

Noticias de libros

MUÑOZ GARCÍA, Hugo: *Los infortunios del trabajo*. Organización Iberoamericana de Seguridad Social. Madrid, 1959; 163 págs.

El Departamento de Publicaciones de la O. I. S. S., nos ofrece la tesis doctoral del autor, dedicada al estudio de los riesgos laborales. Estudio que se divide en tres partes: en la primera, se examina el origen y desarrollo de la legislación protectora de los infortunios del trabajo; en la segunda, se analizan los fundamentos de la responsabilidad patronal, y, en la tercera, se contienen las Conclusiones generales y la reseña de la legislación vigente en El Ecuador.

La primera parte consta de dos capítulos, y en el primero se ofrece, en síntesis, el desarrollo histórico de las medidas protectoras, destacando, como con mayor o menor celeridad, la casi totalidad de los Estados han emprendido la tarea de legislar sobre aspecto de tanta trascendencia, en su doble dimensión: prevención y reparación; primero en forma aislada, luego codificada, y, al fin, constitucionalizándola, lo que ha dado lugar al nacimiento de un nuevo Derecho con personalidad y caracteres propios, cuya irrupción en el campo de las relaciones humanas ha transformado radicalmente las concepciones clásicas e individualistas de antaño.

El capítulo segundo, «Legislación y acción internacional», se inicia con la reseña de las normas legales y consti-

tucionales protectoras promulgadas en los países iberoamericanos: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, España, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

De la lectura de los textos legales mencionados puede deducirse, en líneas generales, las siguientes conclusiones: 1.^a España es el primer país iberoamericano que legisla sobre infortunios del trabajo. 2.^a Existe una tendencia constante reformadora y perfeccionadora del régimen protector. 3.^a Se advierte una tendencia a extender la protección a todos los riesgos laborales y a comprender no sólo su aspecto reparador, sino también el preventivo. 4.^a Ampliación de la protección, de cubrir sólo los establecimientos peligrosos, a comprender a todos. 5.^a Se mantiene, salvo excepciones, la invariabilidad de las tablas en la apreciación de las enfermedades profesionales. 6.^a Uniforme campo de aplicación. 7.^a Se protege tanto la muerte como las incapacidades temporales o permanentes —totales o parciales—. 8.^a Se tiende a la concesión de pensiones vitalicias, en lugar de entregas de capital. 9.^a El pago de la indemnización corre directamente en unos casos a cargo de empresarios, y en otros existe un Fondo de Garantía. 10. Se consideran beneficiarios a las personas que dependían económicamente del causante. 11. Se conceden prestacio-

nes adicionales a más de la indemnización: asistencia sanitaria, provisión y renovación de los aparatos de prótesis y ortopedia y entrega de una cantidad determinada de dinero para gastos funerarios en caso de fallecimiento. 12. Se advierte la tendencia a integrar la dispersa legislación sobre accidentes y enfermedades profesionales en los Códigos de Trabajo. 13. Se concede gran importancia al aspecto preventivo. 14. La obligatoriedad del Seguro y la implantación de regímenes de seguridad social, en su más amplia acepción, es la nueva etapa a la que aspira llegar Iberoamérica. Así lo garantizan numerosos preceptos constitucionales en todos los países, y cuyo desarrollo ha encontrado ya efectividad en varios de ellos.

A continuación se reseña la acción de los Organismos internacionales, centrándolo el análisis, en primer lugar, en los Convenios y Recomendaciones de las Conferencias Internacionales del Trabajo, y, en segundo término, se indican las resoluciones de las Conferencias americanas del Trabajo, de las Conferencias Panamericanas, de las Asambleas de la Conferencia Interamericana de Seguridad Social y de los Congresos Iberoamericanos de Seguridad Social.

Y se concluye el capítulo segundo, y la primera parte, con la exposición de la evolución de la legislación ecuatoriana.

La segunda parte se divide también en dos capítulos, y en ella se determina el concepto y contenido de los riesgos laborales, y el fundamento de la responsabilidad patronal.

El capítulo primero, «Determinación de los riesgos», se inicia con el estudio del concepto de accidente de trabajo, tomando como base la legislación ecuatoriana —si bien se contiene el concepto legal en las legislaciones

de Costa Rica, Chile, El Salvador, España, Honduras, México y Panamá—, según la cual, accidente del trabajo «es todo suceso imprevisto y repentino que ocasiona al trabajador una lesión corporal o perturbación funcional, con ocasión o por consecuencia del trabajo que ejecuta por cuenta ajena».

Se analiza después el concepto legal de enfermedad profesional, según el cual ésta es «la afección aguda o crónica causada de una manera directa por el ejercicio de profesión o trabajo que realiza el obrero o empleado y que produce incapacidad».

Y, por último, se consideran las analogías y diferencias entre accidente y enfermedad profesional.

En el capítulo segundo, «De la responsabilidad y sus fundamentos», se exponen y estudian las distintas teorías formuladas en justificación de la responsabilidad patronal: de la culpa, de la culpa con inversión de la prueba, de la responsabilidad contractual, del caso fortuito, de la responsabilidad legal u objetiva, por el hecho de las cosas, del riesgo profesional, del ahorro, del riesgo de autoridad, del riesgo social y de la seguridad social.

Y se finaliza el capítulo, y la parte segunda, con unas conclusiones, en las que se pone de relieve cómo la evolución de la legislación social —surgida a la sombra de los principios del Derecho civil, configurada después con autonomía y desarrollada, por último, de acuerdo con los principios de la Seguridad Social— ha influido directamente en el desenvolvimiento de las teorías justificativas de la responsabilidad patronal, hasta llegar a la concepción del accidente del trabajo y la enfermedad profesional como riesgos cubiertos con los Seguros Sociales Obligatorios.

La tercera parte contiene, en primer

lugar, unas conclusiones generales, en las que se resumen los siguientes hechos fundamentales: 1.º El ser la esclavitud el sistema imperante en la Antigüedad, hizo que no fueran objeto de atención los riesgos del trabajo. 2.º En la Edad Media, la organización corporativa del trabajo determinó que los escasos accidentes que se producían, se atendiesen en base al sentimiento de solidaridad de los componentes de aquélla. 3.º Las leyes de Indias ofrecen al mundo, por primera vez, un régimen jurídico preventivo, de asistencia y reparación de los infortunios del trabajo, que aunque no constituyó un sistema orgánico y acabado, sirvió de base para cimentar medidas que posteriormente tuvieron un cabal y amplio desarrollo. 4.º Una vez implantada la libertad de trabajo, y hasta finales del siglo XIX, los infortunios laborales —tan frecuentes entonces— sólo podían atenderse recurriendo a la legislación civil. 5.º A partir de 1900 se inicia el desarrollo de la legislación protectora. 6.º La protección específica se inicia en El Ecuador a partir de 1921. 7.º La acción legislativa de los Estados se ve reforzada y estimulada por la labor de los Organismos Internacionales. 8.º La más interesante innovación introducida por el Derecho del Trabajo ha sido la obligación patronal de reparar los infortunios del trabajo. Los diversos criterios justificativos de ésta se fundamentan en motivos humanitarios, jurídicos, subjetivos, objetivos y políticos-sociales que han dado lugar a una serie de doctrinas que van, en una saludable mutación, desde la asistencial hasta la seguridad social.

Y se finaliza con un Apéndice en el que se reseña el texto, jurisprudencia y notas de la legislación vigente en El Ecuador sobre riesgos del trabajo.—J. CARRASCO BELINCHÓN.

CLARK, Wallace: *Modelos de impresos para la organización de oficinas y talleres*. Traducción de Damián Aragónés. Ediciones Palestra. Barcelona, 1960; 150 págs.

Si quisiésemos caracterizar el funcionamiento contemporáneo de cualquier organización, tanto pública como privada, podríamos decir que la nota relevante es la del empleo del papel en su actuar. Pero si deseásemos profundizar aún más en esta caracterización, podríamos afirmar que la época actual es la del predominio del papel impreso sobre el blanco. Es decir, nos encontramos en el momento de la confección, elaboración y uso de impresos, que si pretenden simplificar y facilitar la actuación, a veces por no planearse debidamente, ni utilizarse en forma adecuada, originan más problemas que resuelven.

Por ello es de gran utilidad la obra que reseñamos, debida a una pluma de renombre universal: Wallace Clark.

El texto se divide en 15 capítulos, complementados con un apéndice relativo a los formatos de papel y las normas *Dis* y su aplicación, con respecto a éstas hemos de tener en cuenta su gran valor práctico al haber sido convertidas en las normas *Une*.

En el capítulo 1.º «¿Para qué sirven los impresos?», se afirma que sirven para dos fines esenciales: facilitar los medios para poner en ejecución las instrucciones dadas y los reglamentos, y facilitar una base para la acción de la dirección y el establecimiento de los reglamentos.

Además, los impresos y los datos que proporcionan constituyen el mecanismo por medio del cual se controla una empresa, pues sirven para expresar los objetos mencionados con nombres diferentes, o bien dan ins-

trucciones relativas a lo que debe hacerse, o bien registran lo que se ha hecho.

En el capítulo 2.º, «Cómo se pueden simplificar los procedimientos de trabajo, se indica el método a seguir mediante el uso de impresos que contengan las normas apropiadas al caso.

El diseño de los modelos de impreso se estudia en el capítulo 3.º, destacando cómo uno de los puntos esenciales en la preparación de los modelos de impresos es el de reducir al mínimo el trabajo necesario para emplearlos convenientemente. Por ello, dicho trabajo debe descomponerse en tres fases sucesivas: búsqueda y clasificación, anotación de datos y toma de las notas.

El capítulo 4.º considera la aprobación de los cambios de métodos, poniendo de relieve la importancia que la presentación adecuada del cambio que se propone tiene para su aceptación y aprobación por el jefe respectivo.

De la impresión de los formularios se ocupa el capítulo 5.º, afirmando que cuando se han diseñado los impresos, se han redactado las instrucciones y han sido aprobados los cambios propuestos, seguidamente debe procederse a su impresión.

Pero para que ésta sea perfecta es necesario que la copia y las especificaciones dadas al impresor sean precisas, claras y completas, de manera que no tenga que dudar. Ya que no conoce casi nada de lo relativo al uso del impreso, su parecer con relación a los espacios o menciones impresas no tendrán valor alguno.

Las indicaciones que deben facilitarse son las relativas a nombre y número del impreso, formato, papel, pautas, caracteres, tinta, impresión, punteado, agrupación, colocación en fajas, empaquetamiento, prueba y muestra

de *stock*, cantidad deseada, fecha de entrega y evaluación de las necesidades anuales.

Del capítulo 6.º al 12 se examinan una serie de impresos especiales referidos a las funciones o aspectos esenciales de toda empresa industrial: almacenaje, producción, precios de coste, conservación y control, ventas, cotizaciones o presupuestos y compras.

En cada uno de ellos se consideran los requerimientos especiales de los mismos, las posibilidades que ofrecen y las medidas más oportunas para hacerlos eficaces.

La conservación de los impresos en *stock* se estudia en el capítulo 13, indicando la conveniencia de un almacén central que permite mejor atención y conservación, al mismo tiempo que facilita una actuación más ordenada, en especial con respecto a los sucesivos pedidos.

El capítulo 14 analiza la organización de Comités de impresos encargados de asesorar a la persona a la que se ha encomendado la tarea de los impresos. Se contempla tanto la composición de dichos Comités como el procedimiento de actuación de los mismos, indicando normas prácticas al respecto.

Y, por último, el capítulo 15 «Control del trabajo por medio de los impresos», expone las posibilidades que los impresos ofrecen en orden a la fiscalización de actividades en cuanto permiten calcular la velocidad de la corriente de actuación, comparar esta corriente con la prevista y averiguar cuáles son los retrasos en el movimiento del trabajo y apartar obstáculos.

Se finaliza afirmando que la economía de tiempo, las ganancias de precisión y las reducciones de precio de coste en los trabajos burocráticos en los talleres y oficinas son, casi siem-

pre, en proporción al cuidado y a los conocimientos que aporta el director de la empresa en el trazado y mantenimiento de los impresos.—J. CARRASCO BELINCHÓN.

VERSCHUEREN, Albert: *Les relations industrielles aux Etats-Unis*. Editions de la Fédération des Industrielles Belges. Bruselas, 1959.

Albert Verschueren es el director del Departamento de Asuntos Sociales de la Federación de Industrias belgas. A instancias de la Fundación «Maurice van der Rest» ha emprendido una investigación sobre las relaciones de trabajo en los Estados Unidos y sobre las posibilidades de hacer extensivas aquéllas en la realidad social belga. El presente libro recoge sus conclusiones y es el fruto de una permanencia en aquel país.

El capítulo tercero y último de esta publicación resume su enjuiciamiento.

1) El clima social peculiarísimo de los Estados Unidos impide que los métodos y técnicas allí nacidos y desarrollados sean exportados; la originalidad, que contrasta violentamente con la posición europea, puede ponerse de relieve a través de dos movimientos de carácter decisivo: el capitalismo y el socialismo. El valor del capitalismo en los Estados Unidos es unánimemente reconocido, considerándosele, incluso, como la única base para la libertad y la democracia (en el núm. 35 de estos CUADERNOS damos cuenta en su día de la interesante obra de Massimo Salvadori, *Elementos económico-sociales del capitalismo en los Estados Unidos de América*, México, 1957; vid. págs. 193 a 196). En Europa, contrariamente, al capitalismo y a la realidad que representa se le otorgan valores y juicios

contradictorios. En el sector original se utiliza peyorativamente, sin que sea preciso insistir sobre la repulsa que su presencia provoca. En segundo lugar se observa igual contraste, aunque de signo inverso, con relación al socialismo. Piénsese en el auge que han alcanzado ciertos partidos socialistas, siquiera de orientación dulcificada en Europa, y valórese el desprecio que por el mismo se profesa en los Estados Unidos.

2) De la realidad vivida en los Estados Unidos, y con relación al problema objeto de estudio, observa el autor, fundamentalmente, los siguientes principios reflejados en su obra:

a) El espíritu pragmático de los empresarios norteamericanos contrasta con la postura eminentemente doctrinal de las organizaciones profesionales. Se observa en este pasaje del trabajo de Verschueren la admisión de la tesis comúnmente admitida al tratar de caracterizar la relación social, en sentido amplio, yanqui: el pragmatismo, el método experimental. Digamos por nuestra parte que no siempre son debidamente diferenciados, a este respecto, los fenómenos experimentales —sin contenido filosófico ni sociológico alguno—, el empirismo filosófico —fundamentalmente teórico, al modo de Hume, y nacido en Europa, no en Estados Unidos—, y el llamado «aire experimental», que si es la nota característica del pensamiento moderno norteamericano y que no supone, como se piensa, la relegación de la razón a segundo término, concediendo la prioridad a la experiencia, sino la contrastación experimental de la elaboración racional.

b) La importancia y el valor normativo decisivo de los convenios colectivos de trabajo.

c) Importancia decisiva de la propaganda (que no debe confundirse

ni con la publicidad ni con los métodos y técnicas de relaciones humanas) sobre la negociación.

3) La posible aplicación de las experiencias percibidas en el suelo estadounidense al europeo y, sobre todo, al belga, no puede ser asumida con carácter automático. Sería preciso, ante todo, y por lo que al ejemplo belga respecta, terminar con el sistema imperante de monopolio de representación de los grandes sindicatos.

Además de este capítulo tercero contiene la publicación que nos ocupa otros dos previos. En el primero se analiza la conducta de las partes de estas relaciones de trabajo, es decir, de los empresarios (asociaciones patronales y empresas) y de los sindicatos; como elemento pacificador entre ellos sitúa el autor el *Labor department*. En el capítulo segundo se emprende el análisis de la *Labor Management Relation Act*, insistiendo especialmente en las relaciones de trabajo, consideradas omnicomprensivamente en los convenios colectivos y en los conflictos, y posibles soluciones para los mismos.

La obra, pese a su significación polémica, representa una aportación objetiva para el conocimiento de la realidad americana, y su valor en este sentido —y tras de superar los inconvenientes anejos a toda encuesta— supone un medio encomiable de asimilar los problemas en ella tratados.—
LUIS ENRIQUE DE LA VILLA.

LESTER, Richard A., y ROBIC, Edward A.: *Relaciones constructivas de trabajo*. (Traducción de Francisco Villarreal.) Editorial Intercontinental, Méjico, 1957; 218 págs.

En esta obra, dividida en siete capítulos, intentan los autores hacer un

análisis histórico de las relaciones de trabajo, fijándolas en el marco práctico de cuatro empresas de tipo medio.

Investigan las fuerzas de las partes, las normas, procedimientos seguidos y las condiciones fijadas en la negociación colectiva entre sindicato y empresa, estudiándolos desde un ángulo eminentemente práctico.

Han desechado, como bien nos lo hacen notar, casos anormales en que surja por una de las partes una fuerte personalidad dominante, o en las que condiciones favorables de mercados permitan a las compañías ser generosas con sus empleados, casos raros, pero ciertos, dentro de la vida laboral norteamericana.

Tratando de situaciones en las que ambas partes tienen fuerza real para negociar y donde las empresas están sujetas a presiones de la competencia y, sobre todo, en las que éstas y los sindicatos se enfrentan a problemas serios, al surgir un conflicto de intereses contrapuestos.

Estudian en cada uno de los casos las distintas etapas de las relaciones de trabajo, comenzando con el paternalismo del siglo XIX que rige los primeros años del siglo XX y los intentos de sindicación y representación, estimulados por la National Recovery Administration; El período llamado de transición hasta llegar con el final de la guerra en 1945 a la tercera etapa de las relaciones de trabajo, la del equilibrio de fuerza que lleva a la negociación colectiva constructiva.

De la lectura del libro se saca una clara visión de la vida sindical americana en esta última etapa, de su fuerza, estabilidad y unidad, sin que exista en su seno una rivalidad intensa por conseguir la dirección o simplemente la afiliación al sindicato. Poniendo de manifiesto los métodos constructivos, nunca revolucionarios,

con que los líderes sindicales americanos abordan los problemas, los procedimientos democráticos seguidos en la política de ingreso en el sindicato, y el escaso interés de los sindicatos para todo lo que no esté relacionado con su actividad profesional.

Todo esto ha servido para darles prestigio a las organizaciones profesionales, lo que ha llevado a las empresas a convivir con ellas haciendo todos los esfuerzos posibles para consolidar las diferencias que puedan surgir y al ser la alta dirección de las empresas, más pragmáticas que legalistas, no siguen ambas partes estrictamente la letra de los convenios colectivos, incluso cuando se trata de las etapas del procedimiento de arreglo de conflictos.

Los autores, planteando esta temática en cuatro empresas, siempre desde el punto de vista de técnicos en relaciones humanas, comparando sus resultados, han querido demostrar la buena fe de la alta dirección de las empresas y de los sindicatos.

Con estos informes no se llega a

una identificación plena con ellos, que ven los problemas sindicales por el prisma de su buena voluntad, mucho más amplia que la de los líderes y los directores de las compañías. Preside todo el trabajo la idea tan norteamericana del sindicalismo de negocio (1), cuya preocupación principal son las mejoras inmediatas, tan distinto al político del Viejo Continente.

Todo expuesto por el sistema de casos, típicamente americano y que al jurista europeo puede o no agradarle, pero reconociendo el grado de perfección alcanzado por los sociólogos del otro lado del Atlántico. De todos modos, aun sin identificarse con las conclusiones de los autores, la obra contiene un muy interesante material para el conocimiento de la cuestión tan controvertida en nuestros días, de las relaciones colectivas de trabajo.—JOSÉ SERRANO CARVAJAL.

(1) Traducción literal de «business Unionism», aunque en la terminología continental más acertadamente lo llamamos sindicalismo económico.

