de otro modo podrían competir o entrar en conflicto, con efectos negativos para la consecución de los grandes objetivos gubernamentales (cfr. Czada y Lehbruch, 1981; Lehbruch, 1983 y 1984).

Quizá porque el «redescubrimiento del corporatismo» fue en gran medida obra de los estudiosos de la política, ha sido frecuente presentar las tendencias corporatistas como respuestas a problemas gubernamentales de eficiencia y consentimiento de carácter muy general. Tras la revolución organizativa, se ha afirmado, la representación de intereses no regulada se convierte en fuente de desorden y malestar: se plantean al gobierno tantas y tan diversas reclamaciones, respaldadas por tales poderes de acción colectiva, que los canales decisorios fallan por «sobrecarga», y las sociedades se ven empujadas a situaciones de «ingobernabilidad». Sin embargo, un examen sereno revela que tales afirmaciones son algo exageradas, y a menudo por una clara aversión ideológica hacia el «exceso de participación». En tanto en cuanto los gobiernos occidentales ha-

yan tenido que afrontar crisis periódicas de eficiencia y, quizá, de consentimiento en el pasado reciente, éstas se han suscitado en la mayoría de los casos en relación con *la gestión de la economía*, y a consecuencia de las acciones de organizaciones que representaban intereses económicos importantes, es decir, de las organizaciones empresariales y patronales y los sindicatos. Dado el control que esas organizaciones pueden ejercer sobre los recursos clave de capital y mano de obra, hay que situarlas en una categoría completamente distinta de la práctica totalidad de las demás, por su capacidad para ejercer presión sobre los gobiernos o simplemente para frustrar las iniciativas de éstos. Y, a su vez, puede afirmarse que ha sido en relación con esas organizaciones donde se han producido los fenómenos más claramente corporatistas, en el sentido de tentativas de concertación de intereses orientadas desde el gobierno, y donde han acarreado repercusiones más trascendentales.

Más concretamente, puede decirse que estas innovaciones representan intentos de los gobiernos, al abordar los problemas cada vez mayores de política macroeconómica antes citados, por hallar sustitutivos institucionales, y en última instancia políticos, a la eficacia decreciente de los mecanismos del mercado. El objetivo más común (aunque de ningún modo el único) ha sido establecer acuerdos, oficiales u oficiosos, de consulta y negociación entre el gobierno, las asociaciones de empresarios y los sindicatos, en el contexto de los cuales estos últimos puedan ser inducidos a aceptar —y hacer que sus afiliados acepten— algún tipo de limitación a la utilización de su fuerza de negociación colectiva. Tal limitación se ha considerado necesaria, dada la rigidez creciente de las economías modernas, para permitir a los gobiernos la adopción de políticas expansionistas encaminadas a mantener el empleo sin generar tasas desastrosas de inflación; o viceversa, permitirles adoptar políticas restrictivas destinadas a contener la inflación sin generar tasas desastrosas de desempleo.

Dos rasgos de la lógica de estos acuerdos corporatistas parecen de capital importancia. En primer lugar, se pide a las organizaciones centrales —es decir, nacionales— de empresarios y sindicatos que asuman una función representativa que aspire a trascender el sectorialismo. Deben actuar de forma

que equilibren los intereses divergentes que existen entre sus miembros, y concentrar sus esfuerzos en objetivos de los que todos se puedan beneficiar. Tales «organizaciones abarcadoras», como las ha llamado Olson (1982), han de ser capaces de absorber algunos de los desacuerdos sobre distribución que surgen de grupos de intereses más reducidos. En segundo lugar, en el caso de los sindicatos al menos, hay implícito un cambio fundamental del *modus operandi*. Se pide a los sindicatos que cedan o infrautilicen su poder económico —es decir, el poder que puedan manifestar en la negociación colectiva dentro de los mercados de trabajo— a cambio de la oportunidad de que sus dirigentes ejerzan un poder político o, en todo caso, una influencia política. Varios comentaristas han sostenido que este intercambio es, efectivamente, fundamental para ese modo de relación entre el gobierno y los sindicatos que se ha dado en llamar «corporatismo», y prefieren hablar más bien —según ellos, menos tendenciosamente— de la aparición de una forma de negociación «política» o «social», en la que los sindicatos establecen acuerdos con el gobierno más que con los empresarios, y que modifica, pero puede al mismo tiempo complementar, poderosamente, la negociación colectiva convencional como modalidad de acción del movimiento sindical (Korpi y Shalev, 1980; Korpi, 1983; cfr. Pizzorno, 1978b, 1981).

Este planteamiento tiene evidentemente algo en común con el que hemos adoptado aquí: el de que las tendencias corporatistas de cierta entidad deben considerarse en primer lugar como una respuesta a los problemas de la gestión económica. Sin embargo, no se puede ignorar, y de hecho es sumamente pertinente para lo que aquí nos ocupa, que estas tendencias, aunque en buena medida limitadas a la esfera económica, acarrearán importantes desviaciones con respecto al modelo del industrialismo pluralista.

Para empezar, es indudable que, se entienda como «corporatismo» o como «negociación política», el modo de interacción entre el gobierno y los intereses económicos de primera magnitud que parece prevalecer en varias sociedades occidentales, como son las de Austria, Suecia y Noruega —y que en ciertos momentos se ha ensayado en otras, como en las de los Países Bajos, Alemania Occidental y Finlandia—, apenas se corresponde con el modelo de representación de intereses que los teóricos liberales describían como el más

propio y característico del industrialismo moderno. En su opinión, la complejidad estructural de una sociedad industrial avanzada debe conducir al reconocimiento, por parte de grupos situados de distinto modo dentro de esa estructura, de una gran diversidad de intereses —económicos y de otra índole—, representados por una diversidad igualmente grande de organizaciones. Estas organizaciones competirán entre sí para influir sobre el gobierno, en una especie de mercado político; y aunque éste esté sujeto, como otros mercados, a la supervisión del gobierno e incluso, en determinados casos, a su intervención reguladora, no se considera función del gobierno «organizar» el mercado mismo. Sin embargo, en aquellas sociedades en que se han desarrollado tendencias corporatistas sería obviamente inadecuado intentar entender las relaciones establecidas entre el gobierno, los empresarios y los sindicatos en términos de una tal concepción de «política de grupos de presión». Pues, aparte de que no sería realista suponer que las organizaciones centrales de empresarios y sindicatos puedan ser tratadas como cualesquiera otros grupos de intereses, el objeto de los acuerdos corporatistas es precisamente hacer participar a esas organizaciones en el proceso político de una forma que claramente va más allá del ejercicio de una presión externa: es decir, con una aceptación de responsabilidad compartida en la elaboración de políticas y en su aplicación. Y de tales acuerdos resulta, de manera natural, que se induce a los gobiernos a prestar una mayor atención a cómo sus «socios» en la elaboración de políticas administran sus propios asuntos internos; en particular, cómo elaboran sus políticas y, más especialmente, cómo llegan a *definir* los intereses para cuyo servicio existen. En la teoría pluralista, los grupos de intereses surgen directamente de las posiciones que mantienen los grupos dentro de la estructura social, y la función de sus organizaciones consiste, por tanto, en una representación igualmente directa y no mediatizada. Pero en la práctica corporatista es claro que los intereses no aparecen simplemente como «datos» sociológicos, y la función de las organizaciones representativas no consiste sólo en expresar, sino de hecho en formular intereses, en respuesta a las presiones *tanto* de sus miembros *como* de sus interlocutores en la negociación, y también a la luz de lo que sus propios dirigentes conciben como estrategias apropiadas. Así,

las relaciones inter e intraorganizativas adquieren por igual un enorme peso político, y caen dentro de la esfera legítima de preocupaciones del gobierno (3).

Además, la representación de intereses en forma de corporatismo, tal como aquí la entendemos, difiere claramente del pluralismo ideado por los teóricos liberales en que, lejos de reflejar y, a su vez, reforzar un proceso de descomposición de las clases, tiende más bien a dotar a los intereses de clase —en cuanto distintos de los de grupo— de una nueva significación. Si los órganos representativos nacionales de empresarios y sindicatos han de actuar como «organizaciones integradoras», orientadas a modificar las demandas sectoriales de sus miembros y, al mismo tiempo, a asegurarse el apoyo de éstos para una estrategia de negociación política, entonces es necesario que sus dirigentes tomen postura sobre las cuestiones obvias de qué intereses se van a servir exactamente con esta estrategia y cómo. Cabe afirmar que de este modo se pueden reducir los conflictos de distribución de «suma negativa» para beneficio de todas las partes implicadas. Pero es más frecuente que los conflictos de distribución sean «de suma cero», y, en la medida en que esto sea así, las organizaciones que representan a «los dos lados de la industria» no pueden hacer otra cosa que definir los intereses que tratan de promover esencialmente en términos de clase.

Esta necesidad aparece más acusadamente en el caso de los sindicatos, porque, como hemos indicado antes, es la naturaleza de la actividad sindical la que resulta más afectada por la participación en acuerdos corporatistas. La aceptación, por parte de un movimiento sindical nacional, de limitaciones de cualquier género en los procesos de negociación colectiva convencionales significa que determinados grupos de trabajadores —es decir, los que ocupan posiciones más fuertes en el mercado de trabajo— cedan más, en lo que respecta a ganancias inmediatas, que otros. Pero los beneficios que se pueden obtener como contrapartida de tales limitaciones —en forma, digamos, de políticas fiscales, sociales o de empleo— no sólo no serán inmediatos, sino que tenderán a ser de carácter más bien general; por ejemplo, beneficios que recaigan, si no en todos los ciudadanos, al menos en todos los asalariados, en todos los trabajadores industriales, en todas las per-

sonas con ingresos por debajo de determinado nivel, etc. De modo que los dirigentes sindicales empeñados en negociaciones políticas, deseosos de conservar el respaldo de sus afiliados, se ven típicamente inducidos a subrayar su preocupación por los intereses de una clase trabajadora de amplia definición, y con una perspectiva a plazo relativamente largo, frente a intereses de tipo más sectorial y a más corto plazo. No parece ser casual que los movimientos sindicales nacionales con un historial más sólido de participación en negociaciones políticas —los de Austria, Suecia y Noruega— sean también los que, a la vez que están sumamente centralizados, han mostrado más interés que la mayoría en combatir el sectorialismo y en mantener en sus bases un sentido de la solidaridad de clase y una visión de clase de las cuestiones económicas y políticas (Korpi, 1978; Hanisch, 1981; Marin, 1983). Merece destacarse también que en cada uno de esos países, en los que el sindicalismo y el socialismo tienen fuertes vínculos históricos, los movimientos sindicales han atravesado períodos de vacilación ideológica —sobre todo en lo que respecta a las ideas *filomarxistas* de la lucha de clases—; pero esto *no* les ha impedido seguir siendo movimientos con una clara orientación de clase. Lo que con ello se demuestra es la falsedad de la suposición, a la que parecen haber llegado todos los teóricos del industrialismo, de que tales reconsideraciones ideológicas deban implicar que los sindicatos se hayan avenido a aceptar la limitación de sus funciones a la mera negociación colectiva convencional y la actividad de grupo de presión, como requería el modelo del industrialismo pluralista.

A partir de esto, podemos señalar otra vía por la que la aparición de tendencias corporatistas en determinadas sociedades occidentales ha llevado a una contradicción bastante decisiva de las expectativas liberales. Junto a la descomposición de las clases y la «maduración» de los sindicatos, los teóricos del industrialismo esperaban lo que podríamos llamar la despolitización progresiva de las relaciones industriales. Esto se lograría merced al desarrollo de instituciones de negociación colectiva y arbitraje, que sentarían efectivamente las bases de un sistema de democracia industrial complementario, pero separado, del de la democracia política. De esta forma, los conflictos industriales y políticos podrían mantenerse dentro de sus ámbitos propios, por así

decirlo, y se evitarían los efectos de «contaminación». En particular, se creía que, si se podían aislar institucionalmente los conflictos industriales de influencias políticas como las derivadas de los movimientos sindicales de orientación clasista, su volumen se reduciría sustancialmente. De hecho, algunos teóricos liberales llegaban a pronosticar, cuando aparecieran las instituciones apropiadas, la práctica «extinción» de la huelga (Ross y Hartman, 1960).

Sin embargo, es evidente que los acuerdos corporatistas que sirven de marco a la negociación política entre gobiernos, organizaciones empresariales y sindicatos constituyen un tipo de fenómeno institucional que se halla en oposición, más o menos directa, con los contemplados y respaldados en los supuestos liberales. Dado que esa negociación supone esencialmente que los sindicatos cambien algún tipo de limitación de su poder en el mercado de trabajo por voz en la toma de decisiones gubernamentales, implica claramente una estrategia, cuya ventaja cifran ambas partes precisamente en abordar *juntas* determinadas cuestiones industriales y políticas, a fin de poder llegar efectivamente a bases de «entendimientos generales» o «acuerdos globales». Y, por lo que atañe a los sindicatos, naturalmente hay que presuponer la posibilidad de que la acción política sea una alternativa viable y preferible a la acción industrial en la prosecución de sus objetivos. Cabe señalar además que, de esta forma al menos, la politización de las relaciones industriales no puede ir ligada a un alto grado de conflicto. Al contrario, la participación de trabajadores en actividades huelguistas en Austria, Suecia y Noruega, y también en los Países Bajos y Alemania Occidental, ha descendido a niveles notablemente bajos. Y aunque no hay por qué pretender que la negociación política sea la única causa de esa relativa paz industrial, la coincidencia apenas puede considerarse sorprendente. Pues allí donde los movimientos sindicales siguen una estrategia que les exige mantener bajo control su poder en el mercado de trabajo, será improbable que inicien o alienten formas de acción que dependan de manera decisiva de ese poder (4).

En resumen, las tendencias corporatistas, tal como aquí las entendemos, representan una respuesta a los crecientes problemas de gestión de las economías capitalistas modernas, respuesta que implica un desvío o traslación del poder creciente de los tra-

bajadores organizados desde el mercado de trabajo a la palestra política (Korpi y Shalev, 1980; Korpi, 1983, capítulo VIII; Shalev, 1983). Con esta interpretación, cabe añadir, se comprende fácilmente que los países en los que esas tendencias han sido más sostenidas sean aquellos en los que los partidos socialdemócratas han desempeñado un papel preponderante en el gobierno: los movimientos sindicales estarán más dispuestos a entrar en negociaciones políticas, y tendrán una mayor confianza en salir beneficiados de ellas, allí donde posean estrechos lazos ideológicos y de organización con el partido en el gobierno. Pero debemos considerar también, además de estos casos de acuerdos corporatistas relativamente estables bajo la hegemonía socialdemócrata, aquellos otros —como, por ejemplo, los de los Países Bajos y Alemania Occidental— en los que los sindicatos han juzgado ventajoso participar en tales acuerdos, en determinados momentos y, hasta cierto punto, en circunstancias políticas que eran claramente menos favorables; y otros casos aún, como el de Gran Bretaña, en los que, aun bajo gobiernos de izquierda, ha resultado difícil establecer la participación efectiva de los sindicatos en la negociación política (Tarlton y Wilkinson, 1977). Pero lo que ahora nos interesa más no son las condiciones previas concretas de la aparición de tendencias corporatistas, sino más bien la manera en que, allí donde efectivamente han aparecido, muestran divergencias sustanciales respecto al modelo liberal de industrialismo pluralista; divergencias que, lejos de representar desviaciones perjudiciales respecto a las exigencias funcionales de la lógica del industrialismo, deben considerarse más bien como resultado de intentos de contrarrestar los efectos económicamente «disfuncionales» de la realidad del pluralismo cuando se conjuga con el capitalismo (5).

EL DUALISMO

Si se acepta el anterior análisis, se pueden concebir las tendencias corporatistas como una respuesta de carácter «incluyente» a los actuales problemas de las economías occidentales; el poder acrecentado de importantes grupos de intereses económicos —en particular, de la mano de obra organizada— se contrarresta con mecanismos institucionales destinados a hacer participar a esos intereses en la elabora-

ción y aplicación de la política económica. Como hemos indicado anteriormente, esto implica conceder reconocimiento institucional a las traslaciones efectivas del poder como manera de compensar sus efectos perjudiciales sobre el funcionamiento de los mecanismos del mercado. Sin embargo, considerar las tendencias corporatistas de esta manera supone, al mismo tiempo, tomar conciencia de la posibilidad de una respuesta de sentido totalmente contrario, «excluyente», a saber: la que consistiría en contrarrestar el poder acrecentado de los intereses organizados con la creación o expansión de aquellas colectividades de agentes económicos, dentro de la esfera de la producción, que *carezcan* de organización efectiva, y aun de los recursos y quizá de las motivaciones fundamentales necesarios para tal organización. Las tendencias que apuntan a una respuesta de este género se inscriben en la dirección del *dualismo*. Esta denominación parece apropiada en el sentido de que tales tendencias no implican necesariamente un ataque directo y general a los intereses organizados, sino sólo el ensanchamiento de ciertas áreas de la economía dentro de las cuales las fuerzas del mercado, y las correspondientes relaciones de autoridad y control, puedan funcionar más libremente que en otras, y de tal manera, en realidad, que compensen las rigideces existentes en otros sectores (6).

Según las teorías liberales de la sociedad industrial, tal dualismo apenas tendría cabida en el mundo moderno. El dualismo económico de cualquier género se considera característico sólo de los primeros estadios del desarrollo económico: a medida que se impone la lógica del industrialismo, se unifican progresivamente las economías, y los procesos sociales que subyacen al funcionamiento de los mercados y de los centros de producción se hacen cada vez más homogéneos (cfr. Kerr *et al.*, 1960, cap. X). Pero frente a estas afirmaciones se pueden aducir dos argumentos de orden empírico: primero, que durante los años de la posguerra, años de un crecimiento sin precedentes, persistieron los caracteres dualistas en muchas economías occidentales —y contribuyeron a su crecimiento— en mucha mayor medida de lo que los teóricos liberales fueron capaces de reconocer; y segundo, que en el período subsiguiente de rendimiento económico declinante se observa un extendido fortalecimiento de las tendencias dualistas.

Una causa importante del dualismo, tal como aquí lo entendemos, en las economías de las sociedades capitalistas occidentales es la mano de obra inmigrante, reclutada predominantemente en las regiones del mundo occidental menos desarrolladas o en las antiguas colonias. Varios autores —y de la manera más convincente quizá Kindleberger (1967)— han tratado de mostrar la importancia de esta mano de obra en el sostenimiento del crecimiento económico de los países de Europa Occidental, al menos hasta finales de la década de 1960. Los trabajadores inmigrantes no sólo evitaron escaseces de mano de obra, que podrían haber frenado el crecimiento, sino que, además, constituyeron un tipo peculiar de mano de obra tanto por la elasticidad de su oferta como por su sensibilidad a los incentivos económicos y su ductilidad en manos de la dirección (Piore, 1979). En el modelo de crecimiento propuesto por Kindleberger, la disponibilidad de mano de obra de estas características alienta la inversión, permite beneficios altos y, a su vez, estimula la reinversión, en un círculo «virtuoso». Además, cuando los empleadores pueden recurrir a la mano de obra inmigrante más o menos a su antojo, la posición negociadora de los trabajadores autóctonos se debilita inevitablemente, cualquiera que sea su grado de organización. Es de notar, por ejemplo, que mientras los teóricos liberales veían la moderación de las exigencias salariales de los sindicatos germano-occidentales en las décadas de 1950 y 1960 un claro ejemplo de creciente «madurez», según Kindleberger habría que atribuirlo más bien a la cruda realidad de la oferta de mano de obra (1967: 34).

A finales de la década de 1960 se redujo sensiblemente el impulso que la mano de obra inmigrante aportaba al crecimiento. Con el asentamiento de cierta proporción de inmigrantes, y el consiguiente aumento de las comunidades de familias inmigrantes, se hizo evidente que a las ventajas económicas derivadas de esta forma de abastecimiento de mano de obra había que oponer unos costes sociales cada vez mayores. Por esta razón, y también en respuesta a una hostilidad y unos prejuicios crecientes hacia los inmigrantes, los gobiernos tendieron en general hacia la adopción de medidas más restrictivas de la inmigración (UN, 1979); Rist, 1979). Esa tendencia se vio reforzada a continuación por la creciente incertidumbre económica de principios

de la década de 1970, y las economías que más se habían apoyado en los trabajadores inmigrantes, como las de Alemania Occidental, Francia, Austria y Suiza, pudieron extraer de ellos una ventaja más, a saber: «exportar» una parte sustancial de su creciente desempleo, persiguiendo lo que se ha dado en llamar la táctica de «empobrecer al vecino» (Pichelman y Wagner, 1983). Pero lo que hay que subrayar aquí es que, pese a los controles más estrictos ejercidos sobre los trabajadores inmigrantes, orientados principalmente a impedir su asentamiento, y al número de inmigrantes que regresaron a sus lugares de origen, en la actualidad las personas nacidas en el extranjero representan del 5 al 15 por 100 de la población total en la mayoría de los principales países de Europa Occidental, y por lo general constituyen una proporción algo superior de la fuerza de trabajo activa. Además, estos trabajadores extranjeros siguen distinguiéndose en gran medida en cuanto a sus modos de inserción en el mercado de trabajo y en las relaciones laborales, de forma que mantienen su importancia funcional para las economías occidentales en las difíciles circunstancias del presente, igual que en los años anteriores de expansión.

Tal es, evidentemente, el caso de esa parte de la fuerza de trabajo inmigrante formada por trabajadores «no libres», esto es, trabajadores reclutados para empleadores y trabajos concretos y por períodos estrictamente limitados. La mano de obra de esta clase, que se puede contratar, utilizar y luego despedir a conveniencia del empleador, puede desempeñar claramente un papel importante como contrapeso de las rigideces de los mercados de trabajo autóctonos. Y lo mismo puede decirse de todos los trabajadores extranjeros que son inmigrantes ilegales o «indocumentados», y que se encuentran por tanto en una posición negociadora muy precaria frente a los empleadores y son, de hecho, sumamente vulnerables a la explotación. Pero, además, el resto de la fuerza de trabajo inmigrante, incluidos sus miembros más permanentes o asentados, cuya residencia no está ligada a empleos concretos sigue estando típicamente diferenciada del conjunto de la mano de obra autóctona: *de iure* porque carece de algunos de los derechos civiles, políticos, sociales y laborales de la plena ciudadanía, y *de facto* porque carece de protección organizada. Se calcula que sólo alrededor de una

cuarta parte de los trabajadores emigrantes de Europa Occidental están afiliados a sindicatos, proporción notablemente baja teniendo en cuenta su distribución ocupacional e industrial; y además los sindicatos han adoptado, en su mayor parte, una actitud indecisa y ambigua respecto a los inmigrantes, y han mostrado relativamente poco interés por sus problemas específicos (Castles y Kosack, 1973; Rist, 1979). Al mismo tiempo, los esfuerzos realizados por los trabajadores inmigrantes para constituir sus propias organizaciones no han sido demasiado eficaces frente a las dificultades derivadas de su falta de derechos, su diversidad cultural y su elevada movilidad (7).

En el contexto de las sociedades capitalistas de hoy los trabajadores inmigrantes hacen en parte las veces de un «ejército industrial de reserva», cuyos miembros pueden ser movilizados y licenciados de acuerdo con las fluctuaciones económicas, pero también, y de manera más importante, de un destacado componente de la fuerza de trabajo «secundaria», en el sentido de reserva de trabajadores permanentemente disponibles, que están sumamente expuestos tanto a las fuerzas del mercado como a la autoridad empresarial (8). En este último aspecto, la presencia de mano de obra inmigrante puede considerarse como la otra cara, por así decirlo, del éxito de la fuerza de trabajo «primaria» en la conquista de derechos y fuerza organizativa como defensa frente a la incertidumbre económica en general y, más concretamente, frente a la lógica del capitalismo, que pretende tratar a la mano de obra como el factor variable de la producción. Así, Piore ha señalado (1979: 42) que «en el fondo, los inmigrantes son los que posibilitan que la fuerza de trabajo autóctona escape del papel que el sistema [capitalista] le asigna». Pero se podría decir igualmente que, en la medida en que estos trabajadores *han escapado*, el sistema necesita reclutar mano de obra de otra procedencia que le permita restablecer su flexibilidad (9).

Recurrir a trabajadores procedentes de fuera de la comunidad nacional es una posibilidad abierta a los empleadores que se enfrentan a problemas persistentes, tanto cualitativos como cuantitativos, de abastecimiento de mano de obra. Pero hay otra solución, algo más radical, igualmente generadora de dualismo. Esta segunda solución implica, quizá junto al aprovechamiento de nuevas fuentes de mano de obra, la creación o potenciación, por parte

de los empleadores, de formas de producción, asignaciones de tareas y relaciones de empleo que en sí mismas sirvan para paliar o evitar los problemas de mano de obra.

En las teorías liberales del industrialismo se pensaba que, para hacer frente a las exigencias de fiabilidad y previsibilidad, la producción se llevaría a cabo, de manera creciente, de acuerdo con una pauta normalizada, a saber: la de la empresa a gran escala, burocráticamente organizada, regida por un equipo profesional de directivos, y con una fuerza de trabajo regulada por un complejo «entramado normativo» que, en buena parte, sería negociado «constitucionalmente» con los representantes sindicales (Harbison y Myers, 1959; Kerr *et al.*, 1960; Kerr, 1983). Quizá se podría detectar una tendencia histórica a largo plazo en esa dirección, si bien con un grado amplio y persistente de variación de unos países a otros. Pero lo que también se va viendo claro es no sólo que el dominio de la empresa «moderna» está todavía muy lejos de ser completo en muchas sociedades industriales, sino que, además, en el contexto de las actuales dificultades económicas, existe una tendencia bastante generalizada a que otras formas de producción adquieran más, y no menos, importancia. Y lo que estas formas de producción parecen tener en común es que suponen unas relaciones laborales que, más que estar restrictamente reguladas, están en gran parte condicionadas directamente por las fuerzas del mercado, o sujetas al arbitrio de los empresarios.

Así, por ejemplo, en muchas economías occidentales parece ir en aumento la tendencia a que las empresas a gran escala deleguen alguna parte de su producción, mediante subcontratación, en empresas más pequeñas. Como han demostrado varios autores, esta práctica ha adquirido proporciones notables en Francia y en Italia, dos países en los que la tradición de la pequeña empresa se ha mantenido con particular fuerza, y en los que por tanto hay amplias oportunidades de subcontratación (Paci, 1979; Berger, 1981; Berger y Piore, 1980; Brusco y Sabel, 1981; Brusco, 1982). Mediante la subcontratación, los empresarios pueden, naturalmente, protegerse hasta cierto punto frente a las fluctuaciones de la demanda; pero, además, para ellos es un medio atractivo de evitar las rigideces del mercado de trabajo y las limitaciones a la utilización de la mano de obra que se desprenden de las ac-

tividades de los sindicatos poderosos. Las empresas pequeñas generalmente pueden ofrecer mano de obra no sindicada, salarios flexibles y la exención —o el incumplimiento— de muchos aspectos restrictivos de la normativa sobre higiene y seguridad, y demás legislación laboral. Es digno de nota que en Francia se produjera un fuerte crecimiento de la subcontratación después de la ola de huelgas de mayo-junio de 1968, y en Italia después del «otoño caliente» de 1969; en ambos casos, el estallido de la militancia obrera tuvo como consecuencia una presencia más fuerte de los sindicatos en las grandes empresas, y nuevas disposiciones legales que ampliaban los derechos de los trabajadores y amenazaban con imponer mayores limitaciones a los poderes habituales de los empleadores en materia de despidos y redistribución de puestos de trabajo (10).

Además, lo que quizá sea aún más significativo es el desarrollo de diversos tipos de empleo que contribuyen a aumentar otro componente importante de la fuerza de trabajo secundaria, a saber: el de los trabajadores ocasionales o marginales. Por ejemplo, otro rasgo de la actual economía italiana es la cantidad de «trabajo externo» que realizan individuos o grupos familiares en sus hogares, así como el volumen de subcontratación de «sólo mano de obra», especialmente en la construcción y en los servicios (Paci, 1973, 1979; Berger y Piore, 1980; Villa, 1981); y esas formas de empleo —sea lícito, «negro» o más o menos gris— parecen estar extendiéndose en muchas otras sociedades occidentales (De Grazia, 1980). Hay pruebas, asimismo, de un aumento general del trabajo temporal, y en algunos países, sobre todo en Francia, ese trabajo lo organizan en muchos casos agencias especiales que de hecho trafican en mano de obra (Berger y Piore, 1980; Michon, 1981). Por último, en la mayoría de las economías occidentales se ha producido un notable aumento del trabajo de dedicación parcial, especialmente por parte de mujeres casadas. El aumento de los índices de participación de las mujeres casadas que se ha producido típicamente en estas economías durante las últimas décadas es, de manera sustancial, y en algunos casos enteramente, resultado de un aumento del empleo a tiempo parcial. Y aunque no todos los incluidos en esta forma de empleo puedan catalogarse propiamente como trabajadores marginales —por ejemplo, muchas mujeres con ocupa-

ciones profesionales en el sector público—, sin embargo es evidente que con ella se ha ampliado considerablemente la fuerza de trabajo secundaria.

Al igual que la subcontratación de la producción, estas formas de empleo «anómalas» tienen para los empresarios la ventaja de reducir el riesgo de cara a la incertidumbre de la demanda, y proporcionan fuerza de trabajo flexible por los propios términos en que es contratada. Con la subcontratación de trabajo externo y sólo mano de obra, la regulación laboral viene naturalmente a depender en gran medida de los efectos directos de los incentivos y apremios económicos; a su vez, tanto los trabajadores temporales como los de dedicación parcial suelen estar excluidos al menos de algunas de las protecciones y beneficios que otorga la legislación sobre reducción de plantillas, despidos, permisos por enfermedad y parto, igual salario, etc., aparte de contar con una proporción muy baja de sindicación. Por otra parte, es importante reconocer que las oportunidades de empleo «anómalo» sirven para movilizar una oferta previamente latente de mano de obra procedente de grupos que, por diversas razones, de otro modo no se considerarían a sí mismos demandantes de empleo: el caso más evidente quizá sea el de las mujeres casadas con hijos pequeños, pero es también el caso de jóvenes, personas semijubiladas, trabajadores del campo y otros que buscan un «segundo» trabajo. Pues lo que los integrantes de estos grupos tienen en común es que su compromiso con el puesto de trabajo tiende a ser estrictamente limitado, y tienden a serlo también sus expectativas de lo que pueden obtener de él; suelen tener otras fuentes de identidad y satisfacción, y también, quizá, de sustento económico. Debido, por tanto, a su ubicación dentro de la estructura social más amplia, así como a la forma de su empleo, es poco probable que estos trabajadores constituyan una fuerza de trabajo en la que exista, o pueda surgir, un gran interés por desarrollar mayores poderes organizativos y por poner coto a las prerrogativas empresariales.

De lo dicho se desprende que las tendencias dualistas presentes en las modernas sociedades occidentales —no en menor medida que las tendencias corporatistas que hemos examinado anteriormente— ocasionan desviaciones importantes respecto del modelo del industrialismo pluralista que, para los teóricos liberales, constituía el foco del

desarrollo convergente. Así, la afluencia masiva de trabajadores inmigrantes, y su asentamiento en porcentajes elevados, no sólo no tenían cabida en los supuestos de esos teóricos, sino que, además, las consecuencias que han acarreado de manera directa no se concilian fácilmente con la idea de orden social futuro que ellos ofrecían. Es obvio que las mismas cualidades que hacen de los inmigrantes una fuente atractiva de mano de obra para las economías capitalistas, esto es, su impermanencia o, si se asientan, sus derechos restringidos y su falta de representación organizativa adecuada, son al mismo tiempo las que, en gran medida, les marginan de la sociedad pluralista. En contraste con otros grupos definibles dentro de la división social de la fuerza de trabajo, encuentran graves obstáculos para fortalecer su posición económica mediante la acción colectiva. Además, los trabajadores inmigrantes y sus familias constituyen, dentro de la población de las sociedades industriales occidentales, una notable excepción a las tesis liberales de creciente igualdad, homogeneidad cultural e integración social. A la vista de la concentración de los inmigrantes en los tipos de trabajo menos deseables, de su grado de carencia material y de sus bajos niveles de bienestar y oportunidades sociales, parece que podrían describirse diciendo que constituyen una «infraclase», esto es, una clase inferior a los estratos más bajos de la sociedad huésped. Sin embargo, como han señalado comentaristas como Moore (1977) y Giner y Salcedo (1978), la principal objeción que habría que oponer a ese punto de vista es que tiende a subestimar la medida en que los inmigrantes viven al margen de la sociedad que les acoge, diferenciados de otros grupos y estratos no sólo por la naturaleza de las relaciones económicas y las circunstancias en que están inmersos, sino también por su lengua, su etnia y el significado total de su presencia en la sociedad (11).

Es claro que los miembros de la población autóctona que entran a formar parte, junto con los trabajadores inmigrantes, de fuerzas de trabajo secundarias no comparten la misma situación de «segregación» general. Más bien lo característico de su caso —que también crea dificultades para el modelo de industrialismo pluralista— es su falta de integración específicamente en el mundo del trabajo industrial, es decir, su propio papel de mano de obra ocasional o marginal. Pues esto impli-

ca, no que su importancia económica sea limitada, sino al contrario, que tienen un valor funcional para el sistema económico por el hecho de estar sumamente disponibles o, en otras palabras, porque en buena medida están fuera del «entramado normativo» (y quizá no se esfuercen demasiado en tratar de estar dentro) que para los teóricos liberales representa la forma característicamente moderna de regular las relaciones de empleo. Aunque a estos trabajadores no se les niegue efectivamente, como a los inmigrantes, la participación en la vida política de su sociedad, son comparables a ellos —y también intercambiables con ellos— (Piore, 1979, cap. IV) en cuanto constituyen una mano de obra excluida en gran medida de los sistemas de ciudadanía industrial surgidos en el seno de las naciones occidentales en el curso de este siglo. Los teóricos liberales subrayaron la constante mejora de la calidad del empleo y la institucionalización de las relaciones laborales, en lo cual veían una consecuencia de la lógica del industrialismo. Sin embargo, hoy es evidente que no supieron prever el modo en que la lógica del capitalismo ha necesitado, como complemento de la fuerza de trabajo primaria, la creación de un segundo contingente de trabajadores que pueda seguir siendo tratado esencialmente como mercancía.

ALTERNATIVAS PARA EL FUTURO

En lo dicho hasta aquí hemos sostenido que, lejos de que las sociedades capitalistas occidentales sigan caminos de desarrollo convergentes, centrados en el modelo del industrialismo pluralista, la reciente experiencia de las naciones europeas occidentales sugiere que la aplicabilidad de ese modelo tiende más a disminuir que a aumentar. Además, hemos afirmado que eso es así porque, lejos de darse un progresivo favorecimiento de las formas pluralistas de sociedad por ser funcionalmente las más congruentes con una lógica exigente del industrialismo, se ha puesto en evidencia que hay una grave incompatibilidad entre el pluralismo y las necesidades de las economías industriales capitalistas. El poder acrecentado de los intereses organizados —y, en particular, de la mano de obra organizada— que el pluralismo favorece y alienta dentro de la sociedad capitalista, acarrea la obstrucción o restricción de los mecanismos del mercado hasta un ex-

tremo que debilita la eficacia de la economía y frustra las técnicas normales de gestión macroeconómica. La conciencia cada vez mayor de esa incompatibilidad ha generado, por tanto, movimientos claramente divergentes de alejamiento del modelo pluralista, que o bien adoptan la dirección del corporatismo y aspiran, por así decirlo, a trascender institucionalmente el pluralismo, o bien toman la dirección del dualismo, y tienden a la efectiva limitación de las provisiones del pluralismo respecto a una serie de agentes y colectividades económicos.

En este apartado final intentaremos extender la crítica a las teorías liberales del industrialismo, que hasta aquí hemos expuesto, en otro sentido sumamente consecuente; es decir, mostrando que las soluciones contrapuestas a las dificultades de las economías occidentales modernas que representan el corporatismo y el dualismo, pueden encarnar, y encarnan a menudo, «alternativas ideológicas reales» del tipo que, según los teóricos liberales, la llegada del industrialismo avanzado debería eliminar de manera progresiva. No pretendemos, en absoluto, que las tendencias corporatistas o dualistas deban entenderse simplemente como reflejos de las corrientes ideológicas dominantes en las sociedades en que aparecen. En efecto, está bastante claro desde el punto de vista histórico que se han producido a menudo fenómenos en ambas direcciones como consecuencia de lo que eran, para los agentes interesados, medidas esencialmente pragmáticas encaminadas a hacer frente a problemas inmediatos y acuciantes; y además, que tales medidas han estado enormemente influidas por las circunstancias históricas concretas de las distintas sociedades nacionales y las posibilidades de «solución» que éstas podían aportar (cfr. Berger y Piore, 1980; Marin, 1983). Es evidente también que las tendencias corporatista y dualista pueden *coexistir* en bastante medida dentro de una misma sociedad, como lógicamente cabría esperar si ambas son soluciones a los mismos problemas subyacentes. No obstante, lo que sí puede afirmarse es que estas tendencias llevan aparejadas implicaciones ideológicas de un sentido, por así decirlo, objetivo; y además que, en la medida en que esas implicaciones se ponen de manifiesto, se revelan decididamente opuestas entre sí. Más crudamente, el argumento podría formularse así: si imaginamos una sociedad industrial en la que se sostuvieran y

desarrollaran durante varias décadas más los acuerdos y prácticas corporatistas del tipo de los surgidos en las décadas de 1960 y 1970, veríamos que resultaría una clase de sociedad muy distinta, tanto en el plano ideológico como en el plano institucional —y en su estructura entera de poderes y ventajas sociales—, de aquella otra en la que hubieran arraigado análogamente los mecanismos dualistas.

Merece la pena subrayar, en primer lugar, que con la aparición de tendencias corporatistas y dualistas surge un marcado contraste sobre qué agentes desempeñan el papel decisivo. En el caso del corporatismo, ese papel es asumido claramente por los sindicatos y sus afiliados. Aunque lo más probable es que las ofertas efectivas de acuerdos corporatistas provengan del gobierno, suelen darse en respuesta a la fuerza demostrada por los sindicatos en los mercados de trabajo; y, al menos en esa medida, hay que reconocer que la cuestión principal de la que ha dependido el éxito o fracaso de esos acuerdos ha sido la de que los sindicatos quisieran y pudieran o no participar efectivamente. Sería fácil citar casos en los que los sindicatos no han sido capaces de acordar siquiera las condiciones de partida para entablar negociaciones con el gobierno (por ejemplo, Delors, 1978), o en que los acuerdos corporatistas han fracasado debido a la retirada de los dirigentes sindicales o a su incapacidad para hacer que sus bases cumplieran lo acordado (por ejemplo, Akkermans y Grootings, 1978; Müller-Jentsch y Sperling, 1978). Sin embargo, una vez que los sindicatos entablan firmemente negociaciones políticas con el gobierno, los empresarios a duras penas pueden dejar de participar aunque ello les desagrade, porque siempre será mejor que mantenerse al margen. En el caso del dualismo, en cambio, la importancia central recae en los empresarios y sus equipos directivos. Son ellos quienes toman la iniciativa en cuanto a aprovechar nuevas fuentes de mano de obra y desarrollar nuevos métodos de producción organizada y nuevas formas de empleo. Los gobiernos pueden apoyar esas acciones, por ejemplo, facilitando la inmigración o modificando la legislación laboral o de seguridad social; pero, al contrario que los esfuerzos corporatistas, la respuesta dualista es una respuesta esencialmente descentralizada. En este caso son los sindicatos los que se ven en la posición de únicamente poder reaccionar a las

iniciativas de otros. Su actitud frente a casi todas las manifestaciones del dualismo ha sido de hostilidad, pero de una hostilidad que, por lo general, no se ha traducido en acciones de réplica efectivas.

Puede afirmarse, además, que, aunque una base corporatista para la adopción de políticas y la gestión económica pueda ser compatible con un cierto grado de dualismo económico, que aparentemente podría incluso favorecerla, el desarrollo continuado de ambas tendencias dentro de una misma sociedad debe dar origen a una creciente tensión entre las dos. La razón está en que las orientaciones generales de la política económica (y social) con las que esas tendencias tienen evidentes afinidades son claramente divergentes entre sí, y en última instancia presuponen situaciones totalmente distintas del equilibrio de poder.

Así, el corporatismo no sólo implica una actitud claramente intervencionista por parte del gobierno, sino además una actitud típicamente sesgada. En primer lugar, cabe esperar que los sindicatos empeñados en negociaciones políticas, en un contexto de estancamiento con inflación, adopten como primer objetivo el de una «igualdad de sacrificios», o, dicho en otras palabras, el de asegurar que el gobierno no cargue sobre los trabajadores una parte excesiva de los costes que comporta la adaptación de la economía nacional a unas condiciones menos favorables. Y, en efecto, se puede demostrar que en el período que ha seguido al final del largo auge se da una asociación bastante estrecha entre el predominio de acuerdos corporatistas y los niveles de empleo (Schmidt, 1982a, 1982b; Cameron, 1984). Sólo en los tres países que antes citábamos por ser en ellos donde el corporatismo ha arraigado con mayor firmeza, en Austria, Suecia y Noruega, se ha mantenido, al menos, la mira puesta en el pleno empleo. Está claro que han sido los gobiernos que actuaban de acuerdo con los sindicatos los que han hecho esfuerzos más positivos por mantener los niveles de empleo, bien mediante una gestión convencional de la demanda llevada a cabo en conjunción con una política de rentas, bien mediante políticas «activas» de mercado de trabajo y de creación de empleo, bien mediante distintas políticas orientadas a proteger a la fuerza de trabajo nacional frente a las amenazas externas, incluida la de los inmigrantes. Además, la otra contrapartida importante que suelen buscar los sin-

dicatos a cambio de su moderación en el mercado de trabajo es el compromiso, por parte del gobierno, de mantener al menos, y en la medida de lo posible ampliar, la normativa sobre bienestar social que tenga algún efecto redistributivo. Y también aquí hay indicios de que la estrategia ha tenido cierto éxito (Schmidt, 1982b; van Arnhem, Corina y Schotsman, 1982; Cameron, 1984). Sin embargo, no basta con la voluntad de los sindicatos para asegurar su participación continuada en tales intercambios y negociaciones políticas, con resultados como los comentados. Al contrario — como implicaba nuestra argumentación anterior —, para lograr esa participación es necesario que los movimientos sindicales nacionales posean dos atributos clave: primero, una fuerza considerable en los mercados de trabajo, y segundo, un grado elevado de cohesión y disciplina, basado, en última instancia, en la solidaridad de clase. Pues sin lo primero los sindicatos no tienen nada con qué negociar a nivel político, y no hay mucha razón para que los gobiernos dejen entablar con ellos unas negociaciones inevitablemente difíciles; y sin lo segundo no pueden vencer la amenaza siempre presente del sectorialismo y garantizar que sus afiliados acepten los pactos políticos que han firmado en su nombre.

El dualismo no se puede vincular directamente a objetivos específicos de política económica y social del mismo modo que el corporatismo; como ya se ha apuntado, el alcance actual de las tendencias dualistas en las economías modernas ha de entenderse sobre todo en función de los rasgos distintivos de su desarrollo histórico. De todos modos, lo que sí se puede afirmar es que el fortalecimiento de esas tendencias — la ampliación de aquellos sectores de la producción en los que las fuerzas del mercado y la autoridad empresarial carezcan relativamente de impedimentos — concuerda muy bien con las orientaciones políticas de lo que últimamente se ha llegado a conocer como «el nuevo *laissez-faire*». Y lo distintivo de este último criterio de economía política es que, en contraste directo con aquella característica del corporatismo, supone un retraimiento explícito del gobierno en cuanto a la responsabilidad de mantener determinados niveles o pautas de la actividad económica, y una insistencia en que el funcionamiento de la economía depende fundamentalmente de quienes ocupan puestos clave en los mercados y

en los centros de producción. La misión del gobierno consiste esencialmente en proporcionar el contexto institucional dentro del cual los incentivos y la disciplina del mercado puedan funcionar con eficacia, y en el que los inversores, empresarios y empleadores — los verdaderos creadores de riqueza — puedan gozar de una amplia libertad de acción (Keohane, 1978). Así, es de notar que el gobierno Thatcher del Reino Unido, que puede señalarse como el principal ejemplo del nuevo *laissez-faire* hasta la fecha, se muestra claramente partidario de incrementar el volumen de la fuerza de trabajo «desprotegida» dentro de la economía, ya sea directamente, con medidas como la supresión de las cláusulas de «salario justo» de los contratos públicos o la abolición de los *Wages Councils* (consejos salariales), ya sea indirectamente, recortando las prestaciones de la seguridad social y reduciendo así el «precio mínimo» de la mano de obra. Al mismo tiempo, se ha dado un notable relieve al papel que las empresas pequeñas están llamadas a desempeñar en el restablecimiento de la eficacia y la prosperidad de la economía británica, siendo una parte importante de ese papel la contribución que, según se cree, pueden aportar a la superación de los problemas que plantea la mano de obra (Scase y Goffee, 1980; Elliott y McCrone, 1982). Hay que subrayar a este respecto, además, que desde el principio se rechazó la idea de entablar negociaciones políticas con los sindicatos, por estimar que sería otorgarles un poder y una influencia injustificados fuera de su esfera de acción legítima; y que se han adoptado o proyectado diversas medidas legislativas cuya significación reside sobre todo en los límites que pretenden imponer precisamente a las posibilidades de los sindicatos como vehículo de acciones de orientación clasista — y no meramente sectorial — que pudieran tener repercusiones políticas. El ejemplo más evidente de esto es la prohibición de las huelgas «por solidaridad» y «políticas», y gran parte del interés expreso del gobierno por favorecer una mayor democracia interna en los sindicatos parece, en realidad, encaminado más bien a socavar lo que Pizzorno (1978b) ha denominado su «capacidad de estrategia».

Finalmente, mirando hacia el futuro, hay razones para esperar que la divergencia ideológica implícita en las tendencias corporatista y dualista se manifieste de forma todavía más acusada

en las distintas cuestiones que una y otra plantearán en la agenda política, y en las distintas divisiones y conflictos sociopolíticos a que esas cuestiones darán lugar. Como han hecho notar diversos comentaristas, si bien los acuerdos corporatistas se enfrentan a menudo a la amenaza de una pérdida del apoyo de los trabajadores, también se ven sometidos a un proceso de re-negociación reiterada, debido a la ampliación de las demandas que los sindicatos se creen autorizados a plantear (y obligados a plantear para servir a los intereses de sus afiliados) a cambio de su participación (Martin, 1979; Lange, 1979; Schmitter, 1983). Y existen ya indicaciones que no dejan lugar a dudas de que entre esas nuevas demandas las habrá que impliquen una ingerencia cada vez mayor en aspectos institucionales y estructurales básicos de la sociedad capitalista; por ejemplo, demandas de un mayor control público sobre el alcance y modalidades de la inversión — como testimonia la reciente controversia sobre los fondos salariales en Suecia —, o de reorientación de distintos aspectos de la política social en direcciones más decididamente igualitarias (cfr. Esping-Andersen y Korpi, 1984). Puede ser excesivamente optimista suponer, como han hecho algunos autores (p. ej., Stephens, 1979), que la negociación política por medio de instituciones corporatistas (y bajo la hegemonía socialdemócrata) equivale a un modo de transición no revolucionaria del capitalismo al socialismo. Pero también parece totalmente incorrecto considerar, como han hecho autores marxistas más ortodoxos, que las tendencias corporatistas de las sociedades modernas no reflejan sino la forma más reciente o «más elevada» del control social de la mano de obra bajo el capitalismo, y carecen totalmente de potencial radical (por ejemplo, Panitch, 1977, 1981; Jessop, 1977). Lo que sí se puede decir que proporcionan las instituciones corporatistas es un contexto característico dentro del cual se pueden llevar adelante los conflictos de clases de una sociedad capitalista. El resultado final de esos enfrentamientos dependerá del éxito relativo de las organizaciones contendientes a la hora de movilizar y conservar el apoyo de sus bases; pero bajo el corporatismo, tal como aquí lo entendemos, los trabajadores ocupan una posición que les permite al menos tratar de convertir su fuerza de mercado en medidas políticas orientadas a promover los intereses de la clase trabajadora de forma más duradera, y en más

amplia escala, de lo que sería posible mediante acciones desarrolladas exclusivamente dentro de la esfera industrial (12).

A la inversa, en la medida en que prevalezcan las tendencias dualistas, es dudoso que tales medidas lleguen a formar parte del programa político. Desde el punto de vista de los sindicatos, la preocupación prioritaria debe ser la de cómo afianzar mejor su poder en el mercado de trabajo frente a las amenazas que el dualismo puede plantear. Y lo que parece decisivo a este respecto es cuál de dos estrategias muy diferentes aspiran a seguir los movimientos sindicales nacionales: si pretenden sostener una orientación de clase, que entrañaría la mayor oposición posible al dualismo, por ejemplo propugnando una legislación que pueda frenar las tentativas empresariales de generarlo, y considerando a los trabajadores secundarios como parte de la colectividad sindical, aunque no estén afiliados; o si, por el contrario, aceptan de hecho el dualismo y se repliegan a la defensa de los intereses sectoriales concretos de sus afiliados, con la esperanza de que estos intereses puedan verse no sólo amenazados por el dualismo, sino en la misma medida protegidos, merced a la función «amortiguadora» que desempeña la fuerza de trabajo secundaria (cfr. Sengenberger, 1981).

Aunque ambas estrategias tienen su lógica propia, no cabe duda de que la primera es, con mucho, la más difícil de poner en práctica. Así, por ejemplo, en el transcurso de los años setenta los sindicatos italianos trataron de utilizar un aumento sustancial de su fuerza en el mercado de trabajo y de su unidad organizativa como base de un nuevo planteamiento de la negociación política, con una formulación explícita de sus objetivos en términos de solidaridad e intereses generales de clase. El núcleo de sus bases, formado principalmente por los trabajadores industriales del norte del país, debía ejercer una cierta moderación en las negociaciones salariales, a cambio de reformas en la política social y esfuerzos gubernamentales por ampliar y reorientar la inversión con vistas a mejorar las perspectivas en el mercado de trabajo tanto de los trabajadores del Mezzogiorno como de las mujeres y de los jóvenes (Regini, 1982). Pero en la práctica esa iniciativa dio resultados decepcionantes para los sindicatos, porque el gobierno apenas cumplió sus compromisos (Lange *et al.*, 1982; Regini, 1984);

y es digno de nota que, en tentativas más recientes de llegar a una «transacción política» —en las que su posición era más débil que antes— los sindicatos han reducido claramente sus ambiciones y han atendido mucho más a salvaguardar los puestos de trabajo del núcleo de sus afiliados (Regini, 1984). Además, lo que a su vez está por dilucidar, si es cierto que la base ideológica del período de *solidarietà nazionale* ha entrado en una fase de desgaste, es si la negociación política en cualesquiera condiciones será sostenible frente a las inevitables presiones sectoriales en pro de una vuelta a la acción incondicionada en el mercado de trabajo, que sólo pueden acentuarse de resultados de un dualismo robustecido (13). Como han puesto de relieve varios comentaristas de la situación actual en Alemania Occidental, la posibilidad de dispersar los costes del ajuste económico entre los componentes de la fuerza de trabajo secundaria, en lugar de «interiorizarlos», es muy atractiva para los movimientos sindicales, incluso allí donde éstos poseen una cierta tradición de estrategias más solidarias (Sengenberger, 1981, 1983; Brandt, 1984; Streeck, 1984). Se ha sugerido que lo que cabe esperar en el caso de Alemania Occidental, y quizá en otros países, es una progresiva «japonización» de la economía, en el sentido del desarrollo de un difundido dualismo que coexistiría con una participación creciente de los integrantes de la fuerza de trabajo primaria en distintas formas de «microcorporatismo» a nivel de planta y de empresa. En la medida en que los movimientos sindicales nacionales se acomoden de esa manera al dualismo, sólo cabe esperar un resultado a largo plazo, que sería (en contraste directo con la perspectiva de lucha creadora, aunque costosa, que ofrece la negociación política) la división fundamental y la despolitización efectiva de la clase trabajadora, con la consiguiente desaparición de todo reto organizado al orden capitalista en nombre de la democracia económica y la igualdad social.

En resumen, lo que se puede afirmar es que en las últimas décadas las sociedades capitalistas occidentales se han movido en direcciones divergentes a la hora de dar respuesta a los problemas económicos, y que, en consecuencia, en estos momentos se enfrentan a distintas opciones políticas que, de hecho, entrañan «alternativas ideológicas reales». Qué alternativas serán las escogidas, en qué medida y con qué grado

de éxito, son preguntas a las que no se puede responder por adelantado, y a las que sólo el curso futuro de la acción política en cada nación irá dando respuesta. Pero lo que sí se puede decir, cuando menos, es que ya no hay razones para pensar, a la manera de los teóricos liberales del industrialismo, que ni el curso ni los resultados de esa acción hayan de estar tan condicionados por las exigencias funcionales de las economías modernas que el camino por recorrer, cualesquiera que sean las metas de los participantes, deba conducir necesariamente a un único punto de destino, el industrialismo pluralista. Al contrario, lo que ahora parece evidente son las dificultades surgidas a la hora de conciliar la expresión del pluralismo dentro de una sociedad capitalista con el funcionamiento eficiente de la economía capitalista, dificultades que han potenciado los distanciamientos corporatista y dualista respecto del pluralismo. Para los futuros estudiosos del mundo capitalista occidental, bien pudiera parecer que el fracaso de un país en lograr modificaciones decisivas del modelo pluralista, en una u otra dirección, es el concomitante típico del declive económico persistente.

NOTAS

(*) Este artículo fue publicado, con el título de «The end of Convergence: Corporatist and Dualist Tendencies in Modern Western Societies», en GOLDTHORPE, J. H., ed., *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Clarendon Press, Oxford, 1984. Traducción de Equipo de Traductores, S. A.

(1) Lo que sigue se apoya en las obras ya citadas de ARON, KERR *et al.* y PARSONS; cfr. también los tratamientos más específicos del industrialismo y la estratificación en LIPSET (1969) y TREIMAN (1970).

(2) Para la tesis que aquí presentamos es muy importante tener en cuenta que las tendencias descritas surgieron paulatinamente en los años de la posguerra, prefigurando así de una manera clara el «estancamiento con inflación» experimentado por muchos países en los años setenta, y constituyendo asimismo una sólida prueba en contra de la afirmación (cfr. OECD, 1977) de que el rendimiento decreciente de las economías occidentales podía explicarse, en buena medida, por una desafortunada coincidencia de «choques externos» y políticas equivocadas. Como ha hecho notar CAGAN para los Estados Unidos (1979, capítulo I; cfr. SACHS, 1980) —y se podría hacer la misma observación referida a un ámbito más general—, lo distintivo de las inflaciones de los años de la posguerra no fue el ritmo de aumento de los precios, sino el hecho de que en los períodos intermedios de recesión apenas bajaran, o incluso siguieran subiendo. Cfr. También OLSON (1982: 219-20).

(3) Es evidente que esta argumentación debe mucho a las críticas del modelo pluralista liberal de representación de intereses expuestas por autores como SCHMITTER (1974, 1981, 1983) BERGER (1981) y LEHMBRUCH (1983), que al mismo tiempo llamaban la atención sobre la aparición de nuevas tendencias corporatistas en el sentido general aquí señalado. Sin embargo, se podría decir que una de las fuentes de la confusión reinante en los debates actuales sobre el corporatismo es la tendencia de algunos críticos del modelo pluralista a exagerar la medida en que sus proponentes reducen al gobierno al papel de un receptor «inerte» de las presiones de los grupos (cfr. MARIN, 1983). Las cosas se aclaran en tanto en cuanto se pone el acento crítico en las insuficiencias del modelo pluralista a la hora de reconocer: 1) el papel que pueden desempeñar los gobiernos en la concertación de intereses; 2) el papel que pueden desempeñar las organizaciones en la formulación de intereses y en su «mediación» (SCHMITTER, 1974), en cuanto cosa distinta de o bien limitarse a representarlos o bien controlar o disciplinar a sus miembros, y 3) la diferencia cualitativa que existe entre la política clásica de grupos de presión (incluso cuando implica cierto grado de «simbiosis» entre un interés privado y un organismo del Estado) y la situación en la que el gobierno entabla negociaciones políticas concertadas con dos o más organizaciones competidoras o enfrentadas, cada una de las cuales tiene «capacidad de estrategia» (PIZZORNO, 1978b) y puede intervenir en la mediación de intereses.

(4) Es importante señalar que aunque los propios autores liberales —ROSS y HARTMAN, por ejemplo— han sostenido que las mayores posibilidades de acción política por parte de los sindicatos fueron uno de los factores contribuyentes a la reducción del recurso a la huelga, la acción política a la que se referían era claramente la de los sindicatos actuando como grupos de presión —en pro de mejoras en la legislación laboral, prestaciones de la seguridad social, etc.—, a la vez que seguían llevando a cabo negociaciones colectivas libres. Lo que hoy se puede afirmar, en cambio (a la luz de la experiencia de los años sesenta y setenta en el campo de las relaciones industriales), es que el desarrollo de mecanismos

institucionales que faciliten esta segunda modalidad de acción de los sindicatos, más que el trueque de fuerza en el mercado de trabajo por fuerza en la negociación política, no tiene por qué favorecer la «extinción» de la huelga. El reciente intento de BATSTONE (1984) de rehabilitar a ROSS y HARTMAN pasa totalmente por alto este aspecto.

(5) En relación con esto es interesante la crítica de LEHMBRUCH (1983) a la tesis expuesta por ALMOND y POWELL (1966) de que existe una relación lineal entre el grado de «autonomía de los subsistemas» dentro de un sistema político total y la capacidad del sistema para resolver problemas. Quizá esa relación, sugiere LEHMBRUCH, tenga más bien la forma de una U. Aunque cabe pensar que el bajo nivel de autonomía de los subsistemas que encontramos en las sociedades socialistas de Europa Oriental encierre consecuencias negativas, lo mismo se puede pensar del alto nivel que hay, por ejemplo, en los Estados Unidos, mientras que algunas sociedades europeas han aumentado su capacidad avanzando hacia una posición intermedia de autonomía «limitada» de los subsistemas. Como señala LEHMBRUCH, hay afinidades muy evidentes entre la concepción de una sociedad con una autonomía elevada de sus subsistemas y el modelo pluralista de representación de intereses (cfr. también ALMOND, 1970).

(6) El dualismo, al igual que el corporatismo, es un concepto que en el pasado reciente ha suscitado abundante y calurosa discusión, aunque no siempre esclarecedora. Como panoramas críticos valiosos pueden verse CAIN (1976) y HODSON y KAUFMAN (1982). Hay que subrayar, por tanto, que el uso que aquí hacemos del concepto *no* implica ningún compromiso con la idea de un mercado de trabajo dual —o segmentado— que sería identificable por la existencia de fuertes barreras a la movilidad entre unos segmentos y otros, o (necesariamente) por la distinta remuneración de tipos de mano de obra de calidad y capacidad productiva similares. Lo decisivo, dicho en pocas palabras, es el grado en que la mano de obra se convierte en mercancía, esto es, el grado en que las condiciones salariales, de asignación de tareas, de seguridad en el empleo, etc., de los trabajadores están expuestas a los efectos de las fuerzas del mercado y al ejercicio de las prerrogativas de los empresarios —o de sus directivos—, en lugar de estar protegidas por las leyes, por normativas de trabajo materializadas en acuerdos colectivos (o en la práctica habitual), o simplemente por una capacidad de acción organizada. Aunque en principio es posible que ese grado de exposición o de protección varíe continuamente, la tesis central de este artículo lleva a esperar que empíricamente tienda a manifestarse una «bimodalidad» marcada. Existe una afinidad evidente entre el dualismo aquí indicado y el implícito en la distinción de HICKS (1974) entre los sectores «de precio fijo» y «de precio flexible» de la economía moderna (cfr. también OLSON, 1983).

(7) Es interesante señalar que en el caso, bastante excepcional, de Gran Bretaña, en el que, hasta la aprobación de la Ley de Inmigración de 1971, los inmigrantes procedentes de la Commonwealth podían solicitar normalmente la ciudadanía, y los inmigrantes irlandeses disfrutaban de un estatuto especial, nunca formó parte de la política del gobierno —como ocurrió a menudo en otros países de Europa Occidental— el alentar positivamente la afluencia de trabajadores inmigrantes por razones específicamente económicas. Para una comparación perspicaz de los casos británico y francés, véase FREEMAN (1979).

(8) Sobre la medida en que los trabajadores inmigrantes pueden o no ser considerados acertadamente como integrantes de un «ejército industrial de reserva», cfr. ROSENBERG (1977) y LEVER-TRACY (1983). La cuestión crucial es, natu-

ralmente, la de hasta dónde puedan considerarse los inmigrantes como un posible sustitutivo, más que un complemento, de los trabajadores autóctonos.

(9) Esto no significa negar que los empleados puedan, incluso en ausencia de sindicatos, conceder al menos a una parte de su fuerza de trabajo unas condiciones de empleo semejantes a las que pretenden lograr los sindicatos. Un motivo para hacerlo puede ser anticiparse a la sindicación; pero es que, además, los empresarios pueden pensar que con ello obtienen ventajas reales, al ganarse la buena voluntad y la cooperación de determinados grupos clave de trabajadores. Cfr. THURLOW (1980, cap. III). Cabe añadir que, en sus primeros escritos, KERR, DUNLOP y otros autores estadounidenses que más tarde serían destacados defensores de la teoría del industrialismo pluralista, habían subrayado las ventajas que obtendrían los empleadores del desarrollo de mercados de trabajo «internos», que operasen casi independientemente de los «externos»; y en ese sentido cabe situarlos, de hecho, entre los pioneros del interés por el dualismo económico (cfr. CAIN, 1976). Pero, extrañamente, esta idea queda, como ya hemos dicho, casi enteramente excluida de su obra posterior.

(10) La tendencia de los empresarios a «descentralizar» la producción, con medidas que a menudo implican un aumento de la subcontratación, es evidente, sin embargo, en muchas otras sociedades industriales occidentales (cfr. WILKINSON, ed., 1981).

(11) No se debe suponer, por ejemplo, que la generalidad de los trabajadores inmigrantes que pueden obtener la nacionalidad del país huésped deseen obtenerla, como ha demostrado la experiencia reciente en Alemania Occidental. Hay que añadir también aquí que, en la medida en que los trabajadores inmigrantes si han desarrollado actividades políticas colectivas, estas se han producido sobre todo, cosa que no ha de sorprender, fuera de los cauces aceptados de la democracia parlamentaria. Una cuestión importante para el futuro es la de las orientaciones políticas y modos de acción de la segunda generación (cfr. MILLER, 1981).

(12) Hay que señalar que es el gobierno Thatcher de Gran Bretaña el que más decisivamente ha invalidado las interpretaciones marxistas ortodoxas del corporatismo del tipo a que se alude en el texto. Thatcher y sus mentores ideológicos vieron, al parecer con mucha más claridad que los marxistas, el potencial radical de las nuevas tendencias corporatistas basadas en la participación de los sindicatos en negociaciones políticas, y las han combatido incansablemente. Las tesis defendidas actualmente por algunos marxistas británicos en el sentido de que tarde o temprano ha de surgir un «corporatismo monetarista» son, como poco, inverosímiles.

(13) Una visión más positiva que la que aquí va implícita es la de REGINI (1984), que subraya que, al menos hasta ahora, «el dualismo non ha trionfato», y ve la posibilidad, en el caso italiano, de una coexistencia a largo plazo del dualismo con la participación de los sindicatos en negociaciones políticas, aunque sea en condiciones relativamente restringidas.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- AKKERMANS, Tinie, y Peter GROOTINGS (1978), «From Corporatism to Polarisation: Elements of the Development of Dutch Industrial Relations» en Crouch and Pizzorno, eds. (1978).
- ALMOND, G. A. (1970), *Political Development: Essays in Heuristic Theory*, Boston, Little Brown.
- y G. POWELL (1966), *Comparative Politics: a Developmental Approach*, Boston, Little Brown.
- VAN ARNHEM, J. M. CORINA y Geurt J. SCHOTSMAN (1982), «Do Parties Affect the Distribution of Incomes? The Case of Advanced Capitalist Democracies» en Castles, ed. (1982).
- ARON, Raymond (1982), *Dix-huit leçons sur la société industrielle*, Paris, Gallimard.
- (1968), *Progress and Disillusion: the Dialectics of Modern Society*, London, Pall Mall.
- BARBASH, Jack (1972), *Trade Unions and National Economic Policy*, Baltimore, Johns Hopkins Press.
- BARKIN, Solomon, ed. (1975), *Worker Militancy and its Consequences, 1965-75*, New York, Praeger.
- BATSTONE, E. V. (1984), *Working Order: Workplace Industrial Relations over Two Decades*, Oxford, Blackwell.
- BECHHOFFER, Frank, y Brian ELLIOT, eds. (1981), *The Petite Bourgeoisie*, London, Macmillan.
- BERGER, Suzanne (1981), «The Uses of the Traditional Sector in Italy: Why Declining Classes Survive» en Bechhofer and Elliot, eds. (1981).
- ed. (1981), *Organizing Interests in Western Europe*, Cambridge, Cambridge University Press.
- y Michael J. PIORE (1980), *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*, Cambridge, Cambridge University Press.
- BERGMAN, J., y S. TOKUNAGA, eds. (1984), *Industrial Relations in Transition*, Tokyo, University of Tokyo Press.
- BRANDT, Gerhard (1984), «Industrial Relations in the Federal Republic of Germany under Conditions of Economic Crisis» en Bergman y Tokunaga, eds. (1984).
- BRITTAN, Samuel (1977), *The Economic Contradictions of Democracy*, London, Temple Smith.
- (1983), *The Role and Limits of Government: Essays in Political Economy*, London, Temple Smith.
- BRUSCO, Sebastiano (1982), «The Emilian Model: Productive Decentralisation and Social Integration», *Cambridge Journal of Economics*, 6.
- y Charles SABEL (1981), «Artisan Production and Economics Growth» en Wilkinson, ed. (1981).
- CAGAN, Phillip (1979), *Persistent Inflation: Historical and Policy Essays*, New York, Columbia University Press.
- CAIN, Glen G. (1976), «The Challenge of Segmented Labour Market Theories to Orthodox Theory: a Survey», *Journal of Economic Literature*, 14.
- CAMERON, David R. (1984), «Social Democracy, Corporatism, Labour Quiescence, and the Representations of Economic Interest in Advanced Capitalist Society», en *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, John H. Goldthorpe (ed.), Clarendon Press, Oxford.
- CASTLES, Francis G., ed. (1982), *The Impact of Parties*, London, Sage.
- CASTLES, Stephen, y Godula KOSACK (1973), *Immigrant Workers and Class Structures in Western Europe*, Oxford, Oxford University Press.
- CLEGG, H. A. (1960), *A New Approach to Industrial Democracy*, Oxford, Blackwell.
- CROUCH, Colin, ed. (1979), *State and Economy in Contemporary Capitalism*, London, Croom Helm.
- CROUCH, Colin, y Alessandro PIZZORNO, eds. (1978), *The Resurgence of Class Conflict in Western Europe since 1968*, London, Macmillan.
- CZADA, Roland, y Gerhard LEHMBRUCH (1981), «Economic Policies and Societal Consensus Mobilization», University of Konstanz.
- DE GRAZIA, Raffaele (1980), «Clandestine Employment: a Problem of our Times», *International Labour Review*, 119.
- DELORS, Jacques (1978), «The Decline of French Planning» en Holland, ed. (1978).
- ELLIOT, Brian, y David MC CRONE (1982), «The Social World of Petty Property» en Hollowell, ed. (1982).
- ERIKSON, Robert, John H. GOLDTHORPE y Lucienne PORTOCARRERO, (1983), «Intergenerational Class Mobility and the Convergence Thesis», *British Journal of Sociology*, 34.
- ESPING-ANDERSEN, Gosta, y Walter KORPI, (1984), «Social Policy as Class Politics in Post-War Capitalism: Scandinavia, Austria, and Germany», en *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, John H. Goldthorpe (ed.), Clarendon Press, Oxford.
- FREEMAN, Gary P. (1979), *Immigrant Labor and Racial Conflict in Industrial Societies*, Princeton, Princeton University Press.
- FREEMAN, Richard B., y James L. MEDOFF, (1979), «New Estimates of Private Sector Unionism in the United States», *Industrial and Labor Relations Review*, 32.
- GINER, Salvador, y Juan SALCEDO (1978), «Migrant Workers in European Social Structures», en Giner y Margaret A. Archer, eds., *Contemporary Europe: Social Structures and Cultural Patterns*, London, Weidenfeld and Nicolson.
- GOLDTHORPE, John H. (1971), «Theories of Industrial Society: Reflections on the Recrudescence of Historicism and the Future of Futurology», *Archives européennes de sociologie*, 12.
- (1978), «The Current Inflation: Towards a Sociological Account», en Hirsch and Goldthorpe, eds. (1978).
- (1978), «Social Mobility and Class Formation: on the Renewal of a Tradition in Sociological Theory», CASMIN-Projekt, Universität Mannheim.
- (con Catriona LLEWELLYN y Clive PAYNE) (1980), *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*, Oxford, Clarendon Press.
- ed. (1984), *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Oxford, Clarendon Press.
- HANISCH, Ted (1981), «Markets and Politics in Wage Determination», Institut für Samfunnsforskning, Oslo.
- HARBISON, Frederick, y Charles A. MYERS (1959), *Management in the Industrial World*, New York, McGraw-Hill.
- HICKS, J. R. (1974), *The Crisis in Keynesian Economics*, Oxford, Blackwell.
- HIRSCH, Fred, y John H. GOLDTHORPE, eds. (1978), *The Political Economy of Inflation*, London, Martin Robertson.
- HODSON, Randy, y Robert L. KAUFMAN (1982), «Economic Dualism: A Critical Review», *American Sociological Review*, 47.
- HOLLAND, Stuart, ed. (1978), *Beyond Capitalist Planning*, Oxford, Blackwell.
- HOLLOWELL, Peter, ed. (1982), *Property and Social Relations*, London, Heinemann.
- JAY, Peter (1976), *A General Hypothesis of Employment, Inflation and Politics*, London, Institute of Economic Affairs.
- JESSOP, Bob (1977), «Recent Theories of the Capitalism State», *Cambridge Journal of Economics*, 1.
- KEOHANE, Robert O. (1978), «Economics, Inflation and the Role of the State: Political Implications of the McCracken Report», *World Politics*, 31.
- KERR, Clark (1983), *The Future of Industrial Societies*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- John T. DUNLOP, Frederick H. HARBISON y Charles A. MYERS (1960) (1973), *Industrialism and Industrial Man*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 2nd ed., London, Penguin.
- KINDLEBERGER, Charles P. (1967), *Europe's Post-war Growth: the Role of Labour Supply*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- KORPI, Walter (1978), *The Working Class in Welfare Capitalism: Work, Unions and Politics in Sweden*, London, Routledge.
- (1983), *The Democratic Class Struggle*, London, Routledge.
- y Michael SHALEV (1980), «Strikes, Power and Politics in the Western Nations, 1900-1976», *Political Power and Social Theory*, 1.
- LANGE, Peter (1979), «Sindacati, parti, stato e liberal-corporativismo», *Il Mulino*, 28.
- George ROSS y Maurizio VANNICELLI (1982), *Unions, Change and Crisis: French and Italian Unions Strategy and the Political Economy, 1945-1980*, London, Allen and Unwin.
- LAUMAN, E. O., ed. (1970), *Social Stratification: Research and Theory for the 1970s*, Indianapolis, Bobbs Merrill.
- LEHMBRUCH, Gerhard (1983), «Interest Intermediation in Capitalist and Socialist Systems», *International Political Science Review*, 4.
- (1984), «Concertation and the Structure of Corporatist Networks», en *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, John H. Goldthorpe (ed.), Clarendon Press, Oxford.
- y Philippe SCHMITTER, eds. (1982), *Patterns of Corporatist Policy-Making*, Beverly Hills, Sage.
- LESTER, Richard A. (1958), *As Unions Mature*, Princeton, Princeton University Press.
- LEVER-TRACY, Constance (1983), «Immigrant Workers and Post-War Capitalism: In Reserve or Core Troops in the Front Line», *Politics and Society*, 12.
- LIPSET, S. M. (1969), *Revolution and Counter Revolution*, London, Heinemann.
- LOCKWOOD, David (1974), «For T. H. Marshall», *Sociology*, 8.
- MARIN, Bernd (1983), «Organizing Interest by Interest Organizations: Associational Prerequisites of Cooperation in Austria», *International Political Science Review*, 4.
- MARSHALL, T. H. (1950), *Citizenship and Social Class*, Cambridge, Cambridge University Press.
- MARTIN, Andrew (1979), «The Dynamics of Change in a Keynesian Political Economy: the Swedish Case and its Implications», en Crouch, ed. (1979).
- MICHON, Francois (1981), «Dualism and the French Labour Market: Business Strategy, Non-standard Job Forms and Secondary Jobs», en Wilkinson, ed. (1981).
- MILLER, Mark J. (1981), *Foreign Workers in Western Europe*, New York, Praeger.
- MOORE, Robert (1977), «Migrants and the Class Structure of Western Europe», en Scase, ed. (1977).

- MUELLER, Dennis C., ed. (1983), *The Political Economy of Growth*, New Haven, Yale University Press.
- MULLER-JENTSCH, Walter, y Hans Joachim SPERLING (1978), «Economic Development, Labour Conflicts and the Industrial Relations System in West Germany», en Crouch y Pizzorno, eds. (1978).
- OLSON, Mancur (1982), *The Rise and Decline of Nations*, New Haven, Yale University Press.
- (1983), «Beyond Keynesianism and Monetarism», Wissenschaftszentrum, Berlin.
- OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) (1977), *Towards Full Employment and Price Stability*, Paris.
- PACI, Massimo (1973), *Mercato del lavoro e classi sociali in Italia*, Bologna, Il Mulino.
- (1979), «Class Structure in Italian Society», *Archives européennes de sociologie*, 20.
- PANITCH, Leo (1977), «Profits and Politics: Labour and the Crisis of British Corporatism», *Politics and Society*, 7.
- (1981), «Trade Unions and the Capitalism State», *New Left Review*, 125.
- PARSONS, Talcott (1964), «Evolutionary Universals in Society», *American Sociological Review*, 29.
- (1966), *Societies: Evolutionary and Comparative Perspectives*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- PICHELHANN, Karl, y Michael WAGNER (1983), «Full Employment at All Cost: Trends in Employment and Labour-Market Policy in Austria 1975-1983», Viena, Institut für Höhere Studien.
- PIORE, Michael (1979), *Birds of Passage: Migrant Labour and Industrial Societies*, Cambridge, Cambridge University Press.
- PIZZORNO, Alessandro (1978), «Political Exchange and Collective Identity in Industrial Conflict», en Crouch y Pizzorno, eds.
- (1981), «Interests and Parties in Pluralism», *Stato e Mercato*, 7.
- RAINWATER, Lee, ed. (1974), *Inequality and Justice*, Chicago, Aldine.
- REGINI, Marino (1982), «Changing Relationships Between Labour and the State in Italy: Towards a Neo-Corporatist System?», en Lehmbuch y Schmitter, eds.
- (1984), «I tentativi italiani di patto sociale a cavallo degli anni ottanta», *Il Mulino*, 33.
- (1984), «The Conditions for Political Exchange: How Concertation, Emerged and Collapsed in Italy and Great Britain», en *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, John H. Goldthorpe (ed.), Clarendon Press, Oxford.
- RIST, Ray C. (1979), «Migration and Marginality: Guestworkers in Germany and France», *Daedalus*, Spring.
- ROSENBERG, Sam (1977), «The Marxian Reserve Army of Labor and the Dual Labour Markets», *Politics and Society*, 7.
- ROSS, Arthur M., y Paul T. HARTMAN (1960), *Changing Patterns of Industrial Conflict*, New York, Wiley.
- SACHS, Jeffrey D. (1979), «Wages, Profits and Macroeconomic Adjustment: A Comparative Study», *Brookings Papers on Economic Activity*.
- (1980), «The Changing Cyclical Behaviour of Wages and Prices 1890-1976», *American Economic Review*, 70.
- SCASE, Richard, ed. (1977), *Industrial Society: Class, Cleavage and Control*, London, Allen and Unwin.
- y Robert GOFFEE (1980), *The Real World the Small Business Owner*, London, Croom Helm.
- SCHARPF, Fritz W. (1981), «The Political Economy of Inflation and Unemployment in Western Europe: an Outline», Berlin, Wissenschaftszentrum.
- SCHMIDT, Manfred G. (1982a), «Does Corporatism Matter? Economic Crisis, Politics and Rates of Unemployment in Capitalist Democracies in the 1970s», en Lehmbuch y Schmitter, eds. (1982).
- (1982b), «The Role of the Parties in Shaping Macroeconomic Policy», en Castles, ed. (1982).
- SCHMITTER, Philippe C. (1974), «Still the Century of Corporatism?», *Review of Politics*, 36. Reeditado en Schmitter y Lehmbuch, eds. (1979).
- (1981), «Interest Intermediation and Regime Governability in Contemporary Western Europe and North America», en Berger, ed. (1981).
- (1983), «"Neo-Corporatism", "Consensus", "Governability" and "Democracy" in the Management of Crisis in Contemporary Advanced Industrial / Capitalist Societies», Florence, European University Institute.
- y Gerhard LEHMBUCH, eds. (1979), *Trends Toward Corporatist Intermediation*, Beverly Hills, Sage.
- SCITOVSKY, Tibor (1978), «Market Power and Inflation», *Economica*, 45.
- (1980), «Can Capitalism Survive?—An Old Question in a New Setting», *American Economic Review*, 70.
- SENGENBERGER, Werner (1981), «Labour Market Segmentation and the Business Cycle», en Wilkinson, ed. (1981).
- (1983), «The Gradual Re-activation of the Labour Reserve Army Mechanism», Munich, Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung.
- SHALEV, Michael (1983), «Strikes and the Crisis: Industrial Conflict and Unemployment in the Western Nations», *Economic and Industrial Democracy*, 4.
- STEPHENS, John D. (1979), *The Transition from Capitalism to Socialism*, London, Macmillan.
- STREECK, Wolfgang (1984), «Neo-Corporatist Industrial Relations and the Economic Crisis in West Germany», en *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, John H. Goldthorpe (ed.), Clarendon Press, Oxford.
- TARLING, Roger, y Frank WILKINSON (1977), «The Social Contract: Post-War Incomes Policies and their Inflationary Impacts», *Cambridge Journal of Economics*, 1.
- THUROW, Lester C. (1980), *The Zero-Sum Society*, New York, Basic Books.
- TREIMAN, Donald (1970), «Industrialization and Social Stratification», en Lauman, ed. (1970).
- UNITED NATIONS (1979), *Labour Supply and Migration in Europe: Demographic Dimensions 1950-1975 and Prospects*, New York, United Nations.
- VILLA, Paola (1981), «Labour Market Segmentation and the Construction Industry in Italy», en Wilkinson, ed. (1981).
- WEDDERBURN, Dorothy, ed. (1974), *Poverty, Inequality and Class Structure*, Cambridge, Cambridge University Press.
- WILKINSON, Frank, ed. (1981), *The Dynamics of Labour Market Segmentation*, London, Academic Press.