

DESIGUALDADES DE CLASE, AMBIENTE PSICOSOCIAL EN EL TRABAJO Y SALUD

Jeffrey V. Johnson

(jjohnson@son.umaryland.edu) Ph.D., profesor y director adjunto del Centro de Investigación sobre Salud y Trabajo, University of Maryland Baltimore, USA

INTRODUCCIÓN: ¿POR QUÉ SON TAN IMPORTANTES LAS CLASES SOCIALES?

La posición en la escala social es un potente indicador de enfermedades y mortalidad de las muchas formas de enfermedades tanto crónicas como infecciosas. Aquellas personas de las clases más pudientes viven más y gozan de mejor salud, mientras que los que se encuentran en las clases más desfavorecidas mueren antes y son considerablemente menos saludables en el transcurso de su vida. Además, numerosos estudios han demostrado que existe un “gradiente” dentro de la dimensión de las clases sociales –con el ascenso en la clase social, la salud mejora; con el descenso en la clase social, la salud se deteriora–. Aunque continúa existiendo un amplio debate acerca de lo que ese gradiente de clase expresa, hay un consenso de que las clases sociales constituyen un “elemento fundamental” en la salud de la población. Algunas de las vías que vinculan la pertenencia a clases sociales más bajas con una salud deficiente son las privaciones económicas, la falta de oportunidades para la educación y exposiciones nocivas asociadas a las diferencias de las características del entorno geográfico y comunitario como la exposición a la violencia y a sustancias tóxicas como el plomo y el monóxido de carbono. Otras vías incluyen las diferencias de los patrones de consumo atendiendo a la clase social, lo cual abarca el consumo de alimentos poco saludables, el consumo de cigarrillos y alcohol o el consumo de estupefacientes. La posición en una clase social también se asocia en gran medida con el acceso (o la falta de acceso) a recursos sociales y públicos, la calidad del sistema sanitario, las redes sociales informales y los recursos institucionales e intergeneracionales. Otra vía se centra en las diferencias en la naturaleza del entorno social y laboral e incluye las diferencias de clase en cuanto al estrés debido a experiencias negativas en el mercado laboral, como el desempleo, el subempleo y la exposición crónica a una organización del trabajo adversa.

Estas vías específicas que vinculan las clases sociales a la salud pueden variar con el tiempo. Pueden aparecer nuevas vías causales y eliminarse otras, pero mientras la sociedad tenga una estructura clasista, es casi seguro que continuarán existiendo “desigualdades” de salud entre las clases –esto es lo que queremos decir al expresar que la clase social es una de las “causas fundamentales” de salud y enfermedad.

La clase social va más allá de las propiedades de los individuos –es una expresión de las fuerzas macrosociales que “producen” jerarquías estratificadas dentro de la sociedad moderna–. Junto a la raza y el género, la clase social constituye una estructura social básica y está asociada a enormes desigualdades en casi todos los aspectos de la existencia humana a lo largo de la vida. La clase social está además estrechamente vinculada con el trabajo y el proceso laboral. Es a través de nuestro trabajo y el de nuestros padres que accedemos a las oportunidades de vida y las circunstancias de una clase social específica. En esta ponencia presentaremos y analizaremos algunos temas críticos que han surgido de la investigación de las relaciones entre clase social, trabajo y salud. Comenzaremos por identificar los diferentes y en algunos casos contradictorios conceptos de qué es una clase social.

Luego analizaremos cómo varía la exposición en la organización del trabajo según la clase social y trataremos el tema de: “¿En qué medida el entorno psicosocial del trabajo, en especial las tensiones en el trabajo y los modelos de desequilibrio de esfuerzo-recompensa, sirven de vínculo entre clase social e indicadores de salud negativos?” Finalmente examinaremos la globalización y el desequilibrio creciente de riqueza y poder y por qué la desigualdad social entre clases está aumentando en muchos países del mundo.

¿QUÉ ES UNA CLASE SOCIAL Y CÓMO FUNCIONA?

Existen dos formas fundamentales de entender y analizar el concepto de clase social: las medidas posicionales de clase se basan en los incrementos de las habilidades, los ingresos o el prestigio a través de un conjunto social y reflejan la posición del individuo en la división del trabajo. Las medidas relacionales se basan en la estructura social, la propiedad fundamental y las relaciones de poder entre las clases sociales –como la propiedad y el control del capital.

Las mediciones posicionales continúan siendo las más amplias en la epidemiología social. Hasta hace muy poco la perspectiva relacional raramente se utilizaba para medir la variable de clase social. Esto significa el comienzo del cambio, por ejemplo Muntaner y sus colegas han aplicado la teoría relacional de clase desarrollada por E.O. Wright, en una serie de estudios recientes. Utilizaremos las mediciones posicionales de clase en la primera parte de este documento y las mediciones relacionales en la parte final.

LA CLASE SOCIAL Y LA EXPOSICIÓN AL TRABAJO: ¿TIENEN LOS TRABAJADORES DE LAS CLASES SOCIALES MÁS BAJAS EXPOSICIONES LABORALES MÁS ADVERSAS QUE AQUELLOS DE LAS CLASES MÁS ALTAS?

Tabla 1. Bajo control, variedad en el trabajo y falta de apoyo social grave en relación con el género y la clase social. Los valores corresponden a porcentajes de todos los británicos (de ambos sexos) en cada clase social (British Surgeon General's system) a partir de los 16 años de edad (de Marmot & Wilkinson)

Hombres	Profesionales de nivel superior	Profesionales de nivel intermedio	Trabajo manual cualificado	Trabajo manual	Trabajo manual parcialmente cualificado	Trabajo manual no cualificado
Bajo control	6%	6%	21%	22%	40%	47%
Baja variedad	9%	18%	35%	35%	62%	66%
Bajo apoyo	10%	12%	16%	18%	21%	26%
Mujeres						
Bajo control	14%	10%	36%	31%	50%	46%
Baja variedad	8%	22%	56%	52%	74%	92%
Bajo apoyo	6%	9%	12%	13%	14%	15%

Las investigaciones han demostrado que la exposición a una organización del trabajo peligrosa para la salud que implica factores como los sistemas de pago a destajo, el trabajo monótono y repetitivo, las largas jornadas de trabajo y los bajos niveles de control –factores que también pueden aumentar el riesgo de enfermedad– están distribuidos diferencialmente a lo largo de las diferentes clases. Los individuos con una posición socioeconómica inferior, en especial los trabajadores manuales no cualificados y los empleos de más bajo nivel en el sector de los servicios, son más propensos a verse expuestos a este tipo de factores de riesgo que aquellos con empleos en el ámbito profesional o de dirección. Esta exposición laboral diferencial puede ser parte importante de la explicación del gradiente de clase en riesgo CVD. Investigaciones recientes han demostrado que existen marcadas diferencias en una serie de características de la organización del trabajo a través de los diferentes grupos de clases sociales. Por ejemplo, las distribuciones proporcionales de control sobre trabajo, falta de variedad y falta de apoyo social entre hombres y mujeres en el Reino Unido aparecen en la tabla 1. Está claro que existen diferencias pronunciadas en la escala de clases. Las diferencias más marcadas se pueden observar al comparar la proporción de trabajadores con la proporción de trabajadoras que dicen tener poco control sobre su trabajo: los profesionales y directivos tienen un 6% en comparación al bajo control de los trabajadores manuales, poco cualificados o no cualificados que alcanzan un 40% o más. Los oficinistas, los trabajadores menos cualificados y los empleados del sector servicios tienen niveles intermedios de control. En lugar de observar un descenso escalonado en la calidad del trabajo según la clase, estos datos indican que dos características del trabajo son si-

milares en tres amplias categorías sociales: directivos y profesionales, trabajadores cualificados manuales y de servicios, y trabajadores manuales menos cualificados.

En contraste, la falta de apoyo social más seria parece seguir un descenso escalonado según desciende la posición en la clase social. Una tendencia básicamente similar se puede observar en las mujeres, aunque sus trabajos parecen ser sustancialmente peores en algunos aspectos (más del 92% de las trabajadoras manuales no cualificadas tienen poca variedad en el trabajo, por ejemplo).

En investigaciones de grandes muestras representativas de la masa trabajadora en Suecia, observamos que el grado de control sobre el trabajo está fuertemente vinculado a la posición en la clase social (ver tabla 2). El apoyo social en el trabajo, por el contrario, sólo se asocia muy débilmente (aunque de manera positiva) con la clase social. Observamos que existen otras exposiciones que tienden a estar más presentes en algunos grupos que en otros. Las exposiciones laborales peligrosas y las tareas físicas pesadas se presentan con mayor frecuencia en el nivel inferior del sector manual y de servicios, mientras que son casi inexistentes en los grupos de clase de profesionales y directivos.

Clase	Control	Apoyo	Psico.	Físico	Riesgo	N
Directivos y profesionales	6,93	9,25	6,29	1,43	1,34	535
Oficinistas nivel medio	6,43	9,40	5,89	2,03	2,09	707
Oficinistas nivel bajo	5,76	9,02	4,99	2,61	2,10	347
Manual cualificado	4,60	8,97	3,66	5,78	4,72	901
Manual no cualificado	3,83	8,24	3,87	5,19	4,06	913
Total						3.403

Al examinar los patrones de exposiciones múltiples a través de los grupos de clase social se hace evidente que los oficinistas y los empleados de servicio de nivel bajo se parecen más a los trabajadores manuales que a los profesionales. La clase profesional y directiva tiende a tener trabajos con una alta demanda psicológica, altos niveles de control, y muy bajo nivel de exigencias físicas y de exposiciones peligrosas.

Otra investigación demostró que trabajan más horas y sus trabajos requieren una considerable flexibilidad. Por el contrario los oficinistas, trabajadores manuales y de servicios de bajo nivel (clase obrera) tienen mucho menos control, tienen un trabajo más rutinario, menos exigencias psicológicas y un nivel considerable de trabajo monótono. La clase trabajadora presenta mayores exigencias físicas y exposiciones más peligrosas.

¿CÓMO VARIAN SEGÚN LA CLASE SOCIAL LOS DOS MODELOS CONCEPTUALES DE ALTA TENSIÓN LABORAL MÁS UTILIZADOS (“DEMANDA Y CONTROL” Y “DESEQUILIBRIO ENTRE ESFUERZO Y RECOMPENSA”)?

Algunos autores han planteado que la dimensión de la tensión laboral en el modelo demanda-control es ortogonal y no está vinculada a la clase social. Esto se debe a que, como hemos señalado anteriormente, las demandas psicológicas en el trabajo tienden a estar presentes en los grupos de clases sociales altas (profesionales y directivos), un resultado que se ha podido apreciar también en otros estudios. El patrón para la influencia en el trabajo (control del trabajo) es inverso –los más bajos niveles se encuentran en el grupo de clases sociales más bajas–. ¿Y qué sucede con la combinación de altas demandas y bajo control, la tensión laboral propiamente dicha? Choi y otros han presentado recientemente los resultados de un estudio multicentros de JACE realizado en Europa que demuestra que la diagonal de la tensión laboral (la combinación de altas demandas y bajo control) no aumenta o disminuye con respecto al gradiente de clase social (los resultados de este estudio aparecen en la tabla 3).

Tabla 3. Porcentaje de hombres y mujeres dentro de cada cuadrante del modelo demanda-control del estudio JACE

Clase social (Hombres)	Bajo nivel de tensión	Activo	Pasivo	Alta tensión
Dirección y profesionales	27,6%	57,5%	6,9%	8,0%
Oficinas, ventas y servicios	27,5%	28,7%	25,8%	18,1%
Trabajadores manuales	29,9%	16,8%	33,8%	19,5%
Clase social (Mujeres)	Bajo nivel de tensión	Activo	Pasivo	Alta tensión
Dirección y profesionales	37,0%	39,2%	13,1%	10,6%
Oficinas, ventas y servicios	22,2%	21,7%	30,8%	25,3%
Trabajadoras manuales	8,3%	7,3%	46,7%	37,6%

Los investigadores han utilizado un indicador de nivel de clase simplificado que consiste en trabajadores profesionales y directivos; técnicos, servicios y ventas, y trabajadores manuales. Como sugieren los investigadores, estos resultados no aportan evidencias decisivas del gradiente de clase (aunque existe cierta indicación de que la proporción del alto nivel de estrés varía según la clase en las mujeres en la tabla 3). Pues es mucho menos probable que los profesionales y directivos, tanto hombres como mujeres, tengan un alto nivel de estrés como lo tienen los trabajadores de oficinas, los de servicio y los trabajadores manuales. Sólo un 8% de los hombres dentro de la categoría de profesionales y directivos afirmaron tener un alto nivel de estrés, frente a un 20% de los técnicos y trabajadores de servicio. Esta diferencia es aún mayor en las mujeres –con el 37,6% de las trabajadoras manuales y el 25% de las oficinistas y trabajadoras de servicio, comparados a solo un 10,6% de las profesionales y directoras–. Estos patrones son más indicativos de una polarización de las características de clase entre la clase profesional/directivos y una clase trabajadora de un nivel inferior de servicios, oficinistas, comerciales y trabajadores manuales. También es importante llamar la atención sobre el hecho de que el gradiente no existe para hombres ni mujeres. En la otra dimensión del modelo demanda-control, la diagonal de actividad-pasividad, el patrón de la tabla 3 sugiere que con el ascenso en la posición de clase la proporción de trabajadores activos aumenta y la de trabajadores pasivos disminuye. Aunque la intención inicial de Karasek al formular el modelo de demanda-control era examinar el estrés y las dimensiones de la actividad, el trabajo pasivo no se ha considerado generalmente como un factor de riesgo, al menos conceptualmente, sin embargo es razonable sugerir que los trabajos pasivos pueden también estar asociados con riesgo de malestar y con una conducta adversa para la salud. Se hace necesario pues un indicador más exacto de la “carga relativa de clase” para analizar la proporción de individuos en cada estrato de clase que está expuesta a un alto nivel de estrés o a condiciones de trabajo pasivas. Los resultados de este análisis del estudio JACE aparecen en la tabla 4.

Tabla 4. Porcentaje de hombres y mujeres del estudio JACE que sufren altos niveles de tensión o tienen trabajos pasivos

Clase social	% de hombres con alto nivel de tensión o trabajos pasivos	% de mujeres con alto nivel de tensión o trabajos pasivos
Directivos y profesionales	14,9	23,7
Oficinistas, comerciales y servicio	43,9	56,1
Trabajadores manuales	53,3	84,3

Tanto para hombres como para mujeres, hay un claro aumento de la proporción de trabajadores expuestos a características de una organización del trabajo adversa (por ej.: tensión y pasividad) a medida que la posición en la clase social desciende.

El patrón de los resultados de la tabla 4 también sugiere que puede existir una importante interacción entre género, posición de clase y exposición a una organización del trabajo adversa.

Las mujeres tienen más probabilidades sustanciales de encontrarse en una situación de exposición adversa en cada uno de los niveles de clase laboral en comparación con los hombres y también muestran un gradiente más marcado dentro de la división de clases. Es particularmente significativo que más del 80% de las mujeres con ocupaciones manuales están sometidas a una alta tensión laboral o tienen trabajos pasivos. Tanto en mujeres como en hombres aquellos que trabajan en la oficina, en ventas, servicios o son trabajadores manuales tienen mayor probabilidad de estar expuestos a condiciones adversas que los directivos y profesionales. Estos resultados sugieren que si nos centramos en la dimensión de la tensión en el modelo demanda-control, podemos estar subestimando el grado en que varía la exposición a una organización del trabajo adversa según la clase social.

El otro modelo principal de estrés laboral, el de desequilibrio entre esfuerzo y recompensa, también tiene una relación de alguna manera inconsistente con la clase social. Esto se debe probablemente a que el componente "esfuerzo" de este modelo aumenta en las clases sociales altas, mientras que la "recompensa" disminuye. Resultados recientes del estudio Whitehall con funcionarios británicos indican que aquellos en categorías laborales más altas tienen una mayor probabilidad de reducir con el tiempo su desequilibrio esfuerzo-recompensa en comparación con los trabajadores de categorías inferiores.

¿CÓMO VARÍA EL IMPACTO DE LA EXPOSICIÓN A LA ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO SEGÚN LA CLASE SOCIAL?

El impacto de la exposición a una organización del trabajo adversa también varía marcadamente con la clase social. Datos recientes de un estudio de la European Science Foundation sobre variaciones en los pronósticos de salud sugieren de manera sustancial que los trabajadores en las clases sociales más bajas son más vulnerables al impacto de la tensión laboral y al desequilibrio esfuerzo/recompensa. Una serie de estudios ha demostrado que el impacto de la tensión laboral y la isotensión (alta demanda, bajo control y bajo apoyo social) es significativamente mayor para los individuos con ocupaciones manuales comparados a los que tienen trabajos no manuales. Hallqvist et al., por ejemplo, han demostrado que los hombres suecos que realizan trabajos manuales expuestos a altos niveles de tensión pueden tener un riesgo relativo de 10,00 (95% CI 2,6-38,4) de infarto de miocardio no mortal. Por el contrario los trabajadores no manuales con altos niveles de tensión tenían generalmente un menor riesgo relativo de 1,5 (0,6-3,5). Johnson y Hall, han detectado un patrón similar de resultados en otro estudio sueco. Cuando se añade el apoyo social al modelo demanda-control, los trabajadores manuales con alta isotensión (alta demanda, bajo control y bajo apoyo social) tienen un ratio de probabilidad de 7,22 (95% CI 1,60-7,39) de prevalencia de enfermedad cardiovascular comparados con los trabajadores no manuales con alto nivel de isotensión, que tienen un ratio de probabilidad de 2,44 (95% CI 0,95-6,28). Landsbergis y equipo también ha detectado profundas diferencias de clase en el impacto de la tensión laboral. Ellos estudiaron cómo el impacto de las mejoras de la tensión laboral variaba con el tiempo en grupos de alto y bajo nivel de ingresos. Los trabajadores con alto nivel de ingresos no presentaban mejoras significativas en la tensión arterial cuando mejoraban sus condiciones de trabajo (alta tensión en el periodo 1, pero no en el período 2). Los trabajadores con ingresos más bajos, sin embargo, mostraban un descenso significativo de 5,5 mm Hg en la tensión arterial ambulatoria entre el período uno y el dos cuando sus condiciones de trabajo mejoraban.

Kupper et al han analizado el impacto del ratio de desequilibrio del esfuerzo-recompensa entre las diferentes categorías laborales en el estudio Whitehall de funcionarios británicos y detectaron mayor vulnerabilidad en las categorías inferiores.

Los trabajadores de las categorías más bajas, los de oficina, con un alto nivel de esfuerzo recompensa tenían estadísticamente un riesgo relativo significativo de 1,56 en comparación con los oficinistas con un bajo nivel esfuerzo/recompensa. Por el contrario, ni los directores ni los profesionales con alto desequilibrio esfuerzo/recompensa tenían estadísticamente un exceso de riesgo relativo, aunque los ratios de probabilidad estaban por encima de 1,00 para ambos grupos.

¿AYUDA LA EXPOSICIÓN LABORAL A EXPLICAR EL GRADIENTE DE CLASE SOCIAL EN LA SALUD?

Un número creciente de resultados sugiere que la diferencia de clases en la exposición a una organización del trabajo adversa (en especial en lo que respecta al control o falta de control) puede ser una causa importante de la proporción de la relación entre clase social y salud. La investigación más detallada de esta relación ha sido el estudio Whitehall de los funcionarios británicos realizado por Marmot y sus colegas, quienes han detectado que una buena parte del gradiente social inverso en las enfermedades coronarias se puede explicar por las diferencias en el entorno psicosocial del trabajo. Ellos afirman que la mayor contribución al gradiente de clase en las enfermedades cardiovasculares puede atribuirse a las diferencias de control en el trabajo. Más recientemente la investigación del cohorte de Whitehall ha demostrado que el gradiente social en la angina de pecho se explica parcialmente por los cambios longitudinales en el desequilibrio esfuerzo/recompensa. Los hombres que redujeron este desequilibrio con el tiempo, tuvieron menos riesgo de padecer angina de pecho y fueron aquellos de categorías superiores los que tenían mayores probabilidades de reducirlo en comparación con los de categorías inferiores. Un número creciente de estudios ha aportado resultados similares:

- En Dinamarca, un amplio estudio potencial detectó que alrededor de dos tercios del gradiente social en la autopercepción de la salud puede explicarse por una combinación de factores de entorno laboral y posible estilo de vida, cuya mayor contribución pertenece a factores de origen laboral.
- Otro estudio danés de Anderson analizó el efecto de la autonomía y las exigencias en el gradiente de clase social del infarto del miocardio y detectó que sólo la autonomía tenía un claro efecto.
- En Holanda, las características del entorno laboral también explicaban una proporción sustancial del gradiente de clase social que se atribuía a la diferencia de distribución de bajo control y condiciones de trabajo peligrosas a través de las clases laborales.
- En Suecia, aproximadamente el 25% del gradiente de ingresos en la autopercepción de la salud en hombres y el 29% en mujeres puede explicarse por una combinación de exposición ergonómica, así como por diferencias en la influencia y la autonomía. Los autores destacan que las exigencias psicológicas en el trabajo no contribuyeron a explicar las desigualdades, ya que eran más comunes en empleos con altos ingresos.
- En Canadá, los investigadores utilizaron la Encuesta Nacional sobre Salud de la Población para analizar el gradiente de clase social en el cambio de la autopercepción de la salud en un período de tiempo y detectaron que la disminución en el estado de salud se reducía moderadamente después del ajuste de los hábitos de vida y de los factores psicosociales en el trabajo.
- En los EEUU, resultados intersectoriales recientes también sugieren que el entorno físico y psicosocial en el trabajo juegan un importante papel regulador en la relación entre salud y estatus socioeconómico y explican algunos, aunque no todos los gradientes.
- En Francia, los resultados de las investigaciones del estudio Gazel indican que aproximadamente el 20% del gradiente de clase en las ausencias por enfermedad puede atribuirse a la exposición tanto física como psicológica. Existía una característica específica del efecto de la exposición psicológica que explica la porción del gradiente para las ausencias relacionadas con factores psiquiátricos y musculoesqueléticos, mientras que la exposición física explicaba las ausencias relacionadas con las lesiones.
- En Finlandia, las investigaciones del Instituto de Salud de Helsinki demostraron que una proporción sustancial del gradiente de clase en la salud sexual y reproductiva puede atribuirse al control sobre el trabajo. Los investigadores también detectaron que cuando las exigencias psicológicas en el trabajo eran controladas, la relación entre la salud sexual y reproductiva y la clase social se reforzaba.

Aunque existen evidencias considerables y crecientes de que las características del entorno psicosocial en el trabajo explican una proporción significativa –aunque no la totalidad– del gradiente de clase en la salud, continúa existiendo cierto debate sobre la interpretación de estos resultados.

Una explicación alternativa es que es la desventaja material y no los factores psicosociales, lo que probablemente explica el gradiente de clase en la salud. Según esta perspectiva, como los factores psicosociales adversos y las desventajas materiales están tan estrechamente relacionados, es difícil discernir qué grupo de factores es el que tiene una verdadera relación causal con las diferencias de clase en la salud. La conclusión es

en estos autores que el estrés no es una explicación plausible del gradiente de clase y las asociaciones observadas son probablemente artificiales y se deben más a confusiones en la medición o a informes sesgados. Aunque estos autores aportan una corrección válida a la tendencia de “psicologizar” la realidad social, en su crítica sugieren que el entorno psicosocial en el trabajo puede reducirse exclusivamente a una cuestión de sentimientos que uno pueda tener acerca de, por ejemplo, el control o la falta de control en el trabajo. Esto nos hace plantearnos la pregunta: ¿Por qué es verdaderamente importante la salud? ¿Se trata de nuestros sentimientos o “sentido de control” sobre el proceso de trabajo o de nuestra capacidad real de controlar nuestro ritmo y métodos de trabajo? Consideramos que el hecho de controlar o no nuestra vida laboral cotidiana constituye una realidad material. Como vamos a explicar en la próxima sección, el control sobre el trabajo ha sido un campo muy disputado históricamente entre la élite económica y la clase trabajadora. En este sentido, el poder de controlar el proceso de trabajo es muy real y constituye el eje central de las estrategias de gestión para intensificar la producción, que se han integrado a los principios de gestión científica y producción eficiente.

LA DESIGUALDAD CRECIENTE Y EL CAMBIO DEL EQUILIBRIO DE FUERZAS ENTRE LAS CLASES

Aunque los sistemas de clase sociales y laborales basados en el acceso a los recursos sociales y/o niveles de habilidad o prestigio son útiles para describir la distribución y el impacto de la exposición a una organización del trabajo adversa, nos dicen poco sobre por qué los sistemas de clase existen o si la correlación de fuerzas entre clases afecta la salud. En esta sección de conclusiones utilizamos la perspectiva relacional de clase social que introdujimos anteriormente para analizar los cambios recientes en el proceso de trabajo y en el nivel creciente de desigualdad entre clases sociales.

La teoría relacional de clase comienza con la identificación de la clase élite cuyos intereses predominan en la sociedad y cuyo bienestar continuo implica la continua explotación de una clase subordinada o trabajadora. Existen claramente grandes diferencias estructurales entre las clases en cuestión de propiedad de bienes y control sobre los lugares de trabajo. La estructura de clase de la sociedad moderna es una expresión de las fuerzas dinámicas, políticas y económicas que operan de manera creciente a nivel macrosocial y global. Aunque las clases sociales han estado presentes desde la revolución agrícola y los primeros asentamientos urbanos, su forma actual surgió con la revolución industrial y el crecimiento del capitalismo centralizado y el mercado como principales factores determinantes de la estructura de clase. En las economías capitalistas la clase más poderosa está compuesta por aquellos que poseen y controlan los medios de producción de la sociedad –las empresas–. Como se ha mencionado anteriormente en este documento, Clement y Myles se refieren a este grupo élite como a la clase ejecutiva-capitalista que definen por su propiedad económica sobre las empresas corporativas y su capacidad de decisión estratégica sobre la sociedad en general. Esta clase constituye lo que Coburn llama la “clase empresarial”, lo que Wright describe como “capitalistas”, y lo que Harvey sugiere que es una clase dominante formada por una élite cuyos intereses implican “la liberación del poder empresarial y corporativo y el restablecimiento de la libertad de mercado”.

En una sociedad capitalista, los intereses de esta clase élite y la forma que estos intereses toman en relación con otras clases, en especial la clase trabajadora, están irrevocablemente a su propiedad y control sobre las grandes corporaciones. Para poder sobrevivir en el entorno competitivo del capitalismo, las corporaciones tienen que continuar invirtiendo para mejorar la eficiencia y reducir los costes al mismo tiempo que aumentan el ritmo al que se generan los beneficios. La competencia entre corporaciones ha llevado históricamente al aumento del tamaño de las empresas a medida que éstas luchan para conseguir una mayor cuota de mercado y realizan a la vez inversiones capitales para reducir costes y mejorar la eficiencia. Al aumentar el tamaño de las empresas, se hace más exigente el aumento de ritmo de retorno del capital invertido. En diferentes períodos históricos las élites corporativas han perseguido estrategias marcadamente diferentes para la acumulación de capital.

La estrategia del presente período, que Harvey sugiere que comenzó en 1980, hace énfasis, según este autor, en la flexibilidad global y el movimiento del capital financiero, así como en la estrategia neoliberal de “acumulación por desposesión”.

A lo largo de una buena parte del siglo XX, la estrategia predominante de acumulación del capital se centró en la mejora de la eficiencia productiva transformando el proceso de trabajo a través de innovaciones tec-

nológicas y de gestión. Históricamente, una forma importante en la que esto ocurría, era con el aumento de la productividad –a menudo por cambios en la organización destinados a reducir los costes laborales–. La “gestión científica” o “taylorismo” es tal vez el ejemplo más conocido de cómo este proceso puede llegar a transformar la organización del trabajo.

Al fragmentar el proceso productivo en sus componentes más simples posibles, los que propusieron la “gestión científica” esperaban reducir los costes laborales empleando menos trabajadores cualificados y aumentar la productividad a través del control recién ganado sobre el ritmo, la velocidad y la intensidad del proceso productivo en sí. Los entornos laborales diseñados bajo este principio conllevan implícitamente relaciones de clase. En la manera en que el trabajo se fragmenta y se divide en fases menos especializadas para los trabajadores, se convierte en un proceso más gestionable por parte de la élite económica y las clases dominantes. El control sobre el ritmo y la intensidad del trabajo se ha transferido históricamente de trabajadores a empresarios y directivos con el propósito de aumentar la rentabilidad de la empresa. Los aspectos técnicos de esta transformación del trabajo han sido en realidad puestos en práctica por la clase directiva/profesional, las técnicas de gestión científica se han convertido en la piedra angular de la ingeniería industrial y aún hoy continúan dominando la forma en que se diseñan muchos trabajos. Los esquemas de organización del trabajo creados por la “gestión científica” implican un alto nivel de estrés. Estos lugares de trabajo producen altos niveles de tensión porque tienen exigencias muy altas de desempeño y productividad, y al mismo tiempo bajos niveles de control sobre las decisiones importantes acerca de cómo se debe realizar el trabajo. Más recientemente los métodos de “producción eficiente” han llevado a una forma más intensificada de gestión científica, a la que algunos observadores se refieren como “gestión por estrés”.

En las últimas dos décadas del siglo XX esta estrategia primaria de acumulación, aunque nunca fue abandonada, ha sido desplazada con fuerza por lo que David Harvey ha llamado: “acumulación por desposesión”. Según Harvey: “La acumulación por desposesión a través de la expansión abarca una serie de prácticas diferentes, desde la acumulación hasta la expansión del trabajo asalariado en la industria y en la agricultura”. Si las estrategias primarias de acumulación ponían el énfasis en llevar al máximo las fuerzas productivas dentro de una economía industrial, la acumulación por desposesión implica incrementar la importancia del capital financiero globalizado y el papel decisivo que juegan las prácticas especulativas –ya sea en el mercado de valores y a través de la compraventa global de dinero, o por medio del uso masivo de la financiación de la deuda para impulsar el consumo constante–. Esta transición fue impulsada por la prolongada crisis económica de los años 70 y el fracaso de las estrategias primarias de acumulación de capital para mantener y generar un crecimiento económico continuo.

Coburn describe el carácter político de esta transición en lo que se ha convertido en una forma creciente de capitalismo global: la globalización económica, como fuerza real, y como ideología, ha provocado el resurgir de las empresas a nivel nacional e internacional hacia una posición de clase dominante de una fase anterior del capitalismo monopolista de estado en la que el capital y el trabajo habían alcanzado varias formas de asentamiento.

En los últimos 25 años, la fuerza relativa de la clase obrera ha ido disminuyendo comparada con la de la élite económica. Además del alza en el poder del capital financiero, esto ha sido provocado por la creciente competencia global entre las corporaciones transnacionales y por el “éxito” político a nivel nacional e internacional del fundamentalismo de mercado (p.e.: el neoliberalismo) promulgado por la élite económica, lo que ha resultado en el debilitamiento de la protección social y del movimiento obrero. Otro aspecto significativo de la acumulación por desposesión es la destrucción del estado de bienestar y la privatización y comercialización de los servicios públicos y la sanidad. Liberado de las políticas regulatorias y de redistribución del estado de derecho, el proceso productivo moderno se caracteriza por la flexibilización del lugar de trabajo (producción eficiente) y la flexibilidad numérica de la mano de obra (empleo precario). Además está surgiendo una arquitectura de la producción polarizada y segmentada, con un número reducido de trabajadores cualificados flexibles y un número creciente de trabajadores ni cualificados flexibles que realizan las operaciones más peligrosas e intensas. Según Robinson, esta arquitectura global comienza a unificar el mundo en un solo modo de producción con cadenas de producción dispersas globalmente, pero funcionalmente integradas acompañadas de “un mando y control centralizado de la economía global en el capital transnacional”. Otros autores

han desafiado esta perspectiva y señalan que el comercio continúa teniendo lugar dentro de y entre sociedades industriales avanzadas del norte globalizado. Aunque sea así, existen muy pocas dudas sobre si el impacto directo e indirecto del comercio ha sido la intensificación de la competitividad entre empresas, lo que, según Green, “sitúa a las empresas y a sus directivos bajo una presión continua para defender los mercados existentes a través de una reducción agresiva de los costes y de la innovación de las políticas expansivas”. Esto ha llevado a muchas empresas a aceptar que no tienen otra alternativa que reestructurarse en respuesta a lo que se entiende, correctamente o no, como una economía global amenazante y de corte Neo-Darwinista. Tanto la percepción como la realidad de estos desafíos competitivos dieron lugar en los años 90 a lo que Kunda y Ailon -Souday han denominado ideología empresarial del “racionalismo de mercado”, en la que el mercado mismo se convierte en modelo para lo que debe aceptar la empresa: “Las empresas deben asumir plenamente los nuevos dictados del mercado, ajustarse tan completamente a sus exigencias y fluir tan ligeramente en sus corrientes, que deben literalmente asumir su forma”. Las empresas deben reinventar y reorientar su estrategia de mercado (según las palabras de un conocido escritor empresarial) “haciendo estallar los violentos vientos del mercado en cada rincón de la empresa”. La ideología y práctica del racionalismo de mercado ha llevado a la reestructuración y reducción, con un aumento de la intensidad del trabajo y de la precariedad en el empleo para los que se quedan. Una forma más “suave” de ideología y práctica empresarial, importada en principio de Japón en forma de círculos de calidad o TQM, hace énfasis en las políticas de gestión de recursos humanos diseñadas para crear un compromiso de los trabajadores, aumentando su participación en la toma de decisiones, así como su participación social en los procesos de grupo o de equipo. Sin embargo, Green y otros sugieren que estas prácticas empresariales más suaves han sido desplazadas por formas de racionalismo de mercado “más eficientes y agresivas”, que liberan a las empresas de cualquier compromiso a largo plazo con los trabajadores y preservan la máxima flexibilidad para que la empresa continúe reduciéndose y reestructurándose.

Estos cambios en la naturaleza del trabajo y el proceso productivo han hecho que muchos observadores busquen una nueva conceptualización del impacto de la vida laboral en la salud. Por ejemplo, Scott manifiesta que “tres décadas de reestructuración económica en la era de la globalización coincidiendo con el alza de la Nueva Economía” han dado como resultado un cambio fundamental y complementario de las relaciones industriales”. Ella plantea que las carreras ya no se despliegan en una progresión lineal predecible y que la inseguridad en el empleo se ha convertido en una nueva norma y en una característica permanente del proceso de trabajo, incluso para aquellos con empleos relativamente estables. En una revisión de más de 90 estudios, Quinlan, Mayhew y Bohle demuestran que “ha habido una disminución global del empleo a jornada completa y en la media de permanencia en el empleo (para los hombres) y un crecimiento en el trabajo a turnos y la nocturnidad, el trabajo autónomo, el teletrabajo, el trabajo en casa, el pluriempleo y el empleo temporal (incluidas las ETT)”. Estos autores sugieren que el empleo precario es en sí una de las formas más importantes de alta demanda y margen limitado de decisión.

Existe claramente una gran necesidad de expandir el marco teórico que hemos utilizado en el campo de la organización psicosocial del trabajo para incluir los aspectos más destacados de la globalización y la flexibilización.

Es especialmente importante comprender cómo la globalización está alterando las relaciones de clase entre trabajadores y empresarios y cómo estos cambios pueden variar según el país o la región. También es necesario analizar el impacto de la política de movilización y los movimientos sociales que han surgido en respuesta a la globalización. En otras palabras: “¿Cómo influyen las relaciones de poder asimétricas dentro de la sociedad y de las empresas sobre la naturaleza del entorno psicosocial en el trabajo y sobre la experiencia que se vive en el trabajo?” Por ejemplo, necesitamos preguntarnos si: ¿Son menos estresantes las condiciones de trabajo en las sociedades en las que el movimiento sindical o los nuevos movimientos por la justicia social han logrado mantener o expandir su influencia, en comparación con aquellas sociedades donde se ha observado un deterioro del movimiento social y sindical? Otra cuestión importante a analizar es cómo han respondido los trabajadores a las prácticas “duras” y “suaves” de gestión. Por ejemplo, si existe algún indicio de que las prácticas de gestión que incluyen la participación de los trabajadores se perciben como menos estresantes o incluso beneficiosas para la salud.

En muchos países, la globalización y los cambios en la organización del trabajo y del proceso productivo han venido acompañados de un incremento en la polarización de los ingresos y de la riqueza –en el que las mayores ganancias han sido obtenidas por una élite que constituye un 0,1% de la población. Estos cambios también han adquirido un marcado carácter clasista. La transferencia de empleos a países de bajo nivel salarial –y la amenaza de que esto pueda ocurrir– han roto el contrato social que existía entre las clases en el período de posguerra. En muchos aspectos hemos retrocedido a las horribles realidades del paisaje social del siglo XIX con el aumento de la polarización de la sociedad entre “ganadores” y “perdedores”. Los trabajadores del Tercer Mundo se han convertido también en víctimas de este proceso destructivo –un “hundimiento acelerado”– en el que vemos que las condiciones de trabajo de la mayoría de la clase obrera han empeorado en dirección hacia las clases más desesperadas y desposeídas. Estos cambios han traído consigo un aumento considerable de la desigualdad de clases y de regiones, tanto dentro de los países como entre países a nivel global.

El aumento de la desigualdad es la consecuencia directa de las políticas neoliberales aplicadas por gobiernos apoyados por la élite económica y favorables a sus intereses. Existe una marcada variación en la desigualdad y la pobreza en los países desarrollados. Esto se debe a la existencia continuada de políticas de bienestar social, como por ejemplo las que existen en los países nórdicos, que siguen promoviendo programas sociales que alivian el impacto de la pobreza y acortan dramáticamente su duración. El marcado contraste de la protección social según el país es, en opinión de Huber y Stephens, una consecuencia directa de hasta qué grado la clase trabajadora tiene capacidad de movilizarse y mantener el poder político: “La lucha por el estado de bienestar es una lucha por la distribución, y por lo tanto por el poder de organización de los que quieren beneficiarse de dicha redistribución (la clase trabajadora y la clase media baja), que es crucial”. Navarro y Shi también han demostrado que aquellas sociedades con una mayor proporción de trabajadores afiliados a los sindicatos, y donde los partidos socialdemócratas han mantenido el poder político, continúan teniendo un estado de bienestar más sólido y los niveles más bajos de pobreza y desigualdad.

CONCLUSIÓN

Aunque utilicemos la medida posicional o relacional, está claro que las clases sociales tienen una enorme influencia en la relación entre el entorno laboral y la salud. Hemos analizado dos maneras diferentes de entender las clases. La posición socioeconómica y laboral es útil para describir las diferencias en las características de la exposición y para identificar qué estratos son más vulnerables a los factores de riesgo psicosocial –como el bajo control sobre el trabajo–. Además, como hemos observado, las diferencias en las exposiciones en el entorno psicosocial en el trabajo también sirven para explicar una proporción significativa del gradiente de clase social en la salud de diferentes sociedades. En contraste, la perspectiva relacional hace énfasis en la transferencia de poder, histórica entre las clases, en especial el ascenso actual de la élite económica. Las políticas económicas del neoliberalismo han beneficiado a la élite económica y han dado como resultado profundas modificaciones en el lugar de trabajo y grandes desigualdades en materia de salud y bienestar en muchos países. Esperamos que la investigación de los determinantes de clase en las desigualdades en materia de salud puedan servir para disputar la legitimidad de quienes se han beneficiado materialmente y continúan dominando el discurso público sobre lo que representa “lo posible”. ■