

La configuración de la sociedad futura según el poder derivante de la distribución ocupacional

Por Pablo LASSO *

INTRODUCCION

Afrontamos un problema: Intentar hacer un esbozo de cómo se está configurando la sociedad futura. El factor configurador que tomamos en cuenta es el poder social derivante de la distribución ocupacional.

Para poder realizar nuestro objetivo establecemos dos hipótesis de trabajo:

I. La distribución ocupacional genera, en ciertas condiciones, una conciencia de pertenencia que puede derivar hacia un poder social.

II. A partir de las tendencias actuales se puede conjeturar, con un cierto margen de fiabilidad, la distribución ocupacional que existirá en una cierta sociedad dentro de un futuro no muy lejano (treinta a cincuenta años).

I—DISTRIBUCION OCUPACIONAL-PODER SOCIAL: LAS CONDICIONES DEL NEXO

Empezaremos indicando en qué sentido tomamos los conceptos que vamos a usar.

Definición de poder

Defino el poder de una persona o de un grupo como la capacidad de controlar, modificar, manipular, etc., las acciones de los demás. Esta capacidad de control puede ser ejercitada en un área de conducta más o menos grande, variar en intensidad, etc.

El poder puede ser analizado a nivel interpersonal o bien a nivel intergrupar, interorganizativo. El segundo nivel es el que más nos interesa.

* Licenciado en Ciencias Sociales por la Universidad Gregoriana de Roma. Profesor en la Universidad Comillas y en el ICADE.

El poder a nivel interpersonal (control de una persona sobre otra en una determinada situación) tiene, al menos, dos componentes:

1. La autoridad o poder formal, que es un derecho establecido para tomar decisiones y ordenar las acciones de los otros. Está basada en el cargo; ejemplo, los diferentes rangos en el ejército o en cualquier organización jerárquica.

2. La influencia o poder informal, que es la capacidad de afectar las decisiones y acciones de los otros, independientemente de cualquier autoridad. La influencia se basa fundamentalmente en las cualidades personales (respeto, prestigio, afecto...). A este nivel informal se puede hablar de liderazgo de un estudiante sobre la clase o la influencia de un periódico, editorialista, etc., sobre la opinión pública.

Los ocupantes de los roles de poder formal e informal pueden ser las mismas personas o diferentes, ser cooperativos o incluso conflictivos en sus acciones respectivas.

Las fuentes de poder intergrupal o interorganizativo (control de un grupo sobre otros en una determinada situación), en líneas generales, dependen de: número de miembros, grado de integración y especialización de los miembros de la organización, radicalidad con la que están dispuestos a obtener sus objetivos, grado de identificación de los objetivos de los miembros y el objetivo común, cohesión entre los miembros de la organización, ausencia de graves problemas financieros... Desde el punto de vista estratégico se podría señalar, incluso, que cuantos más roles claves ocupen los miembros de la organización en la sociedad, más ventajosa será la situación de la organización, en la consecución de sus objetivos, respecto a un eventual conflicto de intereses con otras organizaciones contrarias.

Hay que señalar que una organización que posee demasiado poder produce como efecto nivelador la tendencia a que otras organizaciones se unan en contra suya. Esto se ha llamado «poder compensador». Como consecuencia, el poder de un grupo resulta compensado por el de los otros, de forma que normalmente ninguno ejerce un dominio absoluto.

Distribución ocupacional

Llamo distribución ocupacional al diseño social que se obtiene si ordenamos los actores sociales atendiendo exclusivamente al tipo de trabajo que realizan.

En las sociedades industrializadas, cada tipo de trabajo lleva consigo una cierta remuneración, un cierto estilo de vida, exige un cierto saber o habilidad, permite alcanzar un cierto **status** o nivel social, es evaluado por los otros miembros de la sociedad como más o menos deseable, permite un cierto poder sobre los subordinados, permite educar y «colocar» a los hijos en una cierta manera, etc. Por lo tanto, las nociones de clase, **status** y poder están entrelazadas en la distribución ocupacional y en cierta medida son transmisibles a través del sistema educativo.

La distribución ocupacional permite obtener un cuadro de situaciones reales de desigualdad. Desigualdad que puede ser percibida o no, legítima o no, por los diversos estratos. No entramos en las causas de la desigualdad ni en el problema de hasta qué punto la igualdad es posible.

Nos interesa ver ahora si quienes viven en las mismas circunstancias tienden a agruparse, y sobre todo en qué condiciones lo hacen, con el fin de defender sus intereses comunes o de satisfacer necesidades comunes de las que otros grupos les excluyen. A eso lo hemos llamado nexo entre la distribución ocupacional y poder social.

Las condiciones del nexo

A partir de la revolución industrial y a través de la historia intentaremos ver cómo ha variado el nexo.

Conviene tener en cuenta, previamente, que el **alcance de las tensiones o luchas debidas a la distribución ocupacional** viene dado y puede ser medido aplicando tres escalas: 1. El grado de oposición del grupo ante otros grupos competitivos; ¿quiénes son los adversarios?, ¿por qué?, ¿cuáles son sus bloqueos? El conocer los oponentes es fundamental para la reivindicación. En este sentido se puede decir, por ejemplo, que el carácter democrático, campechano, de los americanos privilegiados en sus contactos personales con los no privilegiados, enmascara, dificulta el reconocimiento de la desigualdad social y la clasificación de los oponentes. 2. El grado de reformulación de la sociedad global que el grupo pretende imponer; es decir, el grado de revolución o ruptura que la alternativa pretendida supone respecto al estado de cosas reinante. 3. El grado de identidad o cohesión del grupo; ¿a quiénes representa?, ¿hasta qué punto hay unión en los objetivos de reivindicación? Este aspecto fundamental de la condición de posibilidad de un movimiento social se da a un nivel muy reducido, por ejemplo, en la sociedad americana, debido al sueño de la igualdad de oportunidades, la esperanza ilimitada de «salir adelante», la convicción de que cualquier individuo puede ascender si es hábil, perseverante o afortunado. Sueño mantenido por la publicidad dada a algunos casos concretos (1).

1. Generalizando el proceso histórico occidental, se puede decir que el nexo entre la distribución ocupacional y el poder social se dio fuertemente en la época de la **revolución industrial**.

La noción de **clase social** (2) aparece en los comienzos de la revolución industrial, cuando la clase capitalista detentaba en exclusiva el poder de la organización de la industria orientada hacia el beneficio económico. El poder económico, político, burocrático y el «saber hacer» estaban asociados a la clase privilegiada capitalista o burguesa. Por lo tanto, se puede hablar de la existencia de un grupo con un fuerte grado de identidad, conciencia de lo que son, en oposición neta ante el tipo de vida y aspiraciones de los miembros del extremo opuesto de la distribución ocupacional, etc. (3). Si la clase social burguesa está relacionada con el privilegio, la clase obrera está relacionada con la alienación, condición en la que se encuentra un hombre alienado y creador al tiempo, **alienado** a nivel

(1) Sobre el tema de las clases sociales en U.S.A. y su diferencia con Europa puede ser útil Mayer, K. B.: **Clase y sociedad**, Buenos Aires, 1961.

(2) Definimos **clase social** como colectividades, organizadas o no, de individuos que condividen los mismos intereses manifiestos o latentes derivantes de su puesto homogéneo en la estructura social.

(3) Sobre las circunstancias y vida de los obreros ingleses durante la revolución industrial, cfr. Royston Pike, E.: **Human Documents of the Industrial Revolution in Britain**, London, 1966.

de retribución económica, toma de decisiones sea a nivel político o burocrático, alienado a nivel de saber técnico, alienado en comparación con otras profesiones. A esas fuentes de alienación se añaden, como características fundamentales del trabajo obrero: fatiga, aburrimiento, monotonía y la pérdida del instinto de «pericia» en el oficio. Cuando esas fuentes de alienación coinciden, entonces el poder constituido pierde toda legitimación.

La **clase obrera** fragua desde el momento en que quienes sufrían esa alienación real empiezan a ser **conscientes** de ella. El paso del yo al nosotros requiere, además de una homogeneidad sentida, una cierta capacidad de abstracción para superar el concreto; es decir, la alienación nace de una situación real, que no depende del carácter del patrón u otras circunstancias extrínsecas.

A principios de la civilización industrial parece que la alienación más agudamente percibida fue la económica. Al ser sentida por muchos hizo que se intentase una subversión contra el poder de la clase dominante, e incluso la instauración de un régimen totalitario basado en la conciencia de la unidad fundamental de todos los problemas sociales. Es decir, en los comienzos de la era industrial se dio la conciencia de clase porque las circunstancias sociales apuntaban a un máximo en el grado de oposición entre privilegiados y alienados. Los alienados o los líderes con quienes se identificaron reformularon un nuevo tipo de sistema social donde su alienación no existiese (4) y, finalmente, porque lo anterior produjo una gran cohesión o integración del grupo en la obtención de las metas de la sociedad distinta. Hay que tener en cuenta que si sólo se da el factor **identidad**, sin la existencia de un «enemigo» y sin pretender reformular la totalidad, se obtiene, a nivel de acción, un grupo de presión al cual le faltan estrategias y metas, grupo fácilmente manipulable y de logros limitados. Si sólo se da el factor **oposición**, lo que se produce es un grupo de protesta, y, por lo tanto, por falta de cohesión en el grupo, la duración también será limitada. Si sólo hay una reformulación a nivel de valores, normas y sistemas de legitimación, la inoperancia nace del hecho de ser un movimiento de ideas sociales incapaz de precisar objetivos concretos, y que, desde el momento en que lo haga, reaparecerá el conflicto de identidad y oposición de grupos de intereses que queden desfavorecidos en la nueva situación. Esa reacción real destroza la fuerza de la utopía, que, en teoría, debería ser sentida por todos (¿es éste el caso de la doctrina social de la Iglesia?).

2. Hoy, sin embargo, en el **momento industrial del mundo occidental**, el nexo entre distribución ocupacional y poder social ha variado. La noción de clase es poco operativa, porque no se ve que corresponde a la realidad. La aparición de la clase media, las profesiones, etc., han cambiado el tipo de sociedad y, por tanto, la distribución ocupacional. Es preferible aplicar la noción de conjunto de **grupos de intereses** (5) incluso a la antigua «clase» obrera. La afirmación hecha se basa en los siguientes rasgos. El intento de pasar del trabajo asalariado al control, a la toma de decisiones, a una nueva reformulación social en última instancia, ha desembocado, en la gran mayoría de los casos, en una lucha puramente económica y salarial. En la primitiva sociedad industrial se proponía un tipo de reivindicaciones

(4) Desde esta perspectiva de desahogo de tensiones reales en una nueva estructuración de la realidad, cfr. Marx, K., y Engels, F.: **Manifiesto del Partido Comunista**, Roma, 1967.

(5) Definimos **grupo de interés** a cualquier colectividad organizada de individuos que condividen determinados intereses manifiestos.

de alcance cada vez más social; pero en la moderna sociedad industrial, la disgregación de las grandes ciudades, el modelo racionalizador, han roto la cohesión «emotiva» obrera, se ha producido una creciente pluralidad de las fuentes de alienación, una diversificación en el tipo de trabajo manual, una ruptura, por tanto, en los intereses reivindicativos, que exige la aparición del concepto de grupos de interés. Esto se palpa en los sindicatos, al menos en Italia, donde las diversas ramas de afiliados pugnan por aprovecharse de la fuerza del sindicato en beneficio de su propio interés y no en favor del grupo que en la realidad sea más débil o necesitado de ayuda.

En sus principios, la lucha del movimiento obrero frente al capitalismo fue doble: por una parte quiso destruir totalmente el poder de clase, la dominación del hombre por el hombre, la autocracia del director de empresa; por otra, llevar a cabo una lucha económica, que se hace más pura y directa en la medida en que ha conseguido ya disminuir el poder social de la clase dominante. En frase de A. Touraine, «las más avanzadas formas de industrialización capitalista muestran claramente la **debilitación del poder de clase**, a la par que el mantenimiento de la economía capitalista y, por consiguiente, la **importancia de la lucha puramente económica del movimiento obrero**» (6).

Dos investigaciones hechas en U.S.A. sobre las aspiraciones del obrero pueden ser un ejemplo de lo dicho antes. En la primera, los obreros consideraron un buen trabajo el que tuviese las siguientes características: 1. Trabajo seguro.—2. Mandos intermedios razonables y amistosos.—3. Posibilidad de fijar el ritmo de trabajo.—4. Libertad para sindicarse.—5. Posibilidad de relaciones personales agradables.—6. Conocimiento e interés de la dirección por ellos.—7. Medidas de higiene y seguridad.—8. Limpieza. 9. Temperatura agradable e iluminación adecuada.—10. Trabajar con gente «con clase».—11. Posibilidad de destacar individualmente (7). En la segunda enumeraron por orden de importancia diez características de lo que se aspira, desea, en un hipotético empleo; se enumeró: 1. Trabajo seguro. 2. Condiciones de trabajo agradables.—3. Buenos compañeros de trabajo. 4. Buenos jefes.—5. Posibilidad de ascenso.—6. Salarios altos.—7. Posibilidad de poner en práctica las propias ideas.—8. Posibilidad de aprender un oficio.—9. Horario adecuado.—10. Trabajo fácil (8). Lo importante para nuestro estudio es el deseo de seguridad en el trabajo, actitud más bien realista, individual y conservadora, respecto al deseo de sindicarse. Puede suponerse que, a la larga, es más rentable un empleo seguro que otro inestable pero con mayor sueldo.

Otro factor importante es la urbanización y sus efectos disgregantes en la cohesión social. «Una investigación americana, la de M. Berger («Working-class suburb», University of California Press, 1960), permite pensar que solamente en las ciudades obreras, aisladas y homogéneas, se mantienen a la vez un fuerte valor de las relaciones de vecindad y una clara conciencia de pertenencia a un medio obrero. Pero la importancia relativa de este tipo de habitat parece en franca disminución, dado el desarrollo de las grandes aglomeraciones y la multiplicación de los medios de transporte. Andrieux y

(6) Touraine, A.: **Sociología de la acción**, Barcelona, 1969, p. 347.

(7) Wight Bakke, E.: **The Unemployed Worker**, Yale University Press, New Haven, Conn., 1940, p. 12, citado en Schneider, E.: **Sociología Industrial**, Madrid, 1966, p. 251.

(8) Wyatt, S.; Langdon, J. N. & Stock, F. G. L.: **Fatigue and Boredom in Repetitive Work**, Industrial Research Board Report 77, London, 1937, citado en Schneider, E., op. cit., p. 252.

Liguou («L'ouvrier d'aujourd'hui», París, Rivière, 1960) han mostrado que la conciencia de ser obrero era cada vez menos viva fuera de la fábrica, en los diversos ambientes de consumo, mientras que seguía siendo fuerte en la empresa. Incluso si no se aceptan las conclusiones de K. Bednarik, que más que analizar interpretan los resultados de la investigación, no es posible rechazar los numerosos estudios que demuestran que los obreros jóvenes tienen mucha menos conciencia que sus mayores de pertenecer a un medio social particular, sobre todo cuando habitan en las grandes ciudades» (9).

3. **Conclusión:** En la configuración de las reivindicaciones a favor de una mayor igualdad y menor alienación, se ha pasado de la categoría de clase social a la de grupo de interés. Se afirma, sin embargo, que aunque hayan cambiado las circunstancias, la distribución ocupacional señala la posibilidad de un grupo (cualquiera) clave, el cual puede predominar sobre los otros, en la consecución de sus intereses mediante el poder social que ejerza. De hecho se constata todos los días, aunque sea a nivel de lectura de periódicos, que distribución ocupacional y grupos de intereses opuestos son cosas inherentes a la sociedad occidental. Estos conflictos parecen ser intrínsecos al sistema social.

Respecto a la posibilidad de que actualmente se den en el «status obrero» las tres características de un movimiento ya señaladas (oposición, reformulación de la sociedad global, cohesión de grupo), parece difícil. Las reivindicaciones puramente económicas o los grupos de interés prescinden de una reformulación de la sociedad global. En lo referente a la oposición y cohesión del grupo se observa que, el aumento de la diversificación, la pérdida del control absoluto por parte de los propietarios del capital, el consumo de masas donde está inserto el obrero, le hacen separarse cada vez más de los intereses de su clase, cada vez más heterogénea. Es difícil conocer incluso los límites de la clase obrera, por ejemplo, ciertos tipos de empleados, de funcionarios, de técnicos asalariados pero sin control ni insertados en la producción. Con aspiraciones de pequeña burguesía, pero jurídicamente proletarios, económicamente impotentes, continuamente oscilando entre la derecha (*status quo*) y la izquierda reformista, ¿dónde colocarlos? (10). A esta complejidad se añade el que las diversas categorías de prestigio y sueldo no se correspondan; por ejemplo, los profesores, ocupando el lugar más alto de la escala intelectual, su remuneración no es correspondiente o incluso menor que la de algunos obreros especializados. Por tanto, cuanto menos homogéneas sean las escalas de jerarquía social, más difícilmente se dará la conciencia de clase.

Finalmente, conviene tener en cuenta que hay unas ciertas condiciones de organización de los intereses individuales en grupo de interés colectivo y, por lo tanto, de poder social; las hay de tipo técnico (necesidad de personal adiestrado, liderazgo, ideología), de tipo político (posibilidad, libertad o clandestinidad en la asociación...), condiciones de tipo social (comunicación, reclutamiento según criterios determinados...) (11). Esto influye en la posibilidad y tipo de conflicto.

Ahora nos adentramos en un problema que ha quedado abierto: ¿qué tipo de movimiento social jugará en la civilización industrial el rol que el

(9) Touraine, A.: *La sociedad post-industrial*, Barcelona, 1969, pp. 39-40.

(10) Mallet, S.: *Realtà conflittuale e compiti della classe operaia*, en Carbonaro, A., y Pagani, A.: *Sociologia industriale e dell'organizzazione*, p. 294.

(11) Dahrendorf, R.: *Classi e conflitto di classe nella società industriale*, Bari, 1971, p. 375.

movimiento obrero jugó durante el desarrollo de la economía capitalista?
¿Se puede saber la distribución ocupacional del futuro?

II.—LA DISTRIBUCION OCUPACIONAL EN LA SOCIEDAD DEL FUTURO

Nos centramos ahora en la segunda hipótesis que hicimos al principio de este trabajo: a partir de las tendencias actuales se puede conjeturar, con un cierto margen de fiabilidad, la distribución ocupacional que existirá en una cierta sociedad dentro de un futuro no muy lejano (treinta-cinuenta años).

Esta segunda hipótesis de trabajo exige partir de una sociedad concreta y proyectar sus tendencias ocupacionales durante un cierto tiempo según un cierto método. Se presupone que, si el método de proyección es fiable, se puede diseñar con anticipación cuál será el estrato social más importante, sus tensiones con los otros grupos e incluso las alienaciones internas que intentarán resolver los afiliados.

En cuanto al país, he elegido los Estados Unidos, debido a que su liderazgo en el proceso de industrialización va caminando hacia lo post-industrial. Esto no significa que todos los demás países industrializados de Occidente tengan que recorrer el mismo camino, sino que serán partícipes del proceso y de sus repercusiones. A la elección dicha se unen otros motivos prácticos como la cantidad de estudios proyectivos ya realizados (12).

En cuanto al tiempo de la proyección se sobrepasa un poco el año 2000, límite clásico en nuestros días.

1.—El método.

El método consistirá en hacer una proyección del armazón social actual de tal forma que nos dé un diseño del nuevo armazón buscado (13).

Los problemas serán dos: 1, El diseño del armazón social. 2, Las líneas de proyección hacia el futuro.

1.1.—El diseño del armazón social:

Lo que he llamado armazón social son las estructuras de las principales instituciones que ordenan las vidas de los individuos en una sociedad. Pretende ser un esquema conceptual más o menos útil, un intento de captar coordinadamente la sociedad subyacente. Equivale a la pretensión de encontrar una estructura dinámica capaz de ser proyectada según sus tendencias internas.

(12) Para una posible comparación entre la distribución ocupacional en U. S. A. y en Europa, cfr. Tinbergen, J.: **La fuerza laboral en el año 2000**, en «Fundación Europea de la Cultura», Europa en el año 2000, Revista de Occidente.

(13) Sobre los diversos métodos y técnicas que, en teoría, se podrían haber seguido, cfr. de Jouvenel, B.: **L'arte della congettura**, Firenze, 1967; Barbieri, E.: **Previsione umana e sociale**, Roma, 1973; Bell, D.: **Twelve modes of prediction**, en Bennis (W.), Benne (K.) y Chin (R.): «The Planning of Change», New York, 1969, pp. 532-552.

Analíticamente la sociedad puede ser descompuesta en tres partes, subsistemas o subestructuras, según el principio ordenador de cada una de ellas. Estas tres partes serían:

1. Estructura social: que comprende y está formada por los roles derivantes de la economía, tecnología y sistema ocupacional, coordina todos esos roles individuales para obtener fines específicos.

2. Estructura política: que comprende y está formada por los roles de la distribución del poder.

3. Estructura cultural: que comprende y está formada por el sistema de símbolos, valores, normas, sistemas de legitimación que ofrecen significados y dan una jerarquía a las posibilidades de la conducta.

Cada uno de estos tres aspectos de la sociedad industrial se ha configurado respecto a un principio clave: 1) La estructura social se ha configurado en torno al economismo como fin específico clave (colocar recursos que den el máximo de beneficio, etc.). 2) La estructura política se ha configurado en torno al principio de la participación. 3) La estructura cultural se ha estructurado en torno al principio de la plenitud y realce del yo.

1.2.—Las líneas de proyección hacia el futuro:

En las líneas de proyección hacia el futuro habrá que tener en cuenta dos aspectos, uno cualitativo de individualización de los principios configuradores de cada una de las subestructuras o subsistemas en la nueva situación, y otro cuantitativo de extrapolación, en la dirección de ese principio configurador, de las magnitudes ahora actuantes. En el caso que los cambios en el sistema social se desarrollen lógicamente y no se den factores exógenos relativamente grandes e imprevisibles (catástrofes a nivel geográfico, guerras mundiales, desastres atómicos, etc.), la proyección habrá podido cubrir el margen temporal previsto.

A la vista del método, las conclusiones tendrán al menos dos limitaciones previsibles, efecto de las posibilidades limitadas de este trabajo. La primera limitación nace del hecho de que, para estudiar la distribución ocupacional, tenemos que centrarnos en la marcha de la estructura social, lo cual nos hace poner en segundo lugar las estructuras política y cultural, las cuales influirán ciertamente en la respuesta de las tensiones derivantes de la distribución ocupacional. La segunda limitación nace del hecho de que la sociedad USA no es independiente. Está referida y en interrelación con el resto de las sociedades terrestres. El hipotético paso de sociedad industrial avanzada a post-industrial está condicionado no sólo por sus tensiones internas, sino por las condiciones de posibilidad que las otras sociedades ofrezcan a su expansión post-industrial. Es decir, un aumento de precisión en las conclusiones requeriría la formación de un escenario a nivel mundial que rodease la configuración de la sociedad USA del 2000 y la misma USA estudiada como un microescenario.

2.—Desarrollo y resultados.

Nuestro objeto de análisis, en el encuadre antes referido, era: la distribución ocupacional (y su incidencia en el poder) como configurante de la sociedad futura.

Estudiaremos: 1. Hacia dónde se mueve la estructura social. 2. El tipo de distribución ocupacional que ese movimiento determina. 3. La posibilidad de un cambio en el actual principio configurador: el economismo.

2.1.—Movimiento de la estructura social.

Se acepta comúnmente que el proceso de desarrollo va unido al proceso de industrialización. Eso significa un paso de las fuerzas de trabajo del sector agrícola al sector de fabricación y finalmente, con el crecimiento de la renta nacional, el sector predominante será el de servicios que comprende el comercio, la banca, salud pública, espectáculos, investigación, educación, gobierno, etc....

En Africa y Asia, por ejemplo, en 1960 más del 70 por 100 de las fuerzas de trabajo lo hacían en la agricultura. En 1969 en USA el 60 por 100 ya trabajaba en el sector de servicios y se calcula que en 1980 la hará el 70 por 100. Una relación entre las fuerzas de trabajo por sectores y su participación en el PNB, en algunos países industrializados, puede verse en la tabla 1, que no precisa de comentarios.

Tabla 1

País	Agricultura		Industria		Servicios	
	% de PNB	% de trabajo	% de PNB	% de trabajo	% de PNB	% de trabajo
Alemania Oc. ...	4,1	10,6	49,7	48,0	46,2	41,4
Francia	7,4	16,6	47,3	40,6	45,3	42,8
Inglaterra	3,3	3,1	45,7	47,2	51,0	49,7
Suecia	5,9	10,1	45,2	41,1	48,9	48,8
Holanda... ..	7,2	8,3	41,2	41,9	51,6	49,8
Italia... ..	12,4	24,1	40,5	41,1	51,7	45,1
U. S. A.	3,0	5,2	36,6	33,7	60,4	61,1

Año: 1969. Fuente: Organisation for Economic Cooperation and Development (Paris). Citado en Bell, D.: **The Coming of Post-Industrial Society**, New York, 1973.

El paso de la producción de bienes a la de servicios en USA, como actividad de la mayoría, viene dado a través de la tabla 2.

Tabla 2

**DISTRIBUCION DE EMPLEO POR BIENES Y SERVICIOS, 1948-1968.
PROYECCION HASTA 1980 (en miles)**

	1947	1968	1980	% de cambio	
				1947-1968	1968-1980
Total	51,770	80,780	99,600	56	23
Total producción de bienes... ..	26,370	28,975	31,600	9,8	9
Agricultura, montes y pesca	7,890	4,150	3,180	(— 48)	(— 23)
Minas	955	640	590	(— 33)	(— 9)
Construcción... ..	1,980	4,050	5,480	10	35
Manufacturación... ..	15,540	20,125	22,358	29	11
Durable	8,385	11,850	13,275	41	12
No durable	7,160	8,270	9,100	15,5	10
Total producción de servicios	25,400	51,800	67,980	104	31
Transportes y servicios públicos... ..	4,160	4,500	5,000	8	10
Comercio (por mayor y detalle)	8,950	16,600	20,500	85,5	23
Banca, seguros, servicios agrícolas... ..	1,750	3,275	4,640	113	24
Servicios (personal, profes., negocios)	5,050	15,000	21,000	135	40
Gobierno	5,470	11,850	16,800	117	42
Federal... ..	1,890	2,735	3,000	45	10
Estado y local ...	3,580	9,110	13,800	150	52

Fuente: The U. S. Economy in 1980, Bureau of Labor Statistics Bulletin 1673 (1970).

Nota: Los datos de 1980 consideran un 3 por 100 de desempleo. Con un 4 por 100 estarían afectados un millón (99,600-98,600) y la baja estaría distribuida entre producción de bienes (31,600-31,000) y producción de servicios (67,980-67,300).

Citado en Bell, D., op. cit., p. 131.

Viendo la tabla se observa que en el sector de producción de bienes la agricultura y minas tenderán a decrecer en términos absolutos. La construcción continuará aumentando en esta década. Manufacturación continúa siendo el sector mayoritario; sin embargo, si se descuenta lo que viene empleado en atender a necesidades de defensa militar, ha crecido relativamente poco. Los empleados del gobierno han crecido considerablemente; en 1980 uno de cada seis americanos trabajarán en el gobierno; esto se debe sobre todo al incremento de la enseñanza. Dentro de la manufacturación hay que tener en cuenta que el incremento de la técnica, calculadoras, controles automáticos, hace que se espere que la proporción de trabajadores «con mono» vaya disminuyendo. Pero lo que está claro es que si

una sociedad industrial viene definida como productora de bienes y, en ella, el sector de manufacturación le imprime el rasgo predominante, entonces se puede afirmar que USA no es ya una sociedad industrial.

Sin embargo, nuestro problema no es sólo conocer el sector principal, sino qué tipo de trabajo realizan las personas dentro de cada sector.

2.2.—El tipo de distribución ocupacional.

La primera fase de la industrialización origina el trabajador semi-cualificado que en pocas semanas puede aprender un oficio rutinario. Estos trabajadores han constituido la categoría más numerosa. La expansión de la economía de servicios trae un incremento de los trabajadores de corbata o «cuello blanco» (white-collar). En USA, en 1956, estos trabajadores superaron a los del «mono» (blue collar); a partir de entonces han sido cada vez más numerosos. Todo indica que estamos viviendo una sociedad «programada» (su medio de acción es la programación) o «tecnocrática» (si se quiere indicar el tipo de poder que la domina).

La distribución ocupacional puede verse, de forma más pormenorizada en los años 1968 y 1980, en la tabla 3.

Tabla 3

DISTRIBUCION OCUPACIONAL, NUMEROS Y PORCENTAJE, DESDE 1968 (ACTUAL)-1980 (PROYECCION)

Grupo ocupacional	1968		1980	
	Núms. (miles)	%	Núms. (miles)	%
Total	76,000	100	95,000	100
Trabajadores «de corbata» (White-collar)	35,600	46,7	48,300	50,8
Profesionales y técnicos	10,300	13,6	15,500	16,3
Managers y funcionarios... ..	7,800	10	9,500	10
Empleados	12,800	16,9	17,300	18,2
Vendedores	4,600	6	6,000	6
Trabajadores «de mono» (Blue-collar)	27,500	36,3	31,100	32,7
Artesanos y capataces	10,000	13,1	12,200	12,8
Operarios (semiespecializados)	14,000	18,4	15,400	16,2
Mano de obra	3,500	4,7	3,500	3,7
Servicios domésticos y gubernativos	9,400	12,4	13,100	13,8
Agricultores, granjeros	3,500	4,6	2,600	2,7

Fuente: Datos computados por U. S. Department of Labor Bulletin 1673. Citado en Bell, D., op. cit., p. 123.

Nótese que empiezan a disminuir los puestos de semiespecializados, en tantos por ciento, que fueron la clase más numerosa dentro del grupo predominante de antaño: crecen los profesionales y técnicos. Este cambio es el núcleo de nuestro problema, pero «no se trata de saber si desaparecen los obreros y el sindicalismo, sino de preguntar si el movimiento de la clase obrera se halla hoy, al igual que ayer, en el centro de la dinámica y, por consiguiente, de los combates de la sociedad. Esta cuestión clara merece un respuesta simple, incluso aunque en seguida haya que añadir matizaciones y explicaciones complementarias: la clase obrera ya no es, en la sociedad programada, un actor histórico privilegiado» (14). Todo radica en el hecho de que el sindicato no discute la sociedad actual programada, no discute el poder social, sino ciertas decisiones. No se pone directamente en cuestión el poder social. En esa manera el sindicalismo obrero no es ya una fuerza revolucionaria.

El cambio más llamativo del cuadro anterior es el incremento de puestos para profesionales y técnicos, personas que necesitan estudios superiores o medios. En 1940 había de esa categoría, 3,9 millones; en 1964 ya eran 8,6 millones; en 1968, 10,3; se supone que en 1975 serán 13,2 y en 1980, 15,5 millones de profesionales y técnicos. El aumento del porcentaje de los científicos y técnicos ha sido el triple que el de la población activa. El crecimiento en esta categoría supera a todos los otros grupos. Dentro de esa categoría el mayor grupo lo forman los profesores (más de dos millones), luego el personal sanitario (dos millones, más o menos), científicos e ingenieros (1,4 millones, más o menos). Dentro de la categoría tienden a crecer los profesores y los técnicos. Se postula, por tanto, que las ocupaciones profesionales y técnicas van a ser el corazón de la sociedad post-industrial.

La explicación del fenómeno puede ser la siguiente: industrialización, profesionales y burocracia son cosas relacionadas. Esto lo demuestra el hecho de que en Rusia y USA, dos países de ideologías diferentes, están dirigidos por la misma clase profesional y técnica. En Rusia, la clase técnica y profesional ha suplantado a la clase trabajadora en la dirección de la revolución. En USA la clase técnica y profesional ha suplantado a los propietarios del capital en las funciones directivas (15). Parece lógico suponer que la dinámica del desarrollo lleva inherente la aparición de los tecnócratas y burócratas como clase directiva (16).

Lo anterior nos plantea el futuro de esta nueva clase trabajadora, sus posibles alienaciones, sentido de «clase social», o grupos de interés que se originarán en ella, etc. Sobre la posible cohesión u homogeneidad conviene tener en cuenta, aunque matizando algunos aspectos, que, según Touraine, «cuando se ha entrado en la categoría de los dirigentes ya no se sale de ella. Puesto que los tecnócratas sólo son un elemento del sistema de poder, muchos de ellos, a buen seguro, ven que su posición se eleva o desciende según que el equipo gubernamental les sea o no favorable. Pero su seguridad de empleo es muy grande, y siguen percibiendo su remuneración incluso cuando se hallan en situación de «disponibles». Se forma así un medio que ciertamente no es homogéneo, pero que cobra una cierta conciencia de sí, adopta determinados tipos de conducta y ejerce un cierto control sobre su reclutamiento» (17).

(14) Touraine, A.: **La sociedad post-industrial**, op. cit., pp. 18-19.

(15) Sobre el colapso del capitalismo familiar, cfr. Bell, D.: **El fin de las ideologías**, Madrid, 1964, cap. 2.

(16) Cfr. Galbraith, J.: **The New Industrial State**, London, 1967, capítulos 1 y 6.

(17) Touraine, A.: **La sociedad post-industrial**, op. cit., pp. 56-57.

La «nueva clase» plantea también un problema para los sindicatos de trabajadores ya que, de hecho, el porcentaje de trabajadores es exactamente el mismo que en 1947 (18). El poder de los sindicatos obreros, ¿tiende a disminuir en la época post-industrial? Todo parece indicar que sí. Mientras que los sindicatos de gente de «corbata» aumentan (19). ¿Hasta qué punto se están creando las bases de homogeneidad cultural y de condiciones reales que hagan aparecer una nueva conciencia de clase? Las organizaciones profesionales de USA (ingenieros, doctores, profesores), ¿seguirán como hasta ahora en los próximos treinta años o se harán más militantes y agresivas? Los que fueron universitarios en la década de los 60, ¿trasladarán a los sindicatos profesionales aquella problemática? Ese es fundamentalmente el problema del futuro respecto a la distribución ocupacional.

La «nueva clase» tiene una paga superior a la de los obreros, pero su alienación radica en el hecho de que no podrán realizarse a un nivel profesional, sino que su actividad estará rutinizada, preestablecida, determinada. La idea del provecho capitalista les hará trabajar en solución de problemas que den dinero y tendrán que resolverlos en función del beneficio económico. La estructuración y división del trabajo les hará dedicarse a resolver problemas preseleccionados y a no poder interesarse por otros problemas sentidos. De la misma manera que la industria tomó en el siglo pasado a los campesinos y les hizo poner sus músculos al servicio de la producción, la industria ahora toma a los universitarios, personas que son capaces de realizar un trabajo creativo o independiente, que tienen capacidad de síntesis, de análisis, de invención creativa y las hará producir en áreas predeterminadas, solucionar problemas fijados de antemano (20). Se ha sustituido el préstamo muscular por el préstamo de cerebro. Es un nuevo tipo de fuerza de trabajo universitaria al servicio del capital. Nace, pues, la hipótesis de una «nueva clase», producto de una nueva alienación. En esta línea es interesante la constatación de Touraine: «uno de los aspectos del movimiento de mayo más importantes para el futuro es que ha demostrado que no era en los grandes sectores, más organizados, de la clase obrera donde estaba más viva la sensibilidad para los temas nuevos de contestación. No fueron los ferroviarios, los portuarios ni los mineros quienes desbordaron mayormente los objetivos puramente reivindicativos. Fue en los sectores económicamente más avanzados, en los gabinetes de estudio, o entre los cuadros que ejercen funciones de calificación y no de autoridad, y, naturalmente, en la universidad, donde aparecieron los movimientos más innovadores y radicales» (21). Es indicativo también que O. Benoit y M. Maurice («Les relations entre direction et salariés», 2 vols., cicl., Paris, I. S. S. 1960) han demostrado que los técnicos, en una empresa moderna, eran más sensibles que los obreros a los problemas relacionados con la jerarquía y con la carrera, pero recurrían más infrecuentemente que ellos a un análisis en términos de clases de la empresa y su dirección (22).

El liderazgo de esa nueva clase tratará de resolver su propia alienación, ya dicha, en el contexto de una problemática de economía nacional más

(18) Bell, D.: **The Coming of Post-Industrial Society**, pp. 138-139.

(19) Cfr. Bell, D., op. cit., p. 142.

(20) «Todo trabajo mal escogido, inadaptado al individuo, entraña para éste efectos nocivos. Todo trabajo experimentado como algo ajeno por quien lo realiza es, en el sentido propio del término, un trabajo "enajenado"» (Friedmann, G., y Naville, P.: **Tratado de Sociología del Trabajo**, México, 1963, vol. 1, p. 17).

(21) Touraine, A.: **La sociedad post-industrial**, p. 20.

(22) Idem, p. 45.

amplia. Los problemas globales que tendrán que resolver se prevé que serán los siguientes: El crecimiento ocupacional lo experimenta el sector de servicios, que no es directamente productivo de mercancías y, además, tiene una productividad menor que la del sector de producción directa de bienes. ¿Desencadenará este hecho una inflación que hará detener el proceso? ¿Logrará la clase profesional autojustificar su «utilidad» en términos monetarios? ¿Lograrán los profesionales hacer suficientes avances tecnológicos y organizativos como para ser rentables? Hasta ahora estos problemas han sido solucionados, en parte, gracias al sistema de las multinacionales. ¿Podrá continuar USA con este sistema en el futuro? ¿La dejarán otros países operar y beneficiarse en sus mercados?

Estos problemas, a los que está abocada la sociedad americana, ¿pueden ser resueltos como hasta ahora? ¿exigen un nuevo tipo de configuración de la actividad empresarial? Esos efectos colaterales del sistema productivo ¿harán cambiar el propio sistema?

2.3.—La posibilidad de un cambio en el actual principio configurador: el economismo.

Hemos postulado que el grupo social más importante por su posibilidad potencial de liderazgo y cambio social serán los graduados profesionales. ¿Intentarán cambiar el tipo de industria que los ha originado?

La sociedad industrial occidental ha tenido tres rasgos característicos: la formación de las grandes corporaciones como prototipo de toda empresa de negocios (el crecimiento de la corporación era un indicador); el amoldar el obrero a la máquina y a sus ritmos, y los conflictos laborales. Se prevé que esos tres rasgos van a cambiar. Hoy se aprecia dentro de las grandes corporaciones una tendencia hacia una mayor autonomía de las unidades menores (cfr. el caso de los departamentos en las universidades). Respecto al trabajo son cada vez menos las personas que lo hacen en interacción con máquinas en ritmos de producción y, más—a causa del crecimiento del sector terciario—quienes «trabajan» con hombres. Respecto a los conflictos laborales y conciencia de clase ya vimos su evolución (23).

Tal vez el hecho más saliente en cuanto a la corporación es que, a los ojos de la opinión pública, no se ve que coincidan el interés colectivo y el interés de la corporación. Se ha empezado a criticar así el motor de la corporación como algo disociado del interés colectivo. Se detecta que todo está ordenado en torno a la productividad, la cual tiene dos pilares, el ingeniero y el economista. El ingeniero que diseña la mejor máquina y el economista que calcula la mejor mezcla de hombres y máquinas en orden a la producción del beneficio económico. Este principio que llamamos «economismo» revolucionó la sociedad y ha configurado la sociedad actual, la ha jerarquizado. Medios, fines y actividades han sido evaluados en términos monetarios, ha sido el principio-eje del sistema social.

Ese principio (economismo) y esa técnica (productividad) se han fundido en una institución (corporación). Se puede decir que esta invención social de la corporación gigante no tiene más de sesenta años.

Pero el economismo tiene límites percibidos. El deseo de desarrollo económico centrado en el consumo de bienes económicos ha prevalecido sobre

(23) Cfr. Bell, D., op. cit., cap. IV.

la conservación de los bienes «libres» (aire limpio, agua, conservación de la naturaleza o la satisfacción de estar con los amigos, etc.); las fábricas de coches ensucian el agua y el aire con sus productos y eso no entra en el precio del coche. Por otra parte, resulta contradictorio el que se dé excesivo énfasis al consumo privado y luego se pretenda que los privados paguen impuestos sin sentir que es algo que se les sustrae de sus posibilidades económicas. Otros límites que tiene el economismo son: A) Mayor interés en la productividad que en la satisfacción del trabajo de sus empleados. B) Desinterés en emplear ciertos grupos o miembros de la sociedad menos capacitados, pero que necesitan vivir. C) Dificultad en medir el valor del trabajo de un hombre.

Todas esas cosas hacen que la corporación sea criticada y que se busque un modo nuevo de hacer las cosas. Un modo más social basado, en cuanto al hombre, en una visión no atomista del individuo, sino en una idea de la justicia social y de la participación de todos los ciudadanos en una mejor distribución de bienes y de tareas a realizar. Basado, en cuanto a los bienes, en una mayor preservación de los bienes libres y de la ecología. Todo eso pasará por la decisión pública a nivel político.

Esta visión de las tendencias de la corporación post-industrial está en concordancia con los rasgos que se proponen de una nueva ética mundial, necesarios para que la raza humana pueda afrontar su supervivencia. Rasgos obtenidos del estudio de unos recursos limitados de la tierra y de la consecuencia que la raza humana tendrá que aprovecharlos cada vez mejor a nivel tecnológico. En síntesis, la visión ética mundial futura se propone así (24):

1. Desarrollo de una conciencia mundial a través de la cual cada individuo realice su rol como miembro de la comunidad mundial. Debe entrar a formar parte de la conciencia de cada individuo el hecho de que «la base de la colaboración humana y, por tanto, de la supervivencia, consiste en el paso de un nivel nacional a un nivel global».
2. Desarrollo de una nueva ética de los recursos materiales, que lleve a un modo de vivir compatible con la era de escasez que se está acercando. Esto requerirá una nueva tecnología productiva basada sobre un uso mínimo de materias primas y sobre una larga duración del producto.
3. Nueva actitud ante la naturaleza fundada sobre la armonía y no sobre la conquista. El hombre será en la teoría y en la práctica una parte de la naturaleza.
4. Para que la especie humana sobreviva, el hombre debe desarrollar un sentido de identificación con las generaciones futuras y estar dispuesto a renunciar a ventajas personales en favor de aquellos de las generaciones que vendrán. Si cada generación busca el máximo bien para sí, el «homo sapiens» está ya condenado.

Creo que estos son los rasgos fundamentales de la sociedad post-industrial en lo referente al nexo distribución ocupacional-poder derivante: un nuevo grupo mayoritario que puede derivar hacia clase social en caso de que su alienación colectiva sea lo suficientemente grande como para originar conciencia de clase. Ese grupo puede caminar hacia la reivindicación simple

(24) Mesarovic, M., y Pestel, E.: *Strategie per sopravvivere*, Milano, 1974, pp. 125-126.

PABLO LASSO

o usar su poder social para reformular la corporación industrial actual, ampliamente criticada y con efectos laterales negativos para la colectividad y ellos mismos. Sus enemigos o adversarios tal vez sean otros profesionales radicados en el «economismo» y que ocupen puestos directivos. Respecto a las condiciones de organización de los intereses individuales en un grupo, me parece que, aunque la base de alienación existe, faltan todavía pasos en el aspecto de la coordinación ideológica y la imaginación social para poner en pie una nueva corporación.