

## Recensiones

BAYÓN CHACÓN, G., y PÉREZ BOTIJA, E.: *Manual de Derecho del Trabajo*, I y II. Madrid. Distribuidor, Marcial Pons. 1961. 887 páginas.

El *Manual de Derecho del Trabajo* de los profesores Bayón y Pérez Botija, que apareció en su primera edición en 1957-58, alcanza ahora, al comienzo del curso académico 1961-62, su tercera edición, hecho que por sí mismo se comenta y hace inútil toda aclaración. De ahí la brevedad de esta recensión, más bien noticia de que con respecto a él se han cumplido todos los pronósticos de éxito y de utilidad con los que saludaron su aparición los más destacados recensionistas. (Ver, por todos, Alonso Olea, en esta *REVISTA*, I, 1958.)

El *Manual*, en su nueva edición, consolida sus líneas doctrinales y su sistema. El volumen I se abre con una parte dogmática, sobre la estructura interna de la relación individual de trabajo, en la que destaca el análisis del «riesgo de empresa», que supone la ajenidad del mismo para el trabajador; se refuerza la crítica inicial sobre el valor que tradicionalmente se venía concediendo a la «dependencia» como elemento tipificador de dicha relación laboral, con argumentos tomados de la propia jurisprudencia recentísima (S. T. S., de 3 de febrero de 1961, ya comentada por Bayón). Se pasa luego a determinar el concepto de Derecho del Trabajo, que se ve como «el Derecho relativo a la prestación profesional de servicios y a la fijación y cumplimiento de las condiciones de dicha prestación», con lo que se le señala como objeto el trabajo profesional en toda su extensión.

En el capítulo 4.º comienza el estudio del Derecho del Trabajo en la Historia, que alcanza hasta el capítulo 7.º, inclusive, con cerca de ochenta páginas de apretada línea, y se consigue así una apretada síntesis de un proceso histórico-jurídico de más de veinte siglos, sin pérdida ni del rigor ni de la claridad. Se incorpora, en un esfuerzo elogiable de actualización, la doctrina de la Encíclica Social «Mater et Magistra».

Los capítulos 8.º al 17, ambos inclusive, desarrollan amplia y detalladamente el tema de las fuentes del Derecho del Trabajo. Se concede especial atención: a los convenios colectivos, tanto en su aspecto de doctrina general y de Derecho comparado (capítulo 12) como en su actual régimen

jurídico español (capítulos 13 y 14); al Reglamento de régimen interior, con base ya en el Decreto 20/1961 y en sus OO. MM. de aplicación (ya estudiadas extensamente por Pérez Botija y Rodríguez Piñero); al problema, siempre vivo, de la jerarquía de fuentes jurídico-positivas y, en fin, a las normas internacionales laborales, especialmente a los Convenios y Recomendaciones de la O. I. T. La teoría jurídica de las fuentes descansa sobre dos creencias, como son: la primera, que el Derecho natural es la fuente jurídico-positiva primaria, ya que es la expresión de la ley eterna, que constituye la fuente de producción suprema; la segunda, que frente al monismo estatal hay que afirmar la pluralidad de fuentes de producción, por lo que los autores pueden admitir que «la relación jurídica colectiva de trabajo» (y no los entes sindicales, individualmente) son también fuente de producción de normas.

El estudio de la «colisión internacional de normas laborales» cerraba en las dos ediciones anteriores el primer volumen; pero en esta tercera edición, buscando acaso una división más proporcionada de la materia, dicho volumen I recoge, a continuación de las fuentes, los primeros capítulos de «la relación individual del trabajo», a saber: concepto, clases y naturaleza jurídica del contrato de trabajo; sujetos (con un estudio especial sobre el «acreedor de trabajo» y la «personificación de la empresa», tesis que se critica duramente); capacidad para trabajar y para contratar, consentimiento, forma y documentación, derechos y deberes del empresario y, dentro de éstos, el salario como deber típico y su régimen jurídico-legal.

El volumen II se abre con los derechos del trabajador (que se tratan muy brevemente, al remitirse al estudio anterior de los deberes del acreedor de trabajo); sigue el análisis, finamente pormenorizado, de sus deberes, entre los que se destacan los de fidelidad y lealtad (ampliamente tratados en monografía anterior por Pérez Botija, a la que se añade ahora en cita expresa la monografía de Lega, de 1961); las modificaciones y la suspensión del contrato de trabajo, etc.

Mención especial merece, como ocurría ya en las ediciones anteriores, el estudio (capítulos 32 a 35) de la extinción del contrato de trabajo, de acuerdo con un cuadro exhaustivo de las causas de extinción (que se representa gráficamente, para mayor claridad, como ocurre en otras lecciones), en el que el dato legal español está enriquecido por una síntesis del régimen jurídico del despido en Francia, Italia, Alemania, Inglaterra y Estados Unidos, Méjico, Brasil, etc., montada tanto sobre la doctrina nacional correspondiente como sobre el propio texto jurídico positivo indígena.

Los capítulos 36 y siguientes ofrecen la serie completa de los contratos

especiales de trabajo, desde el contrato de grupo a los «contratos de trabajo impropio», tales los contratos a la parte agrícola y marítimos, por lo que hay que destacar la aportación que el *Manual* representa, pues en muchos de ellos no se cuenta con la investigación monográfica previa.

El resto del volumen II comprende «las relaciones colectivas de trabajo», tema sobre el que se ofrece, en realidad, una verdadera monografía, notablemente rica en Derecho comparado, (actual e histórico; los conflictos colectivos de trabajo, después de fijar el concepto y las clases de los conflictos laborales en general; los procedimientos de exteriorización y de solución; la Administración Laboral; el procedimiento administrativo del trabajo (y se destaca: la elaboración del concepto de «acto administrativo laboral» y su fiscalización judicial) y, en fin, la jurisdicción y el proceso de trabajo, hasta llegar, pasando por los recursos, a la ejecución de sentencias y a los procedimientos especiales.

En el Plan de la obra, expuesto al tratar el contenido de la asignatura, se recoge también la «Seguridad Social», por lo que no cabe prejuzgar que los autores excluyan dicha materia del Derecho del trabajo, sino, simplemente, que han aplazado su estudio o publicación.

El *Manual*, de acuerdo con su nombre, se presenta (ver prólogo de los autores) como una obra para uso de «alumnos universitarios», dominada por la preocupación de servir una finalidad eminentemente pedagógica. Y hay que decir que tal preocupación no es pura retórica, sino que se acusa en la ejecución de todos y cada uno de los capítulos, así como en detalles altamente sugeridores de lo que es la libertad de espíritu (por ejemplo: las discrepancias de criterio de ambos maestros, que se recogen expresamente) y la pro- bidad profesoral (por ejemplo: al tratar de la capacidad para contratar como trabajador se suprimen conceptos muy personales y se adopta, en esta tercera edición, la terminología doctrinal que el alumno ha aprendido en otras disciplinas cursadas con anterioridad, para evitarle confusiones o dificultades). Ahora bien, el *Manual*, por su rigor jurídico formal, por la riqueza de detalles jurisprudenciales, por sus referencias al Derecho comparado y por la síntesis que ofrece de las investigaciones previas de sus autores, va mucho más allá de los límites que se le asignan, si bien en todo caso sigue «aleccionando a alumnos universitarios», pues tanto los que por vez primera se adentran en la consideración del Derecho del trabajo, aún en las aulas de la Facultad, como aquellos que, ya fuera de éstas, continuamos en su estudio, recibimos, gracias al *Manual*, la lección precisa que legitima un magisterio y que mantiene en el lector la condición de alumno.

*Mass Culture, The Popular Arts in America*, ed. Bernard Rosenberg y David Manning White. Glencoe Ill., 1957; págs. X+562. *Mass Leisure*, ed. Eric Larrabee y Rolf Meyerson. Glencoe Ill., 1958; págs. X+430.

Cinco reimpressiones del primer volumen y tres del segundo en la fecha de 1960, que es la de los ejemplares que tengo delante, revelan el interés con que han sido acogidos estos dos trabajos de la «Free Press».

Los dos son volúmenes antológicos: los autores de los distintos capítulos —aproximadamente un centenar— no sólo no han sido convocados para la obra sino que incluso no lo han podido ser. De esta manera el resultado es una verdadera cala en la vida presente, un auténtico muestreo con valor de encuesta y significativamente calificado.

Nos encontramos justamente ante una sociedad en la cual, siendo general que todos trabajemos, lo que nos va diferenciando es el no-trabajo, es decir, la cultura y el ocio.

La cultura de masas es vista en una serie de aportaciones que incluye a críticos literarios y de arte, a sociólogos y a periodistas: se trata de observar una realidad que por sernos familiar a veces no conseguimos ofrecer con su caracterización más congruente. El ocio de masas se presenta como problema y no únicamente como fenómeno social. Así, se puede comprender hasta qué punto los dos volúmenes son complementarios.

*Mass Culture* nos da un panorama de la literatura del cine, de la radio-televisión, del entretenimiento y de la publicidad. Parece, pues, que estemos en el campo de las «mass communications», pero aquí varía la perspectiva: no hay acento sobre lo actual sino sobre lo permanente; de esa información que pasa, en cuanto es efímera la noticia, vamos a esa cultura que queda, en cuanto toda cultura anda apoyada en estructuras relictas, ya que no residuales, porque valen en cuanto permanecen y pueden deformar al espíritu si permanecen en deterioro.

Están ahí claramente formuladas las características de la literatura de masas: la manera de conseguir un *best seller*, la influencia de la presentación de los libros, los matices más atrayentes de la novela policíaca, los *comics* y las revistas... El estudio del cine nos da el cliché de Hollywood y cuanto queda detrás de ese cliché. La televisión, como imagen radiada y la radio como micrófono sobre la pechera, sitúan la cuestión del llamamiento de las masas en contraste con los gustos de la minoría. Entretienen al norteamericano las canciones, logra nueva popularidad el *jazz*, se oye la música popular y se juega a los naipes...

Del problema de la cultura de masas pasamos a su mejor encuadramiento, y aún a su calificación. Los productos de la cultura de masas no miran tanto a la creación como a la explotación; tienden a hacerse extremadamente accesibles, porque buscan un público que se confunda con la entera sociedad. Cuando en las primeras páginas del primer volumen se enfrentan las tesis radicales —de Macdonald, Greenberg y Howe—, con las archiconservadoras —de Ortega, Eliot y Bell—, se mira también hacia el centro donde la postura liberal es representada por Seldes, Riesman y Lerner. Hay que esperar al término de la lectura para formar un juicio de la situación: lo anticipa uno de los pocos textos inéditos incluidos en el volumen, el de Kurt Lang sobre el llamamiento a la masa y los gustos de la minoría. ¿Qué se sabe —se pregunta el autor— de los gustos populares? El hecho de que un determinado programa obtenga el favor de una mayoría de radiooyentes o de telespectadores no es suficiente razón para incluirlo como en esta rúbrica. La broma de Kluckhohn en su *Mirror for Man* sobre lo que podría decir un arqueólogo que excavase las ruinas de la América del Norte de aquí a cinco siglos, se antoja así menos arbitraria, pues estamos ante un país especializado en la producción de adminículos para los más diversos objetivos..., y —añade el editor— particularmente con el fin de difundir esta cultura de masas.

El ocio resulta, en efecto, exigido por tal cultura. El ocio pone el tiempo en nuestras manos; gracias al ocio podemos jugar. El juego es —como señaló Huizinga en un estudio del cual se recogen algunos pasajes— un importante elemento de la civilización contemporánea; pero en el juego se mezcla la moralidad del hastío, en tanto que disponer de tiempo puede también ser renuncia a trabajar (con el llamado derecho a la vagancia). El ocio, como todas las cosas, exige medida. ¿Poco o demasiado? Aquí entran las temáticas surgidas del propio mecanismo laboral: la semana de cuantas a tantas horas... y las horas libres que deja la jornada; con los temas de la clase ociosa, del prestigio ocupacional, del Parque de Tuxedo o de la corbata negra: Entra también ese fin de semana fugitivo, con los deportes, los hobbies, la vacación, el acampamiento y los entretenimientos de tipo sedentario —los «clubs», la bebida, el sexo como juego—. Y el futuro del ocio.

Porque también hay que pensar en el futuro. Este tiempo que viene a nuestras manos ¿queda también a disposición de nuestra voluntad? A menor trabajo, ¿habrá menor ocio? En esta ocasión los editores insertan una conferencia de David Riesman de la que salta la imagen del ocio como papel secante de la sociedad. Con el ocio ¿no se pierde esa atención que había sido en la época preindustrial la cualidad distintiva del norteamericano? El trabajo es un estabilizador psicológico de expresiva fuerza social. Logramos vi-

vir en la abundancia, pero ¿con qué objeto? Los deseos se han dislocado; andamos de una parte a otra arrastrados por las órdenes dictadas por la publicidad. Riesman reconoce en este punto lo que debe a Galbraith, cuya *Affluent Society* se advierte por bajo de no pocas de sus afirmaciones.

En realidad —añadimos nosotros— el ocio moderno ha sido descubierto por los ingleses del siglo XIX. Todavía la hostelería clásica, en los también clásicos lugares de esparcimiento, es de línea inglesa, y la abertura a públicos más amplios fué obra de ingleses. Norteamérica ha venido a generalizar ese ocio sobre otras bases: por ahí arraiga la auténtica problematicidad de la cuestión. De la «sociedad» entrecomillada que tenía su crónica —y la sigue teniendo en la prensa inglesa—, a estas gentes que disponen de tiempo para el ocio a pesar de no pertenecer a aquellos grupos. William Faulkner subraya ese contrasentido de que el hombre pueda dedicar ocho horas al día únicamente a trabajar y no a comer, a beber o a hacer el amor. Pero había —y aun hay— gentes que podían y pueden enmendar esa plana.

Los dos volúmenes son, por tanto y en conjunto, una valiosa aportación para el conocimiento de la sociedad en que vivimos. En la fórmula, tan frecuentemente utilizada por editores norteamericanos, de las obras colectivas, hay siempre pareceres discutibles; aquí no, porque no se coleccionan pareceres sino actitudes y no se aportan juicios sino hechos. Como antología del saber sociológico relativo a la cultura y al ocio en la sociedad norteamericana, estos dos volúmenes tendrán que ser, durante muchos años, libros de consulta para quien rehuya caminar por el mundo a tientas y de puntillas.

JUAN BENEYTO

*El empresario ante las dificultades del desarrollo económico.* Madrid. Editado por el Servicio de Publicaciones de la Comisión Nacional de Acción Social Patronal. 1961, 141 págs.

En un momento como el actual, en que, detenido el proceso inflacionista tras el éxito del Plan de Estabilización, hay que acometer una empresa de desarrollo económico al finalizar la de reactivación para dar un mayor auge al mercado, tiene un gran interés la aparición de la ponencia expuesta ante la VII Asamblea Nacional de Acción Social Patronal titulada «El empresario ante las dificultades del desarrollo económico», que ha sido editada por el Servicio de Publicaciones de la Comisión Nacional de Acción Social Patronal. La ponencia es fundamentalmente de matiz económico, pero dentro de ella se observa también un espíritu de cooperación para resolver los pro-

blemas que exige la justicia social—tantas veces predicada y menos llevada a la práctica—, y que, en definitiva, y dentro de un ámbito mundial, y siguiendo la doctrina social de la Iglesia, estriban en una aminoración de las diferencias entre los países ricos y los subdesarrollados. La publicación se inicia con un interesante discurso de apertura, en el que el excelentísimo y reverendísimo Obispo auxiliar de Barcelona señala el papel fundamental y preponderante que el empresario tiene dentro del desarrollo económico, el cual «se encuentra dentro de la órbita del bien común y debe contribuir a la consecución de una verdadera paz social», la cual, como dijo Pío XII, «no puede coexistir con el contraste de riqueza y miseria, intolerable para la conciencia cristiana». Es significativo el concepto que se da de desarrollo de un pueblo; en el desarrollo económico deben conseguirse bienes materiales y espirituales. Tres son las posiciones fundamentales con referencia a las relaciones de desarrollo económico y técnico y progreso moral. Mientras el marxismo identifica progreso técnico y económico con progreso moral hay católicos para los que el progreso moral y el perfeccionamiento espiritual son independientes de las condiciones materiales de vida. La teología católica, según el doctor Jubany, sostiene que los progresos técnicos han de ser ocasión o nueva condición histórica para el progreso moral de los hombres. El desarrollo económico exige la colaboración de todos los factores de la producción; los sentimientos clasistas son perjudiciales; la colaboración de los distintos elementos productivos es un deber moral. Termina el Obispo auxiliar de Barcelona su discurso de apertura señalando el concepto de patrono de François Richard como «hombre que ha recibido como carga una porción de la comunidad humana y una parcela de riquezas económicas de las cuales tiene que dar cuenta».

Terminado este importante documento de la jerarquía eclesiástica, la ponencia se inicia con una introducción sobre el panorama económico mundial y el problema general de los países ricos y pobres, así como las tensiones sociales de estos últimos. Ante esta situación el empresario ha de tomar una posición en su actuación dentro y fuera de la empresa. En el seno de ella sus deberes fundamentales son los de una producción eficaz y adecuada a la demanda, el esfuerzo por incrementar las inversiones y por seleccionarlas de acuerdo con el interés general, procurar su perfeccionamiento profesional para el mejor cumplimiento de sus funciones, atender como se merece el clima de las relaciones humanas en la empresa y, en definitiva, su ejemplaridad de conducta, en especial en cuanto a austeridad se refiere. Fuera de la empresa ha de estudiar muy bien cuál ha de ser su actitud ante las intervenciones estatales, cuidando siempre el bien común. Terminada de esta manera la parte que pudiéramos denominar de doctrina general de la ponen-

cia, ésta entra ya de lleno dentro de las realidades actuales españolas, con un estudio, en primer lugar, del nivel económico de la nación, estudios estadísticos y condiciones necesarias para un desarrollo de la economía española. Termina la ponencia con un resumen del problema español, en el que se analiza la situación económica en relación a los restantes países de Europa meridional y occidental, renta «per capita», recursos naturales, tasa de crecimiento demográfico, paro, desequilibrios económicos regionales, rigidez de estructuras sociales, económicas y administrativas; falta de canalización comercial adecuada e insuficiente formación profesional. Es de interés, igualmente, la exposición de los problemas fundamentales en relación con el desarrollo económico (tasa de inversión neta actual, ahorro voluntario, distribución de inversiones, economía doméstica, producción agrícola, etcétera), para llegar a unas conclusiones generales y a la formulación de un programa de desarrollo económico. La publicación finaliza con el discurso que el Cardenal Primado pronunció en el acto de clausura.

Por todo lo expuesto, bien se puede ver que la ponencia es un intento positivo de estudio del problema económico español con enumeración de posibles soluciones a adoptar.

MANUEL M.<sup>a</sup> MASSA TOBOSO

FOGARTY, Michael: *The Just Wage*. Londres, 1961: 309 págs.

Pese a la denominación del libro, no se trata tanto de una teoría general como de una concepción histórica del tema en la actual coyuntura económica del país donde aquél se publica. Ya desde el comienzo, en la propia introducción, el autor sitúa la doctrina del salario justo dentro del sistema británico de salarios. Como presupuestos de este sistema dos reglas primarias: la de igualdad de remuneración por trabajos de igual valor y la de que el salario ha de abonarse por todo el tiempo convenido (con independencia de retrasos en los suministros de materias primas, energías u otras interrupciones en el trabajo, que caen bajo la cobertura del riesgo de empresa).

El primero de estos presupuestos lo deduce de unas conclusiones del Instituto de Salarios e Incentivos (pág. 31): «Económicamente es deseable que los niveles de retribución sean similares para todas las industrias, y que la destreza y el esfuerzo sean recompensados diferentemente en la retribución total... Es, además, esencial para la paz industrial que los niveles de salarios en las distintas industrias se equilibren, de suerte que los trabajos de similar esfuerzo y habilidad puedan recibir similares retribuciones.»



Esta regla aparentemente tan justa y razonable, de una lógica casi mecánica y matemática, tropieza, sin embargo, con algunos escollos. Fogarty hace al efecto una serie de citas de doctrinas económicas, y entre otras de un libro sobre productividad e incentivos. Así se señalan cómo los convenios colectivos generalmente prevén que cuando los trabajadores que han sido empleados en trabajo por tiempo comienzan a trabajar a destajo, su retribución suele incrementarse entre un 10 y un 30 por 100, y su productividad suele oscilar entre esos incrementos.

«Sin embargo, el incremento *out put* puede ser mucho mayor si esta diferencia se aceptase como razonable.» En aquel libro se indica cómo generalmente el *out put* aumenta entre el 50 y el 100 por 100 y en algunos casos hasta el 291 por 100, mientras que los salarios sólo ascendieron entre el 13 y el 49 por 100; pese a ello no se produjeron protestas. La mayoría de los trabajadores afectados por aquella investigación no necesitaron incrementar su esfuerzo, ni el ritmo de su trabajo (el aumento excesivo en la velocidad del trabajo puede dañar su calidad); también presenta dificultades el problema de las horas extras.

Otros tres presupuestos básicos en la doctrina del salario justo son el de la relación entre salarios y renta nacional, la que se llama doctrina del salario medio o de la común aceptación (*common estimate*) y la del principio de compensación (*avoiding compensation*).

Sobre las relaciones existentes entre salarios y renta nacional muchos son los problemas que habría que considerar; el autor se limita en este punto a recordar cómo en los últimos treinta años se ha producido en Gran Bretaña una especie de acuerdo tácito nacional para que no se produjeran desequilibrios entre el nivel de salarios y la renta nacional, particularmente considerando el problema de la inflación, el de la balanza de pagos, el del paro y el del desarrollo económico. Aunque en las negociaciones de los convenios colectivos no se tenga siempre presente esos criterios de política económica general que pueden afectar a uno o a todos los problemas mencionados, la doctrina tradicional del salario justo se liga al bien común, y, como dice Fogarty, es, pues, «una materia de interés público y nacional». Recuerda a este respecto algunas doctrinas de Keynes sobre el nivel de empleo y las discusiones sobre minúsculos porcentajes de paro (la célebre polémica del 1, 2 ó 3 por 100) que hace años hubieran parecido utópicos, y algunas conclusiones del Congreso Sindical, así como del partido laborista sobre estabilidad monetaria.

La doctrina de la «común aceptación» podría ligarse con el concepto tradicional de la Ley española de Enjuiciamiento Civil (modificada en diciembre de 1961) cuando se refería al salario de un bracero de la localidad, es decir, una fijación del salario medio atendida la costumbre. «Hay un proceso

social en la común estimación» del salario. Este no cabe sea tratado como objeto de un juicio arbitral o de transacción entre las partes, y menos de una de las partes.

En la *Fair Wages Resolution* de la Cámara de los Comunes se le define como aquel que es *generalmente aceptado o comúnmente reconocido*, y en las más recientes versiones de esa resolución, el que se establece para cada distrito o para cada clase de trabajo por un convenio colectivo o por la autoridad del Estado. Doctrina que, a su vez, se basa en el dato de que el mercado de trabajo británico es competitivo.

Estudia a este respecto las consecuencias de los análisis de Paul Douglas (más que en su libro sobre salario, en su célebre ensayo *¿Hay leyes de la Producción?*) para ver hasta dónde puede llegar el principio de la libre competencia y el del intervencionismo con oportunas citas (desde los Webb hasta Kahn-Freund) e ilustrativos datos (por ejemplo, forma de determinación de los salarios en algunas grandes empresas privadas y públicas, I. C. I., B. B. C., etc.), así como algunas imágenes cual la del *sandwich* (pág. 59) *with regulation at the top and bottom and competition in the middle*, imagen que se explica en las páginas que siguen, pero que en definitiva amortigua el efecto decisivo de la libre competencia, pues aunque existan áreas en las que «reina la competencia» (*competition is King*) hay otras en las que existe cierto intervencionismo sindical o estatal y aun cierta presión social. Analiza al respecto lo que significa en la doctrina del salario las teorías de Taylor y Pierson sobre los *contours*, los *clusters* y los *key rates*, como determinantes del nivel del salario, en cuanto estimación de las tareas y categorías profesionales. La clase de trabajo y la retribución que se paga a un gran número de trabajadores por la misma tarea o calidad de trabajo es uno de los componentes básicos del salario mínimo. La cuestión es como controlar este salario mínimo.

Finalmente, en este interesante capítulo, examina el que pudiéramos denominar «principio compensatorio» (*avoiding compensation between conditions*). A veces las condiciones en que el trabajo se presta exige esas compensaciones. La penosidad, peligrosidad, las molestias especiales que ciertas tareas originan, por las circunstancias de lugar, tiempo, etc., exigen, para que el salario sea justo, indemnizaciones marginales. Ello, en parte, lo liga el autor al tema de las relaciones humanas.

Como recapitulación de esta parte introductiva, señala dos consecuencias: 1), que la doctrina británica del salario coincide en lo esencial con las tradiciones del salario justo, y 2), que técnicamente se resuelve por la razón y experimentos más que por unos criterios de lucha de clases sobre irreconciliables conflictos de intereses. «No cabe negar que en el fondo hay un conflicto real y fundamental.» Pero ello cabe equipararlo en Inglaterra, y más todavía —añade— en

Estados Unidos, a la imagen del «partido de fútbol o a la del pleito ante el tribunal entre dos abogados». En ambos casos hay normas aceptadas previamente por las partes, así como un objetivo, la justicia o el deporte, que es un bien en sí y común a las dos partes.

La parte II del libro se dedica a la aplicación de aquellos presupuestos, y así va analizando, en lo que llama «detalles» del salario, sus distintos elementos (calidad del trabajo, intensidad y otras reglas del salario justo) y la «estrategia del salario igual» (en particular en págs. 93 y sigs., «las diferencias de sexo» expuestas por la *Royal Commission* de 1946). Sobre este punto recuerda algunos de los datos de otra Comisión real (*on Doctors' and Dentists' Remuneration*) muy ilustrativos sobre las profesiones sanitarias en relación con la mujer. Otras de las diferencias es la edad (vid. en pág. 105 las citas de la *Microcronografía Académica*, de Cornford). Asimismo, el destajo o trabajo por piezas y las diferencias regionales o zonas, constituyen datos importantes para aquella estrategia. Otros capítulos muy importantes son el de estabilidad de precios, el del salario familiar y los dedicados a Seguridad Social.

Completan la obra unas sugestivas conclusiones y un apéndice. Este último está dedicado íntegramente a exponer la teoría escolástica del salario justo.

EUGENIO PÉREZ BOTIJA

GHIDINI, Mario: *Diritto del lavoro. Corso di Lezioni universitarie*. CEDAM. Padua, 1961; 254 págs.

El autor, encargado de la disciplina de Derecho del trabajo en la Universidad de Parma —y profesor ordinario de Derecho mercantil en la citada Universidad—, presenta en este volumen un curso de lecciones de cátedra, con arreglo a la sistemática siguiente:

## I. PARTE GENERAL

### 1. Concepto jurídico del trabajo.

- El trabajo como actividad debida.
- El trabajo como deber y como derecho.

### 2. Contenido y partes del Derecho del trabajo.

- Defensa del contratante más débil, dando vueltas al manido principio proteccionista del Derecho del trabajo.
- Partes del Derecho del trabajo, comprendiendo como tales partes o sectores del mismo los siguientes: *Derecho sindical*, que disciplina

la actividad de las asociaciones sindicales; el *Derecho del trabajo en sentido estricto*, que regula la relación individual de trabajo, y la *Legislación social*, entendida como conjunto de las normas dictadas para asegurar determinadas medidas a favor del trabajador, ya a cargo de la empresa, ya a cargo de entidades paraestatales, ya a cargo del Estado. Ghidini encuentra entre estos sectores una recíproca interdependencia, pero es evidente que la división que nos ofrece es no poco convencional.

— La naturaleza jurídica de la disciplina es tripolar: derecho privado en cuanto Derecho del trabajo en sentido estricto; derecho público en cuanto *Legislación social*; derecho privado en cuanto Derecho sindical.

3. *Fuentes del Derecho del trabajo*. Tras estudiar brevemente las fuentes y el problema de la jerarquía, acepta el criterio del *cúmulo* (pág. 17) para explicar la fuente aplicable, por ser la más favorable, en las relaciones laborales (desechando así la tesis del *conglobamento*).
4. *Fuentes indirectas*: los convenios internacionales.

## II. PARTE PRIMERA: EL DERECHO SINDICAL

Bajo esta rúbrica estudia el autor el Sindicato, los convenios colectivos (siendo curiosa la clasificación que opera entre *contratto collettivo corporativo*, c. c. postcorporativo y c. c. estipulado por las representaciones mixtas de los Sindicatos registrados), la huelga y el cierre patronal, todo ello con gran sencillez y concisión.

## III. PARTE SEGUNDA: EL CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO

Es la parte más extensa, el auténtico núcleo de la obra de Ghidini (págs. 69 y sigs). La sistemática es la siguiente:

1. *Trabajo subordinado y trabajo autónomo*, entendiendo la noción de subordinación como una exigencia técnica y funcional de la empresa.
2. *Contenido del contrato individual de trabajo*, aprovechando para resaltar la fijación heteronómica del mismo.
3. *Objeto del contrato*, que para Ghidini no es sino el *hacer* del trabajador.
4. *Caracteres del contrato*, considerando como tales el ser un contrato *per relationem*, de adhesión (tesis ésta totalmente discutible), durade-

- ro (al no cumplirse la prestación *uno actu*), fiduciario, esencialmente oneroso, de cambio y normalmente aformal.
5. *Forma del contrato*, capítulo donde estudia, además de las particularidades que aquélla presenta, la llamada libreta de trabajo y el certificado de servicios prestados.
  6. *Capacidad*, distinguiendo las incapacidades absolutas y relativas para el trabajo.
  7. *Distinción entre trabajador y empleado*, acaparando el mayor interés la consideración *de jure condendo* que asume el autor (págs. 98 y sigs.), predicando la abolición de la distinción por ser ésta irritante e injusta; igualmente ofrece interés la compatibilidad que Ghidini reconoce entre la posición de trabajador subordinado y otras adoptadas por el sujeto en la empresa (pág. 99), que resuelve afirmativamente con respecto a los administradores de tales sociedades.
  8. *Trabajo a domicilio*, distinguiendo, con base legal, el trabajo a domicilio autónomo del trabajo a domicilio subordinado. con una serie de consideraciones de *lege ferenda*.
  9. *Trabajo doméstico* y su régimen jurídico.
  10. *Trabajo familiar*, diferenciando las posiciones del trabajador familiar y del socio de la sociedad familiar.
  11. *Aprendizaje*, ocupándose del trato de favor de que gozan los artesanos.
  12. *Empleo del trabajador*, limitaciones, juego cada vez más vedado de la autonomía de la voluntad y servicios administrativos de colocación.
  13. *Duración del trabajo*, entendida como jornada de trabajo, tanto normal como extraordinaria o excepcional (trabajo nocturno, especialmente peligroso, etc.).
  14. *Retribución*, tratamiento quizá el más complejo del sencillísimo libro.
  15. *Vacaciones* y, en general, descansos en sus diversas modalidades.
  16. *Servicio militar*.
  17. *Tutela de las trabajadoras madres*.
  18. *Obligaciones del trabajador*, y especialmente prestación diligente del trabajo, obediencia y fidelidad.
  19. *Duración del contrato*, entendida en cuanto duración de la relación de trabajo, es decir, determinación o indeterminación de la misma en cuanto al tiempo.

## RECENSIONES

20. *Extinción de la relación de trabajo*, que estudia, haciendo del contrato concertado a tiempo indeterminado el supuesto general.
21. *Indemnizaciones*, especialmente la importantísima de antigüedad.
22. *Garantías de los créditos del trabajador*, en sentido amplio y en sentido estricto.
23. *Invencciones*, distinguiendo aquellas que con el objeto propio del contrato, las ocasionales y las realizadas fuera de la empresa.
24. *Traspaso de la empresa*, estudiado en su ya clásica problemática.
25. *Renuncia y transacción*, con base en el artículo 2113 del Código civil italiano.
26. *Prescripción de acciones*, diferenciando la presuntiva y la extintiva.

### IV. PARTE TERCERA: LEGISLACIÓN SOCIAL

Con figura Ghidini la legislación social como la legislación *providenziale-assicurativa* (pág. 229), y después de considerar brevemente sus características, lleva a cabo ciertas reflexiones muy generales y breves sobre la previsión social italiana. Es ésta una parte que no tiene más valor que el puramente sistemático. Finaliza con una serie de observaciones y propuestas no siempre claramente diferenciadas, aun cuando sí razonables y esperables.

La obra es radicalmente elemental, quizá demasiado para alumnos universitarios: no obstante, plantea una serie de problemas interesantísimos, y así muchos de los capítulos del libro más son monografías sin desarrollar que capítulos de un auténtico *Manual*; para resaltar esta particularidad hemos seguido esta sistemática en la recensión. No tiene la obra grandes pretensiones doctrinales y no se hace a lo largo de la misma ninguna cita expresa. Como recordatorio y guión, el libro de Ghidini no resulta desaprovechable. Otra cosa no parece pretender del mismo ni su propio autor.

LUIS ENRIQUE DE LA VILLA

GUERRY MGR., Emile: *La doctrina social de la Iglesia*. Prólogo del doctor don Rafael González Moralejo, 2.ª ed. Madrid. Biblioteca del Pensamiento Actual. 1961; 384 págs.

Muy de actualidad esta segunda edición, por la especial atención que Su Santidad Juan XXIII dedica a la doctrina social de la Iglesia con la Encíclica «*Mater et Magistra*», de 15 de mayo de 1961, al cumplirse el LXX aniversario de la «*Rerum Novarum*», que se inserta en apéndice.

Tanto en este libro, «sencillo en la exposición, preciso en el pensamiento y práctico en sus aplicaciones», como en el brevísimo prólogo señalase la escasez bibliográfica sobre la doctrina social católica. Con posterioridad al documento pontificio citado se puede decir que se ha despertado en los ambientes de teólogos, sociólogos y economistas una decidida preocupación por comentar y divulgar las enseñanzas en él encerradas, y parece fundada la esperanza de que la doctrina social de la Iglesia prenda en el ambiente social y económico y colaboren en su necesaria difusión los hombres de estudio y de investigación en el análisis de la cuestión social y en la cuestión del desarrollo económico, despertando en todos una verdadera y profunda conciencia de lo social, de la caridad y fraternidad cristianas.

El autor, Arzobispo de Cambrai, sintetiza la misión social de la Iglesia en una carta pastoral dirigida al clero y a los fieles de su diócesis, resaltando el significado que la doctrina social de la Iglesia aporta al mundo en lo referente a una concepción del hombre y de la economía social, dejando para un posterior estudio el análisis de la concepción de la comunidad humana.

Tras una importante introducción, en que se expone y razona el sentido de aquella doctrina, así como se combaten las objeciones a la misma, se entra en la primera parte, en que se estudia al individuo, en cuanto componente de la comunidad, a la luz de estos tres principios: la dignidad de la persona humana, la igualdad fundamental entre los hombres y los derechos inalienables del mismo, sujeto de derecho y no objeto, terminando con el cuadro de los derechos fundamentales de la personalidad que afectan más directamente al problema social, es decir, el derecho al uso de los bienes materiales y el derecho al trabajo. Recoge toda la enseñanza y acción personal de Pío XII y señala el intenso humanismo que late en toda su doctrina, así como su realismo muy dinámico. «Constantemente Su Santidad Pío XII apela con confianza a la libertad del hombre, a su voluntad, a sus energías, a sus responsabilidades para que ocupe su puesto en la economía nacional y represente activamente su papel, en lugar de entregarse pasivamente al Estado.» Y no sólo frente al Estado, sino a los abusos de una socialización excesiva o de la irresponsabilidad económica de la propiedad y de la tecnocracia, recordando cómo cuanto progreso se haga en la economía y en la técnica ha de ser enjuiciado en relación al hombre.

En la segunda parte se estudia la concepción cristiana de la economía, que ha de ser social, humana, orgánica, dinámica y, en síntesis, subordinada a la ley moral.

Los principios fundamentales de la doctrina social de la Iglesia se resumen así: 1) Devolver a la persona su dignidad, su verdadera libertad, sus

derechos. 2) Defender, proteger, restaurar la familia en su unidad económica, espiritual, moral y jurídica. 3) Dar al trabajo en la sociedad el lugar que Dios le ha señalado. 4) Asegurar al obrero y a su familia condiciones de trabajo y de vida que supriman la injusticia. 5) Colaboración entre las clases y profesiones. 6) Desarrollar en las conciencias el sentido del bien común. 7) Tener una justa noción del Estado. 8) Relacionar el orden jurídico con el orden moral. 9) Hacer de la masa, multitud amorfa de individuos, un verdadero pueblo. 10) Todo progreso social auténtico ha de entenderse referido a Dios.

Esta especie de Decálogo social (recogido en las páginas 245 y siguientes), así como la dialéctica de las contraobjeciones doctrinales (páginas 52 a 70), nos parece la parte más destacable.

La primera de las contraobjeciones se dirige a desvanecer la imputación de *anacronismo* de la doctrina social de la Iglesia. Esta doctrina «ha sido elaborada en la época contemporánea para contestar directa y precisamente a los problemas sociales que se plantean en los Estados modernos». La segunda objeción es que la civilización cristiana resulta practicable en nuestra época, ya que el cristianismo no está ligado a ninguna forma de civilización; las trasciende a todas. Ninguna civilización o cultura pudo darse como específicamente cristiana o católica.

3: *El temor de los Estados ante la extensión de la Iglesia.* Tiene como respuesta que el Estado moderno nada tiene que temer de la doctrina social de la Iglesia en cuanto a su autoridad y al legítimo ejercicio de su poder. En la época en que el liberalismo económico se oponía a la intervención estatal en el terreno social, afirmó el derecho y el deber del Estado de proteger, mediante leyes sociales, a los trabajadores. «Es esta misma doctrina social de la Iglesia la que le otorga un lugar primordial en la restauración de la sociedad al servicio del bien común; es la que enseña que esta hermosa misión corresponde al Estado.»

Pío XII (discurso al Consistorio de 20 de febrero de 1946) compara la forma de actuar de la Iglesia con la forma de actuar del imperialismo moderno. El imperialismo actúa en extensión; se extiende sobre territorios que conquista mediante la violencia, intenta apoderarse de las cosas, de las fuerzas vivas de la sociedad. Por el contrario, la Iglesia procede discretamente y en profundidad. En primer lugar, busca al hombre. Se esfuerza en formar desde dentro, con su libre adhesión, al hombre completo. Lo prepara para sus responsabilidades en la sociedad. Forma al hombre en sus deberes de esposo, de padre, de conciencia profesional, de papel cívico, de respeto a la autoridad del Estado: el Estado es el primer beneficiario de esta obra educadora, y se ve reforzado en la línea misma de su misión como tal Estado.



La cuarta objeción se refiere *al laicismo*. «El laicismo del Estado puede y debe ser comprendido como la afirmación de su autonomía en su terreno propio de orden temporal, en el ejercicio de sus funciones y de sus servicios de orden político, económico, administrativo, judicial, militar, escolar, etcétera. En este terreno el Estado nada tiene que temer de la doctrina social de la Iglesia.» Mas la negativa por parte de aquél a reconocer una moral superior universal «fundada sobre la ley natural conduce directamente al absolutismo, a todos los abusos de la dictadura, como nos prueba la Unión Soviética tras la Alemania de Hitler; esta independencia absoluta del Estado, llegando hasta la negación de una moral internacional mediante la exasperación de un nacionalismo agresivo, pone constantemente en peligro la paz y provoca las guerras».

La quinta objeción, *la de que la doctrina social de la Iglesia no se dirige más que a los cristianos*, tiene su respuesta en los grandes mensajes de guerra de Su Santidad Pío XII. También en el principio de la Encíclica «*Quadragesimo Anno*», Pío XI recuerda la considerable resonancia de la Encíclica «*Rerum Novarum*» en todos los ambientes. Una de las antiguas cabezas del socialismo francés, Albert Thomas, no dejaba en sus informes a la O. I. T. de rendir homenaje a la doctrina social de la Iglesia y su influencia en el mundo. En el de 1928, 1929 y sobre todo el de 14 de mayo de 1931, en una solemne Asamblea, M. Thomas Cortés aportaba, en presencia de los delegados de cincuenta Gobiernos, el homenaje oficial de la O. I. T. a la Encíclica «*Rerum Novarum*».

*Sexta:* Puesto que la doctrina social de la Iglesia se funda sobre la Revelación, ¿cómo podrían aquellos que no creen en dicha Revelación aceptar la enseñanza social de la Iglesia? La Revelación aporta nuevas luces, que sobrepasan las de la razón, pero no las apagan. El orden de la gracia engloba, para transfigurarlo sin destruirlo, el orden natural.

*Séptima:* *La doctrina social de la Iglesia es a la vez demasiado rígida en sus principios y demasiado vaga en sus aplicaciones.*

La doctrina social de la Iglesia presenta este carácter de ser a la vez muy firme en sus principios esenciales y muy flexible en sus aplicaciones a las necesidades de cada época; no quiere darle al hombre soluciones hechas. A la vez que respeta el desarrollo de la Historia y la diferencia entre las civilizaciones y los pueblos, también respeta el terreno propio del Estado, la acción de los laicos, individual o colectiva, en la construcción o arreglo de la ciudad terrestre. Pero solicita de los laicos cristianos que se iluminen en su acción con los principios que les da.

*Octava:* *Sobre el propio nombre de «doctrina social».* «Es a partir de los principios y... sólo a partir de ahí donde empieza la elaboración de la doc-

trina que ya no incumbe a la Iglesia, sino a todo hombre deseoso de organizar la sociedad.» Es cierto que la palabra «doctrina» social de la Iglesia no tiene el mismo sentido que la palabra «doctrina» aplicada a un sistema económico o a un partido político; ahora bien, etimológicamente significa una enseñanza (*docere*), y la misión de enseñar verdades morales y religiosas fué confiada por Jesucristo al magisterio viviente de su Iglesia, habiendo recibido con ese magisterio la misión de adaptar y de aplicar estos principios a los problemas sociales de cada época.

Esta exposición de objeciones y de respuestas de Mgr. Guerry a las mismas, aunque un poco extensa en una recensión, se ha considerado necesaria por la claridad y síntesis de estas páginas que anteceden a las dos partes de la carta pastoral que aludíamos al principio, es decir, a la concepción del hombre y a la concepción de la economía social.

MARÍA PALANCAR.

## EL ORDEN COOPERATIVO Y EL MERCADO COMUN

El orden cooperativo es aquel régimen en el que el consumidor goza de la primacía económica. Fue Cantillón, en su *Ensayo sobre naturaleza del comercio*, en 1755, el primero que puso de relieve la importancia del consumidor en los fenómenos económicos, y Say y Bastiat los economistas más distinguidos que subrayaron la importancia del consumidor en el ordenamiento económico.

Describir y definir lo que es el orden cooperativo y redactar un libro con ese título ha sido mérito y gloria que corresponde al profesor francés Bernardo Lavergne, quien, en 1926, dió a luz un libro titulado *El orden cooperativo*, cuya actualidad crece de día en día.

La cooperación es el punto de vista del consumidor, del mismo modo que el sindicalismo es el punto de vista del productor. Algunos quieren organizar toda la economía desde el enfoque de la producción, y así ha sido hecho a lo largo de la historia por todas las soluciones capitalistas y autoritarias y de socialismo de Estado.

Si se quiere ordenar bien la compleja trama económica y social en que el hombre vive, hay que darse cuenta de que la jerarquía natural es la siguiente: primero, el hombre; segundo, el consumidor; tercero, el productor; cuarto, el intermediario.

En las organizaciones capitalistas, y lo mismo cuando predomina un socialismo de Estado, se prescinde casi siempre del valor primero e incluso cuando

se reconoce y se sitúa en primer plano al hombre; sin embargo, es el interés del intermediario y del productor el que prima sobre el interés del consumidor.

Públicamente y de un modo notorio nadie ha defendido que la primacía en el proceso económico corresponda al intermediario, cuya faceta más destacada y valiosa es la de empresario, sino que suele decirse que hay que situar en primer término el productor.

La organización de la economía desde el enfoque del productor lleva al sindicalismo y a fórmulas de capitalismo de Estado.

Cada vez se va comprendiendo más que el orden político, la ciencia económica y, sobre todo, la organización económica han de erigirse sobre el principio de la hegemonía del consumidor. El consumidor debe ser más importante que el productor, y en esto es en lo que consiste el orden cooperativo y así es cómo se enuncia en una sola frase el principio cooperativo.

Las dolorosas experiencias de la mayor parte de las naciones europeas y americanas han mostrado que tanto la fórmula estatista como la solución sindicalista son incapaces de llevar a buen término las grandes empresas económicas, máxime cuando éstas tienen que actuar de concierto y en armonía, no ya sólo entre las de una misma nación, sino en esas estructuras más amplias en las que el mundo se va articulando.

Algunos confunden el principio cooperativo con el principio corporativo obrero, siguiendo la fatalidad de la similitud de las palabras cooperación y corporación.

La cooperación es un sistema humano y humanista en el cual se tiende a una economía educativa o económica de servicios. La corporación está dentro del ámbito de las estructuras capitalista o sindicalista, y en ella no se destierra la idea de lucro, al revés de lo que ocurre en la cooperación.

En las cooperativas obreras de producción y en las empresas del Estado o paraestatales, que son las típicas entidades corporativas en las que rige el principio corporativo obrero, el lucro beneficio no va al capitalismo, sino que se distribuye a todos los agentes que han colaborado en la producción.

Distinto es el principio cooperativo o sistema no lucrativo que caracteriza al régimen cooperativo.

En él no hay lucro y los excedentes revierten al consumidor.

Dice Lavergne que la doctrina cooperativa enseña que, del mismo modo que la soberanía en el orden político pertenece al ciudadano, la hegemonía en el orden económico y social debe pertenecer normalmente al consumidor y no al productor y al empresario, en contra de lo que han sostenido siempre los teóricos de la economía capitalista y los que defienden el socialismo de Estado en cualquiera de sus numerosas manifestaciones.

Ahora que se trata de enfocarlo todo desde el punto de vista de lo político o de lo administrativo, se olvida a veces que los conceptos de ciudadano o de administrado no tienen sentido si no se capta que son manifestaciones parciales de un concepto más radical y esencial, cual es el de consumidor de bienes o usuario de servicios públicos.

Un orden cooperativo es por esencia una escuela de ciudadanía y un centro de formación de buenos ciudadanos y administrados.

Todo hombre, al vivir en sociedad, es un consumidor obligatorio de servicios del Estado, así como de servicios de los organismos productores. Sólo a título de consumidor es cuando el individuo se siente verdaderamente miembro de la sociedad, articulada en una familia, partícipe en un sindicato.

La sociedad política en un régimen cooperativo aparece como una vasta cooperativa, en la cual todos tienen un derecho igual porque todos sienten las mismas necesidades de servicios materiales o morales suministrados por el grupo que han formado entre todos.

En una tesis doctoral titulada «El movimiento cooperativo y el Mercado Común», presentada por César Menéndez Roces en la Universidad del Consejo de Europa de Estrasburgo, se estudian ampliamente los problemas del orden cooperativo ante las perspectivas del Mercado Común.

El orden cooperativo restituye, en forma directa o indirecta, al conjunto de trabajadores, la copropiedad colectiva de los medios de producción y al mismo tiempo resuelve el problema del justo salario, ya que, al desaparecer el beneficio capitalista, asegura una economía de servicio en la cual los obreros, que son los más interesados en que se imponga el punto de vista del consumidor y no el punto de vista de la producción, ganan definitivamente como consumidores todo aquello que antes ficticiamente ganaban como productores.

En un régimen cooperativo en el cual se hayan insinuado ya con fuerza los principios cooperativos, los trabajadores no tienen nunca interés en una elevación de los salarios y sólo se sienten atraídos por una baja de los precios. Los sistemas de inflación y de elevación continua de salarios a que tan aficionados son los regímenes capitalistas y sindicalistas, acarrea a la larga el empobrecimiento de todos y de una manera especial el de aquellos que, por ser más fuertemente consumidores, lo tienen todo perdido si se olvida el punto de vista del consumidor.

Hay muchas familias en las que sólo una o dos personas pueden ser productores, mientras que seis son consumidores, y cuando la economía está organizada con base capitalista o sindicalista, por muchos remedios y correctivos que se quieran imponer al sistema, siempre acarrea a la larga que resultan perjudicados por haberse olvidado del interés del consumidor.

Los llamados productores en todos los países son, ante todo y fundamental-

mente, consumidores. Como productores nunca se podrán liberar, y sólo si se reconoce que antes y más que productores son consumidores y se organiza eficazmente la defensa del consumidor, será cuando los llamados productores podrán empezar a encontrar el camino de su redención.

En la Europa del Mercado Común, el organismo nato de defensa del consumidor son las cooperativas de consumo, y por ello los movimientos cooperativos de los seis países del Mercado Común, comprendiendo bien la importancia de los problemas que se les planteaban, formaron, en el mes de junio de 1958, la Comunidad de Organizaciones Nacionales de Cooperativas de Consumo del Mercado Común, cuyo secretariado permanente reside en Bruselas. La articulación de la Europa futura es, evidentemente, una tarea cooperativa y exige que en ella contribuyan, de una manera especial, los organismos cooperativos y, sobre todo, que poco a poco se vaya imponiendo el punto de vista del consumidor, que, en definitiva, es el punto de vista de todos y cada uno de los hombres cuando advierten la imposibilidad e ineficacia de luchar continuamente todos contra todos.

En la encíclica *Mater et Magistra* se alaba con todo entusiasmo el orden cooperativo, se exalta la cooperación y las cooperativas.

Es el hombre como consumidor el aspecto esencial humano, y no el hombre como productor.

JUAN GASCÓN

WOLFGANG KELLNER: *Der Moderne Soziale Roseflicht*. Stuttgart. Imprenta F. Enke, 1961: 251 págs.

El que en el transcurso de los siglos no se haya superado el conflicto social, conduce a pensar que los medios que se emplean para resolverlo no se adaptan a las situaciones históricas en que se aplican.

Este libro, que expone las causas y los efectos de los conflictos sociales desde la antigüedad hasta los tiempos modernos, quiere presentar también intentos de solución de las mismas en la empresa. La política social de Bismarck no sólo perseguía evitar sufrimientos a los necesitados y remediar sus males, sino atraerse los trabajadores al Estado. La seguridad social ha encarecido después con sus mejoras los artículos más indispensables para la vida, y los diputados, pensando no obstane en su reelección, votaron la Ley de 1957. El Seguro de Vejez, para algunos trabajadores, es una forma de encontrarse ligados a la empresa, vinculados a ella por toda su vida laboral, dice Kellner.

No siempre el conflicto social ha tenido como causa la diferenciación entre capital y trabajo. La época gremial y artesana no conocía de poderosas inver-

siones de capital y el maestro trabajaba codo con codo con el oficial de la misma jornada y en el mismo banco, y la oposición social maestro y oficial existía y fue en aumento.

La lucha gremial no respondía a un proceso de diferenciación entre capital y trabajo, sino entre personas independientes y personas dependientes. Era la oposición entre directores y dirigidos.

No había intentos o programas políticos para una apropiación de capital, sino una oposición tenaz y creciente de los oficiales, de aquellos que no eran ni hijos ni yernos del maestro, ni poseían la expectativa de emparentar con él para llegar a ser con el tiempo independientes.

Esta situación gremial se actualiza en los momentos presentes y se nos aparece algunas veces en el odio del trabajador hacia los superiores o jefes, sean o no los propietarios de la empresa. Precisamente en este odio se encuentra la explicación del fracaso de la socialización. En las empresas socializadas no ha desaparecido el director, el superior y los jefes; las relaciones sociales entre éstos y los trabajadores dependientes son iguales o peores que dentro de la empresa privada. La socialización no ha producido la independencia de los trabajadores dentro de la problemática social. Al contrario, ha aumentado su dependencia frente a los detentadores del poder político y económico.

Los intentos de resolver los conflictos sociales fracasan porque suponen la aplicación a la problemática social de unas medidas tremendamente económicas, pero que en sí no son sociales aunque lo parezcan así; por ejemplo, los sistemas de cogestión, de cooperativas y de participación en beneficios no logran superar el conflicto social; ni estas medidas de una distribución de los ingresos, ni la redistribución de las rentas que quiere intentar un Estado de Beneficencia son solución al problema social. En los problemas de la propiedad tampoco está la medula para solucionar los conflictos sociales modernos.

El trabajador se siente dentro de un grupo informal, el constituido por sus compañeros de trabajo, cuya opinión tiene en cuenta, hasta el punto que su agotamiento o cansancio para su prestación cotidiana la limita más la opinión de su grupo que su propio «yo».

No tanto importa al trabajador el volumen de su empresa, grande o pequeña, como la preocupación de sentirse inspeccionado, dirigido y controlado, cuando su ideal sería no tener delante a nadie. El trabajador quiere sentirse en su puesto de trabajo como un especialista completo; en su materia quiere decidir y ser responsable él solo; no solamente quiere ser ciudadano en su vida privada, cuidándose a sí mismo y haciéndose propietario de las cosas, sino también en la vida laboral, en su empresa, quiere sentirse como ciudadano.

El trabajador que se siente un «subprivilegiado» tiene un fuerte sentimiento del honor y de la justicia social y un afán de desproletarizarse y de acercarse

a la «imagen» del empleado, cuyas formas de vida sociales y culturales le parecen superiores.

Estas son las ideas de Kellner, originales y audaces, tan lejos de un paternalismo social como de las más avanzadas fórmulas económicas de socialización. Su recomendación final es la siguiente: quien tiene alta estima de la libertad propia viene obligado a estimar aún más la del prójimo, la del que está diariamente al lado nuestro, garantizando, defendiendo el tesoro de su libertad con más entusiasmo y sacrificio del que empleamos en defender nuestra propia libertad; ese es el camino que el autor señala para superar con sinceridad el conflicto social: aumentar y defender la libertad del que está al lado nuestro, es decir, del prójimo.

HÉCTOR MARAVALL CASESNOVES

