

PROFESIÓN, OCUPACIÓN Y TRABAJO

Eliot Freidson



Jorge A. Fernández Pérez
Guadalupe Barajas Arroyo
Laura Yáñez Barroso
(compilación, traducción y comentarios)

Profesión, ocupación y trabajo
Eliot Freidson y la conformación del campo

JORGE A. FERNÁNDEZ PÉREZ
GUADALUPE BARAJAS ARROYO
LAURA YÁÑEZ BARROSO

(COMPILACIÓN, TRADUCCIÓN Y ARTÍCULOS)





**COMUNICACIÓN
CIENTÍFICA** PUBLICACIONES
ARBITRADAS
HUMANIDADES, SOCIALES Y CIENCIAS



**COLECCIÓN
CIENCIA e
INVESTIGACIÓN**

Cada libro de la Colección Ciencia e Investigación es evaluado para su publicación mediante el sistema de dictaminación de pares externos. Invitamos a ver el proceso de dictaminación transparentado, así como la consulta del libro en Acceso

Abierto en



[DOI.ORG/ 10.52501/cc.083](https://doi.org/10.52501/cc.083)

www.comunicacion-cientifica.com

Ediciones Comunicación Científica se especializa en la publicación de conocimiento científico en español e inglés en soporte de libro impreso y digital en las áreas de humanidades, ciencias sociales y ciencias exactas. Guía su criterio de publicación cumpliendo con las prácticas internacionales: dictaminación de pares ciegos externos, comités y ética editorial, acceso abierto, medición del impacto de la publicación, difusión, distribución impresa y digital, transparencia editorial e indexación internacional.

Profesión, ocupación y trabajo
Eliot Freidson y la conformación del campo

JORGE A. FERNÁNDEZ PÉREZ
GUADALUPE BARAJAS ARROYO
LAURA YÁÑEZ BARROSO
(COMPILACIÓN, TRADUCCIÓN Y COMENTARIOS)



Freidson, Eliot Freidson.

Profesión, ocupación y trabajo : Eliot Freidson y la conformación del campo / Jorge A. Fernández Pérez, Guadalupe Barajas Arroyo, Laura Yáñez Barroso. — Puebla : Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Instituto de Ciencias ; Ciudad de México : Comunicación Científica, 2022.

298 páginas. — (Colección Ciencia e Investigación).

ISBN 978-607-59351-6-4

DOI 10.52501/cc.083

1. Profesiones — Aspectos sociales. 2. Trabajo — Aspectos sociales. 3. Freidson, Eliot, 1923-2005. I. Barajas Arroyo, Guadalupe, autora. II. Yáñez Barroso, Laura, autora. III. Título. IV. Serie.

LC: 8038.A1

Dewey: 331.712

D.R. Eliot Freidson, autorización de Hellen Gianbruni (heredera), 2022.

D. R. Jorge A. Fernández Pérez, Guadalupe Barajas Arroyo, Laura Yáñez Barroso (trauducción), 2022.

Primera edición en Ediciones Comunicación Científica, 2022

Diseño de portada: Francisco Zeledón • Interiores: Guillermo Huerta

Ediciones Comunicación Científica S.A. de C.V., 2022

Av. Insurgentes Sur 1602, piso 4, suite 400

Crédito Constructor, Benito Juárez, 03940, Ciudad de México

Tel. (52) 55 5696-6541 • móvil: (52) 55 4516 2170

info@comunicacion-cientifica.com • www.comunicacion-cientifica.com

 comunicacioncientificapublicaciones  @ComunidadCient2

ISBN 978-607-59351-6-4

DOI 10.52501/cc.083



Esta obra fue dictaminada mediante el sistema de pares ciegos externos.
El proceso transparentado puede consultarse, así como el libro en acceso abierto, en
<https://doi.org/10.52501/cc.083>

Índice

Presentación 9

Primera Parte INTRODUCCIÓN

Capítulo I

La profesión desde la sociología de las profesiones,
Jorge A. Fernández Pérez 17

Segunda Parte ESCRITOS DE ELIOT FREIDSON

Capítulo II

La construcción oficial de las profesiones: un ensayo sobre la
epistemología práctica del trabajo 45

Capítulo III

Concibiendo las divisiones del trabajo 59

Capítulo IV

La teoría de las profesiones. El estado del arte 73

Capítulo V

Profesionales y aficionados en el estado de bienestar 95

Capítulo VI

El reto conceptual de las vocaciones artísticas 113

Capítulo VII

Trabajo por amor en teoría y práctica: una perspectiva 131

Capítulo VIII

Profesionalismo, atención, y enfermería 149

Capítulo IX

Por qué el arte no puede ser una profesión 171

Capítulo X

Método y sustancia en el estudio comparativo de las profesiones . . . 191

Capítulo XI

El profesionalismo y la ética institucional (en medicina) 209

Capítulo XII

El alma del profesionalismo 233

Tercera parte

PARTE FINAL

Capítulo XIII

Las profesiones ante los retos del cambio,

*Jorge A. Fernández Pérez, Guadalupe Barajas Arroyo 269**Somblanza del profesor Eliot Freidson 285**Sobre los autores 298*

Presentación

Si bien es cierto que en el siglo xx una de las características más importantes fue el desarrollo del mundo del trabajo, los grandes avances en el conocimiento y la creciente complejidad de la sociedad occidental favorecieron el desarrollo de profesiones consideradas clásicas, así como a la profesionalización de un número muy importante de ocupaciones que han intentado adquirir los símbolos de estatus de las profesiones dentro de las sociedades modernas. El desarrollo de las profesiones ha puesto en el debate los cambios en la estructura de clases y los cambios en el mercado de trabajo. Asimismo, el impacto de las profesiones en las organizaciones, sobre el Estado y sobre el conjunto de la sociedad, ha atraído la atención de los grandes teóricos de la sociología desde sus orígenes.

Las profesiones del siglo xix estaban en su mayoría situadas fuera del contexto industrial de la sociedad, por lo que puede afirmarse que los primeros intentos en estudiarlas de forma sistemática fueron realizados a partir de la tercera década del siglo xx, convirtiéndose así en un tema relevante para los principales teóricos sociales, destacando entre ellos el profesor Eliot Freidson, figura fundadora de la sociología de las profesiones de reconocido prestigio en el mundo académico y científico social norteamericano y europeo, además de ser autor del libro clásico *“La profesión médica. Un estudio de sociología del conocimiento aplicado”*, que fue publicado en la década de los setenta del siglo pasado, el cual aborda a la profesión médica norteamericana. Dicho documento, traducido en cuatro idiomas, es considerado en el ámbito académico internacional como un hito en el campo de la sociología en general y de la sociología médica en lo particular. A través

de este trabajo, su autor demuestra cómo las profesiones se influyen por las sociedades en que se desarrollan y cómo el crecimiento del sistema de profesiones ha transformado las sociedades modernas. Podemos afirmar que, en la historia de la sociología de las profesiones, Eliot Freidson ocupa una posición estratégica en la conformación de este campo de estudio.

Es por ello que, a partir de una investigación¹ para la cual el libro de Eliot Freidson se convirtió en un referente obligado, surgieron algunas preguntas como: ¿quién es Freidson?, ¿existen más obras de este autor sobre el tema profesiones? Para dar respuesta a ellas, me di a la tarea de indagar sobre él y su obra, por lo que recurrí en primera instancia a diversas bases de datos electrónicas, en donde se identificó que no existía ningún otro documento en habla hispana sobre este notable sociólogo norteamericano. Posteriormente, después de una búsqueda en la red, se encontró que existía una página *Web* sobre el profesor Freidson, en donde se obtuvo una gran cantidad de información sobre su vida personal y académica, con una serie de sus documentos constatando un currículum académico y una obra impresionante del profesor, particularmente en cuanto a sus contribuciones en la conformación de la sociología de las profesiones, en donde podemos encontrar a lo largo de su obra, el estudio profundo sobre la evolución y desarrollo del mundo profesional y de la división del trabajo en las sociedades modernas.

Al revisar estas aportaciones y ver que los referentes sobre el estudio de las profesiones en México, desde una perspectiva sociológica, eran muy pobres, se decidió establecer comunicación con el profesor con la finalidad de solicitarle su autorización para traducir y publicar su artículo *Theory of the Professions. State of the Art*, la que nos fue concedida formalmente a través de una carta personal y que se vio materializada en la revista *Perfiles Educativos*,² misma que le fue enviada. Motivado por lo anterior, se solicitó nuevamente su autorización para continuar traduciendo sus escritos y ver la posibilidad de publicar parte de su obra en diferentes medios especializados en habla hispana, sin embargo, el profesor me hizo la propuesta de

¹ *Estructura y Formación Profesional*. El caso de la profesión médica, realizada de 1997 al 2001 y publicada bajo el sello editorial de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla en el año 2002.

² Freidson, Eliot (2003). La Teoría de las Profesiones. El estado del arte, en *Perfiles Educativos*. 23(93): 28-43. Traducción de Jorge A. Fernández Pérez y Juan Aróstegui. México: Centro de Estudios sobre la Universidad (UNAM).

publicar un libro con la traducción al español de algunos de sus documentos. Fue así como se integró un grupo de trabajo con la dra. Guadalupe Barajas Arroyo y la mtra. Laura Alicia Barroso Yáñez, quienes, con su trabajo comprometido y solidario, participaron en la elaboración de esta obra.

Eliot Freidson contribuyó mucho en relación con el estudio de las profesiones; con su trabajo sobre la medicina y el dominio profesional en el cuidado de la salud, por lo que representa la figura dominante en las discusiones contemporáneas sobre las profesiones, particularmente, la profesión médica. En los inicios de la década de los sesenta, aparecieron nuevas concepciones acerca del trabajo profesional y su lugar dentro de la sociedad, apartándose de las primeras interpretaciones funcionalistas. Durante más de tres décadas, contribuyó y defendió una forma distinta de sociología médica, introduciendo una distinción importante entre los médicos del pasado y el presente, afirmando que la medicina llegó a ser el prototipo sobre el cual moldean sus aspiraciones todas aquellas ocupaciones que buscan un estatus privilegiado. También realizó estudios sobre la estratificación interna de las profesiones, particularmente, sobre la división del trabajo médico y la independencia de las enfermeras a través de la diversificación de su ejercicio profesional, pasando de las actividades tradicionales de la profesión, hacia tareas administrativas y docentes, con el fin de evitar la subordinación a los médicos y sentar las bases de una profesión autónoma.

Este documento ha sido organizado en tres partes: la primera denominada introductoria que presenta el artículo denominado *La profesión desde la Sociología de las profesiones*, en donde se intenta elaborar un contexto sobre el campo de las Profesiones y la conformación del concepto profesión. La segunda, considerada el núcleo central de esta obra, está integrada por once escritos que fueron elaborados por Freidson entre 1978 y 2001; cada uno de ellos conforma un capítulo. El primero de ellos es un ensayo presentado en el Noveno Congreso Mundial de Sociología, denominado *La construcción oficial de las profesiones: un ensayo sobre la práctica epistemológica del trabajo*, donde hace un análisis sobre cómo se ha ido construyendo —dentro de las sociedades— la fuerza de trabajo, misma que después él clasifica como oficial, formal, informal, criminal, subjetiva y voluntaria, estableciendo en cada una de ellas sus características propias.

Se presenta, además, un documento leído en la reunión anual de la Asociación de Sociología, el cual lleva por nombre *Concibiendo las divisiones del trabajo*. En él, su autor replantea los problemas críticos que subyacen en la idea de las divisiones del trabajo, por lo que en este escrito se analizan entre otros temas, cómo se construye el universo del trabajo, pasando por cómo se va concibiendo la división de éste y cuáles son sus principales problemas desde una perspectiva teórica.

El tercer escrito, denominado *La teoría de las profesiones. El estado del arte*, nos presenta una revisión exhaustiva de cómo se ha generado el concepto profesión y sobre cómo puede determinarse si se está ante una profesión o no, y cuáles son sus características esenciales para quién forma parte de ella. Asimismo, en este artículo Freidson presenta sus argumentos en torno a la diferencia entre una profesión y una ocupación profesionalizada, conceptos que adquieren importancia sobre todo a partir del industrialismo del siglo XIX.

Por su parte, en el cuarto ensayo *Profesionales y aficionados en el estado de bienestar*, conferencia que se dictó en el Instituto de Investigación Social Aplicada en la ciudad de Oslo, Noruega, se discute el incremento de los costos sobre los servicios profesionales en los Estados de Bienestar y la importancia sobre la participación de trabajadores no profesionales en ellos.

Uno de los temas centrales que se observan, a través de la obra de Eliot Freidson, es la definición clara de lo que es una profesión u ocupación formalmente reconocida a la luz de la división del trabajo, por lo que su escrito *El reto conceptual de las vocaciones artísticas*, nos permite encontrar una guía, a través de la cual se puede comprender a las artes como un tipo de profesión, con características diferentes a la concepción convencional que se tiene de las profesiones formalmente reconocidas. Asimismo, se puede encontrar una definición clara de lo que desde la perspectiva del profesor Freidson es una ocupación a partir del campo de la sociología. De igual forma, resulta interesante el ensayo *Trabajo por amor en teoría y práctica: un prospecto*, en el cual se realiza un análisis muy detallado sobre lo que significa el trabajo como una actividad humana básica y que posee, en sí misma, el potencial de la creatividad. Es importante señalar que este documento parte de una serie de argumentos, sobre este tema, aportados por Karl Marx.

Dentro de la obra de Freidson se encuentra un interés permanente por el área de la salud, por lo que el documento titulado *Profesionalismo, atención y enfermería* es quizás el primer documento que analiza a la enfermería desde el campo de la Sociología de las profesiones. Resulta interesante encontrar en este escrito cómo la enfermería ha desarrollado su proceso de profesionalización y cómo ha obtenido un lugar dentro de la división del trabajo, particularmente, en el cuidado de la salud en el ámbito hospitalario. En el ensayo número nueve, Freidson retoma el tema de las artes y a través de su artículo *¿Por qué el arte no puede ser una profesión?*, en donde parte del vocablo que se utiliza en el idioma inglés para definir lo que es una vocación. En este documento, el autor intenta responder a la pregunta en torno a si actualmente el arte puede ser considerado una profesión o si sólo es una ocupación que puede asumir rasgos profesionalizantes.

Por su parte, en el escrito titulado *Método y esencia en el estudio comparativo de las profesiones*, Freidson incorpora el tema de la regulación profesional. En este documento se plantea la necesidad de establecer un modelo sistemático de profesionalización, que permita a las profesiones determinar con precisión un marco de autorregulación de ellas. Asimismo, se muestra la necesidad de una construcción social del ámbito laboral para las profesiones actuales, apareciendo el concepto de especialización en el mundo profesional en una nueva división del trabajo y la importancia de la participación del Estado en esta nueva organización.

En un entorno en donde la práctica médica libre e independiente comienza a extinguirse, Freidson elabora su documento *El profesionalismo y la ética institucional (en Medicina)*, en el que se presenta que la relación médico-paciente ha cambiado propiciando un debilitamiento de la clínica liberal, situación que —en opinión del autor— ha originado una mayor división dentro de la profesión médica, propiciando que el profesionalismo en la medicina se vaya destruyendo y que se denigre a los médicos a una posición de técnicos. El eje central de este texto se fundamenta en tratar de explicar el papel que juega la ética para salvar dicho profesionalismo en esta profesión.

Se incorpora en esta edición uno de los últimos ensayos escritos por el profesor Freidson, denominado “*El alma del profesionalismo*”, el cual fue publicado, antes de morir, por el profesor Freidson en el libro denominado *Profesionalismo. La tercera lógica*. En este capítulo se aborda la forma en la

que el profesionalismo se ha ido adaptando a los cambios del mundo industrial contemporáneo y cuáles han sido las estrategias que los defensores de éste han venido realizando para evitar perder su esencia.

Cierra este libro la tercera parte y final, en donde se presenta el ensayo “Las profesiones ante los retos del cambio”, de Jorge A. Fernández Pérez y Guadalupe Barajas Arroyo, en donde a partir de los argumentos del profesor Freidson se plantean algunas ideas en torno a los retos que se le presentan hoy en día a las profesiones ente los nuevos cambios sociales.

No quiero terminar esta presentación sin agradecer profundamente, al profesor Eliot Freidson, el habernos permitido desarrollar este trabajo que desafortunadamente no alcanzó a ver culminado, ya que de forma lamentable, el 16 de diciembre del año 2005, dejó de existir, por lo que deseamos que esta obra sirva como un homenaje póstumo a su memoria. Finalmente, nuestro afecto, gratitud y solidaridad a su esposa, la sra. Helen Giambruni, quien con su valioso apoyo y estímulo permitió la continuidad de este proyecto, el cual tiene como objetivo primordial contribuir a difundir la obra del profesor Eliot Freidson en el ámbito académico de habla hispana interesado en el estudio de las profesiones.

JORGE A. FERNÁNDEZ PÉREZ

Otoño, 2022

Primera Parte

INTRODUCCIÓN

Capítulo I. La profesión desde la sociología de las profesiones

JORGE A. FERNÁNDEZ PÉREZ

Al término *profesión* se le concibe como el proceso de formación que se lleva a cabo dentro de las instituciones de educación superior, siendo que el concepto es mucho más abarcador, ya que traspasa el ámbito escolar, puesto que su desarrollo ha estado ligado en forma permanente a la evolución de las sociedades, en donde ha asumido características que le permiten ser considerado como una institución dentro de la estructura social a la que pertenece. Asimismo, una revisión de los trabajos que abordan el desarrollo desde la sociología de las profesiones, como por ejemplo los realizados sobre Enfermería (1982), Economía (1985), Derecho (1985), Ingeniería (1985), Agronomía (1985) y Medicina (1972, 1982, 1985), omiten aspectos centrales de este planteamiento como son: ¿de dónde surge el interés de estudiar a las profesiones?, ¿cuál es su objeto de estudio?, ¿quiénes se han dedicado a este campo?, ¿cómo se analiza las profesiones desde características particulares de ellas? En este capítulo se realiza una breve revisión sobre el campo de la sociología de las profesiones, que permita tener un primer acercamiento sobre este tema, además de establecer con claridad los elementos básicos que conforman una profesión.

La sociología de las profesiones. Un breve contexto

El campo de la sociología de las profesiones es un tema del que se han ocupado, principalmente, los países industrializados (anglosajones) y muy poco

los de América Latina, de manera particular en nuestro país, siendo notoria la ausencia de datos cuantitativos y cualitativos confiables sobre ello. Puede afirmarse que el estudio de las profesiones nunca ha estado dentro del núcleo propio de la teoría sociológica, sin embargo, algunos de los más prominentes sociólogos, como Weber (1901), Spencer (1905), Parsons (1949), Freidson (1970) y Eliot (1975), entre otros, han intentado dar una explicación de este tema a través de algunos estudios. Es en Inglaterra y en los Estados Unidos en donde este campo disciplinario se ha desarrollado con mayor profundidad.

Dentro del desarrollo histórico del tema profesiones, a principios de este siglo, Spencer (1905) elabora un libro sobre el tema, denominado *El origen de las profesiones*, considerándose como uno de los primeros intentos de acercamiento al estudio de éstas desde el campo de la Sociología. El texto en sí presenta una serie de elementos que intentan describir diez profesiones, entre las que destacan la del médico y la del maestro, en donde se afirma que las peculiaridades del profesionalismo provienen de la primitiva organización político-eclesiástica, y que en esta última clase se encierra el origen de la profesión. Esta situación es compartida por Weber (1901), quien señala que el origen de este concepto se inscribe en las tradiciones religiosas protestantes. Puede mencionarse que, desde una perspectiva sociológica, el texto de Spencer tiene el mérito de ser el pionero de lo que en la década del treinta se constituiría en un campo de la Sociología, sin embargo, es débil en cuanto a su contenido, quizá influido porque en esa época se iniciaban los trabajos que permitieron la conformación de la Sociología como disciplina.

Por otra parte, las antiguas profesiones que prestaban sus servicios, con base en relaciones personales y en pequeños mercados fragmentados, empezaron a enfatizar el valor de cambio de sus servicios, estableciendo el precio de éstos sobre la base de una equivalencia universal a través de la educación que suponen, integrando así mercados amplios y creando, posteriormente, los instrumentos para regularlos. Recordemos que no siempre han existido las mismas profesiones, ni se han concebido en la misma forma. En este sentido, la conformación histórica de los campos profesionales ha obedecido a una diversidad de condiciones y coyunturas sociales en las que han intervenido factores económicos, políticos y culturales, y en consecuencia debe establecerse que el origen de las profesiones —como se conocen actualmente— está ligado con los procesos de industrialización, los valores,

saberes y prácticas profesionales que se generan en un contexto político, económico y cultural específico (Barrón, 1996).

Entre los primeros estudios sobre las profesiones, destacan el de Warren, quien en 1911 realizó trabajos sobre la historia del cuerpo de abogados americanos; estos trabajos estaban fundamentados por una cantidad importante de literatura política inspirada en las profesiones médica y legal; el de Tawneys en la década de los veinte, que veía a las profesiones como la base de una sociedad ideal socialista, lo que contribuyó a que éstas tuvieran un orden social progresivo, siendo el puente entre el conocimiento y el poder; y los de Mannheim y Marshal, quienes presentan una interpretación similar sobre el lugar que ocupan dentro de la sociedad. Marshal enfatiza el papel de las profesiones para mediar en cierta clase de conflictos sociales (Burrage, 1990).

Así también, encontramos que el estudio sobre las profesiones viene aparejado a la discusión sobre la ocupación en el trabajo, como un tema que la Sociología académica de las universidades norteamericanas e inglesas empezaron a retomar hacia principios de siglo. Sin embargo, fue hasta la década de los treinta cuando quedaron ya constituidas ciertas escuelas en donde se tuvo la preocupación por darle un sentido al trabajo realizado por los profesionistas, comenzándose a desarrollar estudios sobre diversos grupos profesionales como médicos, ingenieros y abogados. Estos estudios tenían básicamente un carácter histórico sobre la constitución de las profesiones, y su propósito primordial era observar la participación de los profesionistas como actores dentro de las instituciones sociales.

Otro antecedente importante, en la conformación de este campo de estudio, lo constituye los trabajos de Carr-Saunders y Wilson realizados en 1933, quienes publican una serie de reflexiones a partir de un estudio que incluía la historia de veintidós profesiones, así como el presente y el futuro papel de éstas en la sociedad británica. Esta interpretación ayudó a ubicar a las profesiones dentro de una estructura social (Burrage, 1990). Asimismo, señalaron que las asociaciones profesionales eran elementos estabilizadores dentro de la sociedad, ya que consideraban que el desarrollo de estas agrupaciones daría a los individuos un sentido de poder y de meta, cosa que no se había conseguido al darles el derecho al voto.

Entre los años cuarenta y cincuenta, se desarrollaron líneas de investigación sociológica sobre las ocupaciones y sobre sociología del trabajo.

De ahí algunos investigadores se derivaron hacia el estudio de las profesiones dentro del marco del empirismo metodológico. Hacia los cincuenta, Parsons inició una serie de estudios para explicar cuál era la función que desempeñan los grupos sociales dentro de lo que él denominó “la estructura social”. En estos grupos se incluyeron, desde luego, las profesiones y su papel dentro de las sociedades industrializadas. Dentro de este contexto, teorías sociológicas, como el estructural funcionalismo, han sido importantes para tratar de dar a las profesiones un papel claro dentro de la estructura social. La tradición funcionalista se enfocó en los mecanismos de cohesión social utilizados por Durkheim, en donde se detalla la estructura o la organización social que crean las profesiones (Gómez Villanueva, 1991). A partir del análisis general de Durkheim, sobre la función de los grupos ocupacionales dentro de la sociedad, la corriente estructural funcionalista se centró en las ocupaciones profesionales, ya que la importancia del grupo profesional radica en que este grupo controla un conjunto de conocimientos especializados que se aplica a tareas especializadas. Este paradigma establece su objeto de estudio en la funcionalidad y las características del rol que desempeñan las profesiones en los cuerpos sociales o, en los términos del estructural funcionalismo, el sistema social.

Por su parte, la propuesta de Parsons establece que los profesionales son un grupo separado relativamente de los grupos y clases sociales, debido a su especialización ocupacional, por lo que tienden a crear organizaciones profesionales autónomas al estilo de comunidades más o menos homogéneas, cuyos miembros se cohesionan en función de una identidad profesional, de atributos del rol que han de desempeñar y de intereses y valores compartidos. Caracteriza —dentro de los criterios fundamentales del rol profesional— la existencia de una formación técnica en regla, con la correspondiente legitimación institucional, la tradición cultural y la posibilidad de aplicarla y, por último, la legitimación de que las actividades profesionales son socialmente responsables. En este contexto, el enfoque funcionalista establece una serie de características ideales sobre lo que es una profesión (Gómez y Tenti, 1989):

1. El derecho a ejercer una profesión supone una formación profesional de larga duración, impartida en lugares especializados.

2. El control de las actividades profesionales es realizado por el conjunto de colegas, los cuales son los únicos que poseen la competencia para efectuar un control técnico y ético del ejercicio profesional.
3. El control de la profesión está reconocido legalmente, mediante un acuerdo entre la profesión y las autoridades.
4. Las profesiones constituyen comunidades reales en la medida en que sus miembros comparten identidades e intereses específicos comunes.
5. Los profesionistas comparten una actitud de servicio, y están orientados más a los intereses generales de la sociedad que al logro de los beneficios personales.
6. Los ingresos, el prestigio y el poder de los profesionistas son elevados, lo que los hace pertenecer a las fracciones más elevadas de las clases medias de la sociedad.

En otras palabras, su intención era el aplicar para toda sociedad las características funcionales de la profesión, independientemente de todos sus contextos socioeconómicos, culturales y políticos. Así, el eje del sistema profesional radica en dos planos fundamentales, la institucionalización de las disciplinas intelectuales en la estructura social, esto es, las básicamente académicas, y la aplicación práctica de estas disciplinas. De ahí que dos categorías primarias de profesiones se encuentren en la base del sistema moderno: la profesión por erudición y las profesiones liberales. Asimismo, el estudio de las profesiones se dio también a raíz de entender cuál sería la participación de los profesionales en el desarrollo de una nación, en particular, de los Estados Unidos, sobre todo después de la posguerra, en donde se da la preocupación por muchos actores y muchos aspectos que participan en la sociedad en cuestiones de desarrollo económico y desarrollo social, cultural y tecnológico. Es necesario recordar la importancia que ha tenido la inserción del concepto “profesión liberal” en el campo de las profesiones a partir de los planteamientos de Parsons, considerándose que es aquella asociación corporativa, para la que es central la pretensión de monopolizar un ámbito particular de actividades en la sociedad (Pacheco, 1990).

Después de la Segunda Guerra Mundial, los autores enfocaron sus estudios hacia la creación de instituciones corporativas de algunas profesiones, concentrándose en los grupos élite de las mismas y en los problemas que

acarreaban consigo. A partir de las décadas de los cincuenta y los sesenta, se empieza a caracterizar a las profesiones, concibiéndolas como ocupaciones distintas de otras por su orientación a atender las necesidades del público, a través de la aplicación de los conocimientos que poseen y de su experiencia (Gómez Villanueva, 1991). En este periodo se observa un cambio en los estudios sociológicos sobre las profesiones, ya que, mientras que la mayor parte de los primeros sociólogos enfatizaban sobre las funciones positivistas y el desarrollo de las profesiones, autores más recientes han sido críticos en sus percepciones acerca de lo que es una profesión. En los primeros documentos se observa una tendencia hacia el análisis de las normas profesionales y de las interpretaciones sobre las relaciones en el ámbito de trabajo, sin darle la importancia necesaria a los factores económicos y políticos que inciden sobre ellas. Abel-Smith y Robert Stevens, en 1967, rompen con las tradiciones inglesas del siglo XVIII, a través de un trabajo llamado “Un estudio sociológico de la profesión de Leyes”, en donde los principales elementos para el estudio fueron estatus, reportes de casos e informes gubernamentales, a través de los cuales se pudo describir la política social de la profesión del Derecho (Burrage, 1990).

La década de los setenta se puede reconocer como el periodo en el cual se establece plenamente la sociología de las profesiones como campo dentro de la Sociología, con objeto de estudio, metodología de indagación y cuerpo categorial propio. En este contexto, Freidson (1970) desarrolla una teoría cuyo objetivo principal fue sistematizar la información disponible en dos niveles; el primero, a fin de proponer una caracterización teórica de las profesiones, identificando la capacidad de la profesión para acumular y utilizar conocimiento bajo sus propios estándares sin estar sujetos a control de otros actores, entre ellos el Estado. El núcleo de su propuesta consistía en afirmar que el método más fructífero de analizar a las profesiones se basaba en el modo en que ellas logran o pierden control sobre los términos, condiciones y sobre el contenido de su trabajo.

Una segunda finalidad fue intentar entender cómo la profesión médica, en posesión de un monopolio del conocimiento sobre la salud y la enfermedad, ordena en su entorno la práctica de otros grupos profesionales o potencialmente profesionales. El mismo Freidson menciona que una teoría de las profesiones y de la profesionalización requiere de una atención cui-

dadosa de los procesos políticos por los cuales las ocupaciones obtienen del Estado el derecho exclusivo para desempeñar ciertas tareas, para reclutar y reeducar a sus miembros, para dar órdenes a otras ocupaciones y para definir en qué consistirá su trabajo. Prest, en 1972, incorporó aspectos importantes al estudio de las profesiones, tales como el historial de sus miembros, cómo eran los entrenamientos, sus reglas, sistema de gobierno y su desenvolvimiento en eventos. Este tipo de estudios, frecuentemente, utilizaba conceptos y métodos relacionados con la Sociología, pero en muy pocas ocasiones se daba una orientación sociológica a las propuestas (Burrage, 1990).

Por otra parte, las profesiones con el desarrollo de las sociedades industriales modernas, conservando sus rasgos básicos, han tendido a perder en parte su autonomía y a verse cada vez más integradas en el sistema de producción de masas. Así, a la vez que ha aumentado el número de profesionistas directamente asalariados (técnicos, científicos, docentes y administrativos), se ha incrementado el sector de profesionistas libres subordinados al proceso social de producción. El desenvolvimiento de las profesiones se ha dado como resultado del proceso de estratificación social mediante la monopolización de oportunidades para el trabajo. De este modo, los límites que encuadraban a los profesionistas como categoría socioeconómica, se han hecho más fluidos y la especificidad de las profesiones libres ha pasado a depender más que del carácter de actividades libres, del mantenimiento de un espíritu de cuerpo y de la defensa de unos intereses a través de la organización corporativa.

Si bien la discusión en torno a la propuesta de Freidson se ha mantenido vigente durante más de dos décadas, a partir de la década de los ochenta, empezaron a surgir nuevas interpretaciones que intentan entender a la profesión médica no sólo desde su caracterización sociológica, sino desde su posición funcional en la producción de servicios de salud en las instituciones sanitarias. Dentro de las aportaciones al estudio de las profesiones en la década de los ochenta, destaca la de Duman (1982), quien documentó el reclutamiento de ingresos y de las carreras durante el siglo XIX, la socialización y reglas de “etiqueta” de los miembros de una profesión, sus prácticas laborales y su acceso al oficio político. Considera que la revolución industrial fue vertiente en la historia de las profesiones. En ese mismo año,

Holmes contribuyó a crear una estructura o distinción social de las profesiones a partir de nuevas formas de acción corporativa y de corporaciones de lealtad, dando como resultado una nueva influencia cívica (Burrage, 1990).

A finales de la década, empezaron a surgir nuevas propuestas tendientes a explicar el papel de las profesiones no desde su caracterización sociológica, sino a partir de su posición funcional en la producción de servicios de salud en las instituciones sanitarias, como la de Freddi y Bjorkman (1989), quienes a partir de una propuesta teórica basada en el papel de las instituciones en la racionalización de la producción de servicios de salud, ubicaron el papel de la profesión médica en siete países desarrollados (Nigenda, 1997). Estos autores señalan que los revolucionarios avances científicos y tecnológicos de la atención de salud, llevados a cabo a principios del siglo xx, generaron una transferencia del control de los procesos, que fue asumida por los grandes clínicos y cirujanos de la época, quienes mostraron una amplia capacidad para manejar en forma competente la complejidad de la vida hospitalaria. Destacan que, hasta la primera mitad del siglo, el poder de la elite médica era autoritaria y absoluta, alcanzando su influencia a todo el personal de salud, sin embargo, confrontada la profesión médica en los años cincuenta, esta élite fue incapaz de retener esa capacidad de control.

Otra propuesta es la de Krause (1989), quien parte del supuesto de que la estructura del sistema político está íntimamente relacionada a la capacidad de obtener y defender el estatus de autonomía por parte de las profesiones (Nigenda, 1997); en este sentido, propone que la autonomía no es obtenida por la profesión misma, como en el caso de los Estados Unidos, sino que es otorgada por el Estado a cambio de lealtad política y asesoría técnica. Más recientemente, en la década de los noventa, Johnson (1995) cuestiona la diferenciación entre el Estado y los grupos profesionales, haciendo especial énfasis en la profesión médica. Según este autor, la propuesta que ha dominado la discusión durante este periodo —en la que se define al Estado y a la profesión como dos entidades separadas que presenta al primero en una búsqueda permanente por extender sus aparatos de control a toda la sociedad, y a la segunda en una búsqueda permanente de autonomía— ha perdido vigencia a la luz del análisis alternativo. Propone que tal separación no existe si se considera que en todos aquellos países donde la

provisión de servicios se realiza en forma socializada, la profesión médica se ha desarrollado como parte del Estado mismo (Nigenda, 1997).

Por otra parte, en cuanto al desarrollo del campo de la sociología de las profesiones en México, existen escasos trabajos desarrollados hasta el momento, destacando entre ellos los desarrollados por Martínez *et al.* (1982) nos señalan que el origen de las profesiones actuales se explica por la constitución de la formación económica social a que da lugar el nacimiento y la evolución del capitalismo; los de Pacheco (1993; 1997), quien desarrolla como se han institucionalizado las profesiones, y están los de Díaz Barriga (1990, 1997), en el sentido de establecer la importancia de la relación de las profesiones y la formación profesional.

El concepto *profesión*

El uso común del concepto profesión tiene diferentes acepciones, entre ellas, empleo, facultad u oficio que cada uno tiene y ejerce públicamente; protesta o confesión pública de algo (la profesión de fe, de un ideario político, etc.). En este sentido, profesión puede definirse como una actividad permanente que sirve de medio de vida y que motiva el ingreso a un grupo profesional determinado. En términos generales, se ha definido la profesión como una ocupación que monopoliza una serie de actividades privadas sobre la base de un gran acervo de conocimiento abstracto, que permite —a quien lo desempeña— una considerable libertad de acción, que le facilita proporcionar aportaciones trascendentes para la sociedad.

Los teóricos del siglo XIX consideraban las profesiones como una modalidad de lo que Tocqueville denominó “corporaciones intermediarias”, que eran organismos por medio de los cuales podía instaurarse un nuevo orden social, en sustitución de la sociedad tradicional. Para Max Weber (1901), la profesión estaba vinculada a lo religioso en la tradición cristiana, puesto que el acto de profesar se relaciona con la voluntad de consagrarse a Dios y obedecer a un ser superior, con un alto contenido de ascetismo, de entrega y de sufrimiento.

Por otra parte, la expansión de los conocimientos técnicos, la explosión demográfica y el crecimiento de los centros urbanos en el siglo XIX, duran-

te la revolución industrial, contribuyeron a modificar la organización social existente, propiciando la creación de tareas profesionales más especializadas (Barrón, 1996). Estos factores produjeron que, a principios del siglo xx, se incorporara la concepción de lo profesional como producto de las transformaciones producidas por la industrialización. En este contexto, en 1915, Flexner sugirió que para reconocer este campo era necesario tomar en cuenta la implicación de operaciones intelectuales, las cuales adquieren su material de la ciencia y de la instrucción; señala, además, que el manejo de este material es con un fin definido y práctico, el cual posee una técnica educativa comunicable, mediante la cual se tiende a la organización entre los profesionistas, con una práctica que se vuelve cada vez más altruista (Gómez y Tenti, 1989).

Para la década de los treinta, Carr Saunders y Willson (1933) señalaban que una ocupación alcanzaba el estatus de una profesión cuando un tipo de actividad no se ejerce más que mediante la adquisición de una formación controlada, la sumisión a reglas y normas de conducta entre los miembros y los no-miembros, y la adhesión de una ética del servicio social. En 1953, Cogan hacía referencia a que la profesión tenía una obligación ética de proveer servicios altruistas al cliente; su definición se basaba en la comprensión de señalamientos teóricos de algunas áreas de conocimiento específico y sus habilidades (Pou, 1986).

Más adelante, estudios realizados en la década de los sesenta definían como profesión al cuerpo específico de conocimientos útil, para actuar en una realidad social organizada. Wilensky (1964) señaló que la profesión es una forma especial de organización ocupacional, basada en un cuerpo de conocimiento sistemático adquirido a través de una formación escolar, y establece que una actividad pasa a ser considerada profesión cuando supera las cinco etapas del proceso de profesionalización: cuando el trabajo se convierte en una ocupación de tiempo integral —como consecuencia de la necesidad social del surgimiento y ampliación del mercado de trabajo—, se crean escuelas para el adiestramiento y formación de nuevos profesionales; se constituye la asociación profesional en donde se definen los perfiles profesionales; se reglamenta la profesión asegurando, así, el monopolio de competencia del saber y de la práctica profesional, y se adopta un código de ética con la intención de preservar así a los “genuinos profesionales” (Pacheco, 1994).

En ese contexto, Millerson (1964) definió que toda profesión debe cumplir algunas características que permitan medir el grado de profesionalización de las diferentes ocupaciones, ya que los profesionistas deberían tener un sueldo elevado, un estatus social alto y autonomía en su trabajo (Burrage, 1990); desde una perspectiva funcionalista, explicaba esta posición privilegiada en la cual las profesiones realizan funciones que son socialmente valoradas, tales como la utilización de capacidades basadas en conocimientos teóricos; educación y formación en esas capacidades; garantía de competencia de los individuos mediante la aplicación de exámenes; tener un código de conducta que garantice la integridad profesional; realización de un servicio para el bien público, y existencia de una asociación que organice a sus miembros.

Por su parte, Schein (1970) estableció que las profesiones constituyen conjuntos de ocupaciones que han desarrollado un sistema de normas derivadas de su papel especial en la sociedad, en la cual el profesional es distinto del aficionado, puesto que está dedicado de tiempo completo a una ocupación que constituye su principal fuente de ingresos (Gómez y Tenti, 1989). Se presupone que quien tiene una profesión posee una fuente de motivación y la ejerce en forma continua, además de poseer un cuerpo especializado de conocimientos y habilidades adquiridos durante un periodo prolongado de educación y entrenamiento. Quien detenta una profesión, toma decisiones a favor de un cliente conforme a principios generales, ofrece un servicio profesional basado en las necesidades de éste, con un alto espíritu de servicio. Asimismo, los profesionistas constituyen asociaciones profesionales con la finalidad de definir criterios de admisión, niveles educativos, títulos o exámenes de ingreso, carreras y áreas de jurisdicción.

En esa misma década, Moore y Freidson (1970) agregan que una profesión puede ser vista a partir de un conjunto de dimensiones estructurales y de actitud, como una ocupación de tiempo integral, caracterizada por la presencia de profesionistas con una organización que permite la mutua identificación de intereses comunes y de conocimientos formales, en donde se aceptan las normas y los modelos apropiados para reconocerse entre colegas (Machado, 1991). Además, los profesionistas tienen una orientación para el servicio, son autónomos y ven a la profesión como un grupo de personas que realiza un conjunto de actividades que proveen su principal

fuentes de recursos para la subsistencia, a cambio de una compensación. Johnson (1972) señaló que, para que pueda existir una auténtica profesión, es condición necesaria que las personas que practican la ocupación formen un grupo relativamente homogéneo. Asimismo, Parkin (1979) sugiere que se siguen estrategias de exclusión para restringir el acceso a las profesiones utilizando requisitos educativos que pueden tener poca relación con la dificultad del trabajo profesional (Burrage, 1990). De acuerdo con esto, las profesiones pueden establecer estas estrategias porque el Estado da el derecho a practicar ciertas ocupaciones a miembros acreditados.

Por otra parte, en los años ochenta, una profesión se definía como una ocupación que se regulaba a sí misma mediante una capacitación sistemática y obligatoria en un ámbito universitario, basada en conocimientos especializados y técnicos, y orientada más al servicio que hacia las utilidades pecuniarias, principio consagrado en su código de ética (Starr, 1982). En este contexto, la profesión era considerada como un fenómeno sociocultural, en el cual intervienen un conjunto de conocimientos y habilidades, tradiciones, costumbres y prácticas que dependen del contexto económico, social y cultural en el que surge y se desarrolla.

Tradicionalmente, la profesión ha sido una forma privilegiada de actividad y la base de una categoría socioeconómica caracterizada por su diversidad de tareas y por altos niveles de ingresos económicos, de estatus social y de prestigio. Las profesiones actuales se estructuraron con base en una segmentación de la producción del conocimiento y de su propio ejercicio ante la necesidad de regular y reglamentar las formas de práctica de las habilidades profesionales, buscando legalizar lo escolar como la única forma válida de tener acceso al conocimiento. Las profesiones han sido consideradas como estructuras sociales autónomas no sólo por el conjunto de formas y sistemas de organización social históricamente constituidos, sino porque se encuentran establecidas y legitimadas de manera formal.

Otros elementos importantes de la profesión son su legitimación intrínseca, su validez y su función, los cuales están enmarcados por las características históricas de la sociedad en que ha surgido y se ha desarrollado. Sus modos específicos de formación, reproducción, exclusión, certificación y evaluación dependen de las condiciones en las que surge, de los intereses de quienes la promueven y del poder político de sus miembros. En conse-

cuencia, la profesión —como unidad estructural de la sociedad moderna— condensa procesos y elementos de la realidad social, política e ideológica en la que se circunscribe, encontrándose formalmente establecida y legitimada por el sector social que la ha constituido como tal.

Una nueva concepción de la profesión se da a partir del trabajo de Cleaves (1985), quien sostiene que las profesiones son ocupaciones que requieren de un conocimiento especializado, una capacitación educativa de alto nivel, control sobre el contenido del trabajo, organización propia, autorregulación, altruismo, espíritu de servicio a la comunidad y elevadas normas éticas. Esto lleva a sostener que, generalmente, la profesión aseguraría la posibilidad de hacer carrera a través de una actividad en la que los conocimientos del profesionista le permitan ejercitarse y enriquecerse, a través de la ampliación de los mismos. Por otra parte, algunos autores —como Brunner y Flisfich (1989)— consideran que las profesiones son imprescindibles, tanto porque poseen un saber técnico como por los valores que representan (Pacheco, 1994).

En el marco de la globalización, las profesiones se han visto fuertemente influidas por las actuales tecnologías, lo cual propicia el surgimiento de nuevas profesiones y la reorientación de otras ya existentes. En este sentido, Dingwall (1996) señala que las profesiones, tal como son ahora, sólo tienen del pasado la continuidad simbólica con el grupo ocupacional de referencia de la Edad Media. En este contexto —y ante las condiciones que los nuevos ordenamientos del mercado de trabajo— han venido estableciendo, actualmente la profesión se define como un grupo de individuos pertenecientes a una disciplina, quienes se adhieren a patrones éticos establecidos por ellos mismos, aceptados por la sociedad como los poseedores de un conocimiento y habilidades especiales, obtenidos en un proceso de aprendizaje muy reconocido y derivado de la investigación, educación y entrenamiento de alto nivel, preparados para ejercer este conocimiento y habilidades en beneficio de otros individuos.

En forma inseparable a la definición actual de una profesión, se encuentra un código de ética que dirige las actividades de cada una. Este código requiere de una conducta y práctica más allá de las obligaciones morales personales de un individuo. Quienes practican una profesión definen y demandan parámetros elevados de comportamiento con respecto a los servicios proporcionados al público y en el trato con los colegios profesionales.

Asimismo, estos códigos, impuestos por la profesión, son reconocidos y aceptados por la comunidad.

El concepto de formación profesional

La conformación del término de profesión ha estado vinculada en forma directa al concepto de formación profesional. Se entiende como formación profesional al conjunto de procesos sociales de preparación y conformación del sujeto, con fines precisos para un posterior desempeño en el ámbito laboral, además, es el proceso educativo que tiene lugar en las instituciones de educación superior, orientado a la obtención —por parte de los alumnos— de conocimientos, habilidades, actitudes, valores culturales y éticos, correspondientes y necesarios, contenidos en un perfil profesional para el determinado ejercicio de una profesión. En este sentido, es imprescindible estudiar el desarrollo histórico de la formación profesional para contribuir también a su modificación (Marín, 1997).

Los antecedentes de la formación profesional universitaria se encuentran en el nacimiento de las universidades medievales, producto del despertar intelectual del siglo XII. Algunos factores influyentes en su desarrollo fueron, entre otros, la terminación del sistema feudal, la formación de las instituciones municipales, el incremento de los intercambios culturales y comerciales, el nacimiento de un cierto tipo de capitalismo financiero, la aparición de la sociedad burguesa y el nacimiento del espíritu laico (García, 1991). Es así que la necesidad de una formación profesional, que respondiera a las exigencias del desarrollo de la sociedad, estuvo ligada a los gremios de la Edad Media (Barrón, 1996).

Dentro de las primeras escuelas que antecedieron a las universidades medievales, encontramos la escuela de Salerno, la cual tenía una gran reputación en la formación de médicos practicantes. En sus primeros años de existencia, esta institución fue considerada un punto estratégico en donde se manifestaban fuerzas eclesiásticas y civiles, ya que se pretendía alcanzar un carácter laico en cuanto a su composición. Posteriormente, se crearon universidades en Bolonia, París, Padua y Oxford, entre otras. Las universidades medievales abarcaban varias escuelas y disciplinas y una pluralidad de maestros y estudiantes; pocas de ellas tuvieron todas las facultades, pero

en todas se enseñaba propedéutica de artes, teología, derecho civil, derecho canónico y medicina.

Desde el punto de vista formal, en estas instituciones era importante obtener la *licentia ubique docendi* o reconocimiento universal de los grados obtenidos, para poder ejercerlos en cualquier parte del mundo. En esa época, se llamaba *studium* (estudio) a lo que hoy en día conocemos como universidad, mientras que la palabra *universitas* era utilizada como sinónimo de corporación, que podía ser de cualquier naturaleza, universitaria o no. De ahí que dicha palabra fuera acompañada de un genitivo que determinaba la naturaleza de la corporación como, por ejemplo, la *universitas magistrorum* era la corporación de los maestros. De la misma forma, surgieron universidades de los innumerables gremios laborales del medioevo.

Por otra parte, en nuestro país, la formación de profesionales ha tenido diversas orientaciones a partir del siglo XIX. Dentro de ellas destacan: (a) la formación profesional liberal, basada en una visión más general y humanista-espiritualista del desarrollo individual; (b) la formación profesional modernizante y tecnocrática, en donde convergió el modelo del profesionista liberal, la expansión del aparato estatal y la demanda de la incorporación de los contenidos científicos a la educación superior, privilegiando su sentido profesional; (c) la formación profesional técnico-científica, que desligó la formación universitaria de un proyecto político y cultural; y (d) la formación profesional técnico-productivista, por medio de la cual se ha intentado implantar políticas neoliberales y sin un reconocimiento gubernamental sobre la historia, los procesos, las prácticas y las concepciones de los subsistemas educativos desarrollados (Barrón, 1996).

En virtud de lo anterior, podemos afirmar que la formación profesional universitaria ha tenido una historia particular, una normatividad legal, administrativa y académica, una orientación de su formación educativa y disciplinaria y un comportamiento académico que le caracteriza. Un ejemplo de ello es, evidentemente, la profesión médica, cuyo desarrollo, dentro de la sociedad mexicana, le ha permitido vincularse con el Estado de manera muy particular. Actualmente, la formación profesional se realiza en un marco educativo, bajo prescripciones institucionales que regulan las actividades

consideradas como necesarias y pertinentes, avalando la preparación ofrecida mediante la expedición de certificados y títulos profesionales.

Profesión y Estado

En países como Inglaterra y los Estados Unidos, la evolución de las profesiones ha sido independiente de las políticas gubernamentales (Cleaves, 1985) y el Estado sólo interviene en la regulación de las profesiones, generalmente en alianza con sus intereses, pero, también, en otros casos, en oposición a ellos (Martínez, 1993). La participación estatal permite que el poder político se identifique detrás de la legislación que regula el ejercicio profesional, fundamentalmente en algunas profesiones liberales (medicina, derecho, arquitectura, contaduría), ya que el desarrollo de las profesiones está vinculado tanto con aspectos del poder político como con aquellos derivados y sustentados por la tecnología y la cultura (Collins, 1989). Puede afirmarse que, para el mismo Estado, la autorregulación le es suficientemente satisfactoria.

Al referirse a la relación entre Estado y profesión, Light (1995) habla de modelos de control, basados en el supuesto de que dicha relación rebase el concepto simple de una relación de mercado entre empleadores y empleados o entre productores o consumidores. Plantea la relación dentro de un marco político, donde los grupos involucrados se encuentran en un proceso continuo y constante de balanceo de poderes (Nigenda, 1995). En esta propuesta, el componente histórico es básico, ya que supone que el modelo de control es consecuencia de los cambios cualitativos que se dan en la interacción entre los actores participantes, en un periodo determinado de tiempo. En este sentido, la relación profesión y Estado, y por tanto, el modelo de control se establecen sobre dos ejes.

El primer eje gira en torno al concepto de dominio establecido por Freidson (1970), que en su versión original significa no sólo el control sobre su propio trabajo técnico sino también sobre los aspectos financieros, las estructuras institucionales, los poderes alternos, el carisma cultural e, incluso, la construcción de la realidad social. El segundo gira en torno a la ubicación de los profesionistas en el mercado laboral, en donde se conjugan criterios político-sociales y económicos. En uno de los extremos del primer

eje aparece el dominio profesional, mientras que, en el extremo contrario, lo hace el dominio del Estado (Nigenda, 1995). A partir de lo anterior, puede establecerse que una profesión es una comunidad autorregulada que tiene un poder exclusivo, normalmente respaldado por el Estado, para adiestrar a nuevos miembros o admitirlos en sus prácticas, reservándose el derecho de juzgar la actuación profesional de sus propios miembros.

Profesión y organización gremial

Desde que el hombre existe, su agrupamiento ha sido innato. La historia señala que los primeros hombres formaban pequeños grupos ante la necesidad que tenían de organizarse para sobrevivir. Si consideramos que, por organización gremial, se entiende la integración de un grupo de personas que se caracteriza por la necesidad permanente de comunicación e interrelación entre ellos, en la cual sus integrantes conocen el papel que debe desempeñar cada uno y la interdependencia de las diversas responsabilidades del grupo, entonces, puede comprenderse por qué la asociación profesional ha constituido un elemento táctico dentro de la lucha que sostienen las profesiones para obtener mayor autonomía y reconocimiento social.

Asociarse significa una responsabilidad por medio de la cual el asociado se compromete a trabajar y defender los intereses de la agrupación. La importancia de asociarse representa, para cualquier gremio, tener la posibilidad de levantar la voz para formular sus metas, ejercer presión como grupo, proteger sus intereses y encontrar planteamientos y soluciones a problemas determinados (Verdugo, 1991). La organización gremial está ligada directamente con el desarrollo de las profesiones actuales. El hecho de que un individuo se desarrolle en una sociedad plural implica interactuar con grupos diferentes en intereses, características, propósitos y finalidades.

Como consecuencia, tiende a relacionarse con otros individuos en grupos o sociedades que se organizan libremente para la gestión y consecución de algunos intereses comunes, con el propósito de estar en mejor posición de defenderlos ante la sociedad en general, ante el Estado y otros en particular. En la década de los años treinta, Carr-Saunders y Williams establecieron como motivaciones que llevan a los individuos para formar agrupaciones

profesionales: (a) la definición de una línea de demarcación entre personas calificadas y no calificadas; (b) el mantenimiento de altos niveles de carácter profesional o práctica honorable; (c) la elevación del estatus del grupo profesional, y (d) el deseo de la profesión de ser reconocida por la sociedad como la única plenamente competente para realizar su tarea particular.

El origen de los colegios se instituye como una asociación de utilidad colectiva y pública, ya que establece deberes de sus agremiados con la sociedad y el Estado, proporcionándoles protección, promoviendo su elevación moral y cultural, además de definir sus obligaciones y sus derechos. En general, los colegios de diferentes profesiones siguen el modelo establecido desde hace siglos por las asociaciones gremiales europeas. Estas corporaciones se caracterizan por defender y reglamentar el cumplimiento de intereses de carácter privado y ejercen una autoridad pública, asumiéndose como un conjunto de personas que comparten intereses comunes en relación con un oficio, ocupación y profesión, y buscan acceder a ciertos derechos de carácter privado y público (Pontón, 1997).

Puede afirmarse que existen dos modelos de asociación profesional; uno de ellos representado por los países anglosajones, Estados Unidos e Inglaterra, en donde las agrupaciones son independientes del Estado; y otro que se desarrolla al amparo de éste, como el caso mexicano, en el cual los profesionistas han adoptado diversas formas de organización, una de ellas son los colegios de profesionistas. Si se toma en cuenta el origen de las asociaciones profesionales, a estos grupos les correspondería velar por los intereses de la profesión, impulsar la legislación que la normará, promover el desarrollo de sus miembros y determinar quién puede o no ejercerla, entre otras actividades.

Sin embargo, en el caso particular de las asociaciones y colegios de profesionistas mexicanos, éstos se han caracterizado por tener un desarrollo al amparo del Estado, al buscar una protección para favorecer los intereses de la profesión misma. Los grupos más importantes han estado ligados a partidos políticos, grupos informales de individuos que se deben lealtad mutua, asociaciones de ex alumnos universitarios, sindicatos obreros y grupos con intereses propios dentro de las dependencias gubernamentales (Cleaves, 1985). En términos generales, las asociaciones profesionales en México no definen el cuerpo básico de conocimientos del campo que tendría que ser

enseñado en las instituciones de educación superior, no establecen propuestas normativas para la profesión, tampoco regulan el ingreso a ella, no moderan las iniciativas personales ni facilitan la búsqueda de empleo; en términos generales, estas agrupaciones solamente ofrecen oportunidades para la expresión social, para la obtención de un cierto prestigio, para la adquisición de material documental y para la participación en seminarios o reuniones, de manera ocasional.

La profesión desde la teoría de la estratificación social

Dentro de la sociología de las profesiones, algunos autores (Freidson, 1970; Eliot, 1975) hacen referencia al tema de ingresos profesionales en forma superficial, señalándolo como una de las características de una profesión que se ha vuelto uno de los elementos que ha contribuido a la adquisición de un estatus económico y social de los grupos profesionales. En este sentido, el estudio de los ingresos profesionales puede ser abordado desde la perspectiva de otros campos temáticos, tales como: economía de la educación, de la estratificación social, teoría social y el mercado de trabajo, entre otros. En este apartado se abordará con mayor detalle la perspectiva de la estratificación social. El término estratificación social fue incorporado al campo de la sociología en 1940. Sin embargo, debe señalarse que los orígenes de la teoría de la estratificación social se remontan a los trabajos de Karl Marx, en donde se pone de relieve la importancia del individuo o del grupo dentro de la estructura de una sociedad.

Max Weber (1901) introdujo en su modelo de estratificación social — este último definido en función del “honor” y “el estilo de vida” —, basado en los conceptos de clase y estrato social, una diferenciación sistemática y explícita que era necesaria en esta teoría. Weber señaló que el estrato social, el partido o poder eran factores tan independientes como la clase, la cual, para Marx, era el único factor independiente.

Las diferencias sociales se convierten en estratificación social cuando las personas son clasificadas jerárquicamente según algún criterio de desigualdad, ya sea la renta, la riqueza, el poder, el prestigio, la edad, la etnia o cualquier otra característica; además existe un enfoque multidimensional

que ha contribuido al desarrollo de la teoría de la estratificación, en el que se ha incorporado la dimensión prestigio y se ha considerado lo que Weber llamaba situación estamental, como un fenómeno social generalizado que se da en todos los puestos de la estructura de ocupaciones de una sociedad (Parsons, 1949; Davis y Moore, 1945, citados por Barber, 1957). El prestigio es el resultado de dos factores: un sistema de valores y la importancia funcional de los papeles, encuadrados en la estructura ocupacional de una sociedad. La importancia funcional depende de la capacidad relativa de un papel para producir un bien o servicio en la sociedad.

Cada uno de los papeles productivos de una sociedad tiene una importancia funcional diferente para esa sociedad y es valorado en más o menos, es decir, tiene más o menos prestigio. En cada sociedad y en cada periodo histórico, el prestigio relativo que cada papel productivo posee puede no ser el mismo, sin que la variabilidad sea tan grande como lo postulan algunas interpretaciones ideológicas de la sociedad. Esta variabilidad se debe a que una misma función necesaria en un sistema social puede ser valorada de diversas maneras, de acuerdo con los valores dominantes en los diferentes sistemas sociales y épocas. Además, los distintos papeles de una sociedad ofrecen posibilidades diferentes en cuanto a la obtención de ingresos y a la acumulación de capital. La teoría de la estratificación, según el enfoque funcionalista, es el mecanismo mediante el cual la sociedad estimula a los individuos para que traten de ocupar los diversos puestos que necesita un sistema social complejo.

La teoría funcionalista sostiene que, en una sociedad no estratificada, las recompensas son relativamente iguales para todas las tareas, por lo que las posiciones que suponen más trabajo, más ansiedad o el aplazamiento de las recompensas no serán ocupadas por las personas más competentes. En caso contrario, el sistema de estratificación se concibe como un sistema de motivación, en el cual la sociedad alienta a los más capaces a desempeñar los papeles más difíciles, con el fin de que la sociedad funcione eficazmente. Esta teoría sugiere, además, que el estatus es la forma más general y persistente de estratificación, en donde las recompensas de naturaleza económica y el poder no son valorados por sí mismos sino por ser indicadores simbólicos de un estatus elevado.

Los sociólogos norteamericanos han argumentado, con frecuencia, que el tipo de estratificación por clases que se encuentra en otras sociedades industriales no se da en los Estados Unidos. Para ellos, la clasificación se basa en criterios diferentes, entre los que se encuentran: ingresos, ocupación, poder, etnia, religión y educación; los individuos pueden tener un alto estatus o prestigio según uno de estos criterios. El estatus económico puede determinarse por el volumen o la fuente del ingreso personal; sin embargo, el estatus económico no es suficiente para obtener prestigio social. Algunos autores, como Ben-David (1974), señalan que una de las características de los integrantes de una profesión es que poseen un sueldo elevado, un estatus social y autonomía en su trabajo. Consideran que esta posición privilegiada se obtiene a partir de que las profesiones realizan funciones que son socialmente valoradas (Abercrombie, 1998). Desde esta perspectiva, una profesión confiere a quien la ejerce un prestigio y un rédito medio-alto en el sistema de estratificación social de casi todas las sociedades, ya sea que la profesión se ejerza como trabajo dependiente o como trabajo autónomo.

Los estudios sobre prestigio ocupacional en los países anglosajones demuestran en forma consistente que las profesiones más antiguas son todavía consideradas como las de estatus más elevado (Eliot, 1975). Se supone que quienes optan por la profesión médica tienen, en mayor o menor medida, las siguientes motivaciones: ponderar el prestigio social y los altos ingresos, buscar una ocupación interesante que parece constituir un reto, el gusto de ejercer su juicio y tratar de hacer el bien. El compromiso del profesionista con su trabajo depende de las recompensas que recibe, las cuales incluyen ingreso, categoría, estima y aprecio de sus pacientes, así como la satisfacción de desempeñar adecuadamente su trabajo. Puede afirmarse que el ingreso ha tendido a convertirse en un símbolo importante de su éxito. Asimismo, se señala que el estatus profesional que otorga la profesión tiene claros vínculos con el proceso de desarrollo vigente y con la participación del Estado (Nigenda, 1995).

Finalmente, dentro de la división organizada del trabajo y, por consiguiente, de la diversificación de las actividades por grupos homogéneos, la profesión puede ser considerada como la ocupación habitual y continua de

un individuo en un ámbito laboral. En este sentido, se señala que la profesión suele y debe constituir la base económica del individuo, aunque el éxito, el prestigio y autoridad profesionales no están necesariamente unidos al total de los ingresos obtenidos por el ejercicio de la profesión.

Conclusión

A través de este capítulo se realizó un breve análisis sobre algunas aportaciones teóricas desde el estructural funcionalismo, que han contribuido a la construcción del campo de la sociología de las profesiones, intentando aclarar el papel que han tenido éstas dentro de una estructura social determinada, en donde los cambios en el conocimiento, así como el desarrollo socioeconómico de las sociedades han impuesto determinadas características que permiten identificar lo que implica una profesión y un grupo profesional determinado. Puede afirmarse que el estudio de las profesiones ha estado separado del cuerpo principal de la teoría sociológica.

Las llamadas profesiones preindustriales, generalmente de estatus, contribuyeron a la economía de una manera marginal, puesto que eran profesiones que prestaban sus servicios con base en relaciones personales y en pequeños mercados segmentados. Por su parte, las profesiones postindustriales o contemporáneas surgieron en el marco del capitalismo con una división social del trabajo más compleja, dando respuesta al proceso de industrialización del siglo XIX, en donde las ocupaciones de la época fueron reorientadas a partir del conocimiento requerido por la resignificación de los modelos económicos, políticos, sociales y culturales nacientes. Enfatizaron, además, el valor de cambio de sus servicios, estableciendo el precio de estos sobre la base de una equivalencia universal a través de la educación. A diferencia del saber que se reproducía hasta el medioevo, las profesiones propiciaron el auge de una nueva modalidad de organización de los grupos ocupacionales y de formación educativa, en donde el saber transmitido en forma artesanal fue sustituido por la técnica de transmisión masiva, posibilitada por la conformación de una estructura escolar al alcance de las bases sociales.

La historia de las profesiones es reveladora porque muestra las condiciones que han producido algunas de las más sorprendentes variaciones, en

la formación de grupos profesionales y en las características inherentes a ellos, un ejemplo de ello es la medicina. Hoy en día, ante los cambios de la sociedad, impactados por la conformación de los nuevos bloques económicos, puede verse cómo la profesión misma y, en consecuencia, los grupos profesionales se van transformando y adaptando a las nuevas condiciones incorporando nuevas características que les permita responder a la sociedad en la que se desarrolla.

Adicionalmente, se ha realizado un recuento de los argumentos en torno a la construcción del concepto profesión, mostrándose que su conformación ha estado determinada por los mismos principios generales que llevan a la integración de cualquier clase de conciencia comunitaria (Collins, 1989). Puede notarse que no es difícil definir en qué consiste teóricamente una profesión; sin embargo, debido a la versatilidad de las profesiones, al ritmo acelerado de los cambios en el mundo profesional y a la tendencia de la profesionalización creciente de muchos oficios, la construcción del concepto es un tema no acabado. Puede señalarse que las profesiones son una clase particular de organización que posee conocimiento de sí misma y una cultura especial distintiva. Una profesión, en general, muestra los mismos espacios de variación en su coherencia y poder, que los de las comunidades culturales que son estudiadas más convencionalmente como grupos de estatus, formados por familias y miembros de una raza o religión.

El contexto de la globalización y regionalización de los servicios profesionales está condicionando un nuevo modelo de profesiones para el siglo XXI, las cuales tendrán que asumir elementos que respondan a una nueva sociedad que cambia día a día. Estas transformaciones están propiciando que las profesiones incorporen, para su desarrollo, algunos aspectos como la acreditación de planes y programas de estudio de educación superior, la certificación y actualización continua de profesionistas, la vinculación de los colegios y asociaciones profesionales con las instituciones de educación superior y flexibilidad para el trabajo, entre otros.

Por último, se puede afirmar que la nueva cultura profesional propicia la necesidad de tomar en cuenta, además de las condiciones nacionales, los avances tecnológicos, las políticas internacionales, las comunicaciones, los mercados de trabajo tanto internos como externos, las necesidades del sector pro-

ductivo y los requerimientos exigidos por cada sociedad, en lo particular. Estos cambios provocan que quienes estudian las profesiones tengan la necesidad constante de actualizar el bagaje teórico y conceptual, a fin de encontrar explicaciones a los cambios que se suceden en torno del mundo profesional.

Bibliografía

- Ballesteros Leiner, A. (1995). Las Profesiones: un problema sociológico, *revista de la Universidad*. 6(36-37): 66-68.
- Barber, B. (1979). Estratificación social. Introducción. En D. L. Sills, *Enciclopedia internacional de las ciencias sociales* (pp. 539-545). Barcelona: Ediciones Aguilar.
- Barrón Tirado, C. et al. (1996). Tendencias en la Formación Profesional Universitaria en Educación: Apuntes para su conceptualización, *Perfiles Educativos*, 71: 65-74.
- Burnham, J. C. (1996). Garrison Lecture: How the Concept of Profession Evolved in the Work of Historians of Medicine, *Bulletin of the History of Medicine*. 70 (1): 1-24. Estados Unidos: The Johns Hopkins University Press.
- Burrage M. y Torstendahl, R. (1990). *Professions in Theory and Sociology and History*. Londres: SAGE Publications.
- Cleaves, P. S. (1985). Las profesiones y el Estado: El caso de México (Colección Jornadas). México: El Colegio de México.
- Collins, R. (1979). *La sociedad credencialista. Sociología histórica de la educación y de la estratificación*. España: Akal.
- Díaz Barriga, A. (1995). Empleadores Universitarios. Un estudio de sus opiniones. México: Centro de Estudios sobre la Universidad (UNAM).
- _____ y Pacheco, Méndez, T. (1990). Cinco Aproximaciones al Estudio de las Profesiones. México: Centro de Estudios sobre la Universidad (UNAM).
- Dingwall, R. (1996). Professions and Social Order in a Global Society. ISA Working Group 02 Conference. University of Nottingham.
- _____ et al. (1985). *The Sociology of the Professions: Lawyers, Doctors and others*. Londres: The MacMillan Press Limited.
- Eliot, P. (1975). *Sociología de las profesiones* (Colección de Ciencias Sociales). México: Editorial Tecnos.
- Freidson, E. (1978). *La profesión médica. Un estudio de Sociología del conocimiento aplicado*. España: Ediciones Península.
- _____ (1985). *The Theory of Professions: State of the Art, The Sociology of the Professions* (pp. 19-37). Londres: The Macmillan Press Limited.
- _____ (1994). Method and Substances in the Comparative Study of Professions, en Conference on Regulating Expertise. Paris. file://C:\WINDOWS\TEMP\profesionesA.htm.
- _____ (1994). Why Art Cannot Be a Profession, en *L'art de la recherche. Essais en l'honneur de Raymonde Moulin*. "La Documentation Francaise". file://C:\WINDOWS\TEMP\arte como profesión.htm.

- _____ (1998). La Organización de la Práctica Médica, *Manual de Sociología Médica* (Biblioteca de la Salud. Serie Texto Universitario). México: Fondo de Cultura Económica.
- García y García, A. (1991). Los difíciles inicios (Siglos XIII-XIV). En M. Fernández, L. Robles y L. E. Rodríguez-San Pedro (Eds.), *La universidad de Salamanca* (pp. 13-34). Salamanca: Universidad de Salamanca.
- Gómez Campo, V. M. (1989). Educación superior, mercado de trabajo y práctica profesional. Análisis comparativo de diversos estudios en México. *Cuadernos de Planeación* 1(3), 57-84.
- Gómez Campo, V. M. et al. (1989). Universidad y profesiones. Buenos Aires: Miño y Dávila Editores.
- Gómez Villanueva, J. (1991). Una aproximación al estudio de la Sociología de las profesiones, *Revista Umbral* 21(6), 23-40.
- Johnson, T. J. (1977). *Professions and Power. British Sociological Association*. Inglaterra: The Macmillan Press LTD.
- Kritzer, H. M. (1999). *The Professions are Dead, Long Live the Professions: Legal Practice in a Post-Professional World*. file:///C:/WINDOWS/TEMP/profesiones.htm.
- Machado, M. E. (1991). Sociología de las profesiones: Un nuevo enfoque, 25(1), 28-36.
- _____ (1995). *Sociologia das Profissões: uma contribuição ao debate teórico, em Profissões de Saúde: Uma Abordagem Sociológica* (pp. 13-33). Río de Janeiro: Editora Fiocruz.
- Martínez Benítez, M. et al. (1993). *Sociología de una Profesión (El caso de Enfermería)*. México: Centro de Estudios Educativos, A. C.
- Nigenda, G. (1997). *Las profesiones de salud: Análisis de su participación en la producción de servicios al final del siglo*. Trabajo presentado en el IV Congreso Latinoamericano de Ciencias Sociales y Medicina. México: Instituto Nacional de Salud Pública.
- Nigenda, G. (1995). Asociaciones médicas y política corporativista en México: Apuntes sobre algunos cambios recientes, en M. E. Machado (Coord.), *Profissões de Saúde: Uma abordagem sociológica* (pp. 63-73). Río de Janeiro: Editora Fiocruz.
- Nigenda, G. et al. (1997). Las profesiones de salud: Balance al final del siglo, en *IV Congreso Latinoamericano de Ciencias Sociales y Medicina. Memorias*. México: Instituto Nacional de Salud Pública.
- Pacheco, T. (1997). La institucionalización del mundo profesional, en T. Pacheco y A. Díaz Barriga (Coords.), *Cinco aproximaciones al estudio de las profesiones* (pp. 27-39). México: Centro de Estudios sobre la Universidad (UNAM).
- Pacheco T. (1993). La profesionalización de la Universidad, su incidencia en la formación de profesionales y de científicos, en T. Pacheco y A. Díaz Barriga, *El Concepto de Formación en la Educación Universitaria* (Cuadernos del CESU, 31, pp. 11-26).
- Pacheco Méndez T. et al (1997). La profesión. Su condición social e institucional. México: Centro de Estudios sobre la Universidad (UNAM).
- Parsons, T. (1949). *The Professions and The Social Structure*. Free Press.
- Pontón, C. B. (1997). El corporativismo como expresión social, en T. Pacheco y A. Díaz

- Barriga (Coords.), *La profesión, su condición social e institucional* (pp. 37-51). México: Centro de Estudios sobre la Universidad (UNAM).
- Pou, F. (1991). Análisis del vocablo profesión en pedagogía. *Ciencias de la Educación*, 37(145), 73-83.
- Spencer, H. (1905). *El origen de las profesiones*. España: Sempere.
- Tenti, E. (agosto de 1985). Las profesiones modernas: Crisis y alternativas. *Foro Universitario*, 57, 17-28.
- Wardwell, W. I. (1998). Los practicantes limitados y marginales, *Manual de Sociología Médica* (pp. 314-339. Biblioteca de la Salud. Serie Texto Universitario). México: Fondo de Cultura Económica.
- Weber, M. (1996). *La ética protestante y el Capitalismo*. México: Editorial Colofón.

Segunda Parte
ESCRITOS DE ELIOT FREIDSON

Capítulo II. La construcción oficial de las profesiones: un ensayo sobre la epistemología práctica del trabajo¹

ELIOT FREIDSON

Dado que tengo muy poco tiempo para leer este ensayo, permítanme omitir la introducción y enfocarme directamente en los puntos en cuestión. Para empezar a trabajar el tema de la emergencia y desaparición de las ocupaciones, uno debe ser capaz de demostrar que existen en cierto punto del tiempo y que no existen en otro. ¿Cómo podemos decir que una profesión existe? Todos los países industrializados contemporáneos tienen métodos de recolección de datos destinados a contabilizar el enorme universo de trabajadores y clasificarlos por sus títulos ocupacionales. Así, si uno desea determinar si una profesión existe, podemos buscarla en el último censo o usar otra fuente oficial para ver cuánta gente demandó un título. Si lo encontramos, entonces podemos decir que existe.

Sin embargo, si uno no encuentra enlistada una ocupación particular en las fuentes oficiales de la fuerza de trabajo, ¿podemos decir que no existe? Claro que podemos, sólo si deseamos creer que dichas fuentes oficiales toman en cuenta, de hecho, el enorme universo de trabajadores. Desafortunadamente, tal creencia sería falsa porque las representaciones oficiales de la fuerza de trabajo no incluyen a todos los que trabajan. Ellos sólo integran al universo de trabajadores reconocidos oficialmente. El criterio que se emplea para delinear la fuerza de trabajo es por lo regular arbitrario y, de hecho, cambia de un momento a otro. Así, la desaparición de una ocupación de la fuerza de trabajo oficial no puede ser tomada como una señal de su

¹ Ensayo leído en el Noveno Congreso Mundial de Sociología en Uppsala, Suecia, el 16 de agosto de 1978.

supresión actual, sino hasta que se es capaz de descartar la posibilidad de que la ocupación simplemente ha sido reclasificada fuera de las listas oficiales de la fuerza laboral. Si, por otro lado, la ocupación ha sido, simplemente reclasificada, entonces, se tiene que encontrar dentro del mundo del trabajo que subyace fuera del reconocimiento oficial, en vez de concluir que ha desaparecido.

De manera que, al contar el trabajo, independientemente de los caprichos de las posturas oficiales, debemos desarrollar una concepción real de toda la economía en la que se practican diferentes ocupaciones; una economía que se extienda más allá de los límites delineados arbitrariamente por la fuerza de trabajo oficial. Esto es lo que me gustaría desarrollar de manera tentativa. Debería de sugerir que el universo del trabajo puede ser representado como una serie de economías diferentes, que se extienden e interactúan entre sí, en las que se organizan diversas formas de trabajo de diferente manera. Algunas de ellas pueden ser genéricas para ciertas economías en particular, mientras otras cambian de una economía a otra de acuerdo con las circunstancias. Las ocupaciones mismas pueden ser delineadas, más que nada, por las economías o los mercados en las que éstas se practican, no por el tipo de tareas que desempeñan; lo anterior se debe a que, aunque las mismas tareas pueden ejecutarse en diferentes economías, su organización social y económica varía en relación con las características de la economía en las que estas se desempeñan.

La fuerza de trabajo oficial

Aquellas ocupaciones que componen la fuerza de trabajo oficial también pueden ser llamadas ocupaciones oficiales. Estas toman un lugar en el mercado oficial, como Hauser (1954, p. 9) señaló, “el ‘trabajo que define a una persona dentro de la fuerza de trabajo [oficial], consiste en el significado de estas actividades, las cuales contribuyen a la producción de bienes y servicios para el mercado”. Mincer (1968, p. 475) estableció las implicaciones de dicho uso más finamente, cuando destaca que “el trabajo es un trabajo [desempeñado] en el mercado de trabajo [oficial]; todas las demás actividades son definidas como ocio”. Las ocupaciones oficiales deben ser definidas

como aquellas tareas organizadas, desempeñadas dentro del marco de la economía oficial por trabajadores oficialmente reconocidos. Todas las demás ocupaciones que se desarrollan fuera de la economía oficial, como hemos visto, deberán moverse dentro de la fuerza laboral oficial al cambiar el estatus de los trabajadores o del trabajo, por modificaciones en las leyes y en las reglas administrativas por las que la membresía en la fuerza de trabajo oficial se determina y legitima (para una discusión clara de dichas reglas y sus implicaciones, ver Hauser, 1954).

La fuerza de trabajo criminal

Fuera de los límites de la fuerza laboral oficial se pueden ver cierto número de otras economías en las que el trabajo también toma un sitio. Una puede ser denominada la economía criminal, y sus trabajadores serían miembros de ocupaciones criminales. Las actividades económicas de la fuerza de trabajo criminal se ubican alrededor de la producción comercial y la distribución de bienes y servicios ilegales, y la expropiación ilegal de cosas valiosas. Estas actividades criminales, sólo en parte, incluyen tareas y ocupaciones peculiares de la economía criminal. Mucho del trabajo que se realiza es igual al trabajo que se lleva a cabo en la economía oficial, donde muchas de las tareas no son diferentes, excepto por las contingencias especiales impuestas en ella por su estatus criminal. El comercio de contrabando y el mercado negro, por ejemplo, requieren personal de transporte, personal eclesiástico, mensajeros, mercaderes y otros tipos de trabajadores familiares, igual que en una empresa legítima. (*cf.* Mcintosh, 1975.) Ciertas condiciones ilegales ordinarias, en realidad pueden ser ocupaciones familiares, tal es el caso de algunas ocupaciones como la de los asaltantes y las prostitutas, que pueden ser genéricos para la fuerza de trabajo criminal y no aparecer como ocupaciones oficiales bajo las leyes actuales, pero se puede argumentar que hay analogías acerca de ellos en toda la economía normal.

Es primordial para el entendimiento del estatus de dichas ocupaciones, la esencia de la ley. La exclusión de las ocupaciones criminales de la fuerza laboral oficial es contingente a la política históricamente variable del Estado, que los define como criminales. Su estatus es, así, una función de la historia.

Por ejemplo, cuando la prohibición fue implementada en los Estados Unidos, virtualmente desapareció de la economía oficial una industria enorme, y ahora podemos asumir que las ocupaciones especializadas conectadas con aquella industria también desaparecieron en números oficiales específicos, o incluso, totalmente de las listas oficiales. Sin embargo, sabemos que aquellas ocupaciones no desaparecieron de verdad; algunos continuaron con su trabajo de hacer licores, destilar, mezclar, embotellar, empacar, transportar, distribuir y vender bebidas alcohólicas. Este tipo de ocupaciones continúan existiendo fuera de la economía oficial, pasando por alto las listas oficiales. Si estos individuos eran tomados en cuenta, se constituían como miembros de ocupaciones respetables ilícitas, mediante las cuales los criminales podían representarse a sí mismos ante las autoridades, así cuando la prohibición fue revocada, se esperaba que dichas ocupaciones reaparecieran en la fuerza de trabajo oficial otra vez. Bajo tales circunstancias, es obvio que la emergencia y desaparición de la fuerza de trabajo oficial, no sea tomada como otra cosa más que como un indicador de los cambios en una realidad oficial y de su impacto en el estatus de algunos trabajadores en particular.

La fuerza de trabajo informal

Es muy importante hacer la distinción de manera fenomenológica entre las actividades criminales organizadas que se segregan, de forma cuidadosa, tanto del mundo oficial como de la vida diaria de la mayoría de las comunidades, y las actividades económicas informales que existen adyacentes al mundo oficial que permean la experiencia comunitaria diaria. La economía informal, grande y difusa —como puede ser— es distinta de la economía criminal y constituye el campo en el que se pueden encontrar las ocupaciones informales. Los trabajadores en las ocupaciones informales desempeñan tareas no-registradas y fuera del mercado oficial. Ellos pueden desempeñar su trabajo por dinero, pero también bajo las bases del trueque. El cambio puede ser muy formal y racional o muy casual.

Lo que es distintivo en una economía informal es su carácter no reconocido; esta economía segrega sus cambios de aquellos de la economía oficial. Así, las transacciones no son registradas sino que constituyen una parte

de lo que, recientemente, recibió atención por parte de la prensa norteamericana, denominado como economía “subterránea” o “irregular” (Flint, 1978), un fenómeno muy común en los países donde la evasión de impuestos es un pasatiempo nacional. El trabajo desempeñado en esta economía informal, que no se registra, no incluye una ilegalidad nominal, pero sí se distingue del trabajo criminal por el hecho de que, recientemente, los delincuentes también producen o distribuyen bienes y servicios ilegales de manera característica, o bien, los expropian ilegalmente; mientras que el trabajo actual desempeñado en la economía informal es lo suficientemente ilegal. En el caso anterior, las transacciones eran también ilegales, mientras que hoy en día, son ilegales solamente las transacciones que no están ni controladas por las leyes oficiales, ni están sujetas a un control administrativo o de impuestos por el Estado.

La economía informal nos es familiar a todos. Esto es más común entenderlo cuando nos referimos a un trabajo de medio tiempo, más que a un trabajo de tiempo completo. Un segmento importante de estos trabajadores son gente que, por una u otra razón, no son preferentemente parte de una fuerza de trabajo oficial sino que son los menores de edad, los retirados, los inmigrantes ilegales, los desempleados, los pensionados y la gente que recibe los beneficios del Estado u otros beneficios, cuyos términos provienen del trabajo en la economía oficial. Muchos son adultos que de alguna manera son empleados y han sido pluriempleados; también están los trabajadores domésticos, que prefieren no pagar impuestos ni acumular los beneficios del Seguro Social (Katzman, 1977), y la gente que tiene un estatus suficientemente alto de ingresos, como para desear evitar las transacciones de los impuestos. En muchos casos, las tareas desempeñadas por dichos trabajadores son las mismas que aquellas realizadas por las ocupaciones reconocidas en la economía oficial, donde las estadísticas oficiales pueden, no tanto olvidarse de la existencia de las ocupaciones, sino fallar en el conteo del número de trabajadores que actualmente se reporta con ellos.

Entre las ocupaciones informales de tiempo-completo, la más clara e importante es, en los países con las mismas reglas de contabilidades que los Estados Unidos, el ama de casa. (*cf.* Bell, 1978.) En dichos países, el ama de casa practica una ocupación informal, más que una ocupación oficial. Ella no tiene un contrato formal, ni tampoco cuenta con un salario en una

economía oficial, pero tiene un arreglo informal con el que gana un salario y que se supone la provee de recursos para su supervivencia. Por informal que sea, es un arreglo que se reconoce y es apoyado nominalmente por las cortes de justicia, y pueden, en un momento dado, ordenar que el que gana el salario provea de apoyo al ama de casa. Como otras ocupaciones, oficiales o ilegales, la ocupación del ama de casa puede cambiar su estatus y llegar a ser parte de la fuerza laboral, si las reglas de inclusión se cambiaran. Son sólo las reglas las que son el problema, no las actividades mismas. Las reglas de hoy en día varían de país en país: en la URSS, por ejemplo, las amas de casa se toman en cuenta como miembros de una fuerza laboral; las amas de casa, que no reciben nada por parte de pequeños granjeros y dueños de otras pequeñas empresas familiares, son tomadas en cuenta como una fuerza laboral en algunos países, pero en otros no.

Es patente que tanto las ocupaciones informales como también las criminales, representan una realidad cuya importancia no puede ser despreciada y que no está, sin embargo, representada en las estadísticas oficiales. En realidad, todas las ocupaciones informales y las ocupaciones criminales existen bajo la economía oficial, sin contarse, y algunas veces sin ser reconocidas, especificadas o clasificadas. Así como las ocupaciones emergen y desaparecen de la existencia oficial; mientras las reglas para registrarlas cambian, ellas constituyen una realidad social independientemente de dichas reglas. Las reglas solamente cambian la visibilidad de aquella realidad social, y facilitan o dificultan el esfuerzo de los sociólogos por descubrir y estudiar esa realidad.

La fuerza de trabajo subjetiva

Existe un dominio debajo de la economía informal que probablemente sea excluido desde las consideraciones de aquellos que ven tanto al trabajo como a la ocupación en una relación intrínseca para ganar un sustento, aunque en esa economía los trabajadores no ganen lo suficiente por su trabajo. Por ello, el dominio es demasiado importante para ser excluido de cualquier contabilidad, porque dentro de él, se llevan a cabo muchos tipos de labores habilidosas y comprometidas que para muchas personas tienen un valor indudable, aunque no cuenten, característicamente, con un sustento para

aquellos que realizan el trabajo, sin integrarse en el mercado oficial “objetivo” y sus valores de cambio o en los mercados criminales o informales, pero produciendo bienes y servicios de valores; este dominio puede ser denominado la economía subjetiva. Las tareas desempeñadas en él pueden ser denominadas trabajo subjetivo y, cuando se organiza en roles de trabajo estables, ocupaciones subjetivas.

Lo que es peculiar de las ocupaciones subjetivas es que no se desempeñan por razones económicas, ni son parte de un intercambio económico, tampoco el trabajo ni sus productos, son tratados como comodidades en el mercado. Los trabajadores en las ocupaciones subjetivas deben ganarse el sustento practicando otro tipo de ocupaciones en otra economía. Aunque el salario es lo único relacionado con el trabajo en una economía subjetiva, ya que no es tanto una ganancia material sino simbólica, es posible que este tipo de ingreso se convierta en un suplemento. A pesar de esto, el trabajo subjetivo tiene muy poca o, incluso, ninguna relación con el intercambio de recursos para la subsistencia es entonces un trabajo que se encuentra en el límite entre la producción y el consumo, el trabajo y la ociosidad.

El contraste entre el trabajo y la ociosidad representa la ambigüedad más profunda de este campo subjetivo del trabajo; una ambigüedad que no tiene, probablemente, una solución. Una vez que abandonamos el criterio de intercambio del mercado, es difícil discriminar lo que propiamente conocemos como trabajo y como ociosidad. (*cf.* La discusión en Argyle, 1974; y Csikszentmihalyi, 1975.) La discriminación entre ellos se vuelve arbitraria, particular y subjetiva, enraizada en un tiempo, espacio y persona, por tanto, es incierto definir los límites de una economía subjetiva y decidir a quién incluir y a quién excluir. Por ejemplo, es difícil saber si se debe de incluir o no, a las personas que realizan diferentes pasatiempos en la economía subjetiva, aunque se pueda excluir a aquellos “aficionados” que consumen más en el curso de la producción que lo que en realidad producen; lo que hacen en realidad es sostener a las industrias lucrativas que ambos crean y que suplen sus necesidades. De la misma manera, es difícil saber cómo analizar muchas formas de autoayuda, por ejemplo, los pasatiempos, ya que ellos involucran un tipo de trabajo que puede ser remplazado por un trabajo pagado; sin embargo, es el trabajo realizado para uno mismo o para mantener su propia casa, el cual no conlleva a ningún intercambio o relación social.

El trabajo voluntario, sin embargo, debe de ser incluido como un segmento importante de la economía subjetiva, solamente en los terrenos de la productividad: los voluntarios producen una proporción significativa de bienes y servicios en una sociedad contemporánea (*cf.* Burns, 1975.) Su trabajo es, a menudo, esencial para la sociedad, incluso en el capitalismo avanzado de los Estados Unidos. Muestra de ello es el servicio crítico de los bomberos, desarrollado en un gran número de comunidades por voluntarios que están listos para donar su tiempo y esfuerzo como bomberos cuando son requeridos, y quienes logran su propia manutención por otras vías. El hecho de que no tengan ningún ingreso por ser bomberos no hace su trabajo socialmente menos productivo o útil.

La mención de los bomberos voluntarios debería de recordarnos que, históricamente, muchas ocupaciones de tiempo completo en la presente economía oficial de los países industrializados crecieron por medio del trabajo voluntario, existiendo originalmente como actividades voluntarias y comunales antes de que aparecieran como parte de una fuerza de trabajo oficial. El trabajo voluntario así puede ser el germen de las ocupaciones oficiales, emergiendo como una ocupación antes de que sea registrada en la fuerza laboral oficial. Por lo que parte de lo que se lleva a cabo en la economía subjetiva debe de ser considerada como ocupaciones oficiales latentes. Sin embargo, no todas las actividades laborales en una economía subjetiva son el prefacio de una corporación dentro del mercado oficial de trabajo. Algunas ocupaciones oficiales desaparecen dentro de la economía subjetiva, en vez de emerger a través de ella. Aunque muchas actividades voluntarias se volvieron trabajo pagado, durante el levantamiento y maduración de una sociedad industrial, hay algunos signos —incluso en los países capitalistas— de que el movimiento de un “voluntario” a un “trabajador salarial” se está desacelerando y su dirección hasta se está revirtiendo. Esto porque muchas de las tareas antes desempeñadas por obreros salariales se han convertido en tareas propias de trabajadores en una economía informal, en labor voluntaria y en el desempeño de una fuerza de trabajo subjetiva. De hecho, el desarrollo del Estado asistencial, que puede proporcionar subsistencia básica, independientemente del estatus en la fuerza laboral oficial, hace cada día más y más posible el concebir una labor productiva que toma un lugar, independientemente de la compensación a través del mercado.

El concepto de ocupación latente no sólo apunta al proceso histórico por el que las ocupaciones surgen y desaparecen de la fuerza obrera oficial (aunque su trabajo y productividad pueden permanecer constantes), sino también al problema de clarificar las relaciones entre la fuerza obrera subjetiva y sus fuentes de subsistencia. Puesto que los incentivos materiales están por definición ausentes en el trabajo subjetivo, nosotros también nos preguntamos por qué las personas lo realizan. ¿Cuál es el significado de tal trabajo para aquéllos que lo realizan?, ¿cuál es su motivación para trabajar? (para discusiones útiles ver Kahn, 1974 y Vroom, 1964). Si se parte de otra evidencia, parece ser que los motivos, bastante variados, están envueltos en el tipo de trabajo voluntario. Algunas ocasiones es la presión política o comunal, algunas veces de manera ligeramente forzada, que logra la realización o la conversión de algún trabajo “voluntario”. Existen otros métodos, que generan un considerable entusiasmo, para movilizar a los obreros para hacer trabajos voluntarios. Una descripción reciente del registro anual de Moscú (Whitney, 1978) hizo pensar en una gama amplia de motivos. En general, podría sugerir que lo que se llama trabajo voluntario a menudo no asume un significado más extrínseco que intrínseco en aquéllos que lo realizan. Es decir, como trabajadores inexpertos, los voluntarios no están tan comprometidos a realizar el tipo particular de trabajo que ellos hacen cuando se comprometen con las consecuencias o resultados del trabajo, pero los obreros inexpertos se interesan principalmente por el ingreso que obtienen de su trabajo, en cambio, los obreros voluntarios pueden relacionarse más bien con el tipo de ganancias no económicas que provienen de su trabajo, como sería la satisfacción de ayudar a otros.

En contraste con el obrero voluntario, podría apuntar a un segmento bastante diferente de la fuerza obrera subjetiva que tiene una relación muy distinta con su trabajo y con la economía oficial. Como algunos otros en la economía subjetiva, este segmento no obtiene una forma de vida del trabajo subjetivo que realiza. No obstante, sus miembros se comprometen profundamente con su trabajo subjetivo por su valor intrínseco. Ellos se identifican con el trabajo subjetivo y desean ser identificados así a través de otros. Los diferentes voluntarios y muchos otros miembros de la fuerza de trabajo subjetiva no se identifican con su ocupación productora del ingreso oficial; ellos sólo lo ven como medios convenientes para ganar su subsistencia.

Su ocupación oficial es así, meramente una ocupación substituta, lo que muestra una conveniencia económica de como las ocupaciones son una cubierta de conveniencias legales para obreros delictivos.

Típicamente, entonces, estos obreros tienen dos ocupaciones: la subjetiva en la que ellos laboran por amor o por gloria, y otra, la objetiva por la que laboran para vivir; una con la que ellos se identifican, otra, la que toleran meramente; una a la que desean consagrar todo su tiempo, otra, la que no desean. Ellos buscan a menudo que su ocupación subjetiva de identidad, su labor de amor, se vuelva su ocupación objetiva de identidad, su labor lucrativa. Pero no todos pueden tener éxito con esta fusión, y el éxito puede llegar de formas y grados diferentes.

Esta discusión de lo abstracto sólo puede tener éxito en el misterio de lo que todos nosotros sabemos bastante concretamente, así que me permitiré ser más preciso para asegurar lo que mi distinción entiende. Las ocupaciones subjetivas de esta naturaleza son típicas de los negocios de entretenimiento, incluyendo los deportes y las artes escénicas, y es típico también de las bellas artes, las artes intelectuales y las ciencias. Quizás debido a esta suposición presuntuosa —como Adán Smith lo señaló al deplorar el número de aspirantes a tales comercios— muchas más personas aspiran al seguimiento de este tipo de ocupaciones que cualquier mercado pueda albergar; por consiguiente, la mayoría de los aspirantes no puede ganarse la vida con ellas. Sin embargo, al estar profundamente comprometidos e identificados con tales preferencias, hacen que ellos incluso trabajen sin ganancia, apoyándose a sí mismos mediante una ocupación substituta mientras se esfuerzan en ganar reconocimiento y un ingreso regular desde la práctica de su ocupación subjetiva.

Como he notado, algunas pocas de estas personas —pintores, jugadores de tenis, actores, fotógrafos, filósofos, bailarines, dramaturgos, jugadores de golf, escultores, historiadores, músicos, sociólogos— pueden o podrían ganarse la vida con sus ocupaciones elegidas. Antes de la mitad del siglo XIX, los afortunados tenían otras fuentes de ingreso para subvencionar su trabajo subjetivo como una posición en la corte, una herencia familiar, un beneficio, la dote de una esposa, una concesión de patrocinio y, raramente, una ocupación. En la actualidad, en las sociedades industriales, capitalistas u otras diferentes, una ocupación subvencionada es más común como una

fuentes de ingreso; una de ellas es la enseñanza en instituciones secundarias e instituciones superiores de aprendizaje, esta es la ocupación substituta más común. Muchos trabajos de enseñanza proporcionan tanto un ingreso adecuado como una cantidad justa de tiempo libre, y en general, una oportunidad de invertir algún tiempo del trabajo oficial en el trabajo subjetivo. Estos obreros de elite pueden conseguir concesiones estatales o privadas de apoyo, que les permiten consagrar su atención en su trabajo subjetivo por los requisitos de la enseñanza, o bien, ganarse la vida en el mercado oficial. Sólo en las ocupaciones comerciales es donde una proporción justa de obreros se dirige para obtener su vida en el mercado oficial, practicando el trabajo elegido, aunque el rango de ingreso y grado de reconocimiento es muy amplio y el número de desempleados muy grande.

Todas las personas que participan en la economía subjetiva deben tener algún tipo de conexión con la oficial o con alguna otra economía para obtener su subsistencia. Si ellos trabajan en la economía oficial, como es muy común, son registrados y considerados como parte de la fuerza obrera oficial, como los miembros de las ocupaciones oficiales que son, en realidad, las ocupaciones substitutas. Semejante contabilidad introduce una distorsión indeterminada en las estadísticas oficiales y representa en primer lugar, una vista empobrecida del rango y tipos de trabajo que realmente se realizan en la sociedad contemporánea. Posiblemente, más importante que tal distorsión es el hecho de que semejante retrato oficial no puede explicar la fuente, calidad y cantidad de bienes y servicios producidos en la economía que realmente pretende describir.

Si no, ¿de dónde ha venido la poesía que hizo T. S. Eliot?, ciertamente no desde la enseñanza, de la oficina de un banco o revisando un periódico, sin embargo, éstas eran sus ocupaciones oficiales en una porción crítica de su vida. ¿Y qué de nuestro trabajo? Los documentos leídos en este Congreso —el papel que estoy leyendo ahora para ustedes (que se escribió tomando parte del tiempo de preparación del curso de deberes)— no pueden explicarse en referencia al trabajo de las ocupaciones por las que estamos dentro del universo oficial de los trabajadores. Oficialmente, la inmensa mayoría de nosotros somos maestros de Sociología y no sociólogos.

Si concediéramos a nuestro trabajo subjetivo una existencia objetiva, y si pudiéramos evitar confundirnos en el diminuto número de personas

empleadas de tiempo completo como sociólogos en la fuerza obrera oficial con el verdadero universo de sociólogos, entonces, no podíamos confiarnos en los registros oficiales de la economía, ocupación, fuerza laboral y trabajo. Debemos desarrollar nuestras propias concepciones que puedan ser analizadas completamente a nuestro alcance. Estas deben ser independientes de los supuestos y criterios empleados en las estadísticas oficiales, ya que solamente proporcionan un punto estable de orientación ante los cambios recurrentes en las reglas que gobiernan, quién será contabilizado por las agencias oficiales y quién no, qué ocupación es legítima y cuál no, lo que es trabajo y qué ocio. Dichos métodos y conceptos deben ser capaces de seguir el trabajo productivo desde los límites convencionales del pasado e, históricamente, inconstantes de la economía oficial. Estos deben ser capaces de llegar más allá de los límites de la economía oficial: al hampa, la comunidad, la casa y los diversos sistemas de intercambio. De hecho, para poder trazar eventos pasados y anticipar la dirección del futuro, además, deben ir incluso fuera del borde de los mercados convencionales, en los que el trabajo se incluye en un sistema de intercambio económico en el mundo subjetivo de trabajadores, cuya producción debe explicarse en otros términos. Una vez que tengamos tales métodos y conceptos, podremos estar bastante más seguros de que podremos analizar la dinámica de la emergencia y desaparición de las ocupaciones.

Referencias

- Argyle, M. (1974). *The Social Psychology of Work*. Baltimore: Penguin Books
- Bell, C. S. (1978). Women and Work: an Economic Appraisal. In A. H. Stromberg and S. Harkness (Eds.), *Women Working: Theories and Facts in Perspective*. Palo Alto: Mayfield Publishing Co., pp. 10-28.
- Burns, S. (1975) *Home Inc., The Hidden Wealth and Power of the American Household*. Garden City: Doubleday and Co.
- Csikzentmihalyi, M. (1975). *Beyond Boredom and Anxiety: The Experience of Play in Work and Games*. San Francisco: Jossey-Bass
- Flint, J. (23 de abril de 1978). Unreported Income Is Said to Distort Statistics on Jobs. *New York Times*, p. 23

- Hauser, Philip M. (1954). Mobility in Labor Force Participation. En E. W. Bakke *et al*, *Labor Mobility and Economic Opportunity*. Nueva York: The Technology Press and John Wiley & Son.
- Jaffe, A. J. (1968). Labor Force, Definitions and Measurement. En D. L. Sills (Ed.), *International Encyclopedia of the Social Sciences*. Nueva York: Free Press and Macmillan.
- Kahn, Robert L. (1972). The Meaning of Work: Interpretation and Proposals for Measurement. En A. Campbell and P. E. Converse (Eds.), *The Human Meaning of Social Change*. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- Katzman, D. M. (1977). *Seven Days a Week: Women and Domestic Service in Industrializing America*. Nueva York: Oxford University Press.
- Letkemann, P. (1973). *Crime as Work*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- McIntosh, M. (1975). *The Organization of Crime*. London: Macmillan.
- Mincer, J. (1968). Labor Force: Participation. En D. L. Sills (Ed.), *International Encyclopedia of the Social Sciences*. Nueva York: Free Press and Macmillan.
- Whitney, Craig R. (1978). On a Subbotnik in Moscow, every Litter Bit Helps. *Nueva York Times*, p. 5.
- Vroom, V. (1964). *Work and Motivation*. Nueva York: John Wiley and Sons.

Capítulo III. Concibiendo la división del trabajo¹

ELIOT FREIDSON

El objetivo de este documento es considerar los problemas críticos involucrados en la idea de la división del trabajo. La propia frase contiene los problemas que están —creo yo— siendo más problemáticos dentro de la investigación contemporánea y en los postulados y teorías en las cuales se forma. Mi punto de vista es que no hemos orientado realmente el problema hacia una adecuada conceptualización. Al evitar una conceptualización básica o primaria, hemos confiado en cambio, en el uso del sentido común no analizado y en las distinciones operacionales dadas por estadísticas oficiales, dirigidas a problemas que presuponen conceptos primarios.

La utilidad de distinciones convencionales, sin embargo, ha estado siendo más y más cuestionable, tanto que no podemos evitar y enfrentar tres problemas muy elementales de conceptualización. Uno de ellos se refiere a la delineación del trabajo mismo —es decir, conceptuar el universo de actividad en las sociedades industriales avanzadas, que puede concebirse como “labor” o como “trabajo”, y sus actores como “obreros” o miembros de la fuerza obrera o de trabajo. Un segundo problema se refiere a las bases y al grado sobre el cual se puede dividir el universo de actividad dentro de sitios significantes de trabajo —un problema para conceptuar tipos de trabajo y trabajadores. El tercer problema es el más profundo, planteado y denominado por el ligero examen de izquierda del análisis crítico neomarxista: la división del trabajo como un elemento genérico de la sociedad humana,

¹ Documento leído en la reunión anual de la Asociación de Sociología en agosto de 1980.

independiente de problemas de desigualdad, clases y estratificación. Permítanme tomarlos uno por uno.

La construcción del universo del trabajo

Aquí, la primera pregunta es sobre el trabajo mismo: ¿cuál es, ¿cómo lo definimos y concebimos, qué personas, qué actividades y qué relaciones humanas deben estudiarse sistemáticamente para obtener una vista adecuada del trabajo en la sociedad? Realizo estas preguntas completamente consciente del peligro de caer en tristes debates sobre simples definiciones, o bien, en dar vueltas alrededor de tales oposiciones como trabajo y ocio, trabajo y juego e, incluso —como en Hannah Arendt—, trabajo y tarea. La cuestión sobre la definición ha sido más y más urgente, como el conocer cómo el funcionamiento económico real de la sociedad contemporánea ha cambiado durante los últimos treinta años.

El problema es poseer una concepción de trabajo que pueda guiar la recolección y el análisis de datos, que sean capaces de trazar los cambios de las actividades económicamente significantes de la población. En términos convencionales, esto significa sostener una concepción de la fuerza laboral que sea suficientemente católica para adoptar todas las formas consiguientes de la producción de bienes y servicios. Semejante concepción, a su vez, presupone un enfoque de la economía en la cual la producción asume una forma de organización en relación tanto con el Estado y los mercados, como con la forma de las relaciones del intercambio de aquéllos para quienes se organiza el trabajo con aquéllos que lo consumen.

La forma tradicional de estudiar el universo del trabajo o la fuerza laboral corresponde a los datos reunidos por las agencias oficiales del Estado, datos que reflejan por necesidad una definición muy estrecha de la concepción del trabajo. En general, el trabajo se define como aquel que es realizado por personas designadas, oficialmente, como miembros activos de la fuerza laboral, aquellas que realizan una actividad a cambio del ingreso recibido desde fuentes reconocidas y aceptadas oficialmente, lo que se reconoce como lugar de trabajo en las relaciones de intercambio formales entre un consumidor laboral oficialmente reconocido o patrón y un trabajador

oficialmente legitimado, dentro de la estructura de una institución que se sabe es parte de la economía.

Esta forma bastante tortuosa de poner esta concepción tradicional del universo de trabajo es esencial a la luz de las realidades subyacentes de la definición oficial, para la que, como es bien conocido, incluye varias exclusiones arbitrarias en ellas. Por ejemplo, los miembros de las fuerzas armadas son excluidos en algunos países, mientras en otros, como en los Estados Unidos, ellos están separados de la fuerza de trabajo civil. Además, en muchos países, incluso en los Estados Unidos, se excluye también a las personas que viven en instituciones, puesto que se encuentran separadas como parte de la fuerza laboral, aunque, como en algunas prisiones, ellas pueden producir bienes y pueden recibir una paga por su trabajo.

Así, en la presente definición de trabajo, la decisión para incluir un grupo en la población económicamente activa no puede depender sobre si las actividades producen o no bienes y servicios útiles y así se constituyen en auténticos trabajos; más bien, la decisión se basa en cómo una actividad se relaciona con el mercado externo de trabajo oficial y en la naturaleza de los términos de intercambio. Tanto los miembros de las fuerzas armadas como los presos de instituciones son fuerza del mercado de trabajo ordinario y tienen relaciones contractuales especiales con aquéllos que consumen su trabajo. Ellos no pueden, en teoría o práctica, competir en un mercado de trabajo abierto. Esto es porque ellos están excluidos, no es porque crean en que no realizan un trabajo útil.

El ama de casa es otro caso que ejemplifica este punto. No se trata de ningún prejuicio en contra de sus actividades, como un auténtico trabajo o por presentar criterios problemáticos, el considerar su posición dentro de la fuerza laboral; si ella entra en el mercado de trabajo externo para buscar sueldos como los de un cocinero, ama de casa o cualquier otro no habría preguntas sobre su estado oficial. Las amas de casa, sin embargo, no obtienen sus posiciones solicitando trabajos en el mercado laboral, ni ellas entran dentro de un contrato de trabajo formal. Es verdad que el matrimonio trae consigo una relación en la que el ama de casa tiene derechos legales de apoyo económico de su marido, así que ser un ama de casa, constituye en teoría, una fuente de subsistencia, así como el trabajar en el mercado laboral es una fuente de subsistencia para otros. Pero el matrimonio no es una

relación de sueldo de mercado formal, en el cual uno decide realizar actividades específicas por una cierta cantidad de tiempo, a cambio de que un sueldo específico retribuya o proporcione un salario.

Estos ejemplos son muestra clara de que la concepción oficial del universo de estas clasificaciones como miembros de la fuerza laboral, no se dirige al problema de la naturaleza del trabajo como una actividad productiva, más bien, designa como trabajo y como trabajadores, a las actividades realizadas por personas que tienen una relación de intercambio formalmente especificada en un mercado laboral reconocido. No hay nada intrínsecamente defectuoso en semejante distinción, pero en la medida en que se excluye a una proporción significativa de la población (la cual puede concebirse, propiamente, como ganar apoyo económico de sus actividades) y querealiza actividades de valor para otros, la distinción es de valor limitado. De hecho, la concepción del mercado laboral no abarca un número muy grande de trabajadores que hacen contribuciones indiscutiblemente importantes a la economía. El universo de amas de casa, aunque en disminución, y el universo de trabajadores institucionalizados como los prisioneros, constituyen una proporción importante de la población. A ellos, debemos agregar a más personas quienes no son vistas ni contadas por diferentes razones.

Primero, alguna porción de la población de trabajadores de edad laboral en toda sociedad industrial contemporánea está comprometida con trabajo que es delictivo. Esta situación de cualquier manera escapa a su entera clasificación como parte de la fuerza laboral activa, o a su clasificación en una ocupación que no refleja la verdadera naturaleza del trabajo que ellos realizan realmente. Al ser un trabajo delictivo, ellos tratan de ocultar a la esfera oficial la naturaleza de sus labores y la relación del intercambio que ellos tienen con otros que les proporcionan su ingreso. El número de tales personas es suficientemente grande para garantizar atención: en 1967, el FBI estimó que había 1.1 millones de delincuentes de tiempo completo en los Estados Unidos, una estimación que debe ser ciertamente más alta en la actualidad.

Segundo, en contraste con la fuerza laboral delictiva, cuyas labores reales son ilegales, o quienes son cómplices de las actividades ilegales, se encuentra ese segmento creciente de la verdadera fuerza laboral cuyo trabajo real no es delictivo, pero cuyas transacciones son ilegales porque evitan el

registro oficial. Me refiero a esas personas que trabajan en lo que se ha llamado la economía subterránea u oculta, informal o economía del dinero en efectivo. Las personas producen bienes y servicios para otros a cambio del acordado premio económico en dinero o en especie, dentro de una economía informal que al mismo tiempo elude los canales de la economía oficial. Los participantes de esta economía buscan evitar pagar ventas, valor agregado, impuesto del ingreso, hacer contribuciones a los fondos de seguro social y muestran inconformidad con un salario mínimo o en las regulaciones de precios. Algunos buscan evadir las leyes que restringen al acceso al trabajo aprobado legalmente, como lo hacen los forasteros ilegales, menores de edad, pensionistas y otros que reciben los beneficios de condicionales del Estado.

Como se ha enfatizado en estudios recientes, este segmento de la economía ha crecido ampliamente, tanto que la estadística oficial sobre el tamaño de la fuerza laboral activa, sobre el desempleo y sobre el ingreso, presenta y desarrolla cada día mayores y significantes riesgos de inexactitud. En realidad, las personas realizan más trabajo pagado que el indicado en el actual método de medición; tienen lugar muchas más transacciones en la economía real de lo que las medidas oficiales pueden mostrar. En el Reino Unido, se estima que la economía oculta constituye un 7.5% de la verdadera economía; en los Estados Unidos se aproxima al 10%; en la URSS se ha estimado en 20%. Esto es demasiado grande para ser ignorado.

Un segmento final de labor productiva o trabajo, el cual no es representado ni conceptualizado por las distinciones que gobiernan las estadísticas oficiales que manifiestan el universo del trabajo, es quizás el más grande y, a largo plazo y en teoría, el más significativo, denominado el trabajo que sigue fuera de la casa y que es a menudo formal o colectivamente organizado, pero que no puede verse como una parte inmediata de una relación de intercambio económico, porque no se realiza un cambio de dinero o bienes. Me atrevo a denominar al trabajo voluntario, forzado, de esclavo o no pagado, un fenómeno que es oblicuo y económicamente importante en sociedades capitalistas y en sociedades socialistas estatales; de algún modo, todos estamos familiarizados con él, lo encontramos en formas especializadas, como es el caso de los bomberos voluntarios y los servicios de ambulancias. Hemos leído acerca de esto en países como Cuba, China y otros

países socialistas, en los que se dan movilizaciones de masa sostenidas para eliminar fuentes medioambientales de enfermedad, analfabetismo y otras patologías sociales. También estamos familiarizados con otras formas de este tipo de trabajo, como las que Robert Stebbins llamó aficionados.

La posibilidad práctica de realizar trabajo sin un pago, por supuesto depende de la existencia previa de algunos otros medios de subsistencia, de cualquier tipo de pago de empleo que no consume todo el tiempo o energía de uno, o la subsistencia proporcionada por un ingreso independiente, un benefactor, o bien los beneficios privados o públicos organizados. Lo que es de gran importancia sobre el trabajo no pagado, y lo que es también urgente sobre su conceptualización y estudio adecuado, es el hecho de que la tendencia en el desarrollo del Estado industrial moderno no sólo ha estado dirigida hacia la reducción de horas de labor lucrativas, sino también hacia la separación de la subsistencia económica básica de la participación de tiempo completo en el mercado de trabajo oficial. En los Países Bajos, por ejemplo, la proporción “activo” a “inactivo” de los miembros de la fuerza laboral han caído de 7/1 en 1968 a 4/1 durante 1975, un cambio que no puede atribuirse a las tendencias de retiro y jubilación. El trabajo no pagado con valor de uso, aun cuando no es el valor de intercambio, es una situación que se presenta cada vez más y que también tiene más y más potencial para cambiar la calidad de vida tanto individual como de la comunidad. Por ello, el actual valor económico del trabajo no pagado es demasiado grande para ser ignorado.

He tenido que ser vago, pero confío y he dicho bastante para mostrar que un universo extenso y creciente de trabajo productivo es excluido por las representaciones oficiales de la fuerza laboral, y es ignorado por las maneras en que nosotros conceptualizamos tanto al trabajo como a la verdadera economía que lo forma. Una cantidad de personas trabajadoras, cada vez más grande, que el universo oficial toma en cuenta y algo del trabajo que ellos realizan no se reconoce enteramente como trabajo. Mientras que las estimaciones sean poco confiables, no puede haber ninguna duda que sin tener en cuenta tal trabajo, es casi seguro que nuestras estimaciones de empleo, de producto interno bruto y de otros indicadores que funcionan en nuestra economía estarán seriamente agrietados. El problema de los nuevos desarrollos (concepciones bien razonadas de trabajo, las cuales van más allá de las implicaciones estrechas de la medida operacional de la concepción

oficial de la fuerza laboral) se vuelve más urgente a la luz de la tendencia, que muestra el declive del registro de las formas oficialmente reconocidas y del incremento actual de las formas no registradas y no conceptualizadas.

El desafío de la sociología es desarrollar métodos para descubrir y estudiar esas formas de trabajo que se hallan fuera de la economía oficial, de tal modo que podamos entenderlas y conceptualizarlas mejor. Tal investigación requiere una recolección de datos más directa de lo que ha sido tradicional en el campo, requiere contar más con métodos etnográficos y de campo que con métodos de estudio y documentales. Si tuviéramos más datos de los universales, podríamos conceptualizar mejor el universo del trabajo de tal manera que podría apreciarse de un modo justo, extenso, variado y verdadero, lo que ayudaría a formar las bases para crear mejores medidas e índices que los que tenemos hoy en día. En dicha conceptualización pueden ser importantes tanto las relaciones del mercado oficial como las relaciones de intercambio informal, abarcando la economía oficial y la economía extendida mas allá de esto, y, particularmente en el caso del trabajo no pagado, al incluir también la interacción entre las identidades subjetivas, los compromisos y las actividades, ya que estos valoran cómo se negocia el trabajo con otros, de manera oficial o no oficial.

La division del trabajo

Una vez que se puede concebir de una manera realista el universo de trabajo real total y su relación inconstante con la economía oficial de intercambio, habremos confrontado la necesidad de concebir de qué manera se diferencia o divide la actividad del trabajo humano dentro de un conjunto particular de tareas o especializaciones —esto es, las división del trabajo. La realización de tareas especializadas está, por supuesto, organizada en papeles de trabajo y ocupaciones en particular, y esto es convencional al representar la división del trabajo como una estructura ocupacional. La ocupación es el concepto central por el cual se rescata a la especialización para no ser representada como una pura abstracción, como lo hace la organización social sobre la realización de series particulares de tareas. Aunque el concepto de ocupación puede ser central, no ha recibido en ninguna parte el

mismo grado de atención teórica como lo han tenido, por ejemplo, los conceptos de organización y clase, ni siquiera el campo de la sociología profesional lo ha desarrollado teóricamente.

La importancia de teorizar sobre la ocupación no es simplemente una pedantería para tratar acerca de las divisiones del trabajo (es decir, con las diferentes formas por las que el universo del trabajo se desarrolla dentro de un conjunto estable de tareas particulares), ya que no podemos cubrir el inmenso número de ocupaciones modernas como un simple agregado. Para ser un estudio dirigido, se deberá conjuntar la variedad de ocupaciones en grupos, se deberán clasificar, y un método de clasificación siempre presupone que algunos criterios sean más importantes que otros y siempre presupone alguna concepción de saliente teórica y prominente. Desgraciadamente, en todas las sociedades industriales avanzadas, el recurso primario de la distribución profesional de la fuerza laboral ha provenido desde las agencias estatales como el Departamento del Trabajo de los Estados Unidos, quién emplea métodos de clasificación que son altamente antifactuales y que no tienen ninguna consistencia teórica racional. No obstante, sin una razón teórica, el sistema oficial de clasificación profesional ha sido empleado rutinariamente por los sociólogos para representar la diferenciación de este segmento del trabajo, que es conocido por participar en la economía oficial.

Mi impresión, sin embargo, es que la clasificación profesional oficial con la que hemos trabajado tanto está siendo cada vez más cuestionada por su valor analítico y por su valor práctico. ¿Hacen todas estas clasificaciones como las de los trabajadores de ventas, por ejemplo, o como las de los sacerdotes o trabajadores emparentados, que tengan la suficiente importancia en común para permitirnos tratarlos como una agrupación sociológica significativa? La respuesta a tal pregunta es, por supuesto, una función que deseamos entender, o explicar, pero debido al resultado de un número de investigaciones recientes, semejantes a un método para delinear los amplios contornos de la división del trabajo, ésta parece poco satisfactoria.

Tal descontento y algunos de los problemas que subyacen han sido recuperados recientemente dentro del enfoque de E. O. Wright, quien ha explicado que la desigualdad del ingreso de la fuerza laboral se aprecia de manera más fructífera como una división de las clases en lugar de verla como grupos ocupacionales. Al renunciar al censo convencional de las agru-

paciones, este autor propone que el conjunto de individuos basa su empleo dentro de las clases y que el estado de supervisión es independiente de sus ocupaciones particulares. Él defiende de forma correcta, que los individuos que nominalmente tienen la misma ocupación pueden a menudo realizar trabajos en empleos diferentes y posiciones de supervisión —diferentes de “relaciones sociales de producción” o clases. Asimismo, sustenta que las relaciones sociales de producción tienen mayor relevancia en trabajos relacionados con las desigualdades que se presentan en tareas técnicas particulares o en determinadas ocupaciones que los trabajadores realizan. Este no es el lugar en el que podría discutir las implicaciones completas de esa posición. El punto en el que deseo hacer hincapié aquí es en aquel trabajo en el que vemos una postura clara del sistema oficial de clasificación ocupacional, basada en un terreno teórico razonado. Esta postura creo que será esencial si avanzamos en nuestro nivel actual de comprensión de cómo y por qué el trabajo se diferencia y premia de la manera que sucede.

Lo anterior es importante como lo es la postura de Wright, respecto a las clasificaciones convencionales, sin embargo, es simplemente el primer paso que debemos dar para generar mejores terrenos para concebir la división del trabajo, para el concepto de ocupación, para ello son indispensables los restos pobremente desarrollados hasta ahora. Las amplias relaciones sociales de producción son enfocadas por la noción de clase, que es sin duda un conjunto estructural importante en torno al proceso de trabajo o labor misma. En esta se incluye el poder que se ejerce para influir en los aspectos del grado de diferenciación del trabajo dentro de tareas particulares, así como en los aspectos de supervisión y evaluación de la ejecución del trabajo. sobre esas amplias relaciones sociales de producción definidas como clase, en realidad, no puede concebirse cómo operan sin una coacción funcional o tecnológica. Por ello, deseo enfatizar que no busco una última explicación en la tecnología, debo insistir, no obstante, en que se debe reconocer que esa tecnología y los extremos funcionales ponen límites sobre las posibilidades prácticas del mundo empírico. Trabajo o producción, después de todo, no son solamente una actividad humana, es interacción entre la actividad humana y la naturaleza, naturaleza que juega un papel resistente en sí mismo con el cual debe luchar la actividad humana en las formas de conocimiento, habilidad y esfuerzo.

Además de no hacer ninguna concesión hacia la constricción impuesta por la naturaleza y la tecnología sobre la forma en que las tareas se escogen y organizan dentro de la división del trabajo para llegar a metas productivas, la noción de las relaciones sociales de producción tampoco hace ninguna concesión hacia las implicaciones sociales y económicas de tareas particulares. De hecho, yo diría que la noción es permanentemente inadecuada por sí misma, porque no se refiere a los procesos productivos particulares y a la interacción social creativa que tienen lugar entre aquéllos que lo realiza, se refiere solamente a un modelo general para organizar procesos de la producción en una economía política muy extensa, como tal, representa un límite amplio, como tecnología, sobre las relaciones sociales de trabajadores particulares comprometidos en tipos de trabajo particulares. Contraria a la definición de Wright, una ocupación no puede ser definida como una simple técnica; no puede caracterizarse como tarea o técnica separada. La ocupación se define sólo como la tarea o la técnica, si es analíticamente indistinguible de la tecnología. Por el contrario, la noción de ocupación representa la actuación humana en una serie particular de tareas o técnicas, no simplemente la técnica, y como tal debe incluir dentro de ella, los problemas específicos del funcionamiento conectados tanto con esa serie particular de tareas como con la técnica y la forma en que el trabajo se organiza socialmente para realizar tareas.

La ocupación como la realización humana de la técnica es inseparable tanto de las relaciones sociales de producción definidas por la clase, como de las relaciones sociales conectadas para la realización de un conjunto particular de tareas. Así, un médico empleado por cuenta propia tiene una posición de clase diferente —en términos de Wright— que un médico asalariado, y la posición de cada uno pondrá, ciertamente, límites extensos sobre su conducta y experiencia de trabajo. Pero en la medida en que ellos dos hagan doctorados) —es decir, que realicen la misma serie de tareas— ellos compartirán los problemas del trabajo y las relaciones sociales conectadas con ellos, las cuales no compartirán con personas que realizan otras tareas. Ellos comparten problemas comunes de la aplicación de las técnicas, incluso problemas conectados con la interacción social intrínseca al ejercer esa técnica (los problemas, por ejemplo, del paciente-directivo, en el caso de los médicos). Lo que ellos comparten en una ocupación común puede

ser tan importante —más importante aun— que el que las personas en una variedad de ocupaciones puedan compartir en una situación común de clase. Lo que ellos comparten puede y constituye la base para la formación de ocupaciones organizadas que pueden soportar, como clausuras sociales o estructuraciones de la clase en la terminología de Giddens, independientemente de otros con posiciones comunes de clase. El problema que nosotros enfrentamos pretende resolver un método teóricamente conectado de clasificación profesional, que pueda tomar en cuenta la clase y las relaciones profesionales, y que servirá mejor para el análisis de la división del trabajo que el que realiza el actual sistema oficial de clasificación profesional.

El problema genérico de la división del trabajo

A la distancia, me he enfocado sobre el concepto de trabajo, que nos proporciona una concepción del universo de aquellas personas que realizan actividades productivas, y de las diferentes formas en que estas personas se relacionan con los diferentes mercados y las diversas relaciones de intercambio. Seguí la discusión del concepto ocupación, que se refiere a los papeles sociales en los cuales se organizan las diferentes tareas realizadas y la organización social de la división del trabajo. En mi discusión he sido descriptivo en lugar de evaluativo, refiriéndome a lo que ha sido en lugar de lo que debe ser y lo que puede ser. Hasta hace poco, la evaluación recibida del grado de especialización profesional (la división histórica del trabajo que se ha desarrollado durante los últimos dos siglos) era inevitable y apropiada porque fue esencial para la eficacia y alta productividad que incrementaba la riqueza, lo normal para vivir en las naciones. Lo anterior fue admitido como consecuencia personal y social, lamentablemente, por algunos trabajadores en la muy alta división del trabajo, la cual fue equilibrada en contra de los beneficios de la alta productividad.

Sin embargo, los críticos teóricos neomarxistas han presentado un punto de vista alternativo de la actual división del trabajo, enfatizando la desigualdad insertada en ella y la degradación de la vida de trabajo de una gran proporción de la fuerza laboral, argumentando que las formas actuales no son funcionalmente inevitables. Estas críticas han intentado demostrar que

la detallada división del trabajo que se desarrolló en los días tempranos del capitalismo no fue una consecuencia de los requerimientos técnicos, para el control del tiempo en la producción a partir de los requisitos sociales y políticos, con el fin de debilitar la capacidad de los trabajadores para ejercer su propio control sobre la producción. Al analizar la división del trabajo en tiempos recientes, han defendido que la proliferación de títulos profesionales y la jerarquía de servicios eficientes y productivos menores, para lo que estos sirven, fragmentan la conciencia de explotación y, así, impiden a los trabajadores unirse en esfuerzos colectivos para ganar el control de su trabajo. De forma cruda, la actual división del trabajo es ampliamente una función del poder capitalista y nada más.

Hoy en día, la división del trabajo diferenciada detalladamente es uno de los mayores blancos de los críticos y teóricos neomarxistas. Aunque ellos niegan ser simplemente unos inconformes e insisten, en cambio, en que su evaluación crítica se basa en una concepción razonada de lo que puede ser, que esto será posible para la sociedad una vez que las relaciones explotadoras del capitalismo hayan sido abolidas. Estos teóricos dicen que esto es posible para que la actual división del trabajo sea, si no completamente abolida, por lo menos ampliamente modificada y no el producto de una simple reforma. Una versión famosa y extrema de semejante visión puede encontrarse en la imagen de tiempos de Marx, cuando las personas no tenían “una esfera exclusiva de actividad, pero... pueden... hacer una cosa hoy y otra mañana, cazar por la mañana, pescar por la tarde, criar ganado por la tarde, crítico después de la cena. . . sin volverse en la vida [un tiempo completo] cazador, pescador, pastor o crítico” (*Ideología alemana*, p. 22).

Las preguntas son ¿cómo puede ser esto?, ¿será posible sostener una avanzada sociedad industrial capaz de asegurar suficiencia para todos? ¿será posible vivir en confort y dignidad sin diferencia alguna y sin un número de especialistas de tiempo completo? Para abreviar, ¿sería posible lo anterior, sin una muy diferenciada división del trabajo lo suficientemente estable? Si aceptamos esto, aun después de que descontásemos muchas formas contemporáneas de diferenciación profesional como un producto más de manipulación que de necesidad técnica —a pesar de que los restos de la fundación de una avanzada economía industrial de un muy variado y complejo cuerpo de conocimientos y habilidades especializados, que son

genuinos y esenciales, los cuales no pueden aprenderse rápida o fácilmente, y que no se pueden realizar de forma adecuada, sin entrenamiento y experiencia—, ¿cómo podremos concebir, entonces, la posibilidad de que alguien sea una buena herramienta y un mal fabricante por la mañana, un interprete competente de oboe a media tarde, un lingüista moderno por la tarde-noche y un creativo investigador físico después de la cena, sin que la vida de cualquiera de ellos sea de tiempo completo? Si reconocemos en otros ese tiempo completo, a menudo el de algún número y variedad de viejos especialistas longevos ¿esto sería esencial para las sociedades avanzadas, las cuales implican tales formas profesionales estables para la estructura social, aun cuando puedan ser de una clase inferior?

Estas preguntas se dirigen más a la división del trabajo como un concepto genérico más que como una forma histórica. Los teóricos críticos no han hecho más. Ellos se han atendido largamente a la histórica forma de “detalladamente”, no viéndolo como un resultado inadecuado explotador de desigualdad de clases. Pero lo que es genérico al concepto de la división del trabajo no es la desigualdad sino la diferencia, la diferenciación para los diversos extremos productivos. ¿Dónde está la diferencia, hay necesariamente desigualdad? ¿Si algún grado de diferenciación es esencial a una norma decente de vivir para todos, entonces cómo puede institucionalizarse sin ser al mismo tiempo explotadora? Hasta que el papel del conocimiento y la habilidad en la sociedad humana sea analizado mejor, nunca debemos olvidarnos de que ese conocimiento y habilidad no pueden ser productivos sin institucionalizarse de algún modo. Los análisis críticos de la sociedad actual permanecerán demasiado crudos para guiar nuestras concepciones en lo posible. Las sociedades humanas no pueden mantenerse o transformarse solamente por la aplicación de una voluntad, ideología o poder. El conocimiento y la habilidad son elementos esenciales para producir los recursos dirigidos por la voluntad, ideología y poder.

Conclusión

En resumen, he sostenido que los problemas analíticos más elementales conectados con la división del trabajo requieren atención (la delineación

del trabajo mismo, la conceptualización de la forma de trabajo dividido, y las implicaciones del trabajo dividido como un fenómeno genérico). Por mucho tiempo, estos problemas han sido ignorados en favor de las medidas operacionales convenientes para aquellos interesados en trazar las características del *statu quo*, y a favor del análisis histórico o del análisis crítico fundamentado por parte de aquéllos que buscan transformar el *statu quo*. La falta de atención a esos problemas nos impide entender la naturaleza y actuación de la economía real hoy en día, y nos impide también ir más allá del más crudo análisis crítico, el cual no se ha fundamentado en las concepciones razonadas de lo que actualmente es posible. Mientras que esto no sea reformado o transformado radicalmente como deseamos, no podremos lograr nuestras metas sin desarrollar mejores formas de pensamiento sobre las divisiones del trabajo y las formas institucionalizadas de conocimiento y habilidad que ellos incluyen. La división del trabajo no es un simple vehículo para diferenciar los logros y los premios, ni una simple criatura producto del forcejeo de clase y hegemonía capitalista. Mientras sea un vehículo para el poder de clase, marcado por ella, será también en sí misma algo más que represente la organización social de la aplicación de conocimiento, habilidad y esfuerzo con el propósito de producir bienes y servicios que sostienen y refuerzan la vida humana.

Capítulo IV. La teoría de las profesiones. El estado del arte¹

ELIOT FREIDSON

Aun cuando las profesiones nunca han estado entre los temas principales de la teoría sociológica, un gran número de prominentes sociólogos de lengua inglesa, desde Herbert Spencer (1914, pp. 179-324) a Talcott Parsons (1968), le han dedicado algo más que una simple atención pasajera. Hasta hace poco tiempo, la mayoría de los sociólogos se había inclinado por considerar a las profesiones como sirvientes, muy estimados, de la necesidad pública, y las concebían como ocupaciones especialmente distintas de otras, dedicadas a la aplicación educada de su conocimiento (singularmente esotérico y de complejas habilidades) y orientadas a al servicio de las necesidades del público. En contraste, los representantes de las otras ciencias sociales han enfatizado características bastante diferentes de las profesiones. Los economistas prefieren resaltar el cerrado carácter monopólico del mercado de trabajo profesional (Cairnes, 1987, pp. 66-67; Friedman, 1962, pp. 137-160). Los politólogos tratan las profesiones como gobiernos privados privilegiados (Gibb, 1966); y los encargados de diseñar las políticas consideran que los expertos profesionales tienen una visión extremadamente estrecha e insular de lo que es bueno para el público (Laski, 1931).

La década de los sesenta marcó un parteaguas en los escritos sociológicos sobre las profesiones. Por un lado, el saber evaluativo de la literatura cambió, mientras la mayoría de los sociólogos (aunque concientes de sus

¹ Publicado en Dingwall, R. et al. *The Sociology of the Professions: Lawyers, doctors and others*. Londres: Macmillan. pp. 19-37. 1983. Una versión en español sobre este documento fue publicada recientemente en la revista *Perfiles Educativos*. 23(93): 28-43. Centro de Estudios Sobre la Universidad (UNAM) 2001.

deficiencias) ponían el énfasis en los logros y las funciones positivas de las profesiones, los escritores más recientes, en cambio, eran consistentemente más críticos. Por otro lado, la preocupación principal de la literatura ha cambiado. En la literatura anterior, los principales autores académicos abordaban, básicamente, el análisis de las relaciones entre los papeles (roles), las normas profesionales y la interacción en los ambientes de trabajo. Aunque todos reconocían la importancia de los factores políticos y económicos, no los analizaron a profundidad. La más reciente literatura académica, por otra parte, se concentra en la influencia política de las profesiones (Freidson, 1970a), en la relación las profesiones con las elites políticas y económicas y el Estado (Jonson, 1972), y con el mercado y el sistema de clases (Larson, 1977).

A pesar de que los cambios importantes de los escritos sociológicos sobre las profesiones se dieron en los énfasis evaluativo y sustantivo, ellos reflejan cambios en el contenido de la teorización en su naturaleza; esto sucedió a pesar de que algunas de las más recientes críticas al enfoque tradicional han sido de carácter metateórico. Desafortunadamente, estas críticas metateóricas han abordado temas sin importancia, o bien temas que, en esencia, no tienen solución, debido a la naturaleza misma del concepto de profesión en sí. Por esta razón, en la década anterior, no se lograron avances significativos en el desarrollo de una teoría de las profesiones que no tuviera las mismas deficiencias que las teorías anteriores.

Esto es el tema del presente trabajo. En éste examino diferentes asuntos metateóricos comunes, abordados en escritos recientes sobre las profesiones, y evalué tanto su validez como su utilidad para desarrollar una teoría de las profesiones. Al hacerlo, será necesario que aborde el concepto de la profesión en sí. Argumentaré que la naturaleza misma del concepto desempeña un papel muy importante en la generación de algunos de los problemas abordados por los escritos metateóricos, que a la vez impiden su solución en términos abstractos y teóricos. Plantearé que la naturaleza del concepto de profesión nos proporciona un número limitado de opciones. La opción que puede dirigir a un método de análisis coherente y sistemático requiere dejar de lado el intento de tratar la profesión como un concepto genérico e intentar, más bien, formular una concepción genérica de las ocupaciones dentro de la cual podamos localizar analíticamente las ocupaciones particulares

que han sido etiquetadas como profesiones. Para avanzar en el desarrollo de una teoría de las profesiones, sin embargo, se requiere una opción algo diferente, que trate al concepto como una construcción histórica en un número limitado de sociedades y estudie sus desarrollos, usos y consecuencias en esas sociedades sin intentar más que las más modestas generalizaciones.

El problema de la definición

Por lo menos desde Flexner (1915), gran parte del debate se ha concentrado en cómo deberían definirse las profesiones, en cuáles ocupaciones deberían ser llamadas profesiones y según qué criterios institucionales. Aunque la mayoría de las definiciones se traslapan entre sí en cuanto a los elementos, los rasgos característicos o los atributos que incluyen, un número de éstas ha demostrado una persistente falta de consenso sobre cuáles rasgos deben acentuarse en la teorización (Milerson, 1964, p. 5). Una parte considerable de la crítica a la literatura tradicional sobre las profesiones se ha dedicado a señalar la falta de consenso —y como no parecemos estar más cerca de dicho consenso de lo que estábamos en 1915—, y debido a que el uso varía sustancial, lógica y conceptualmente (Freidson, 1977), algunos analistas dan la impresión de que reprueban la práctica misma de buscar una definición. Pero dicha reprobación es, con toda seguridad, inapropiada. Para pensar clara y sistemáticamente sobre cualquier cosa, uno debe delimitar la materia para abordarla mediante el análisis empírico e intelectual. No podemos elaborar una teoría si no estamos seguros sobre lo que tratamos.

Un método utilizado para tratar de solucionar el problema de la definición ha sido el restar valor al hecho de definir las características de las profesiones como “inherentemente distintas de las ocupaciones” (Klegon, 1978, p. 268), y exhortar, más bien, a analizar el proceso por el cual las ocupaciones demandan o se ganan el estatus profesional. El resultado de esta posición, sin embargo, es que se evita por completo cualquier definición consciente mientras, de hecho, se presenta de forma subrepticia una definición implícitamente vaga y no satisfactoria de la profesión como una ocupación que ha obtenido estatus profesional. ¿Qué es el estatus

profesional? ¿Cómo se determina cuándo existe y cuándo no? ¿Cuáles son sus características?

Una sugerencia estrechamente relacionada consiste en cambiar el enfoque; pasar de una concepción “estática” de las profesiones, como un tipo distinto de ocupación, a la de un proceso por el cual las ocupaciones se profesionalizan (Vollmer y Mills, 1966). Sin embargo, como correctamente observaban Turner y Hodge (1970, p. 23) y Jonson (1972, p. 31), un énfasis en el proceso más que en la estructura, en la profesionalización más que en los atributos de las profesiones, no resuelve realmente el problema de la definición. Para hablar del proceso de profesionalización se requiere definir la dirección del proceso, así como el estado final de profesionalismo hacia el cual estaría avanzando una ocupación. Sin alguna definición de profesión, el concepto de profesionalización pierde, virtualmente, todo sentido, e igual sucede con la intención de estudiar el proceso en lugar de la estructura. Estudiar el proceso sin una definición que guíe nuestro objetivo sería tan infructuoso como estudiar la estructura sin tener una definición.

En pocas palabras, si se quiere que el asunto de la definición sea útil para una teoría de las profesiones no se puede negar ni evitar la necesidad de dicha definición. Un término como profesión, con tantas connotaciones y denotaciones, no se puede emplear en un discurso preciso sin definición. Se podría evitar el asunto de la definición sólo si se adopta la posición manifiestamente antianalítica de que todas las ocupaciones —ya sea que se hable de trabajo casual por un día, del trabajo en la línea de ensamblaje, de la docencia, la cirugía o el análisis de sistemas— se parecen tanto que no se consigue nada al hacer distinciones de cualquier tipo entre ellas. Pero debe negarse con toda firmeza la posición de que no hay diferencia alguna de importancia analítica.

Dada la necesidad de la definición, se podría observar que el carácter de una definición adecuada deberá de ser tal que especifique un conjunto de referencias mediante las cuales el fenómeno pueda ser discriminado en el mundo empírico, es decir, por atributos específicos, rasgos o características definitorias. Desafortunadamente, en la literatura crítica reciente, existe una tendencia a confundir el acto de especificar las características particulares determinadas por escritores anteriores. Se puede criticar una definición por los rasgos característicos ambiguos que establece tanto

analítica como empíricamente (Freidson, 1970a), o porque sus rasgos no tienen interrelaciones sistemáticas ni formulación teórica (Jonson, 1972). Pero no es justo criticar el hecho de que una definición esté compuesta por rasgos o atributos.

Por todo ello, parecería que, dado el actual estado del arte de la teorización sobre las profesiones, los comentarios recientes sobre el asunto de la definición no dan en el blanco. El problema sobre la definición, que ha plagado el campo durante más de medio siglo, no ha sido creado por buscapleitos pedantes cuyo fin sea evitar por completo una definición. Tampoco se trata de un problema que resulte de la adopción de un enfoque “funcional” o “estructural” estático, y cuya respuesta se logre mediante un enfoque del “proceso” o del “conflicto”. Finalmente, no se trata de un problema creado al incluir rasgos característicos o atributos en una definición. Mi planteamiento es que este problema es mucho más profundo; se produjo al intentar abordar las profesiones como si se tratara de un concepto genérico más que de un concepto que va cambiando con la historia y que tiene raíces particulares, en una nación industrial fuertemente influenciada por instituciones angloamericanas.

Lo limitado del concepto institucional de profesión

Con la finalidad de desarrollar mi argumento sobre la naturaleza del concepto de profesión, es necesario, antes que nada, hacer énfasis sobre las diferencias que hay entre los dos distintos usos, los cuales algunas a veces se confunden. En primer lugar, está el concepto de profesión que se refiere a un amplio estrato de ocupaciones relativamente prestigiadas, pero de muy diversa índole, cuyos miembros han tenido algún tipo de educación superior y se identifican más por su estatus educativo que por sus habilidades ocupacionales específicas. En segundo lugar, está el concepto de profesión como un número limitado de ocupaciones que tienen más o menos en común rasgos característicos institucionales e ideológicos particulares. Este segundo concepto es el único que nos permite pensar en el “profesionalismo”, en términos de Jonson, como una forma de organizar una ocupación (Jonson 1972, p. 45). Esto representa mucho más que un mero estatus, ya que produce

identidades ocupacionales y nichos excluyentes en el mercado (véase Parkin, 1979), que separa cada ocupación de las demás y a veces las opone entre sí.

Además, estos dos conceptos difieren señaladamente en su pertinencia para las sociedades industriales de hoy en día. El concepto de profesión como un estrato educativo muy amplio ha sido aplicado sin mucha dificultad en todas las naciones industrializadas (véase, por ejemplo, Ben-David, 1977: 30). Pero éste refiere un fenómeno mucho más general y vago que el concepto institucional de profesión como una forma distintiva de ocupación organizada. Los principales escritores teóricos sobre las profesiones se refieren a éstas en el segundo sentido, es decir, como un número bastante limitado de ocupaciones que comparten características considerablemente más específicas que la simple educación superior, y que pueden distinguirse como ocupaciones separadas. Sus miembros se conciben, en primer lugar, por su ocupación principalmente, y sólo en segundo lugar, por su clase. Es, precisamente, este concepto institucional de profesión el que es difícil de aplicar tanto a la gama completa de ocupaciones en el “estrato profesional” de cualquier nación industrializada, como a las ocupaciones de clase media en Europa, mismas que, serían consideradas profesiones en el sentido más estrecho.

Las ocupaciones a las que en inglés se llama “profesiones” han tenido una historia bastante especial. Como sabemos, las universidades medievales europeas generaron las tres profesiones educadas originales: medicina, derecho y el sacerdocio (del cual la docencia universitaria era sólo parte). Eliot (1972, pp. 14, 32) ha sugerido el término «“profesiones de estatus” para ellas, y señala con bastante precisión, su marcada diferencia de las recientes “profesiones ocupacionales”».

A medida que se desarrollaba la estructura ocupacional del industrialismo capitalista durante el siglo XIX en Inglaterra y más recientemente en Estados Unidos, el consenso terminológico devino en gran confusión por los esfuerzos de las ocupaciones de clase media —recientemente formadas— para lograr el título de “profesión”, ya que este estaba relacionado con el estatus de caballero de las profesiones educadas tradicionales (Reader, 1967; Larson, 1977). Aunque existían diferencias muy importantes entre las dos naciones, tenían en común un aparato de Estado comparativamente pasivo, además de compartir la sólida, pero, para nada menos ambigua filosofía de *laissez-faire* y un pequeño servicio civil.

Las ocupaciones que buscaban un lugar seguro y privilegiado en la economía de estos países no podían hacer más que solicitar el apoyo del Estado para encontrar un nicho excluyente en el mercado abierto, donde tenían que competir con ocupaciones rivales; de igual modo, tenían que organizar sus propias instituciones de capacitación y credencialización, ya que el Estado desempeñaba un papel pasivo en estos asuntos. A diferencia de otros países, el título “profesión” se usaba para establecer el estatus de las ocupaciones exitosas, y terminó siendo parte del esquema de clasificación ocupacional en Estados Unidos e Inglaterra, además, fue expandiendo gradualmente su cobertura al incluir más ocupaciones en la misma categoría, y con el mismo título que las profesiones de estatus, originales de las universidades medievales (véase Reader, 1967, pp. 146-166, 207-211). Obtener el reconocimiento como “profesión” era importante para las ocupaciones, no sólo porque este título estaba vinculado con el tradicional estatus de nobleza, sino porque sus tradicionales connotaciones de aprendizaje y dedicación desinteresada legitimaban el esfuerzo de obtener protección estatal frente a la competencia en el mercado laboral. Dada la filosofía de *laissez-faire*, sólo algunas excusas muy especiales podían justificar la creación, sancionada por el Estado, de un nicho en el mercado. Las ideologías del conocimiento y las experiencias especiales, así como la probidad moral que brindaba el concepto tradicional de profesión de estatus —sostenida por instituciones ocupacionales que las respaldaban ostensiblemente— proporcionaba la base para legitimar la protección estatal ante los vientos de la competencia ocupacional.

En Inglaterra y en Estados Unidos, la tendencia era que cada ocupación organizara su propio movimiento para lograr el reconocimiento y la protección estatal. Las identidades y lealtades de sus miembros se anexaban a sus ocupaciones individuales y a sus instituciones. La situación era bastante diferente en Europa, donde el Estado era mucho más activo para organizar tanto la capacitación como el empleo. Las profesiones de estatus tradicionales mantuvieron sus distintas ocupaciones mientras reorganizaban sus cuerpos corporativos, pero las nuevas ocupaciones de clase media no buscaron clasificarse como “profesiones” con la finalidad de ganar estatus y justificar su nicho en el mercado: en su caso, no se utiliza un parteaguas que les endose características institucionales especiales para distinguirlas (véase Hughes, 1971, pp. 387-8). Más bien, éstas obtenían su estatus y su seguridad

al asistir a instituciones de educación superior de élite, controladas por el Estado, las cuales les garantizaban posiciones en el servicio civil u otros puestos técnicamente administrativos. En la Rusia y la Polonia del siglo XIX, lo importante era, sencillamente, ser egresado de un *gymnasium*, no de la ocupación que se tuviera (Gella, 1976). En Alemania, lo importante era ser egresado de una universidad, un *Akademiker* (Rueschemeyer, 1973b, pp. 63-122; Ringer, 1979, p. 411). En Francia, las fortunas fluían a partir de la asistencia a una de las grandes escuelas (véase, por ejemplo, Ben-David, 1977, pp. 38-46). La identidad principal no se adquiría por la ocupación sino por el estatus, obtenido mediante la educación de élite, sin importar la especialidad en particular; como observa Ben David sobre Francia:

Las personas técnicamente competentes [...] que el sistema (de grandes *écoles*) estaba [...] diseñado para producir [...] no se identifican principalmente por sus calificaciones profesionales, sino por sus empleos. Si trabajan en la iniciativa privada, tienden a considerarse parte de la clase burguesa empresarial, y si son asalariados, se consideraran funcionarios de cierto rango y no químicos o ingenieros [Ben-David, 1977, p. 46].

Esto es muy diferente de las profesiones angloamericanas, que obtienen su distinción y posición en el mercado no tanto por el prestigio de las instituciones en que se ofrecen, sino más bien por su capacitación e identidad como ocupaciones particulares organizadas corporativamente, a las que se le endosa conocimiento especializado, ética e importancia para la sociedad, y para las cuales se reclama el privilegio.

Por lo tanto, no es para nada injusto que el profesionalismo sea llamado la “enfermedad británica” (Fores y Glover, 1978: 15), aunque prefiero llamarlo la “enfermedad angloamericana”. No es por accidente que la literatura teórica sobre las profesiones sea, casi en su totalidad, angloamericana, a pesar del uso que hacen los europeos de la literatura y las reseñas angloamericanas, hechas por los europeos (Maurice, 1972, pp. 213-225). De todas maneras, plantearía que, como concepto institucional, el término “profesión”, está intrínsecamente ligado a un periodo particular de la historia y con la participación de un número limitado de naciones en dicho periodo.

Lo inevitable de las disculpas y las polémicas

Si le concedemos su carácter concreto e histórico al término, podremos entender mejor algunas de las otras controversias que rodean la definición de profesión en la literatura reciente. Las críticas metateóricas hacen, frecuentemente, la observación de que los escritos más antiguos sobre las profesiones crearon definiciones que eran reflejo de lo que decían sobre sí mismos los voceros de las ocupaciones angloamericanas en búsqueda de su reconocimiento social como profesiones (Freidson, 1970a, pp. 77-84; Gyarmati, 1975, pp. 629-654).

Roth (1974, p. 17) es enérgico al hacer su crítica: “los sociólogos [...] se han convertido en la víctima inocente de las profesiones establecidas (ayudándoles a justificar su posición dominante y las utilidades que ésta les proporciona) y en los árbitros de las ocupaciones que están resueltas a sacar ventaja”. La implicación de esta crítica es que los teóricos no deberían únicamente, en cierto sentido, esforzarse para crear una definición que refleje los intereses de los grupos que intentan describir, sino que su definición debería de tener una perspectiva más independiente. Sin embargo, debido a la misma naturaleza del concepto, no se puede evitar su conexión intrínseca con los procesos sociales evaluativos que la crean.

En las profesiones, los asuntos para comentar y analizar están determinados, hasta cierto punto, por la historia nacional del término en sí y por el uso de tal término, tanto por parte de los miembros de las ocupaciones en particular como de los miembros de otros grupos de las sociedades angloamericanas. Dado el hecho histórico de que el término es una etiqueta valorada socialmente, con la posibilidad de recompensas sociales, económicas, políticas o, por lo menos, simbólicas —que se acumulan para quienes así son etiquetados—, parece inevitable que habrá desacuerdos sobre sus aplicaciones para ocupaciones o personas particulares, así como sobre la propiedad de las recompensas especiales que se acumulan para quienes se aplican. Debido a la naturaleza del concepto, cualquier iniciativa para definirlo y analizarlo estará inevitablemente sujeta a la posibilidad de ser empleado, con el fin de dirigir la asignación y la justificación de las recompensas para algunos y de retención para otros.

Se entiende, por lo tanto, que aquellos que Roth describió como “víctimas inocentes” sostienen la posición tanto de las profesiones establecidas

como la de aquellas que intentan obtener el éxito al imitarlas. También se entiende, sin embargo, que algunos —como Roth y el autor—, se embarcan en evaluaciones muy críticas de las definiciones y los análisis de otros, también servimos como “víctimas inocentes”, aunque de agentes diferentes —tanto de los programas gerenciales para eliminar las habilidades y proletarizar el trabajo profesional como de los movimientos de la clase trabajadora dirigidos a reducir las diferencias de pago y las diferencias para entrar a los empleos (profesionales). Ambos conjuntos de escritores, aunque difieren en sustancia, no se diferencian por el enfoque intelectual del concepto. El parateguas en la literatura académica, que en mi opinión ocurrió en los años sesenta, cambió la simpatía social y el interés sustantivo, pero no implicó un rompimiento con la preocupación anterior de adjudicar la aplicación de la etiqueta y sus recompensas. Tal vez esta es la razón por la cual no se han dado avances coherentes en la teorización, a pesar del marcado cambio en el tono de la literatura, porque la base de la teorización no ha cambiado.

La fenomenología de la profesión

Si profesión pudiese describirse como un concepto tradicional (*folk*), entonces, la estrategia de investigación apropiada es de carácter fenomenológico. No se intenta determinar lo que es profesión en un sentido absoluto, sino más bien la forma en que la gente, en una sociedad, determina quién es un profesional y quién no; ¿cómo los profesionales realizan o logran las profesiones por medio de sus actividades?; ¿cuáles son las consecuencias debido a la manera en que ellos se consideran a sí mismos y respecto a la realización de su trabajo? Esto, sin embargo, no es una empresa sencilla, ya que no podemos asumir, realistamente, que hay una tradición holística que genera un único concepto tradicional de profesión en sociedades tan complejas como la nuestra. Seguramente hay varias tradiciones y, por ende, varios conceptos tradicionales. Es más probable que los diferentes conceptos de profesión sean propuestos por las ocupaciones que buscan las recompensas de una etiqueta profesional, más que por aquellas que sólo intentan preservar las recompensas que ya han obtenido, o bien, que provengan de aquellas pretensiones de los conjuntos de empleadores o clientes que buscan

controlar los términos, las condiciones y el contenido de los trabajos que desean les realicen; o incluso de las agencias gubernamentales que buscan crear un medio sistemático que les permita clasificar las ocupaciones de la fuerza de trabajo y rendir cuentas de cada una, o de la propia sociedad en general. En verdad, el hecho mismo de que exista tal variedad de perspectivas e intereses de grupo podría considerarse como responsable de la variedad de concepciones de profesión propuestas; cada una dirigida al propio público, responsable del diseño característico en torno al uso y los referentes ocupacionales concretos del término. Sin embargo, ¿se puede decir que una de esas perspectivas tiene autoridad académica como concepto? ¿Hay otras de las que se pueda decir que no son válidas ni importantes?

Muchos críticos recientes de la literatura sobre profesiones parecen sentir que es algo inapropiado para los sociólogos hacer sus propios pronunciamientos sobre la esencia del concepto de profesión y, por lo tanto, servir como árbitros o víctimas inocentes. Algunos plantean que deberían más bien estudiar cómo emplean el concepto otros miembros de la sociedad, en vez de proyectar sus propias concepciones. En un planteamiento bien razonado, Dingwall (1976, pp. 331-349) sugería que, en lugar de definir las profesiones por decreto, los sociólogos harían mejor si se dedicaran al estudio y la explicación de la forma en que los miembros ordinarios de algunas ocupaciones, en particular, invocan y emplean el término durante el curso de sus actividades cotidianas, para estudiar cómo dichos miembros “logran” una profesión, independientemente de las definiciones de los sociólogos. Sin embargo, a diferencia de muchos críticos que están satisfechos con la sola exhortación, Dingwall presenta información de un interesante estudio que realizó, para el cual tomó dicho consejo seriamente. Pero mi lectura de su estudio revela que en su mencionado “logro” de la profesión, por parte de los miembros de una ocupación, éstos tienen que incluir las concepciones de los miembros de otras ocupaciones con quienes interactúan, así como negociar con ellos algún acuerdo viable sobre el uso, las actividades y relaciones que implica. No obstante, ni siquiera esto es suficiente, ya que entre los grupos que deben ser tomados en cuenta, están los mismos sociólogos, quienes defienden la profesión por decreto, puesto que ellos también, son miembros del mundo fenomenológico de las ocupaciones.

Los sociólogos son parte de la vida social y producen algunos de los recursos simbólicos empleados por otros miembros de la sociedad, muy especialmente cuando desempeñan el deliberadamente accesible papel de comentar y analizar asuntos sociales contemporáneos. A su manera, al representar su papel especial de intelectuales, los sociólogos logran la profesión tanto como lo hacen las ocupaciones que ellos analizan. Aun sin tener que hacer esfuerzos especiales —como el de “popularizar” sus análisis para difundirlos ampliamente—, el trabajo especializado y esotérico del sociólogo es buscado por otros y, si no es tomado como la autoridad del campo, por lo menos se le considera digno de ser tomado en cuenta. Tal vez y de forma consecuente con el proceso real de profesionalización, algunas formaciones sociológicas se emplean en parte como explicación y justificación en la creación de las categorías ocupacionales oficiales que las agencias gubernamentales y corporativas modernas utilizan para clasificar y ordenar las ocupaciones, con el interés de justificar las diferencias de los salarios, las prestaciones y los requisitos (Scoville, 1965; Désrosières, s.f.; Davies, 1980b). Estas categorías o títulos, oficiales y los criterios mediante los cuales se constituyen, presentan contingencias críticas para las recompensas disponibles en una ocupación, incluyendo el estatus de “profesión”.

Si quieren tener éxito en su intento por obtener el título oficial de profesión, no es suficiente que las ocupaciones logren la profesión de forma interpersonal, negociando sus tareas diarias con las otras profesiones con las cuales interactúan; tanto los límites como la sustancia de la negociación se dan, en parte, por adelantado; sólo después de obtener empleos de cierto carácter pueden los miembros de una ocupación negociar la profesión con otros trabajadores. Con el fin de obtener los trabajos que proporcionan los recursos para la negociación, tanto las características institucionales de una ocupación como las características de sus miembros —tales como su educación formal— deben cumplir con los criterios oficiales de la profesión. Los cambios cosméticos en la cara institucional tal vez no sean suficientes para el reconocimiento oficial que una ocupación, presenta al mundo. El mundo cotidiano de los miembros ordinarios de una ocupación en pugna por su reconocimiento, tal vez tenga que cambiar también, y tomar algunas de las apariencias que los sociólogos han especificado, aunque por decreto, como intrínsecamente profesionales (Hughes, 1971, p. 339). Por esto, la forma en que los miembros

cotidianos de la profesión, la cual demuestran mediante sus actividades, podría estar influida, en parte, por la forma en que los sociólogos determinan la profesión como concepto, y por la manera en que las agencias oficiales alcanzan la profesión como una categoría administrativa.

Lo que fenomenológicamente es la profesión, entonces, no está determinado de manera única por los miembros de las ocupaciones al realizar su trabajo, en la forma que conduce a los demás a responderles como profesionales, puesto que existe cierto número de perspectivas y desempeños diferentes, ninguno de los cuales podría ser considerado como mejor fundamentado, fenomenológicamente, que cualquier otro. Algunos, sin embargo, son más consecuentes que otros, aunque sólo porque están asociados con posiciones en las que es posible ejercer un poder político y económico sustancial de amplio alcance e importancia. Mientras éstos tal vez no tengan autoridad en ningún sentido epistemológico, podrían ser tomados como autoridad, en un sentido pragmático, para establecer los límites políticos y económicos dentro de los cuales puede desarrollarse el trabajo profesional cotidiano y proporcionarse los recursos políticos y económicos, sin los cuales no podrían ocurrir algunas circunstancias y oportunidades para el trabajo. Aunque tales definiciones pragmáticas con autoridad académica son en sí mismas negociadas y cambiadas por el esfuerzo de los grupos ocupacionales organizados y de otras agencias —y por lo tanto no son tan rígidas y estables como implican los términos “oficial” y “normal”—, no pueden descartarse como menos legítimas que las de los participantes en el trabajo cotidiano.

Así, también, podría considerarse el trabajo de los sociólogos como el de investigadores y consultores en ambientes de trabajo cotidiano, y como investigadores y teóricos, cuyo trabajo es examinado y consultado por quienes formulan los parámetros legales y económicos del mercado, en el que los sociólogos también son actores legítimos. Ellos no pueden evitar crear definiciones, aunque sea implícitamente, más de lo que pueden hacer otros autores. El hecho del proponer definiciones no puede constituir, como tal, un tema de discusión, en comparación con la opción de intereses particulares de avanzar en el proceso social de definición. Pero, incluso ahí, la diversidad de énfasis e intereses en la literatura sociológica implica una variedad de opciones. También implica que las perspectivas de unanimidad

en el futuro sean más bien pobres. ¿Cómo, entonces puede avanzarse el estado del arte?

Más allá del concepto tradicional (*folclor*)

Una forma de intentar resolver el problema de definir y teorizar en forma coherente sobre las profesiones, en términos institucionales, radica en sostener el papel del sociólogo como un analista con una autoridad especial, libre de hacer a un lado el uso ordinario a favor de sus propias abstracciones más precisas y “científicas”. Incluso, los sociólogos que desempeñan este papel no pueden alegar que son independientes de su tiempo y lugar, aunque sí pueden intentar crear conceptos abstractos, cuya aplicación trascienda su tiempo y lugar. Este intento fue realizado por algunos de los escritores sobre profesiones, con una mayor inclinación teórica, al mantenerse preocupados por el análisis de las profesiones históricas; ellos abandonaron el esfuerzo para delinear todos los rasgos característicos que las profesiones tienen en común e intentaron poner el énfasis en un parsimonioso conjunto de circunstancias que tienen importancia analítica en sí mismas y con las cuales se pueden relacionar, sistemáticamente, otras características institucionales (Goode, 1969, pp. 266-313; Freidson, 1970a, pp. 71-84; Jonson, 1972, pp. 37-47). Aunque se trata de esfuerzos interesantes, éstos están demasiado comprometidos para tener éxito, porque ya no son, como observa Beker (1970: 91), fieles al concepto tradicional, porque lo utilizan resumido o sólo seleccionan parte de éste. Pero, al mismo tiempo, se han quedado cortos y no han logrado crear conceptos totalmente abstractos que trascendan el concepto tradicional. Si estos esfuerzos llegaran a ser realmente abstractos y científicos, entonces, su conceptualización debería ponerse a prueba mediante el examen de todas las ocupaciones que se sabe han postulado rasgos esenciales de confianza, autonomía, control colegiado o de cualquier otro tipo; sin embargo, estos escritores sólo hacen mención de las ocupaciones llamadas profesiones. Cuando trascienden el concepto tradicional, ya no están hablando de las profesiones como tales, en tanto que ocupaciones en general. Ese es el *quid* del asunto.

No creo que sea posible trascender el concepto tradicional de profesión sin desechar las propias ocupaciones sobre las profesiones (Turner y Hod-ge, 1970, p. 33). Para realmente trascender el concepto tradicional, uno debe preguntarse, con base en algunas posturas teóricas justificadas, cuáles son las características o los atributos que nos permiten distinguir —útil y consecuentemente— entre las ocupaciones en general y los procesos a través de los cuales se desarrollan, se mantienen, crecen y declinan. Basados en dichos atributos se podría distinguir, teóricamente, agrupaciones o tipos importantes de ocupaciones o procesos ocupacionales, por medio de los cuales las ocupaciones definidas históricamente —incluyendo las profesiones— podrían clasificarse y entenderse. Aunque la cuestión es la prominencia teórica y no las profesiones históricas angloamericanas como tales, no se podría hacer algún intento para crear una clase en la que cupieran todas las ocupaciones que son llamadas profesiones. Por la naturaleza de la empresa, no se necesita hacer intento alguno. La “esencia” de la profesión, deja de ser una cuestión. Nuestra conceptualización debería ser evaluada por su capacidad para ordenar y guiar la explicación de las circunstancias de una variedad de ocupaciones históricas, sin importar cómo llegaron a ser etiquetadas por un público u otro, en un país en particular y en un momento en particular.

Al liberarnos del concepto de profesión mediante tal enfoque, también nos liberamos de la grotesca dicotomía o *continuum*, según el cual se usa un tipo o “modelo ideal de profesión” para ordenar todas las ocupaciones. Como de manera virtual ninguna ocupación se ajusta a ese modelo, toda la rica variedad se reduce a ser “no profesiones”, meramente definidas de forma negativa y vacía, en tanto que carecen de características profesionales. Cuando se trasciende el concepto tradicional y se intenta conceptualizar la variedad de ocupaciones, entre las que deberían contarse las profesiones históricas, nos colocamos en una posición más adecuada, para formular un conjunto de conceptos considerablemente más flexibles sobre las ocupaciones, que logre —en gran medida— remediar la gran pobreza conceptual que surge del uso de tal dicotomía o *continuum* estrecho y simplista.

Insistir en el concepto tradicional

El programa teórico que nos lleva más allá del concepto tradicional reemplaza, deliberadamente, la tarea de elaborar una teoría de las profesiones por la de elaborar una teoría de las ocupaciones, más general y abstracta, por medio de la cual se puedan analizar las profesiones históricas, así como otras ocupaciones en los mismos términos conceptuales. Esto, no obstante, sin asumir que esas profesiones necesariamente representan un tipo único, genérico, de ocupación. Lo anterior no significa que no hay futuro para una teoría de las profesiones. El futuro de una teoría de las profesiones parece radicar en la adopción de una estrategia diferente. Mientras una teoría de las ocupaciones se dedicaría a desarrollar una genuina teoría abstracta que intente ser exhaustiva en su aplicabilidad, una teoría de las profesiones, liberada de la tarea de la generalización, intentaría, más bien, desarrollar mejores medios para entender e interpretar lo que se concibe como un fenómeno concreto, en constante cambio, histórico y nacional. El futuro de la profesión radica en adoptar el concepto en tanto tradicional e intrínsecamente ambiguo multifacético, del cual sabemos que no hay una definición única y que ningún intento de aislar su esencia será contundente en términos generales. Dada la naturaleza de ese concepto, tal teoría se desarrolla al reconocer que no hay un rasgo o un atributo único que realmente explique todo —incluyendo un candidato tan reciente como “poder”—, y que pueda unir todas las ocupaciones llamadas profesiones más allá del hecho real de llegar a ser denominadas profesiones. Por lo tanto, la profesión debe abordarse como una entidad empírica sobre la que hay poca base para generalizar, ya que no se trata de una clase homogénea o una categoría conceptual lógicamente exclusiva. La tarea de una teoría de las profesiones consiste en documentar los descuidos y las inconstancias del fenómeno empírico, y en explicar su carácter en los países donde exista. Tal teoría tendría —pienso yo— dos tareas principales.

Primero, debería ser capaz de rastrear y explicar el desarrollo y la importancia del uso del título en las sociedades angloamericanas. Para esta tarea se cuenta con la ayuda (sólo la ayuda, ya que no resuelve toda la tarea en toda su extensión) de la cronología del uso que proporciona el invaluable Diccionario Oxford Unabridge. Una cronología, sin embargo, no nos dice

por qué se desarrolló el uso, como lo hizo en los países de habla inglesa; en oposición a los que tienen la misma raíz en sus vocabularios, pero que, en su forma sustantiva, se refieren a ocupaciones en general y requieren de un adjetivo como “liberal”, “libre” o “educada” para significar un tipo particular de ocupación. Asimismo, una cronología del uso tampoco nos dice cómo y por qué ciertas ocupaciones en particular llegaron a ser etiquetadas como profesiones por sus miembros y reconocidas como tales por otros; cómo y por qué se desarrollaron las clasificaciones oficiales que emplean el término; por qué cambiaron con el tiempo las ocupaciones así clasificadas, o cuáles fueron las consecuencias de la membresía en tales clasificaciones, tanto para la ocupación organizada como para sus miembros. Actualmente, se ha iniciado un pequeño movimiento hacia el desarrollo de una teoría de la nomenclatura ocupacional (Scoville, 1965; Katz, 1972; Désrosières, s.f.; Sharlin, 1979), así como un modesto esfuerzo para analizar el desarrollo del título oficial de profesión en los países de habla inglesa (véanse Reader, 1967; Davies, 1980b); pero falta mucho por hacer antes de que nos encontremos en posición de dignificar lo que sabemos al denominarlo teoría.

En contraste con la investigación de la naturaleza del título oficial en sí mismo, mucho se ha hecho por investigar los privilegios especiales de las ocupaciones organizadas que han obtenido el reconocimiento oficial como profesiones. Además, en numerosos estudios de campo se han investigado los problemas que los miembros de dichas ocupaciones tienen en sus empleos al negociar con los administradores, con otras ocupaciones y con los clientes por las prerrogativas del título. En los estudios sobre los privilegios especiales se informa sobre las consecuencias del uso legal y oficial del título; por su parte, en los estudios de campo, citados anteriormente, se informa sobre cómo se negocia y adquiere el título en una vida de trabajo diario. Sin embargo, como lo han observado correctamente diversos críticos, un número desmedido de estos estudios que reclaman el título, se orientan a las ocupaciones relacionadas con la salud. Los avances en la teorización sobre el título y su uso requieren, sin duda alguna, de un estudio sobre muchas ocupaciones de otros sectores.

Mientras la primera tarea se ocupa principalmente de analizar el título “profesión”, como un artefacto socio-político, la segunda debe ocuparse, básicamente, del análisis, en cierto detalle, de las ocupaciones a las

cuales se ha aplicado el título. En el espíritu de distinguir entre una sociología de las ocupaciones y una sociología de las profesiones, se debe decir que el impulso de tal tarea deberá encargarse del papel que desempeña el título en las aspiraciones y éxitos de las ocupaciones que lo demandan, y de alguna cualidad o rasgo característico que podrían compartir todas las ocupaciones que reclaman el título. La estrategia de análisis, por lo tanto, es particular más que general, al estudiar las ocupaciones como casos empíricos individuales y no como especímenes de algún concepto fijo y más general.

Al pensar en casos individuales, la pregunta que surge, entonces, es ¿cómo interactúa la búsqueda de la clasificación en las categorías oficiales y, en ocasiones, del estatus legal como profesión, con el desarrollo de la organización corporativa de la ocupación? y ¿cómo influye en su posición en el mercado laboral y en el aparato estatal, así como en su división de trabajo y en las posiciones de sus miembros en los ambientes concretos donde trabajan? Pero mientras, virtualmente, todas las ocupaciones llamadas profesiones al igual que otras a las que raras veces se les denomina así podrían ser clasificadas como tales en categorías del censo o de la fuerza de trabajo; muy pocas tienen el estatus legal de profesiones. En la selección de ocupaciones individuales para estudio, por lo tanto, el reconocimiento libre como profesión por parte de la sociedad en general, e incluso el reclamo de la misma ocupación —en tanto sea tomado seriamente por la sociedad consecuente— podría emplearse para ubicar casos. Por lo tanto, no sólo los doctores, abogados y profesores tradicionalmente aceptados, sino también los ingenieros, farmacéuticos, trabajadores sociales, profesores de escuela, bibliotecarios y muchos otros —a los cuales se les adjudica el título por unos sectores de la sociedad, pero no por otros— pueden ser casos apropiados para el análisis sin importar en qué difieren o el hecho de que no se adapten a diversas definiciones. El resultado final de tal programa deberá ser por lo menos, el de añadir —a nuestro conocimiento sobre un número de ocupaciones— conocimiento, que debería ser mucho más rico por su énfasis en las características especiales de cada una, más que en lo poco que comparten, comparativamente, y que corresponde a algún tipo de modelo simplista o ideal. Igual de importante sería la consecuencia de desechar las hipótesis también simplistas, pero planteadas de forma menos formal o presuntuosa y de reciente énfasis en la profesionalización, que los movimientos

de las ocupaciones que para obtener la profesionalización se orientan necesariamente hacia el cambio y la movilidad, por ejemplo, en lugar de enfocarse hacia la estabilidad y la seguridad. Al expandir el universo de las ocupaciones sobre las cuales tenemos información detallada y sistemática, y al analizarlas como casos históricos e individuales, podríamos establecer las bases para comparaciones muy amplias, de las cuales carecemos hoy día. Tal fundamento constituiría un gran avance hacia la obtención de una descripción detallada de la variedad de contextos e inconsistencias intrínsecos a la noción de profesión, así como de la variedad de papeles que ésta desempeña en la suerte de un número de ocupaciones y de sus miembros en las sociedades de habla inglesa. Dicha descripción seguramente será más rica y variada que la esencia abstracta hacia la cual apunta la literatura tradicional, pero al serlo, probablemente será más fiel a la realidad.

La obligación de la definición

En conclusión, es obligatorio para mí abordar el problema de la definición con el que se inició este trabajo. Debe quedar claro, en este momento, que no pienso que el problema pueda solucionarse en la lucha por formular una definición única, de la cual se espera sea la nota del día. El carácter histórico y concreto del concepto —y de muchas perspectivas desde las cuales puede verse legítimamente y desde las cuales puede tener sentido— excluye la esperanza de obtener una definición ampliamente aceptada y de valor analítico general.

Es precisamente por la carencia de cualquier solución al problema, que siento que los escritores serios sobre el tema deberían comprometerse a presentar a los lectores lo que ellos tienen en mente cuando usan la palabra profesión; es decir, a indicar la definición a partir de la cual plantean su exposición y, para ser más claros aún, a dar ejemplos de las ocupaciones que ellos incluirían y de aquellas que posiblemente excluirían. Si disponen de tal guía, los lectores entonces estarán en posición de juzgar si x está hablando realmente de lo mismo que y . Si x sólo hace referencia a las pocas ocupaciones reconocidas por casi todo el mundo como profesiones —con muy alto prestigio y un genuino monopolio sobre un conjunto de tareas con

mucha demanda, mientras y también se refiere a las ocupaciones que tratan de mejorar su bajo prestigio y su débil posición económica al autodenominarse profesiones—, estarían hablando de categorías incomparables, y tanto los escritores como sus lectores deberían estar al tanto de este hecho.

La misma obligación debería ser reconocida por quienes escriben sobre la profesionalización, aunque la claridad es más difícil debido al carácter de proceso del concepto. Incluso si se definen los rasgos que constituyen el punto final hacia donde se supone que avanza el proceso, ¿cuántos de estos rasgos, y hasta que grado, debe presentar una ocupación antes de que tenga sentido decir que está involucrada en un proceso de profesionalización, en lugar de en un proceso para buscar simplemente la mejoría de su estatus o posición económica? Si tiene sentido hablar de la profesionalización del trabajo en general, a medida que los términos y las condiciones de su trabajo mejoran con el paso del tiempo, ¿qué características deben existir antes de que tenga sentido hacerlo? ¿Debe utilizarse el término sólo retrospectivamente para etiquetar el proceso mediante el cual las profesiones actuales han obtenido su posición? ¿Existe una diferencia categórica entre profesionalización en particular y los esfuerzos colectivos de las ocupaciones en general y para mejorar la seguridad y estabilidad de su trabajo, sus condiciones de trabajo, sus ingresos y prestigio? No hay duda de que sobre estos asuntos, así como sobre los relacionados con la definición de profesión, los escritores tendrán diferencias, pero no es probable que sean capaces de debatir las virtudes relativas de esas diferencias si no están conscientes de lo que son. Es, precisamente, debido a que las diferencias son inevitables, que su especificación debería ser una obligación para el escritor y un requerimiento que el lector le imponga al escritor. Tal obligación tal vez no incremente el consenso, pero ciertamente aumentará la claridad y la precisión de un cuerpo de literatura cuyo estatus ha sido vago y caótico durante demasiado tiempo.

Reconocimientos

El cuerpo básico de este artículo lo escribí mientras fui investigador *senior* Fullbright-Hayes en el Laboratoire d' Economie et de Sociologie du Travail

(CNRS), Aix-en Provence. Deseo expresar mi más profunda gratitud a M. Guy Roustang, entonces director del CNRS, y a M. Marc Maurice, director de investigación, por su hospitalidad y motivación intelectual.

Notas

1. La evidencia es abrumadora en el sentido de que, dentro de cualquier profesión dada, las diferentes posibilidades de vida están fuertemente influidas por el prestigio de la institución educativa que proporciona la credencial. Entonces, yo no pretendo decir que en los países angloamericanos las instituciones de educación superior de élite no desempeñan un papel en las carreras ocupacionales. Sólo planteó que, en los países de habla inglesa, la identidad y el compromiso ocupacional están considerablemente más desarrollados que la identidad que brinda pertenecer a una elite educada o a un estrato técnico-gerencial transocupacional. Por ende, el concepto institucional de profesión es más pertinente para ellos que para las naciones europeas.
2. En los Estados Unidos, hay ventajas considerables relacionadas con formar parte de una ocupación que ha sido oficialmente reconocida como profesión. No es necesario decir que, cuando se emplea como categoría legal y administrativa, la profesión debe definirse en forma tal que permita la discriminación entre ocupaciones y roles ocupacionales por parte de quienes administran la ley. La definición y el estatus legal de las profesiones en los organismos legales, encargados de los impuestos, la inmigración, el trabajo y otros asuntos (incluyendo las reglas de evidencia), ruegan simplemente por una investigación y un análisis a fondo.

Capítulo V. Profesionales y aficionados en el estado de bienestar¹

ELIOT FREIDSON

Todos los estados de asistencia social están en crisis. Están en crisis en parte por la falta de crecimiento de sus economías, pero también por el costo expansivo de los servicios que se han comprometido a brindar a sus ciudadanos. Este es expansivo, porque los servicios de los estados de asistencia social son de trabajo intensivo y aquellos que los proporcionan tienen la tendencia a profesionalizarse.

¿Qué se está haciendo acerca de esta crisis? Una posibilidad es recortar los servicios mismos. En un extremo, la asistencia social puede ser reducida a una sopa de pollo, un montón de ropa vieja y un refugio en una banca de algún parque. Pero existen límites de lo que puede ser recortado. Muchos beneficios del estado de asistencia social son políticamente muy populares, para ser recortados (o al menos, recortarlos todos al mismo tiempo, en vez de hacerlo poco a poco a través del tiempo). Existen ciertos arreglos políticamente tolerables, pero también hay un límite en los recortes que se pueden hacer en un periodo corto.

Una alternativa para eliminar los programas es buscar formas para reducir los costos de operación. El mayor costo es la mano de obra, así que ahorrar en la mano de obra es el método más efectivo. Además, si uno puede conservar el servicio, el electorado puede no percibir una reducción en los beneficios, aunque la calidad haya sido transformada. Se ha probado

¹ Ensayo presentado en una conferencia sobre Investigación Social Aplicada en las Sociedades Cambiantes, Instituto de Investigación Social Aplicada, Oslo, Noruega, 26 de septiembre de 1984.

una variedad de métodos para ahorrar en la mano de obra. Primero, evitar contratar a alguien que busque y apruebe al proveedor de los bienes o servicios, el pago directo a los beneficiarios puede ser hecho de manera que ellos puedan comprar directamente los bienes o servicios apropiados. Si los beneficiarios usan esta forma de pago de manera que sea políticamente injustificable, ellos pueden limitarse a usar sus beneficios para alguna elección entre un gran número de alternativas aprobadas. Los sistemas de vales son de esta naturaleza —la persona que recibe no puede usar un vale escolar para suscribirse a una serie de espectáculos de ópera o usar cupones de comida para apostar en carreras de caballos.

El pago directo y los vales pueden ser utilizados sólo cuando esto no implica la necesidad de proveer servicios a los ciudadanos adecuados. Un tercer método para ahorrar en los costos de mano de obra sí incluye el servicio, pero lo mecaniza para eliminar el trabajo humano. Dichos métodos de proveer servicios, ahora disponibles, incluyen la enseñanza a través de un programa de computadora, el diagnóstico y prescripción médica por computadora, y las formas legales estandarizadas que las personas pueden llenar por sí mismas, de manera que puedan cambiarse el nombre, casarse, divorciarse o hacer un testamento. Dichos servicios mecanizados no se han utilizado extensivamente, pero muchos están ahora disponibles y algunos más se vislumbran sobre el horizonte.

Los métodos que he discutido, aún lejanos, reducen el costo de los servicios al eliminar la mano de obra de los mismos, los cuales han sido utilizados ahora y, sin duda, se seguirán expandiendo en el futuro. Asimismo, tales esfuerzos llevarán a los consumidores a tomar mayor responsabilidad en sus propios servicios y alentarán la formación de grupos no-profesionales de ayuda mutua para apoderarse de algunos otros. Pero estos se utilizarán en circunstancias limitadas y no podrán ser suficientes por ellos mismos. Un gran número de servicios que deben de ser provistos por humanos permanecerá —particularmente— en el área de la salud, pero también en asuntos legales, de asistencia y educativos. Cuando los trabajadores humanos no puedan ser eliminados, el método básico de reducción de costos deberá depender de cambiar el carácter de la mano de obra y del servicio que provee. El mayor ahorro puede provenir de deshacer el trabajo en tareas en donde, relativamente, no se necesita ninguna habilidad y que se requiere poca, o

ninguna discreción para que pueda ser desempeñado por gente que necesita poco entrenamiento y que no demanda salarios muy altos. Este método ya ha sido utilizado en algunos de los servicios menos prestigiosos del estado de asistencia en los Estados Unidos. En muchos lugares, donde alguna vez los trabajadores con mayor educación desempeñaban funciones de asistencia, los empleados sin ningún entrenamiento formal, ahora, abogan en forma mecánica por los beneficios de la asistencia. La falta de habilidades de los servicios de asistencia humana no ha sido explotada completamente, pero la presión para hacerlo es muy fuerte, de manera particular, en el cuidado de la salud, lo cual tiene una lógica política atractiva, rodeada por un halo retórico de eficiencia y productividad que está de moda hoy en día.

¿Son deseables los servicios profesionales?

Lo que une todos estos métodos de reducción de costos es el hecho de que su efecto neto es reducir el uso de los servicios profesionales, ya sea eliminándolos, sustituyéndolos por autoayuda o reemplazándolos con trabajo no-profesional con semihabilidades. Muchos no derramarán lágrimas por esta situación, ya que las profesiones han estado bajo un gran ataque político, económico e ideológico en los años recientes. Han sido atacadas por la derecha, de ser competitivamente insuficientes y sobreprotegidas desde los empleos en el mercado de trabajo. Han sido atacadas por la izquierda, de ser elitistas, por explotar a la gente, y por ser egoístamente privilegiadas. Algunas han sido acusadas de ejercer una hegemonía ideológicamente tirana sobre nuestra propia manera de pensar y concebir el mundo. ¿Deberíamos preocuparnos entonces de si los programas de asistencia estatales dependen de la reducción repentina del uso de servicios profesionales caros?

Una característica central del servicio profesional es su carácter discrecional, su incompatibilidad con la estandarización y la mecanización. Si hacemos lo que se le hizo en el pasado a los bienes materiales, nosotros estandarizamos y, de algún modo, mecanizamos los servicios. La estandarización de los bienes de consumo como los radios, la comida empacada y los zapatos produce los beneficios de bajos costos y disponibilidad para todos. Sin embargo, no creo que sea deseable estandarizar los servicios humanos porque si lo hacemos, estandarizaríamos también al consumidor. Los consumidores

individuales son forzados a concepciones y soluciones mecánicamente definidas. Creo que, en orden de conservar la calidad humana en los servicios de asistencia del Estado, el ejercicio de la discreción es esencial tratándose de las necesidades y los problemas de los ciudadanos. Sólo cuando aquellos que proporcionan servicios humanos importantes están en una posición en la que son capaces de ejercer autonomía o discreción en su trabajo, pueden moldearse de acuerdo con las necesidades individuales y evitar reducir a los consumidores a objetos administrativos estandarizados. Si deseamos servicios humanos verdaderos de asistencia del Estado, tenemos que insistir en la necesidad de dejar libres a los profesionistas para usar su juicio discrecional; a través del curso también debemos insistir sobre procedimientos prácticos para prevenir o corregir la negligencia, incompetencia y venalidad.

La crisis del profesionalismo convencional

Desafortunadamente, un Estado de bienestar que busca proveer servicios a todos no puede obtener recursos suficientes, para sostener los términos y condiciones del trabajo que los profesionales esperan. Las esperanzas actuales de las profesiones fueron desarrolladas durante el siglo XIX y principios del siglo XX, en economías de mercado en las que los clientes eran individuales. Su habilidad bastante variable para pagar y su sentido modesto de la necesidad de servicios, limitaba a ambos: el número de profesionales que podía vivir de eso y el número y tipo de servicios que podían ofrecer. Más aún, la tecnología, el conocimiento y la habilidad disponible para las profesiones era relativamente simple, y las esperanzas y el sentido de necesidad de los clientes potenciales se correspondía de forma modesta, incluso cuando el Estado garantizaba el costo de algunos servicios.

La fundación económica del trabajo profesional fue cambiada drásticamente, cuando el Estado se comprometió a financiarle el servicio a todos sin importar la capacidad individual para pagar. Inicialmente, esto llevó a un auge económico a los profesionistas, creando más trabajos que los que hubieran podido existir en el mercado libre anterior, asegurando los prospectos económicos de aquellos que habían tenido formación profesional, y alentándolos mucho más para comprometerse con dicha formación. También

alentó otras ocupaciones aspirantes para profesionalizarse, no sólo como un proyecto de movilidad para sus miembros, sino también como un “proyecto de clasificación” del Estado, buscando un criterio administrativo defendible, mediante el cual se pudieran elegir a los trabajadores dentro del sistema y ser empleados o reembolsados. Además, la última mitad del siglo xx no vio más que la profesionalización de muchas ocupaciones de servicio, pero también el descubrimiento o invención de nuevas habilidades y técnicas que crearon nuevas necesidades para más servicios. En respuesta a dichas oportunidades, cada profesión ha incrementado su número. La profesionalización reforzó las demandas de la clase media de estatus e ingreso.

Incluso si el crecimiento económico llevara a un incremento en vez de un declive en el futuro lejano, la expansión simultánea de la profesionalización y los nuevos servicios ha creado costos que no pueden ser pagados si los servicios son proporcionados por todos los ciudadanos, y si aquellos que los proveen requieren de los ingresos de la clase media para que encaje su estatus profesional. La mecanización de servicios rutinarios, el aliento para ayudarse a sí mismos y los grupos no profesionales de ayuda mutua pueden, ciertamente, reducir costos, así como el deshabilitar otros servicios. Sin embargo, estas soluciones pueden ser expuestas sólo hasta ahora, pero su uso para proporcionar muchos servicios críticos es improbable que sea políticamente aceptable. Los trabajadores profesionalizados continuarán siendo necesarios, y su costo seguirá siendo intolerablemente alto.

La respuesta política a este costo hoy en día (y mañana) es, —claro— reducir la compensación profesional lo más posible. La manera más fácil de hacerlo no es sólo limitar los incrementos en las compensaciones año con año, pero, es más importante e insidioso, incrementar los casos sin proporcionar incrementos en compensaciones o personal. El efecto neto de dicha estrategia es crear condiciones laborales que previenen a los trabajadores profesionales de tener tiempo y dedicarlo para usar el juicio discrecional en el servicio a sus clientes. Aparte de manejar sus casos, ellos no tienen otra alternativa más que hacer rutinarios sus servicios y estandarizar las necesidades de sus clientes, reservándose el uso del juicio discrecional sólo para casos inusuales y dramáticos. Bajo las presentes circunstancias, entonces, parece que el servicio discrecional humano para todos no posibilita más el lograr bienes económicos para todos. Sin embargo, esto no denota que debemos aceptar pasivamente la

industrialización de la salud subsidiada por el Estado, la educación, la atención y los servicios legales; ni tampoco significa que debemos rechazar las metas del Estado de atención. Lo que sí significa es que debemos cuestionar el profesionalismo mismo (el método presente de institucionalizar servicios complejos y discrecionales) y buscar otros métodos para reclutar y organizar el trabajo, que puedan reducir el costo lo suficientemente que permita la provisión continua y discrecional de los servicios económicos.

Por razones bastante prácticas, nuestra investigación de la naturaleza del trabajo y los mercados de trabajo ha sido dominada por datos oficialmente constituidos. Aunque lo que se reconoce oficialmente necesita representar la cantidad de trabajo que se desarrolla hoy en día, en sociedades avanzadas e industrializadas, no representa ni todo el trabajo significativo que se realiza, ni los arreglos para organizar el desempeño del trabajo. La mayoría de las discusiones del trabajo contemporáneo pasan por alto un método que promete ser un gran suplemento, si no un gran sustituto: el método de profesionalismo convencional. Este método es, de hecho, usado en todas las sociedades avanzadas e industriales y puede ser encontrado en una variedad de contextos, pero en asuntos oficiales de la economía y la fuerza de trabajo no se le reconoce ni toma en cuenta, así que pasa frecuentemente sin ser analizado. Me refiero en particular a la especie de trabajo no pagado. Aquellos que lo desempeñan dependen para subsistir de algún otro recurso de ingreso. En las estadísticas oficiales de trabajo, la gente que desempeña dicho trabajo se identifica por las ocupaciones de las que vive y no por el trabajo no pagado que realiza. Sin embargo, no todos los tipos de trabajo no oficial o no pagado pueden ser usados para desarrollar tareas profesionales. El tipo que puede emerger cuando examinamos las variedades de trabajo se puede encontrar fuera de la economía oficial o formal.

Los mercados de trabajo más allá de la economía oficial

En el mundo real podemos distinguir, aunque crudamente, cuatro diferentes tipos de mercados laborales que organizan el trabajo de la gente.²

² Muchas de las siguientes distinciones se discuten un poco más en mi trabajo no publicado, "La Construcción

Primero, está el mercado de trabajo objetivo u oficial. Estos trabajadores son los que se definen oficialmente como los miembros activos de la fuerza laboral, todos los demás son definidos como “inactivos”. Aquí es donde encontramos las ocupaciones clasificadas de la fuerza laboral oficial, la distribución de la gente entre los varios tipos de ocupaciones que componen la fuerza laboral, los datos en números, su ingreso y demás. Naturalmente, la imagen de la economía, que aporta esta concepción del mercado, es un artefacto de lo que es oficialmente reconocido y registrado como legítimo. Lo que se incluye en él, se precisa por un conjunto de reglas que especifican los criterios (como las fuentes y la cantidad de ingreso) con los que se determina la ocupación oficial de una persona. No proyecta todos los tipos de trabajo productivo que se desempeñan en la verdadera economía, ya que su contenido se basa en un recuento de intercambios oficiales reconocidos entre los trabajadores y los consumidores del trabajo, en una economía oficialmente reconocida. El trabajo que la gente hace en el curso de estos intercambios, que no es formal y no es oficialmente reconocido, no se incluye. Las naciones varían en lo que se escoge para ser incluido desde su propio punto de vista, de lo que se reconoce como trabajadores: por ejemplo, algunas naciones reconocen a las esposas (que no reciben ningún pago) de los operadores de las granjas familiares y negocios, como miembros de la fuerza laboral activa, mientras que otras naciones no lo hacen. Aunque, la línea que divide la actividad productiva es arbitraria y varía de país en país.

Fuera de los límites del mercado laboral oficial, existe lo que se puede llamar mercado de trabajo criminal, en el que hay ocupaciones cuya existencia es tan vieja que no se tienen registros de ella. Por definición, este mercado está escondido y sólo se puede estimar por lo oficial. El tipo de actividades que ocurren ahí se determina por lo que es legal, que es algo que está en constante cambio en los diferentes países. Por ejemplo, en algún momento en los Estados Unidos era ilegal vender bebidas alcohólicas. Hoy en día, al menos algunas formas de apostar son ilegales en algunos Estados. El trabajo comercial conectado con asuntos ilegales continúa sin importar nada e incluye a aquellos que trabajan practicando distintas habilidades

oficial de las ocupaciones: Un ensayo sobre la práctica epistemológica del trabajo,” presentado en el Noveno Congreso Mundial de Sociología, Uppsala, Suecia, el 16 de agosto de 1978.

(preparador de bebidas —por ejemplo— o crupier, prostitutas, estafadores, rateros). Desde que estas ocupaciones tienen que ver con el desempeño de actividades ilegales, no aparecen para nada en las estadísticas de la fuerza de trabajo oficial. Oficialmente, los estafadores, prostitutas, ladrones y asesinos no existen. Más aún, puesto que los individuos que practican dichas actividades no se cuentan, es que las ocupaciones que los encubren pueden reclamar su defensa o proporcionar los bienes robados, diciendo ser un mercader o distribuidor; la prostituta, una modelo, actriz o escolta; el ladrón dice ser un desempleado. Para cualquier otro caso, podemos señalar que todos en el mercado laboral criminal no aprenden ni se les enseña de manera oficial sus verdaderas ocupaciones en la fuerza de trabajo.

Una tercera forma de actividad económica se da en lo que se le llama mercado de trabajo informal. La primera característica del trabajo del mercado laboral informal es que no es reconocido oficialmente y no es regulado por un contrato formal. Los pensionados o personas que reciben algún tipo de bienestar que trabajan “fuera de los registros”, muchas amas de casa, extranjeros ilegales, menores de edad y otros que técnicamente se encuentran en la fuerza de trabajo inactiva, se ubica aquí. En contraste con las ocupaciones criminales, cuyo trabajo es ilegal, el trabajo de aquellos en el mercado informal es lo suficientemente legal para su subsistencia: lo que se está pagando (sin pagar impuestos) es ilegal, no así el trabajo mismo. Mucho del trabajo que se hace en la economía gris, negra, de efectivo o subterránea toma lugar en el mercado laboral informal, pero también lo es el trabajo de las amas de casa. En los Estados Unidos, ni las amas de casa ni las prostitutas (Millar, 1981, pp. 133-69) se toman en cuenta como miembros oficiales de la fuerza laboral activa o como personas que poseen ocupaciones. No obstante, este mercado entra en relaciones de intercambio y crea un sustento, ciertamente modesto, de trabajo.

Estos tres mercados juntos incluyen las actividades que la gente realiza para poder vivir, ya sean oficiales, ilegales o informales. El trabajo particular que realizan es —antes que nada— por el dinero y después —si es el caso— porque disfrutan el trabajo mismo. Hay un cuarto mercado, sin embargo, en el que la subsistencia no viene primero y en el que el dinero no es tan importante. Me refiero a lo que yo llamo “mercado de trabajo subjetivo”. En éste, el trabajo es usualmente compensado y, normalmente,

ni siquiera se identifica como trabajo productivo por alguien más que el que lo desempeña. Es por eso que lo considero un mercado subjetivo. Para ser capaz de desempeñar dicho trabajo, se necesita una fuente de subsistencia en algún otro lugar, generalmente, trabajando en otra ocupación en el mercado oficial u objetivo.

Trabajo subjetivo

Un número de diferentes tipos de trabajo se encuentran en el mercado subjetivo, pocos de los cuales son diferenciados oficialmente en ocupaciones distintas. El trabajo forzado o de esclavitud es uno de ellos. Recolecté esto antes de que la emancipación en los Estados Unidos recolectara datos no oficiales de las ocupaciones de los esclavos. Ya sea que, efectivamente, trabajaron en el campo, como herreros, cocineros, enfermeras, o lo que sea, no fue oficialmente importante, su estatus primario era el de esclavos, y ganaban su sustento en la base de que eran esclavos. Es el mismo caso, hoy en día, los prisioneros en los Estados Unidos: son tomados en cuenta como prisioneros, que es el estatus que se les tiene que dar para sobrevivir, y no como carpinteros, trabajadores en lavanderías, operadores de prensa, en el campo o en cualquier otra ocupación en la que trabajen en prisión. Su supervivencia se asocia con su estatus civil y no con su actividad productiva. Sólo ellos mismos se pueden identificar a sí mismos, subjetivamente, por sus ocupaciones, y pueden considerar su actividad productiva para ser trabajo.

El trabajo voluntario es el segundo tipo de trabajo subjetivo. El trabajo voluntario es aquel del que se puede afirmar claramente que posee algún otro medio de ingreso. Es una fuente muy importante de labor productiva en muchos países, a veces deliberadamente organizada por los Estados como un suplemento de la economía oficial. La mayoría del trabajo voluntario tiende a no necesitar de muchas habilidades y tener poca edad. La acción en masa en periodos cortos de tiempo ha sido movilizada por los países socialistas en la salud pública y campañas de alfabetización, y se moviliza a cualquier otra parte, como en los Estados Unidos, en donde se recaudan fondos para causas contables, populares o para campañas políticas. Sin embargo, las formas de trabajo voluntario sostenido y especializado se encuentran en

labores de autoayuda y programas de ayuda mutua relacionados con los problemas de incapacidad, los cuales preocupan frecuentemente a la especialización médica. En los Estados Unidos y otros países, una gran proporción de bomberos —particularmente fuera de áreas de defensa urbana— son voluntarios que no reciben ninguna paga por su trabajo y no son clasificados por esa ocupación en las estadísticas oficiales. No obstante, desempeñan un trabajo relativamente especializado y de forma hábil, y lo hacen de manera regular en un periodo largo de tiempo: no es un trabajo casual o pasajero.

Trabajo subjetivo “profesional”

Para mi propósito en este ensayo, la forma más importante de trabajo subjetivo es la que involucra el cultivo de ambos, una habilidad compleja y especializada y un compromiso para practicarla en un periodo de tiempo extenso. Dicha habilidad y compromiso es lo que hace análogo al trabajo profesional oficialmente definido. Lo que lo hace diferente de un trabajo profesional oficial, es que provee muy poca oportunidad para ganarse la vida. Como las otras formas de trabajo subjetivo, su práctica presupone la existencia de otros medios de ingreso ya sea una ocupación pagada, un ingreso privado, un patrocinio nupcial (Simpson, 1981), o ser un guardia del Estado o ser guardia de alguien que tenga esclavos. Esto es porque en un sentido objetivo, se denomina no oficial la actividad por la que se gana la vida, muy apropiadamente, subjetivo en vez de un trabajo objetivo. A diferencia de otras formas de trabajo subjetivo que he discutido, suele ser muy considerado el tener características profesionales, porque para entrar ahí y practicarlos, efectivamente, se requiere de mucho entrenamiento durante el transcurso en el que se desarrollan habilidades complejas y discretas, y que son practicadas en una carrera a través del tiempo. Aunque no proporcione la vida que uno pueda esperar de una ocupación oficial, la gente se identifica con ella y se compromete a trabajar en la misma. Dichas características distinguen ese tipo de individuos de otros: gente que no está comprometida con su trabajo forzado o de esclavos y no encuentra ninguna identidad en éste. Ni siquiera la mayoría de los voluntarios encuentran su identidad en su trabajo.

Las ocupaciones subjetivas no son tan bizarras y raras como puede sonar en lo abstracto. Hay dos lugares principales en los que se les puede encontrar en los Estados Unidos. Uno es la universidad. Pensemos en Física, Sociología, Historia y el estudio del sánscrito o griego clásico. Muy pocas personas que persiguen becas e investigan en esto y otras artes académicas y ciencias pueden ganar algo para poder vivir, porque dicho trabajo tiene muy poco o ningún valor en el mercado de trabajo. Quizás el diez o el quince por ciento de todos los académicos pueden ganar lo suficiente para vivir fuera de la universidad mediante investigaciones, becas y publicaciones en las artes o las ciencias. Aquellas artes y ciencias académicas son ocupaciones subjetivas para la mayoría de los practicantes, subsidiados por lo que ganan en la práctica de la ocupación oficial, o bien, por ser anfitriones en la enseñanza universitaria.

Las artes y ciencias académicas eran ocupaciones subjetivas, incluso, antes de la invención de la universidad moderna. No eran más que el logro de caballeros-aficionados que eran, casi siempre, apoyados por ingresos privados a través de la enseñanza, servicio civil o posiciones eclesiásticas o alguna otra fuente de subsidio. Como el mismo término de *aficionado* sugiere, desempeñaban sus trabajos escolares por amor, no por dinero. El desarrollo de la forma moderna de la universidad en el siglo XIX estableció una situación en la que la gente no necesitaba un ingreso privado o un Estado o una sinecura de iglesia (ya no tenían que ser caballeros dueños de tierras, sirvientes civiles menores o funcionarios eclesiásticos nominales). La enseñanza universitaria los proveía como anfitriones de una ocupación que sólo hacía demandas modestas de su tiempo y energía y, aunque subsidiaba y les proporcionaba la oportunidad de ser devotos, les brindaba al mismo tiempo facilidad para especializarse en la botánica, literatura china, filosofía o lo que fuera. Después de que generaron un ingreso por la enseñanza de las mismas materias que estudiaban, y desde que la organización departamental (en Estados Unidos, al menos) juntó a los escolares y los alentó a la especialización, los esfuerzos de estos podrían ser intensos y más diferenciados. Todo esto llevó a un desarrollo mucho más rápido de nuevos conocimientos y técnicas, y especialización, que lo que ocurría anteriormente con los aficionados o aquellos que dependían del mercado para su sustento, ya que se comprometieron con la investigación y las becas. Los aficionados aprendieron

que las sociedades se habían transformado, o habían sido reemplazadas por asociaciones profesionales, y los aficionados fueron hechos a un lado por los académicos y empujados fuera de la investigación y las becas, puesto que los académicos se distinguían por tener mayores grados, títulos profesionales, prestigio y un control de los periódicos “profesionales”.³ Hoy en día, la investigación y las becas, en la mayoría de las artes y ciencias, continúa siendo un parásito en la ocupación anfitriona de la enseñanza universitaria.

Debo admitir que el caso de las artes y ciencias académicas en las universidades norteamericanas es más complejo y ambiguo que lo que he reconocido en este análisis. Pero con certeza es muy diferente del empleo convencional, donde la paga de uno está atada directamente al desempeño de tareas específicas y donde uno no juega ningún rol ocupacional dual. A pesar de lo anormal que esto puede ser desde el empleo convencional, y ciertamente no sin sus vicios es, no obstante, un método razonablemente exitoso y productivo de organizar el trabajo que puede ser útil en otros contextos. Finalmente, como un caso que representa el trabajo productivo de manera certera, este requiere de un conocimiento altamente complejo, basado en un sustento teórico y especializado y en habilidades —un tipo de trabajo que normalmente no asociamos con el trabajo de los aficionados o voluntarios, el cual representa un compromiso a largo plazo, en vez de un entusiasmo temporal.

La distinción entre el trabajo objetivo y subjetivo es mucho más clara en otro ejemplo. Las artes visuales y literarias desarrolladas en los Estados Unidos, en esa instancia —desde que los artistas no son, como los académicos, protegidos por un sistema de credenciales— el límite entre “aficionado” y “profesional” no está definido y hay mucho movimiento que fluctúa entre esas posiciones (ver Becker, 1982). Además, las artes en los Estados Unidos no han sido capaces de cultivar una profesión relacionada, relativamente estable, ni un sistema de apoyo financiado por el Estado (como existe en algunos otros países). La consecuencia de esto es que la vasta mayoría de artistas no pueden apoyarse a sí mismos con su arte y deben, en su lugar, encontrar a veces un trabajo un poco diferente, mientras que el pintar, actuar o escribir hay que dejarlo de lado o hacerlo durante

³ Ver los deslumbrantes ensayos de Veysey, Hawkins, Higham, Rosenberg y otros en Olesen y Voss, 1979.

su tiempo libre. La pequeña minoría, que gana algo más que el cincuenta por ciento de su ingreso por su arte, es clasificado oficial y objetivamente como artista por el censo de Estados Unidos (el que incidentalmente clasifica a los artistas como profesionales); todos los demás son artistas sólo subjetivamente, por propia identificación, compromiso personal y por el reconocimiento público. En la fuerza de trabajo oficial no son contados como artistas, sino —objetivamente— como miembros de diversas profesiones mediante las cuales ganan su sustento (en las que muchos no son muy habilidosos o bien son semihabilidosos o pasajeros). No obstante, muchos de ellos realizan un entrenamiento intensivo para sus profesiones subjetivas, adquieren un conocimiento complejo y discrecional, habilidades y un compromiso muy fuerte a largo plazo con ellos mismos. Si se les pregunta a qué se dedican, se identificarán como escultores, actores, poetas, no con el carpintero, la mesera o el operador de un procesador de datos que aparece en el censo.

Como ya lo he señalado, el que no se haya establecido un sistema de credenciales para crear un refugio en torno al reclutamiento, entrenamiento y empleo en una ocupación conveniente, hace que las fronteras sociales de la ocupación subjetiva del artista —como cualquier ocupación subjetiva— continúen vagas y permeables, faltas de demarcación clara y objetiva entre los miembros genuinos y ajenos. Así, a diferencia de las artes y ciencias académicas hoy en día, las artes incluyen un amplio surtido de practicantes cuyo estatus es ambiguo —pintores domingueros, participantes en teatro local, grupos corales, de poesía y de lectura y demás. No obstante, las distinciones terminológicas entre la gente que lo hace como pasatiempo, los aficionados, los aficionados serios, los semiprofesionales y los profesionales, Éstas implican una carrera con progreso en la habilidad y una dedicación análoga a la que se encuentra en las carreras profesionales. Cuando llamamos a dichas personas aficionados o quienes lo hacen por pasatiempo, en inglés se da por sentado que no son tan serios como un “verdadero” profesional y que tampoco son tan habilidosos. Sin embargo, la terminología es perjudicial, ya que no sólo oscurece el hecho de que muchos artistas sean reconocidos en su entorno como profesionales, sino que también ignora la posibilidad de que un aficionado pueda hallarse en la primera etapa de una carrera que lo lleve a convertirse en un profesional objetivamente reconocido.

Trabajo subjetivo y los servicios del estado de bienestar

Espero haber dejado claro mi punto de vista respecto a que hay muchas ocupaciones muy especializadas y habilidosas, que sostienen una relación muy ambigua con la economía oficial y el trabajo pagado. El trabajo se realiza más por el compromiso que tienen los individuos con el trabajo mismo y su recompensa simbólica, social y psicológica, que por el ingreso que éste proporciona, ya que es desempeñado en ausencia de una recompensa económica. Si se compara con las profesiones convencionales que tienen una posición objetiva y de apoyo en el mercado laboral oficial, aquellas ocupaciones son desempeñadas mucho más por el cariño al trabajo o por su contribución al bienestar de los demás, que por el dinero. Además, es importante reconocer que aquellas ocupaciones son históricamente reales, no son sueños románticos. No necesitamos inventar circunstancias utópicas o especímenes ideales de la humanidad para imaginar la posibilidad de desempeñar por amor un trabajo complejo y discrecional que requiere entrenamiento extensivo. Con esto pretendo sugerir que esas ocupaciones pueden ser capaces de proporcionar herramientas útiles para inventar nuevos métodos, por los que muchos servicios humanos de atención del Estado puedan ser provistos con trabajadores muy habilidosos, pero poco remunerados. Con el número suficiente de dichos trabajadores que tomen algo de la carga del trabajo profesional, los servicios de atención que brinda el Estado podrían continuar siendo discrecionales y flexibles. Sin embargo, se podría evitar la estandarización o mecanización opresiva, que creo es inevitable, si los servicios son provistos solamente por los profesionales convencionales.

Las ocupaciones subjetivas, que he señalado, dependen para su existencia de sociedades cuya economía es tal que la mayoría de sus ciudadanos puedan ganar lo suficiente, de manera que los provea con una cantidad justa de tiempo libre. Algunos en las universidades ganan su sustento en trabajos prestigiosos, pero modestos, como maestros pagados. Otros en las artes —que tienen mucho menos apoyo— ganan su sustento en trabajos que, a veces, les dejan incluso un ingreso más modesto. No es raro en las artes, hoy en día, el uso de los beneficios de atención del Estado para apoyar una vida estándar, modesta, y que este apoyo sea un suplemento por el empleo casual y a veces un ingreso no registrado de la economía informal. El trabajo sub-

jetivo de ambos, los académicos y los artistas, está condicionado por la seguridad de querer una vida modesta para tener la oportunidad de practicar un trabajo habilidoso, no-compensado, por el que se identifican a sí mismos, incluso si las estadísticas oficiales no lo hacen. ¿Por qué este tipo de compromiso no puede ser usado para organizar el trabajo en los servicios humanos?

En el Estado de Bienestar, hoy en día, hay una pequeña labor subjetiva que se encuentra en los servicios humanos oficiales. La autoayuda, la ayuda mutua y otras formas voluntarias de trabajo que son parcialmente alentadas por el Estado hasta cierto grado y que, con certeza, se pueden expandir más allá de sus límites actuales. Pero, no he visto evidencia que implique que la gente que desempeña esas importantes funciones encuentre una identidad ocupacional en ellas o, incluso, que las lleve a actuar como si lo que hacen fuese un trabajo, en vez de tiempo libre. Su compromiso parece ser de un carácter diferente en vez del tipo de carácter que se requiere para una ocupación; de igual manera lo son las habilidades que desempeñan y el conocimiento que absorben: parecen mucho más especializados y “conectados”, personalmente, con sus propios problemas o aquellos de la gente que les importa. Lo que nunca encontramos en los servicios humanos, ahora, es gente que trabaje como aficionada de abogados, médicos, enfermeras, trabajadores sociales o terapeutas de inhalación (a excepción de los miembros retirados de esas profesiones que hacen trabajo voluntario). Justo como los académicos profesionales guían a los aficionados y a las personas que buscan un pasatiempo fuera de cualquier rol productivo en las artes y ciencias convencionales, también, las profesiones de servicios humanos del Estado de asistencia guían a los aficionados fuera de su campo de trabajo. Es tiempo —sugiero— de renovar la dignidad del término aficionado, y reconocer que el principio del Estado de asistencia contemporáneo debe proporcionar una mayor gama y una base económicamente segura, para apoyar el trabajo habilidoso de los aficionados, como era el caso hace tiempo.

Las versiones de este nuevo tipo de aficionados se pueden encontrar en números significantes, en el mundo real que existe fuera de los límites de la economía oficial, es gente que tiene un compromiso a largo plazo para desempeñar un trabajo que es complejo, demandante y discrecional, así como el de las profesiones convencionales, y son quienes lo hacen bajo las bases de medio tiempo durante el tiempo libre que tienen, después de que hicieron

el trabajo “real” que les da el verdadero sustento (ver Stebbins, 1979). Como los profesionales contratados, son muy serios acerca de su trabajo; los aficionados serios son gente que, como los profesionales convencionales, están leyendo libros y revistas continuamente acerca de sus intereses; así como los artistas visitan galerías y museos, los actores y músicos van a representaciones, y los escritores leen los trabajos de otros, van a convenciones y juntas, y discuten con compañeros entusiastas sus actividades, incluyendo nuevas técnicas, tecnologías y los problemas que se presentan, así como los que resuelven. Así, tienen muchas de las virtudes de las profesiones convencionales y están, considerablemente, menos viciadas en su interés económico para sí mismos. ¿Por qué no es posible para los ciudadanos que ganan su sustento en ocupaciones objetivas, con un sueldo adecuado, que no les deja mucho tiempo libre usar sus generosas horas de tiempo libre en intereses profundos, por ejemplo, ser dentista, consejero, enfermero, cirujano, o lo que sea, para estar totalmente entrenado y luego poder practicar su disciplina en un medio tiempo, o ser voluntario sólo por el cariño a la profesión? Si no tuvieran que financiar su entrenamiento o su inversión en las facilidades que necesitan para su práctica, sería económicamente viable. Claro que deberían de estar entrenados y su práctica debería de ser supervisada por estándares establecidos en las profesiones convencionales. Por un gran número de razones, su trabajo debería de suplir, en vez de reemplazar aquel del núcleo básico del tiempo completo de profesionales pagados, y esto ciertamente crearía algunos problemas en las relaciones entre los dos. ¿Pero, por qué no es posible usar el potencial de dichas personas más productivamente, en el interés del servicio humano, que es el caso presente?

Ésa es, claro, una pregunta retórica que no necesita ser contestada, pero espero que mi análisis del trabajo subjetivo y su contexto económico sea suficiente para guiarlos a una postura antes de rechazar la idea de poder explotarlo. Más allá del alcance de las concepciones convencionales y oficiales, en la vida diaria y entre la gente oscura que regularmente es ignorada por los intelectuales y los consultores del gobierno, hay maneras de hacer el trabajo que nos permitiría romper la trampa destructiva que nos hemos creado, al concebir el trabajo profesional sólo en términos de un mercado de trabajo convencional. En este mercado, ignoramos o depreciamos las circunstancias reales, no las imaginarias, en las que el prestigio u honor, gratitud humana,

el placer absoluto de hacer bien un trabajo y el profundo interés de los argumentos intrínsecamente técnicos de retar el trabajo pueden, en ocasiones, ser más importantes que las recompensas económicas. Confundimos la retórica de la teoría económica y, por lo mismo, cambiamos la teoría por la realidad, olvidando que sólo son maneras selectivas de interpretar la realidad y que por su naturaleza sólo pueden ser parcialmente reales. Hay mucho más en el mundo real que cualquier teoría desearía tomar en cuenta cuando persigue actuar con una parsimonia reduccionista y elegante.

No sostengo ninguna noción segura y sistemática de cómo las ideas que he presentado en este ensayo pueden ser desarrolladas, en un programa práctico que pueda resolver los problemas del Estado de asistencia que he descrito. Pero, por el análisis de las características especiales del trabajo profesional convencional y del trabajo subjetivo, y al plantear preguntas acerca de sus similitudes y diferencias dentro del entorno actual provisto por el Estado de asistencia, espero haber podido estimular el pensamiento de que puede haber algo que explore una profundidad que aún no ha sido descubierta. Debemos pensar un poco más allá de las patologías económicas del profesionalismo histórico que harán que el Estado de asistencia y las posibilidades humanas que representa se declaren en bancarrota, o mejor, forzará la transformación de sus servicios en una parodia cruel de su meta original.

Bibliografía

- Becker, Howard, S. (1982). *Art Worlds*. Berkeley: University of California Press.
- Miller, G. (1981). *It's A Living*. Nueva York: St. Martin's Press.
- Oleson, A. y J. Voss (Eds.) (1979). *The Organization of Knowledge in Modern America, 1860-1920*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Simpson, Charles, R. (1981). *Soho. The Artist in the City*. Chicago: University of Chicago Press.
- Stebbins, Robert, A. (1979). *Amateurs. On the Margin Between Work and Leisure*. Beverly Hills: Sage Publications.

Capítulo VI. El reto conceptual de las vocaciones artísticas¹

ELIOT FREIDSON

De todas las ocupaciones reconocidas, en la presente sociedad industrial actual, aquellas conectadas con las artes son las más ambiguas y representan el reto más formidable para la teorización sistemática acerca de la naturaleza de las ocupaciones y el trabajo. Ellas poseen dos problemas en el centro de la sociología del trabajo que pueden trascender las circunstancias que limitan el presente: cómo delinear —sin recaer en criterios económicos— las características genéricas de las ocupaciones coherentes, socialmente organizadas: “Un conjunto de tareas” (Hughes, 1971, pp. 313-15), que son parte de una habilidad y una comprometida división de trabajo (Freidson, 1976), y cómo delinear la naturaleza del trabajo que no está alineada. Al estudiar ocupaciones ordinarias, ninguno de estos problemas es evidente, ni su solución es urgente. Puesto que todos dependemos de los títulos laborales y del trabajo convencional en las ocupaciones estudiadas, no tenemos mucha dificultad al localizarlas y delinearlas en estadísticas oficiales y dentro de las categorías en las que deberían de estar. Pero, en el caso de las ocupaciones artísticas, las diferencias en las políticas nacionales producen

¹ Versión en inglés del artículo “Les professions artistiques comme défi à l’analyse sociologique”, en *Revue Française de Sociologie*, 27, 431-43. Este ensayo fue escrito para un simposio francés con el entendimiento de que pudiera ser traducido y publicado en francés. Desde que la palabra “ocupación” es frecuentemente traducida al francés como “profesión”, me gustaría usar la palabra profesión en el sentido más particular del inglés deliberadamente usé la palabra vocación, en vez de ocupación, en el texto escrito en inglés, y espero no causar ninguna confusión en la traducción francesa. Aquí, modifiqué el texto original para usar ocupación en vez de vocación.

carreras con una diferencia muy marcada en el mercado laboral, y modelos para delinearlos, también muy marcados.

En las naciones cuyas actividades artísticas están organizadas como si estuvieran en la Unión Soviética, los pintores, por ejemplo, son elegidos a temprana edad, puestos en cursos de entrenamiento formal, y luego instalados en carreras pagadas por el Estado, como maestros o artistas que trabajan. (Moulin, 1967, p. 300). En Francia, antes del siglo XIX, se encontraron carreras similares e identidades ocupacionales pagadas oficialmente (Moulin, 1983). Bajo dichas circunstancias, el Estado o los agentes del Estado designaban ciertos tipos de actividad como artística, al brindar selección, entrenamiento y apoyos a aquellos que se creían competentes para desempeñar la cantidad de actividades requeridas para producir el arte, y que los proveía con el derecho legítimo de ser miembros de la ocupación conocida como “artistas”, de la cual se excluía a todos los demás. Si estamos dispuestos a aceptar la autoridad cultural del Estado, al designar una actividad como “artística” en un carácter y en el otro no, y aceptar el resultado del derecho de la membresía como exclusivo y completo, entonces, hemos identificado a ambos: los límites de la ocupación y sus miembros, y podemos llamar lo que se realiza en la “labor artística”.

Sin embargo, en los países como Estados Unidos, que tienen significativamente pocas instituciones nacionales o una autoridad cultural y económica donde existe algo cercano al mercado libre para las artes, la solución es difícil de justificar y sostener. El simple hecho de un mercado muy libre y comercializado crea tal fluido de carreras y condiciones laborales, que los criterios oficiales para delinearlos a ambos, en distintas ocupaciones, y tomar en cuenta su membresía se hace, claramente, tan arbitrario e incompleto como para ser defendible —incluso para aquellos que lo crean— únicamente en el terreno de lo que es posible, bajo circunstancias tan difíciles. Dicha situación tiene la virtud de despojar el encubrimiento de la mistificación institucional e intelectual acerca de las artes, que existe en países con políticas oficiales elaboradas, como empresas organizadas y productivas. Esto nos revela el reto analítico y desnudo de las nociones recibidas de ocupación y trabajo. Nos fuerza a considerar la existencia de una actividad socialmente objetiva y productiva que no puede ser declarada como “tiempo libre”, en vez de “labor”, pero que existe fuera de la categoría regular de

un trabajo pagado, actividad que se sustenta y que sirve como la concentración de compromiso e identidad sin ser la fuente principal de ingreso. En resumen, encontramos en las artes, formas empíricamente reales, pero teóricamente problemáticas de la actividad productiva que no recae bajo el alcance de las estadísticas convencionales oficiales.

En este ensayo analizaré las artes como un tipo de “profesión” en un sentido especial, el angloamericano. Al contrastarlo con otro tipo de profesiones, trataré de concentrar algunas de sus características especiales, anómalas que retan las concepciones convencionales de la ocupación y el trabajo.

Las artes como profesiones

Las artes pueden ser vistas como “profesiones”. Como he señalado en distintas partes (Freidson, 1983), se conecta un conjunto distinto de connotaciones a la palabra “profesión” en inglés, la cual no se transmite igual en francés. Las ocupaciones angloamericanas organizadas, que se constituyen de manera privada y no son muy reguladas por el Estado, no son comunes en el continente europeo, donde los poderes del Estado están más centralizados y extendidos. Aun más que en el Reino Unido, Estados Unidos ha tenido, hasta ahora, un gobierno central pasivo. Las vocaciones que se profesionalizaron durante los últimos cien años lo hicieron organizándose a sí mismas como asociaciones privadas, desarrollando sus propias identidades y mercados, mientras se ganaban el apoyo del Estado asegurando sus posiciones económicas (*cf.* Larson, 1977). Como parte de su empresa de profesionalización, adjuntaron sus instituciones de entrenamiento a las universidades. Esto hizo de su vocación una actividad digna, de la clase media, conectándola, a diferencia de aquellos artistas habilidosos, con una mayor civilización en la forma de la teoría abstracta y mayor aprendizaje.

En contraste, las vocaciones artísticas —pintura, escultura, actuación, escritores, cantantes, danza y demás— no se han comprometido con la profesionalización al mismo grado. Algunas escuelas de entrenamiento en los Estados Unidos se han adjuntado a instituciones de mayor aprendizaje, y algunas instrucciones en las artes no incluyen teoría abstracta. No obstante, incluso en los Estados Unidos, donde las instituciones de educación superior

han sido mucho más receptivas para las artes que en cualquier otro lugar, el entrenamiento de los miembros de las ocupaciones artísticas es muy parecido al de los artesanos. Hay mucha menos teoría y abstracción. Las artes se enseñan en escuelas tipo estudio que eran, e incluso ahora son, normalmente, libres y propietarias, sin ninguna conexión con las universidades. De hecho, tomado todo como un conjunto, el entrenamiento para las vocaciones artísticas es muy parecido al entrenamiento que recibían los abogados, médicos y otros en el siglo XIX, antes de que la profesionalización se completara. En este sentido, las vocaciones artísticas no se conforman con la urgente definición de profesión.

No obstante, las artes fueron consideradas como profesiones junto con el derecho y la medicina, por algún tiempo. Después del Renacimiento, los artistas no eran más que simples artesanos. En esta extensiva discusión de las profesiones, Herbert Spencer (1896, pp. 179-324), incluyó las artes y siguió debatiendo acerca del valor de los artistas, así como del de los médicos en la función de “el aumento de la vida”. En su censo de “¿Qué hay que aprender de las asociaciones profesionales de trabajadores Intelectuales como la esfera de control de la organización vocacional?”, los Webbs (1917) incluyen un capítulo acerca de las “asociaciones profesionales” de pintores y escultores, músicos, actores y escritores, escrito por George Bernard Shaw. Incluso hoy en día, el Censo Oficial de Estados Unidos clasifica a todos los artistas como trabajadores profesionales-técnicos. ¿Por qué, dada la falta de conexión regular de entrenamiento con educación superior que marca a otras profesiones, los artistas no son clasificados como trabajadores hábiles o artesanos?

No son clasificados como trabajadores o artesanos hábiles —supongo— por la asociación de sus actividades con la alta civilización, incluso, si sus actividades no se conectan institucionalmente con el alto aprendizaje, ya que los productos artísticos son pensados como la expresión de la experiencia humana, de alguna manera especial, por medio de habilidades complejas, que valen la admiración y atención de aquellos con gustos cultivados. Así, a diferencia de los simples artesanos, se hallan en el fondo (a lo mejor de manera inconsciente) los “trabajadores intelectuales”; ellos y su trabajo son, culturalmente, lo bastante importantes para servir como la concentración para elaborar un estudio escolar y un análisis crítico. De hecho, sirven

como la concentración para la teorización de forma extensa por parte de académicos en una variedad de disciplinas. No obstante, si es apropiado considerarlas un cierto tipo de profesión, como se concibe en las naciones de habla inglesa, son profesiones claramente diferentes a las de leyes, medicina o docencia. Es, de hecho, un tipo especial de profesión en la que es posible ver muy claro cuán inadecuados son nuestros conceptos convencionales de ocupación y trabajo, para entenderlos. Una reexaminación de ciertos problemas que resaltan al analizar profesiones convencionalmente aceptadas puede clarificar el carácter especial de las profesiones artísticas.

Dos tipos de profesiones credencializadas

Lo que la mayoría de los sociólogos angloamericanos tienen en mente, cuando escriben acerca de las profesiones como un tipo especial de ocupación, es representado por ocupaciones que están organizadas por asociaciones privadas, que tienen la responsabilidad de establecer estándares para admitir y entrenar reclutas en escuelas adjuntas a instituciones de educación superior. La credencial ganada por dicho entrenamiento —a veces en conjunto con una reexaminación certificada, formulada y administrada por la asociación— le da al portador el título de poder practicar su vocación, ya sea ofreciendo servicios directamente al público o consiguiendo empleo, en posiciones estrictamente dedicadas a aquellos que poseen dichas credenciales. El sistema crea una posición de refugio relativo en el mercado laboral, en virtud de las credenciales basadas en el entrenamiento de una institución de educación superior. (Para un análisis detallado, ver Freidson, 1986.). Hay un gran número de desacuerdos entre sociólogos acerca de cuáles ocupaciones son “verdaderas” profesiones, pero todos estarían de acuerdo en la relevancia, incluso si no, en la importancia de dicho sistema de credenciales para delinear a las profesiones. Así como los artesanos, dichos profesionales tienen una posición protegida en el mercado (*cf.* Collins, 1979; Kreckel, 1980; Freidson, 1982).

Existe, sin embargo, una distinción importante que se hace entre las profesiones credencializadas. Hay de hecho dos tipos muy diferentes. Aquellas que son más fáciles de reconocer como profesiones en las que practican

sus habilidades para ganarse el sustento, usándolas para solucionar los problemas de otras personas. El entrenamiento que reciben se hace de manera que estén bien equipados para desempeñar habilidades que tienen algún valor en el mercado, y el trabajo que realizan se aplica en carácter. Como profesiones aplicadas, las actividades productivas que realizan se basan firmemente en una economía de mercado convencional. Médicos, abogados, contadores, ingenieros y arquitectos; todos representan una práctica reconocida muy fácilmente, o bien como profesiones de consulta.

Hay otro tipo de profesión credencializada, sin embargo, que no es tan fácil de reconocer, ya que quienes que se incluyen en ésta entablan una relación muy diferente con el mercado, y de la que algunos analistas negarían la relevancia del concepto de profesión (e.g. Rosenberg, 1979). Me refiero a los practicantes de las artes académicas y ciencias (filósofos, científicos políticos, historiadores del arte y demás). Lo que los hace diferentes de los médicos y abogados es que no llevan a cabo ningún trabajo aplicado, no dirigen su trabajo para atender las necesidades de su clientela (*cf.* Hughes, 1971, pp. 360-3; Freidson, 1970, pp. 105-26), en cambio, buscan resolver problemas intelectuales que, en gran parte, crean ellos mismos. En vez de tomar en cuenta a una clientela, toman en cuenta a sus colegas disciplinarios, presentando los resultados de su trabajo en conferencias, revistas profesionales y monografías técnicas; por lo regular no logran comunicar su trabajo a la comunidad seglar, ni siquiera tratan de venderlo.

Si se toma en conjunto, lo que estas profesiones académicas hacen, tiene poco o ningún valor inmediato en el mercado, de hecho, ni siquiera se pone a la venta en el mercado. En ese sentido, sus habilidades y aprendizajes son un tanto diferentes a los de aquellas profesiones practicantes convencionales, en el sentido de que ni responden a las demandas hechas por los consumidores no profesionales en el mercado, ni presentan una relevancia directa para la solución práctica de los problemas humanos. Es una actividad “pura”, en vez de una actividad “aplicada”, como Kevles observó del uso del adjetivo “puro” en un artículo escrito en 1883, en defensa de la ciencia académica contra las críticas de aquellos que lo consideraban ser de poco valor; el término:

hizo más que diferenciar la ciencia de la invención; agregó a la frase descriptiva tradicional “investigación abstracta” la connotación de gran virtud... La

investigación pura no fue infectada por el motivo de beneficios o su uso práctico último, estaba hecho enteramente por el amor a la verdad. [Kevles, 1979, p. 45].

Pero si ése es el caso, uno no puede ayudar sino preguntar cómo si las actividades científicas y escolares son tan puras como para no tener un valor significativo en el mercado, en el que para nada se pueden comprometer. ¿Qué es lo que apoya a aquellos que componen su membresía? La pregunta es aún más insistente a la luz del hecho que un gran número de personas están en dichas profesiones hoy en día, aunque sea sólo una pequeña proporción de quienes pudieran ganarse el sustento desempeñando dicho trabajo en el mercado. Pocos de ellos tienen esposas ricas, fortunas personales o patrones influyentes, y en los Estados Unidos no hay nada del tamaño y alcance como el Centro Nacional de Investigación Científica en Francia (CNRS) para apoyarlos. ¿Cómo pueden sobrevivir tantos médicos, historiadores y sociólogos teóricos si su trabajo no tiene un valor de mercado inmediato?

La profesión académica como vocación dual

La respuesta a esa pregunta varía de nación a nación, pero es posible decir, de forma general, que la mayoría de escolares y científicos ganan su sustento practicando diferentes profesiones para las que no están específicamente entrenados (la profesión aplicada de enseñanza de tiempo completo en instituciones de educación superior). Las artes académicas y ciencias son esencialmente, parásitos del ingreso que provee la ocupación de maestro. Para los criterios de un mercado ordinario, los maestros son la verdadera profesión y no la ciencia o la erudición. De la manera como se ha organizado en las universidades norteamericanas, la enseñanza es capaz de servir a la función de apoyar la ciencia y la erudición, en virtud de que los hechos que demandan su tiempo son remarcadamente más ligeros de los de aquellos que enseñan en escuelas primarias o secundarias. Además, la enseñanza universitaria es lo suficientemente especializada en contenido como para estar muy relacionada con la investigación y la erudición que apoya. Así, las obligaciones por las cuales uno es remunerado están relacionadas tanto a

la investigación y a la erudición que uno persigue como a la demanda de tiempo, que es lo suficientemente modesta, y que permite la oportunidad para hacer investigación y erudición, incluso dentro de las 36 o 40 horas normales de trabajo a la semana, dejando de lado las horas para uno mismo.

La universidad es, de hecho, una invención social remarcable para el apoyo del trabajo sin un valor de mercado inmediato. Ha permitido el desempeño de la investigación y la erudición por mucha más gente y a mucha mayor escala de lo que era posible en los años anteriores, cuando la riqueza privada y el patrocinio personal era todo lo que estaba disponible para apoyar tal trabajo. Es claro que es la enseñanza, y no la investigación y la erudición como tal, lo que forma las bases esenciales para legitimar el apoyo económico, porque mientras se pueda decir que los maestros universitarios tienen ligeras cargas de enseñanza, porque se espera que hagan algún tipo de investigación y erudición como parte de sus tareas normales, y aunque la mayoría de los maestros en las instituciones de educación superior no hagan ninguna investigación o erudición que culmine en publicación, no obstante, mantienen su posición. Sólo si se negaran a sus obligaciones de enseñanza, podría resultar que perdiesen sus posiciones.

Tenemos, entonces, dos tipos de profesiones credencializadas en los Estados Unidos —aquellos cuyo trabajo tiene un valor distintivo de mercado por su naturaleza aplicada y alguna protección en el mercado como para guardar una posición económica viable; y aquellos cuyo trabajo es tan “puro” que tienen poco valor en el mercado, pero que es subsidiado por la práctica de la enseñanza que sí tiene un valor en el mercado y la protección de las credenciales. En el caso anterior, la credencial es —normalmente— no más que un grado de escuela específico y profesionalmente aplicado (J. D., M. D., D. D. S., M. S. W. y demás). El grado se mantiene para ser testigo de la competitividad para practicar una actividad aplicada específica. En el último caso, la credencial es un grado general y tradicional, compartido por una gran variedad de especializaciones no relacionadas —el *Ph. D.* de la universidad medieval. El grado es el testimonio de la competitividad en un área específica de investigación y erudición, y no necesariamente para practicar el trabajo aplicado de la enseñanza.

Lo que es de gran importancia teórica acerca de la ciencia y la erudición, es que —según los criterios económicos convencionales— no son considerados

ocupaciones, porque no son los medios mediante los cuales sus practicantes, de hecho, pueden ganarse su sustento. Objetivamente, la ciencia y la erudición no tienen un estatus en el mercado laboral. Es la enseñanza universitaria la que es una ocupación real. Sin embargo, los científicos y escolares son miembros de comunidades organizadas, relativamente cercanas, que comparten un entrenamiento común, paradigmas teóricos comunes, redes de comunicación comunes, dentro de las cuales interaccionan informalmente en periódicos y encuentros, y también comparten un compromiso con las actividades de la erudición o de la ciencia. Practican sus actividades con regularidad en un gran periodo de tiempo y tienen distintas carreras. Son claramente ocupaciones en un sentido social, pero —desde el punto de vista de una economía que define bienes objetivos y servicios— sólo bajo las bases de la participación del mercado, no son ocupaciones objetivas, son simplemente, actividades privadas, pasatiempos que no tienen un objetivo frente a la economía y, por su ausencia en el mercado, sólo son ocupaciones subjetivas.

Sin embargo, por cualquier otra cosa que simplemente los criterios económicos, la ciencia y la erudición sí existen de manera objetiva. Pero, para poder entenderlas, no se pueden usar conceptos económicos ordinarios, porque, en un sentido muy real, aquellos que investigan y se dedican a la erudición, tienen distintas relaciones con sus actividades, a diferencia de las que sostienen con aquellas actividades que los atan al mercado. En un mayor grado de lo que es posible atribuir a aquellas actividades relacionadas con el mercado, la ciencia y la erudición son desempeñadas por un compromiso subjetivo con ellas mismas, por una gran relación. No es excesivamente exagerado afirmar que se desempeñan más por el amor que por el dinero. No se pueden contar los logros extraordinarios de tantos escolares modestamente asalariados y de los científicos durante el siglo pasado, invocando sólo incentivos económicos. Así, puesto que la investigación y la erudición no son desempeñadas para subsistir, es la enseñanza y no la ciencia y la erudición lo que se puede llamar un trabajo asalariado. Usando la distinción de Hannah Arendt (1959), las actividades de ciencia y erudición son mejor llamadas “trabajo” (*oeuvre*) en vez de “labor” (*travail*).

La ciencia y la erudición nos presentan una circunstancia empírica en la que dos ocupaciones (una económicamente objetiva y la otra subjetiva,

una como la anfitriona y la otra como un aparente parásito) están relacionadas de manera inseparable. Cada ocupación implica alguna actividad productiva, a pesar de que una es productiva tanto económica como culturalmente, y la otra es sólo culturalmente productiva. Las ocupaciones artísticas representan, sin embargo, un tercer tipo de profesión. Una cuyos productos más superiores son considerados y llevados tan lejos, una vez pasado el crudo cálculo de la economía, a veces son denominados como invaluable o por la frase de: “no tiene precio”. Sin embargo, aquellos que los producen, no obstante, deberán buscar un precio por sus productos para ganarse un sustento. Esta ocupación, a diferencia de las profesiones prácticas y académicas, está desprotegida por las credenciales en los Estados Unidos; en contraste a las profesiones académicas, ellos no tienen una ocupación anfitriona segura que apoye su actividad artística. Esto los ubica en una relación muy especial con el mercado.

Al depender del mercado y de su clientela no profesional, su capacidad para ganarse el sustento está a merced de un mercado complejo y volátil, cuyas demandas no son controladas por una autoridad cultural o social. Sin un sistema de credenciales, no es posible ejercer control sobre la entrada en el mercado de aspirantes a artistas, o controlar los términos y condiciones de la competencia entre ellos por las posiciones disponibles. Algunos que tienen suerte se apoyan a sí mismos enseñando sus habilidades a otros, y otros encuentran trabajo “comercial” relacionado, pero para la mayoría hay muy pocas oportunidades. En consecuencia, la mayoría gana su sustento trabajando en una variedad de actividades dentro de una gran diversidad de circunstancias, muchas, enteramente sin relación con su vocación artística. Además, su método para ganarse el sustento no es ni confiable, ni estable, así que serían necesarias muchas horas para ganar lo suficiente. De ahí que, sus actividades artísticas tendrían que ser realizadas solamente durante el tiempo que les quede después de sus horas regulares de trabajo. En las artes escénicas, su trabajo es pobremente pagado o ni siquiera pagado, y en las artes visuales o literarias, su trabajo es raramente vendido por sumas de dinero que les permitan vivir bien, si es que se venden. En todas las artes, una proporción extremadamente pequeña, de aquellos comprometidos con las actividades artísticas, tienen un ingreso significativo por ello. Sólo una pequeñísima proporción tiene éxito viviendo de su arte. El

artista promedio debe de trabajar en otra ocupación para apoyar su trabajo no remunerado de su ocupación artística.

Las profesiones artísticas en los Estados Unidos se presentan con muchos más enigmas conceptuales que las profesiones académicas. No se pone en duda que mucho del trabajo realizado o producido, de un gran calibre cultural, requiere habilidades elaboradas, comprensión y entrenamiento: esto es lo que lo califica con la etiqueta de profesión. No obstante, por su falta de organización ocupacional formal y de un sistema de credencialización y posición acomodada en el mercado de trabajo, no existe un método convencional para dibujar los límites alrededor de las ocupaciones y así determinar quiénes son sus miembros. En el caso de las profesiones practicantes y las académicas, hay pocas dudas sobre quién es un miembro. Sin embargo, en el caso de las artes en Estados Unidos, ninguna asociación o sindicato organiza un número suficiente de integrantes que sean capaces de reclamar derechos representativos; por otro lado, un grado o certificado no es una marca autorizada de entrenamiento o reconocimiento auténtico y, lo que es, probablemente, lo más importante, muy pocos de sus miembros subsisten de su arte o mantienen una relación muy cercana con su vocación para poder ser censados o identificados. No obstante, existen y producen bienes artísticos y servicios. Han recibido entrenamiento en su arte y han desarrollado un compromiso con éste. Ellos se identifican a sí mismos como artistas y participan en actividades de artistas. Aunque sus actividades artísticas no tengan gran valor en el mercado, no podemos denominar a su labor en los sentidos técnico y económico, pero debemos, ciertamente, incluir su labor en el aspecto cultural.

¿Qué es una ocupación?

Parece quedar claro que la pregunta teórica, muy básica, que se plantea respecto a las profesiones artísticas y las académicas en los Estados Unidos es: ¿Qué es una ocupación? Como he señalado en otra ocasión (Freidson, 1982), el concepto de ocupación se ubica en la Sociología, pero no recibe, virtualmente, ningún análisis cercano como concepto. En *La división del trabajo en la sociedad*, Emile Durkheim traduce el concepto de diferenciación social

en los tiempos modernos en ocupaciones (profesiones), pero no se encuentra ningún intento de conceptualizar la ocupación en general (como encontramos que Durkheim etiquetó su meta intelectual). De hecho, lo mismo se puede decir, virtualmente, de toda la literatura sociológica que lo siguió.

La ocupación ha sido definida por analistas contemporáneos de diferentes maneras. Muchos la definen como, simplemente, la actividad primaria por la cual uno se gana la vida, viéndose mucho más interesados por la distribución del ingreso que por la ocupación misma. Es menos importante el tipo de actividad productiva que se desarrolla y cómo está organizada, que el hecho de que alguien se gane la vida por la actividad, y que el ingreso sea grande o pequeño. Obviamente, una ocupación no puede ser considerada como la única fuente de ingreso, ya que, si fuera así, entonces para ser miembro de los ricos holgazanes, vivir de los dividendos y del interés sería una ocupación, así como el ser un ciudadano severamente discapacitado que vive de los beneficios del Estado protector. La ocupación supone ganarse la vida desempeñando alguna habilidad productiva o un montón de tareas que produzcan bienes y servicios para otros, los cuales tienen un valor asignado también por otros. Es el desempeño de una habilidad especializada en la división del trabajo. Por otro lado, una ocupación no puede ser considerada como sinónimo de clase ni puede ser concebida, solamente, por la capacidad de desempeñar una tarea especializada, como dijo Wright (1980, P. 177), porque entonces las ocupaciones humanas serían indistinguibles de las máquinas; a diferencia de las máquinas, las vocaciones están organizadas socialmente.

Por lo anterior, debemos concebir la ocupación como una empresa humana organizada, dirigida hacia el desempeño de las tareas especializadas para los demás, las cuales tienen cierto valor. Como empresas humanas organizadas, incluyen los mecanismos sociales para entrenar e identificar a sus miembros, para establecer y sostener los estándares de un desempeño laboral aceptable, para buscar oportunidades de trabajo, y demás. A pesar de que las estadísticas oficiales de trabajo de hoy en día, en las sociedades industriales, identifican las ocupaciones y cuentan a sus miembros solamente bajo el criterio de la fuente de su ingreso; ese criterio no puede ser tomado como genérico para la ocupación como un concepto. Esto es lo que nos enseñan las profesiones académicas y artísticas; enfatizando la relación directa de las

habilidades productivas con el mercado y buscando otros medios para explicar cómo ellas se han desarrollado, dirigido a problemas particulares o, colectivamente, definidos de producción y manteniéndose como actividades coherentes en la división del trabajo. Ninguna de estas ocupaciones o sus miembros se pueden identificar adecuadamente y de manera realista por criterios económicos.

El cuestionamiento acerca de la identificación de miembros individuales de las ocupaciones salta a primera plana de una manera simple y directa; igual que el problema de definir y conceptuar ocupaciones también implica la dificultad de distinguir el trabajo del tiempo libre, y conceptuar el trabajo mismo. Entre las convenciones de los análisis sobre la fuerza de trabajo, cualquier actividad que comprometa gente y que produzca un ingreso se define como trabajo (Jaffe, 1968). Cualquier otra actividad se define como tiempo libre. Lo anterior es vocación; lo último es pasatiempo. Pero seguramente no podemos caracterizar las actividades de los académicos, científicos y artistas simplemente como tiempo libre y no como trabajo, porque no producen ningún ingreso. Ante cualquier estándar sensible, ellos realizan actividades productivas que requieren una cantidad justa de motivación sustentada y entrenamiento especializado y habilidades que son de valor para los demás, incluso si no pagan por ellas. Así que debido a cualquier otro aspecto que no sea un criterio monetario, sus actividades son ciertamente vocaciones. Pero ¿cómo las identificamos como ocupaciones y clasificamos a los miembros genuinos entre aficionados y gente que lo considera un pasatiempo, si no podemos usar un criterio económico? Las diferentes profesiones académicas nos resuelven ese problema (aunque crudamente), por los sistemas de credenciales en los que participan y por las instituciones oficiales y formales que crean. Aquellos con las credenciales adecuadas son miembros auténticos y otros no. Una solución tan arbitraria pero no irrazonablemente social no se encuentra al alcance de las profesiones artísticas en los Estados Unidos. Es por eso que esas profesiones representan un reto para la teoría, además de ser la mejor fuente de datos empíricos pertinentes para estimular la construcción de un concepto genérico de ocupación, que no necesita depender de los criterios crudos del mercado a los que hemos dejado de cuestionar durante tanto tiempo.

¿Qué es el trabajo por compromiso?

Todos los tipos de profesiones, pero más particularmente las profesiones artísticas, nos retan de una u otra manera. Ya me he referido a la distinción de Hannah Arendt entre el trabajo y la labor; la primera consiste en actividades creativas, que es la esencia de lo que es distintivamente humano; y la otra consiste en una actividad que está entregada, solamente, a satisfacer la necesidad continua y animalésca de ganarse la vida. De los dos términos, “labor” puede ser reconocido como lo que los escritores marxistas llamaron *labor alienada*, algo que ha recibido abundante atención en la literatura. El término “trabajo”, sin embargo, que puede ser tomado como lo contrario de la labor alienada, ha recibido muy poca atención. Un sociólogo del trabajo, que puede conceptualizar sólo la labor alienada, se halla tan empobrecido como la economía política que acusa de crear la labor alienada. ¿Qué es lo opuesto de la labor alienada?, quizá se le pueda llamar “trabajo por compromiso”. Más importante que una definición abstracta es encontrar ¿cuáles son las condiciones bajo las que puede existir el trabajo por compromiso, cómo se sostiene y se enfoca? Los medios prácticos por los que se intenta crear una sociedad más atractiva han realizado esfuerzos sistemáticos para contestar tales preguntas, así como la construcción del terreno adecuado sobre el cual basar la concepción crítica de la labor alienada.

Fundamental para la idea de trabajo por compromiso, es la noción de que su desempeño no es motivado por el deseo o necesidad de ganancia material. Los ecos de la idea se encuentran en los intentos de los psicólogos industriales de discriminar entre las características intrínsecas y extrínsecas de los trabajos que satisfacen a los obreros, y que atribuyen alguna satisfacción a la necesidad de “autorrealización” en el trabajo. En general, pienso que es correcto decir que el concepto implica el compromiso para desempeñar una labor productiva por algo más que las razones económicas (compromiso para servir a las necesidades de los demás, compromiso a hacer una contribución a la reserva colectiva de conocimiento o algún otro producto, compromiso al desempeño del trabajo mismo), describe el trabajo por amor, en vez de por dinero.

No obstante, el trabajo por compromiso puede tomar muchas formas. Vemos alrededor de nosotros, actividades socialmente útiles desempeñadas

por voluntarios en su tiempo libre. Los países socialistas, que no están bien desarrollados bajo los estándares del Occidente, han logrado proezas admirables al reducir el analfabetismo y los vectores que producían las enfermedades en los diferentes ambientes, movilizando masas de voluntarios. Un gran número de naciones depende de los voluntarios para apagar incendios, para trabajar en ambulancias y desempeñar otras tareas. Pero, mientras haya excepciones, este tipo de trabajo por compromiso —realizado por voluntarios— es bastante limitado, ya que usualmente no es apoyado por un gran periodo de tiempo y por lo común no incluye el uso de habilidades muy demandadas, complejas y especializadas. Un ejemplo del trabajo por compromiso —y de cuánto tiempo puede ser apoyado y cuán demandante son sus requerimientos— son los exámenes de ácidos.

Los tres tipos de profesiones que he discutido anteriormente nos muestran, con diversos grados de ejemplos empíricos, el trabajo por compromiso. Todas las profesiones de prácticas convencionales claman devoción a la integridad de su conocimiento y habilidad —al estar muy interesados en su trabajo— y al tener la dedicación de poner los intereses de sus clientes delante de los suyos; pero, el simple hecho de tener que ganarse la vida mediante su propio trabajo, crea un conflicto de intereses que compromete el carácter de su compromiso. Por otro lado, ambas, las profesiones académicas y artísticas se hallan en una situación, considerablemente, de menor compromiso, ya que sus labores, por lo regular, no tienen un valor en el mercado y deben depender de otras actividades para su sustento. Su trabajo por compromiso es un trabajo únicamente subjetivo, separado del trabajo objetivo por el cual se ganan la vida. Aquellos que se unen a los dos, que popularizan su ciencia o erudición o quienes “se hacen comerciales” en su arte, se consideran anormales por sus comunidades profesionales.

Sin embargo, de los dos tipos de profesión, son las profesiones artísticas las que proveen ejemplos empíricos de las circunstancias más demandantes para el trabajo por compromiso. Las profesiones académicas, después de todo, tienen la seguridad de las ocupaciones anfitrionas. Pero, en países como los Estados Unidos, los artistas soportan periodos largos de entrenamiento y persisten por muchos años en la práctica y el refinamiento de sus habilidades, en empleos ocasionales o de ventas y sin ningún método seguro para ganarse la vida. Algunos se mantienen comprometidos por toda su

vida, sin nunca haber sido capaces de sostenerse a sí mismos por su arte. Seguramente, en ellos podremos encontrar un laboratorio en el que podemos explorar de forma más fácil —mejor que en cualquier otro lado— las fuentes del compromiso para la práctica de habilidades complejas y especializadas, y la naturaleza de la organización social y la vida ocupacional que los sostiene y dirige. En ese laboratorio, creo que podemos ir más allá de los recursos empíricos e intelectuales limitados, que implican las concepciones económicas de vocación y trabajo que han dominado nuestra mente por tanto tiempo, hasta el punto de cegarnos con el significado teórico sobre la práctica de las artes en nuestros tiempos. En ese laboratorio volveremos a descubrir el significado del viejo argumento de Durkheim, del que las relaciones económicas, superestructuras y entendimientos sociales son su prerrequisito genérico.

Bibliografía

- Arendt, H. (1959). *The Human Condition*. Garden City: Doubleday Anchor Press.
- Collins, R. (1979). *The Credential Society: An Historical Sociology of Education and Stratification*. Nueva York: Academic Press.
- Freidson, E. (1970) *Professional Dominance*. Nueva York: Atherton Press.
- _____ (1976). The Division of Labor as Social Interaction. *Social Problems*, 23, 304-13.
- _____ (1982). Occupational Autonomy and Labor Market Shelters. En Phyllis L. Stewart Y Muriel G. Cantor (Eds.), *Varieties of Work* (pp. 39-54), Beverly Hills: Sage Publications.
- _____ (1983). "The Theory of Professions: State of the Art". En Robert Dingwall and Philip Lewis (Eds), *The Sociology of the Professions*. Londres: Macmillan.
- _____ (1986). *Professional Powers*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hughes, Everett, C. (1971). *The Sociological Eye*. Chicago: Aldine.
- Jaffe, A. J. (1968). Labor Force, Definitions and Measurement. *International Encyclopedia of the Social Sciences*, 8,
- Kevles, D. J. (1979). *The Physicists: The History of a Scientific Community in Modern America*. Nueva York: Vintage Books.
- Kreckel, R. (1980). Unequal Opportunity Structure and Labor Market Segmentation. *Sociology*, 14, 525-50.
- Larson, M. S. (1977). *The Rise of Professionalism*. Berkeley: University of California Press.
- Moulin, R. (1967). *Le marché de la peinture en France*. París: Editorial Minuit.

- _____ (1983). De l'artisan au professionnel: l'artiste. *Sociologie du Travail*, 25, 388-403.
- Rosenberg, C. (1979). Toward an Ecology of Knowledge: On Discipline, Context and History". En *The Organization of Knowledge in Modern America, 1860-1920*, A Olesen and J. Voss (Eds.), Baltimore: John Hopkins University Press.
- Spencer, H. (1896). *The Principles of Sociology*. Nueva York: D. Appleton.
- Webb, S. y Webb, B. (1917). Special Supplement on Professional Associations. *The New Statesman*, 9(11).
- Wright, Olin E. (1980). Class and Occupation. *Theory and Society*, 177-214.

Capítulo VII. Trabajo por amor en teoría y práctica: una perspectiva¹

ELIOT FREIDSON

Pocos podrían negar que el trabajo es una actividad humana básica, no sólo porque produce los recursos para sobrevivir, sino porque es un método distintivamente humano de ganarse tales recursos y porque contiene en sí mismo, el potencial de la creatividad. No obstante, la mayoría de lo que se ha escrito acerca del trabajo a través de los años, es hostil en el papel. Por lo general es visto como una necesidad ardua y triste, o mejor, como un deber moral que eventualmente dejará recompensas, aunque sea en el cielo (ver Tilgher, 1958; Anthony, 1977). Pocos son los escritores que han visto virtudes intrínsecas en el trabajo mismo. Pero la sociedad humana no puede sobrevivir sin, al menos, algunas personas trabajando. ¿Ese trabajo debe ser siempre una necesidad desagradable o algo que deba ser simplemente minimizado?, o ¿puede ser en sí mismo creativo y satisfactorio?

La más poderosa e influyente caracterización del trabajo cotidiano de las sociedades capitalistas es, sin duda, la de Karl Marx, que enfatiza su carácter alienado. Para él, la labor de los trabajadores en el capitalismo no permite la autosatisfacción y va en contra de la naturaleza humana genérica. No es satisfactorio ni voluntario, está forzado por necesidades económicas y característicamente alienado. Es algo forzado por la necesidad económica en vez de la voluntaria, no es intrínsecamente satisfactorio: es característicamente alienado. Marx creía que el trabajo podría y debería ser de otra manera.

¹ Publicado en K. Erikson y S.P. Vallas, *La naturaleza del trabajo, perspectivas sociológicas*, New Haven: Yale University Press, 1990, pp. 149-161.

Poderoso e influyente, como es el análisis de Marx, comparte la debilidad de la tradición filosófica que no se sostiene, en realidad, en ningún terreno, lógicamente coherente, sobre la cual esta posición crítica pudiera descansar, sin embargo, Bender (1972, pp. 116-125) entresaca algunas ideas. ¿Cuál es la naturaleza del trabajo que no es alienada, que es verdaderamente parte de la naturaleza de la humanidad, que es autocomplaciente, que es voluntario e intrínsecamente satisfactorio? Nadie como Marx —quien argumentaba que la teoría debería de estar aferrada a la acción práctica— se preocupa por las condiciones bajo las cuales tal trabajo se hace posible. ¿Se podría constituir una economía políticamente viable, en la que el trabajo no alienado sea la norma? Estas preguntas críticas son algunas sobre las cuales Marx y todos los estudiosos de la materia —con los que estoy familiarizado— no han dado respuesta. Es importante considerar si es posible para el mundo del trabajo productivo, ser de otra manera.

Algunos de los elementos necesarios, para las respuestas de estas preguntas, ya han sido resueltas. Hannah Arendt (1959) ha tratado de proporcionar algo de la ausente fundamentación filosófica del análisis, al distinguir entre lo que ella llama labor, la cual es una función de necesidad biológica y económica, y lo que ella llama trabajo, que es intrínseca y especialmente humano, ya que es creativo en vez de simplemente reproductivo. Su concepción de lo que ella llama labor, está relacionada con el análisis de Marx sobre labor alienada; y su concepción de trabajo es, en cierto sentido, lo contrario. Arendt relaciona el trabajo y la labor con la participación política en la sociedad. Más recientemente, Csikszentmihalyi señala que: “gente... que escoge expandir su energía por metas que alcanzan recompensas materialmente no convencionales” (1975, p. 3) ha explorado con cierta profundidad la psicología de la “cumbre de experiencia” y las gratificaciones intrínsecas de algunos tipos de actividades; y Schwalbe (1986) ha tratado de desarrollar una concepción teórica razonada de la psicología social de lo “natural” como lo opuesto a la labor alienada. Al contrario, Lawrence Haworth (1977), ha tratado de orientar los argumentos incluidos en la organización de una sociedad y una economía que permitan y avancen en la no alienada labor creativa. Este autor argumenta la posibilidad de una sociedad organizada alrededor del desempeño del trabajo creativo, en lugar de alrededor del consumo de bienes, y sugiere que

las instituciones dedicadas al profesionalismo pueden proporcionar una fuente viable de organización.

Pero tales posturas son escasas. El volumen de literatura sobre el trabajo se ha rescrito en torno a la realidad de que la gente no tiene trabajo, que están desempleados y que, cuando la gente tiene trabajo, es característicamente insatisfactorio. Ambas son observaciones importantes (a pesar de que existe algún debate verdadero sobre lo último). Pero esto no nos ayuda a entender el trabajo alienado y las circunstancias en las que se hace posible. Los documentos de Studs Terkel, por ejemplo, merecen nuestra simpatía y atención, pero en sí mismos no proporcionan mucha ayuda para clarificar ninguno de los argumentos teóricos o prácticos para desarrollar formas de trabajo menos alienadas y crear menos métodos de explotación al dirigir el trabajo. Los análisis del desempleo son aún más inútiles, basados en las estadísticas oficiales, son rehenes de las definiciones, y los supuestos están bajo las categorías y métodos de esas estadísticas. El desempleo oficial no necesariamente significa falta de trabajo, ni es definido oficialmente como la falta de un ingreso y grabado como un trabajo oficialmente reconocido. Estudios recientes, de escritores como Pahl (1984), nos rescatan tanto de la complacencia sentimental como de la aceptación de los conceptos recibidos de empleo y desempleo.

En conjunto, los ímpetus de las discusiones del trabajo hoy en día han sido más bien prácticos. Ha habido poco interés en emprender los argumentos conceptuales fundamentales. El enfoque se ha centrado en los problemas inmediatos, para proporcionar trabajo e ingreso a aquellos que no lo tienen, y en proporcionar los derechos del beneficio del empleo oficial a aquellos, como las amas de casa, que trabajan sin ellos. La importancia de esos problemas no puede ser desaprobada y es tan legítima y necesaria como el negociar una orientación conceptual del problema el trabajo hoy en día, ya que muchos problemas prácticos no pueden ser negociados efectivamente, sin una guía conceptual.

En algunos momentos silenciosos en la historia, ha sido posible trabajar con el incremento de los problemas paso a paso, al tratar de arreglarlos con las instituciones existentes en un nivel puramente práctico, sin preocuparse por las suposiciones y distinciones subyacentes. Cuando un método funciona así, es porque aquellas instituciones son todavía viables

básicamente. Sin embargo, cuando, están tomando lugar bastantes cambios básicos en el fundamento de una economía política, el incremento y manipulación de estrategias de acción práctica pueden, incluso, no proporcionar soluciones temporales, debido a la debilidad esencial de aquellas instituciones. En estos tiempos, si no somos capaces de crear nuevos conceptos nuevos para instituciones actuales todavía no realizadas, podremos al menos marcar nuestra conciencia al hacer explícitas las limitaciones de los conceptos y las suposiciones teóricas que caracterizan a las instituciones de hoy en día. Eso es lo que pretendo hacer con los conceptos de labor y trabajo.

En este ensayo trataré de sugerir —de una manera muy preliminar— algunas de las distinciones conceptuales que creo son necesarias para clarificar la naturaleza genérica del trabajo y su relación con la economía y la sociedad. Lo haré buscando delinear un tipo especial de trabajo, cuyas características muestran un agudo enfoque en los problemas de análisis. Me refiero al tipo de trabajo sobre el que Marx y la mayoría de escritores han guardado silencio (lo opuesto de la labor alienada). Para ese tipo de trabajo, usaré la frase “labores por amor”. En contraste a la labor alienada, las labores por amor son voluntarias. Al ser escogidas libremente, han sido parte de la naturaleza de los trabajadores y permiten la autocomplacencia. Implican motivos para emprender trabajos que no son, en el sentido inmediato y obvio, por interés propio, van más allá de la economía. Debo preguntar, ¿cómo se distinguen las labores por amor de otro tipo de labor? Para contestar esa pregunta se requiere examinar el concepto de trabajo o labor misma, y probar su enlace con la economía y el intercambio. Cuando hago esto, sin embargo, debo de ignorar el extenso cuerpo de material empírico sobre el trabajo de cuellos azules y blancos que, por lo general, usamos para avanzar y sostener nuestro concepto actual. Para desarrollar nuevos conceptos, se requieren datos empíricos. Debo de concluir, por lo tanto, sugiriendo varias fuentes importantes de datos empíricos sobre actividades productivas —con sólo una relación indirecta al mercado—, que podría, si se estudia muy de cerca, estimular el desarrollo de conceptos que pueden aceptar la labor alienada y la no alienada.

Facetas del trabajo

El concepto de trabajo es intrínsecamente ambiguo y relativo en todo, excepto en un sentido: cuando se refiere a cualquier actividad que consume energía. Debemos ser objetivos y consistentes con un sentido positivista; el trabajo como un gasto de energía es casi la única definición reconocida convencionalmente que podemos usar. Pero su uso reduce las actividades humanas a aquellas simplemente físicas. La única diferencia entre correr una milla durante cuatro minutos y operar un taladro es la cantidad de energía gastada. Correr una milla durante cuatro minutos o, para el caso, correr durante diez minutos una milla, tener sexo, jugar ajedrez y operar un taladro, todas gastan energía y todas son trabajo.

Pero mientras el gasto de energía es un elemento de trabajo que es muy importante para ignorarlo, quizá, no es siempre un criterio sobre un trabajo necesario y, ciertamente, nunca es suficiente en el mundo social, donde el significado social es crítico. Respecto a la cantidad de energía, el tipo de actividad que consume energía ha sido usado por un gran número de escritores, para distinguir varios tipos de trabajo. De gran significado histórico es la distinción entre labor material y labor manual, que implica una distinción entre un esfuerzo físico grande o pequeño, así como entre el trabajo sucio y limpio, y el trabajo digno y el no digno (ver Sohn-Rethel, 1978). El trabajo que es manual no es agradable y se evita lo más posible: es una necesidad ardua desde la expulsión del Jardín del Edén. El trabajo que es mental o intelectual, de otra manera, no es “realmente” trabajo porque no incluye trabajo físico extensivo. El significado social de esa distinción proyecta argumentos de estatus o prestigio, donde la labor manual es considerada como despreciable, y quienes la desempeñan, como de un estatus inferior; y la labor mental es admirada, y aquellos que la desempeñan son considerados de un estatus superior. Rattansi (1982) argumenta que, en el último trabajo de Marx, éste elimina la idea de abolir la división del trabajo y establece la idea de abolir la separación de las tareas intelectuales y manuales, y la aceptación del tiempo libre como la esfera en la que la libertad puede ser ejercida. De hecho, esa es la definición de trabajo, ya sea manual o intelectual, que a veces da un estatus inferior a todos lo que no están trabajando. Aquellos que pasan su vida con metas que se definen como tiempo libre, en lugar de trabajo, son afortunados.

Una vez que distinguimos entre el trabajo y el tiempo libre, debemos de olvidarnos completamente del uso del criterio de la energía desarrollada. Esto es porque todas las actividades consumen energía, y algunas actividades de tiempo libre, como los deportes, consumen mucha más energía que la mayoría de tipos de trabajo, incluso el trabajo manual. Así, el único criterio viable para distinguir el tiempo libre del trabajo, y de varios tipos de trabajo entre ellos mismos, sería el significado social de las actividades, su valor y el contexto en el que son emprendidas. La misma actividad puede ser tiempo libre o no ser trabajo, en un contexto, y ser trabajo en otro. Sin embargo, el tiempo libre no es simplemente lo opuesto del trabajo. Como el crítico análisis de De Grazia (1962) indica, es también, un concepto muy complejo. Este autor considera que el no estar trabajando, a veces, es entendido como estar desempleado, y examina el cambiante significado de las palabras labor, desempleo y trabajo, en las palabras clave de William (1983). A pesar de que el desempleo ha sido en ocasiones descrito gentilmente como “estar temporalmente en tiempo libre,” “libre” o “en libertad,” el tiempo libre y la libertad que ocasiona no es ni voluntaria ni deseada. Usa el término *desempleo* para representar la posición de alguien que quiere trabajar, pero no es capaz de hacerlo. No trabajar en un sentido es algo no deseado, que no ofrece el tiempo libre sino la holgazanería forzosa.

Además, y más importante en el contexto de las sociedades actuales, el desempleo representa una circunstancia en la que uno no recibe las necesidades materiales de la vida a cambio de la fuerza propia de trabajo. Lo que se recibe es provisto por otros medios, ya que no se da un intercambio. En las actividades de tiempo libre, de otra forma, se presupone la existencia de algunos medios aceptables para obtener las necesidades materiales de la vida: el tiempo libre mismo no genera tales necesidades, por no estar atado a un intercambio económico. Además, como sabemos, el prestigio y otros significados sociales vienen adjuntos a las diversas fuentes que proporcionan el sustento del tiempo libre. El tiempo libre, sustentado en salarios ganados, se distingue por estar basado en un ingreso invertido, una riqueza heredada, beneficios del desempleo o lo que sea (*cf.* de Grazia, 1962, pp. 368-372).

Puede parecer a simple vista que, aunque la misma actividad puede ser trabajo en un contexto y tiempo libre en otro, solemos olvidar completa-

mente la actividad como un criterio y considerar que el trabajo es sólo un medio por el cual uno se gana la vida. Pero, el que una vida se pueda sustentar por herencias, por calificar dentro de los beneficios del Estado, y por otros medios que nadie quiere considerarlos como trabajos, no quiere decir que se acepte una solución tan simple. Sigue siendo necesario considerar el trabajo como una actividad, no como un estatus, pero —a diferencia del tiempo libre— una actividad enlazada con ganarse la vida. La actividad misma podría no distinguirse del tiempo libre, pero su conexión con las necesidades de la vida sí. Aunque pocos, si no es que ningún individuo real resuelve todas sus necesidades por sí mismo, dichas actividades encajan en un sistema social de relaciones, que incluyen la transferencia de trabajo, materiales y productos dentro del mismo. El sustento que la gente se gana es una fusión de ambas y de las relaciones entre ellos, en la transferencia o el sistema de distribución y la magnitud y sustancia de los recursos incluidos en dichas transferencias.

Intercambio, economía y las categorías oficiales

Si nos preocupáramos solamente por nosotros mismos con las convenciones de nuestro propio tiempo, seríamos libres de definir el trabajo por su relación con el ingreso ganado por un intercambio. Usaríamos los términos “intercambio” y “economía” de forma libre e inconsciente. Esos términos y sus suposiciones convencionales compensarían enormemente a los esfuerzos prácticos y teóricos, para trabajar con la idea del trabajo por amor o por la antítesis de la labor alienada. La teoría de intercambio y la teoría económica sostienen su elegante simplicidad, al asumir que toda actividad tiene un intercambio. Si una relación no incluye un intercambio obvio de dinero o de bienes, a cambio de labor u otros bienes, si una persona transfiere bienes o provee servicios a otro sin recibir nada tangible a cambio, entonces, aquéllos que se subscriben a tal teoría deben de hacer una hipótesis de que realmente hubo un intercambio que fue tangible, incluyendo “bienes físicos”, o algo por el estilo. Por lo tanto, cuando un intercambio no es empíricamente observable, este intercambio debe de ser inventado para aferrarse, de algún modo, a la teoría que lo asume. No hay espacio cómodo en la teoría

económica o de intercambio para el altruismo: la no transferencia de trabajo o bienes es posible sin ganancia mutua; la no transferencia puede ser unilateral, hecha por el amor de la persona o por el amor de la actividad. No hay el dar sin el tomar.

Tanto la teoría económica y la de intercambio son atractivas por su parsimonia y son útiles para una variedad de preguntas, sólo porque nos fuerzan a ver más atentamente sus reciprocidades. Pero, cuando se usan para analizar un argumento como el de los trabajos por amor, deben extenderse a sí mismas más allá de los límites de la utilidad, volviéndose malas de espíritu y sin imaginación, por no emplear —¡a veces muy imaginativamente!— otros recursos, más que el compromiso reduccionista. Y, por supuesto, una vez que uno admite bienes físicos o, para el caso, culturales, ingreso y capital como una acuñación legítima, uno entra en un mundo de metáforas y simbolismo, que es enteramente diferente del mundo material de dinero y bienes en el que el poder de la teoría ha sido demostrado: es un mundo en el que las manzanas son tratadas como si fueran alcachofas. Aunque las metáforas y analogías pueden a veces ser medios intelectualmente fructíferos, también pueden ser seriamente engañosos.

Con esto, sugiero que la suposición de intercambio y las relaciones de mercado implícitas, en las nociones convencionales de trabajo, corren un gran riesgo de oscurecer más que clarificar cuando lidiamos con el problema de trabajos por amor. Las relaciones de mercado pueden ser tomadas en cuenta para incluir las transferencias de bienes o servicios producidos por el trabajo, pero no necesariamente como intercambios. El trabajo o labor no debe, por lo tanto, ser definido generalmente por su relación con ganarse la vida. La mayoría de las circunstancias en nuestro mundo, hoy en día, son parte de un intercambio económico, y por definición, tienen un valor de intercambio. Pero si deseamos conceptualizar los trabajos por amor, debemos de desarrollar una concepción más universal del trabajo, que esté basada en lo que escritores desde —Adam Smith— han llamado el valor de uso. El trabajo debe de ser concebido, genéricamente, como una actividad con valor de uso que no necesita tener ningún intercambio de valor.

Sin embargo, virtualmente, toda la información oficial que tenemos se pronuncia por la conexión del trabajo con el intercambio de valor. Qué es el trabajo, quiénes son miembros de la fuerza activa de trabajo (esto es, la

población trabajadora), quiénes son miembros de la fuerza inactiva de trabajo, quién está empleado y quién desempleado, estas distinciones son establecidas, arbitrariamente, con referencia al mercado oficial. Tales convenciones limitan de forma seria el universo acerca del trabajo y los trabajadores y lo que la información oficial recolecta y hace disponible para el análisis. Todos sabemos que las amas de casa en muchos países no son, oficialmente, tomadas en cuenta entre aquellos empleados, y que lo que hacen no es considerado como trabajo por las definiciones oficiales. Hay justificación para dichas definiciones limitadas: después de todo, las amas de casa no se encuentran dentro de un contrato salarial que, formalmente, especifique horas de trabajo, actividades y compensación, entonces tienen una relación diferente con aquellos que las proveen con su sustento, que son los que se ganan su salario de manera convencional. Pero, en la última o las últimas décadas, hemos aprendido lo suficiente acerca de el ama de casa y su trabajo, lo que nos hace reacios para excluirla de la categoría de trabajador genuino. Además, también hemos aprendido lo suficiente acerca de las economías subterráneas e informales (*e. g.*, Handy, 1984; Pahl, 1984; Redcliffe y Mingione, 1985), para reconocer que existen en nuestro mundo una gran variedad de arreglos alrededor del trabajo, más de los que la economía oficial asume, y que si deseamos explorar el rango completo de las relaciones económicas, no podemos apoyarnos en la guía ni de la información oficial ni de los conceptos arbitrarios que la organizan y eligen (ver Miles e Irving, 1979, pp. 113-129). Necesitamos más fuentes universales para entender las características genéricas del trabajo, que están más allá de la economía oficial de nuestros tiempos.

Fuentes empíricas para nuevos conceptos

Como se puede apreciar, me he referido mucho a la semántica y a los aspectos lógicos del concepto de trabajo; un modo de análisis que es completamente común, pero que tiene un valor limitado por sí mismo. Un análisis lógico, semántico y teórico puede tener poca o ninguna conexión con la realidad práctica, a menos que esté basado en un sentido informado de plausibilidad empírica. Se apoya, consistentemente, en producir ejemplos

que parezcan empíricos para probarse a sí mismos o para demostrar su relevancia con los acontecimientos mundiales. El valor práctico del análisis es limitado por el contenido de ejemplos empíricos en los que se apoya. Se ve considerablemente fortalecido por expandir el universo de datos empíricos, mediante los cuales saca ejemplos y mediante los cuales prueba su capacidad de tener sentido del mundo real. Los trabajos por amor no son convencionales en circunstancias ordinarias de trabajo, en el mundo actual: el trabajo si no está completamente alienado en carácter, entonces, al menos está comprometido para ganarse la vida. ¿Dónde podemos encontrar el beneficio empírico en el que incrustemos nuevos conocimientos?

Cuando tratamos con trabajos por amor, debemos dejar fuera la economía convencional para ejemplos empíricos, y enfocarnos en áreas de experiencia donde las actividades no son evidentes por sí mismas, para ganarse la vida o para realizar un intercambio. En el sentido más crudo, debemos de buscar en áreas de la vida, donde la gente crea que desarrolla actividades que pueden, en algún otro sentido, ser llamadas, trabajo o labor, pero que son realizadas por alguna otra cosa diferente al dinero: debemos de buscar las instancias de trabajo no pagado. Pero no todo el trabajo no pagado es relevante: debe de ser voluntario en vez de forzado, libre en vez de esclavizante. Además, debe de estar libre de la suposición de que ganará algo a cambio en una forma de vida, incluso si no es un pago. Por lo tanto, no vamos a tomar en cuenta al trabajo forzado o esclavizante, que no es realizado voluntariamente, ni al ama de casa, quién mientras trabaja de forma voluntaria, debe de asumir como el esclavo, que el jefe o el que se gana el pan proveerá los medios de subsistencia.

El universo más obvio en el que podemos encontrar ejemplos empíricos de trabajos por amor está poblado por el trabajo voluntario. Las características de dicho trabajo nos son tenuemente perceptibles en nuestro actual estado de conocimiento, y sus límites son muy confusos. Sin embargo, sí sabemos que hay un gran alboroto por eso. Sólo necesitamos pensar en los voluntarios de la Cruz Roja, durante las catástrofes, o en aquellos comprometidos en las masas de campaña postrevolucionarias de salud pública, conducidas por países como Cuba y China. Lo que hace que estos ejemplos sean visibles es el hecho de que son movilizadas a gran escala por el Estado o por una gran organización oficialmente reconocida. De hecho, muchos

tipos de voluntarios tienen un estatus casi oficial, como vemos en el caso de las ambulancias o vehículos de emergencia con tripulación, bomberos, oficiales auxiliares de policía y aquellos que guían y proveen personal para las celebraciones cívicas (ver, e. g., Greenberg, 1984; Kramer, 1981; Kaminer, 1984; Daniels, 1988). Pero, fuera de ese mar visible y semioficial de trabajadores voluntarios, hay otros de los que sabemos muy poco.

En tanto que estamos preocupados por delinear las características generales de los trabajos por amor y las condiciones bajo las cuales se desempeñan, el estudio empírico de la variedad de formas de trabajo voluntario es esencial. Sin embargo, si queremos preguntar cómo es posible concebir una sociedad en la que la forma central de trabajo no sea alienada y sea voluntaria, y buscar ejemplos empíricos de un trabajo no pagado, hoy en día; lo que es relevante para la pregunta, es que mucho del trabajo voluntario, que es fácilmente visible, no proporciona lo que necesitamos. Esto es porque normalmente no tiene las características de trabajo, bajo las cuales una sociedad viable debe de depender; el trabajo requiere más que habilidades diarias, y eso se regula y sostiene a través del tiempo. La movilización en masa de voluntarios, que es característica de los últimos tiempos, dura normalmente poco tiempo y requiere de pocas habilidades. Además, la mayoría de los programas con apoyos, que usan voluntarios, han tenido que enfrentarse con un gran movimiento y una tasa de ausencia (ver Oldham, 1979). Las habilidades escasas y los esfuerzos no predecibles no son una fundamentación adecuada para una sociedad viable: el trabajo con tales características sólo puede suplir al trabajo que provee la base real de los bienes y servicios. ¿Dónde, entonces, podemos encontrar ejemplos empíricos de trabajos que sean habilidosos, regulares y que resisten a través del tiempo, sin salario y que sean parte de una división de trabajo que funcione?

En inglés, la palabra *voluntario* tiende a ser usada para designar a la gente que participa, sin un salario, en algunos programas con cierto propósito, que es a veces organizado como un movimiento social o como una campaña. En contraste, la palabra *aficionado*, que también es usada para designar gente que no percibe un salario, no tiene una implicación necesaria de participación en una organización o movimiento. Se puede usar para aislar individuos, de manera fácil, como a los participantes en un programa. Mientras que en un contexto implica un menor grado de habilidades que un profesional, en

general, se refiere a la gente que trabaja sin un salario, su raíz gramatical se refiere, literalmente, al trabajo por amor. Todos los que cultivan o practican una habilidad en particular, sin la presunción de una ganancia material —llamados aficionados o actividad de tiempo libre—, es probable que merezcan un estudio mucho más amplio que el que se ha hecho hasta ahora (ver Stebbins, 1979). Sin embargo, estos estudios no deben ser considerados como estudios de tiempo libre. Más bien, al menos algunos aficionados, deben de ser estudiados como gente comprometida con el trabajo o con alguna labor que no es pagada y que se desempeña durante su tiempo libre, horas de trabajo no pagadas que, por lo tanto, se describen como tiempo libre.

Este no es el único espacio donde se pueden desarrollar los temas sugeridos por el trabajo del aficionado, pero sí podemos señalar que éste ha sido, seriamente, poco estimado como una fuente productiva de bienes y servicios. Esto no sólo sucede dentro del contexto de la idea de Jonathan Gershuny de autoservicio, de un “hazlo tú mismo” en una economía postindustrial (Gershuny, 1978), sino también en el contexto de la historia del desarrollo del conocimiento científico y educativo. Una gran parte del trabajo apoyado, especializado e intelectualmente complejo, que creo las disciplinas académicas modernas de las artes y ciencias liberales, fue desarrollado por aficionados en su tiempo libre, en vez de la gente que se dedicaba a eso. Charles Darwin, después de todo, uno de los más importantes científicos y educadores del siglo XIX fue, estrictamente hablando, un aficionado. La mayoría de las veces era gente que había heredado una gran riqueza, pero algunos de ellos se ganaban su sustento de alguna u otra manera (muy respetable). Fue hasta después de que las universidades modernas se desarrollaron que los trabajos científicos y escolares fueron profesionalizados, cuando los aficionados fueron absorbidos o excluidos.

Sin embargo, aparte de los ámbitos donde trabajan los voluntarios y aficionados, también existen otros ámbitos de cierta magnitud, en donde el trabajo, esencialmente no pagado, requiere habilidades más elaboradas y predominantes; ahí, encontramos gente que puede no ser llamada voluntaria o aficionada. Me refiero a aquellos que trabajan en las artes visuales, literarias y escénicas. Sus circunstancias varían de un país a otro, pero, en economías que no están muy bien organizadas por el Estado, la mayoría de los trabajadores de las artes existen, para todos los propósitos prácticos, sin

ser pagados. Este es el caso distintivo de los Estados Unidos, donde hay pocas academias autorizadas, con canonjías proteccionistas o programas de financiamiento público que les aseguren una vida a los artistas. Hay un gran y complejo conjunto de mundos artísticos que contienen una gran variedad de empresas pagadas y no pagadas (ver Becker, 1982). A pesar de que la mayoría de los trabajadores artísticos no ganan su sustento por su trabajo artístico, no se puede negar que desarrollan actividades muy complejas y que requieren de grandes habilidades durante un periodo de tiempo prolongado, y que están involucrados en una carrera de trabajo profesional, en vez de aficionada. La mayoría de ellos desearían vivir de su trabajo artístico, pero la mayoría no son capaces, y deben de trabajar por el amor a la actividad misma, mientras ganan su sustento de alguna otra manera (ver Wassall, Alper y Davidson, 1983). Las artes, tanto en los Estados Unidos como en cualquier otra parte, son de hecho un gran laboratorio de estudio empírico, de un trabajo por amor continuo y muy habilidoso (ver Freidson, 1986).

Las preguntas

Ahora que he localizado algunas de las áreas de la vida diaria, donde las formas empíricas de trabajo no pagado pueden ser estudiadas con un beneficio conceptual, puedo concluir sugiriendo algunos de los cuestionamientos básicos que deberían ser preguntados.

Primero se halla la pregunta de la subsistencia o la ganancia material, puesto que los trabajos por amor, por definición, no dependen de un desempeño profesional para ganarse la vida, ya que nadie puede sobrevivir sin un sustento. Las preguntas sobre los que desarrollan trabajos —por amor— continuos y habilidosos son: ¿cuáles son los medios por los que se ganan la vida realmente? y ¿cuál es la relación de esos medios con las labores mismas? ¿Cómo se obtiene el tiempo libre para practicar trabajos por amor? ¿Los medios para ganarse la vida influyen en éstos? Algunos medios, como el tener un ingreso privado, —son ostentosamente simples— fuentes de apoyo sin ninguna relación con el trabajo no pagado que uno realiza, ¿cuáles son su frecuencia, su intensidad y su calidad?

Otros medios, como las fundaciones domésticas (Simpson, 1981, p. 192-198), del Estado —privadas o alguna otra forma de patrocinio (Haskell, 1980)— son de quienes puede depender la aprobación de la cantidad y el tipo de trabajo no remunerado que se realice, creando una mayor contingencia para el trabajador que puede ser explotado, y por lo tanto, alienado. Aún así, otros pueden trabajar por un salario que esté muy relacionado con los trabajos por amor, y que requieren el uso de las mismas habilidades, o de algunas relacionadas, por ejemplo, enseñando las habilidades del trabajo a los demás. Otros tipos de trabajo pagado, incluso, pueden no tener relación alguna con las habilidades de los trabajos por amor, y son simplemente el trabajo que uno debe realizar, para recibir los recursos que le permitan a uno usar su propio tiempo libre para los trabajos por amor. Dicho trabajo puede ser escogido o programado y dejar una cantidad particular de tiempo o bloques de tiempo libre; o bien, ser escogido por su carácter casual, sin compromisos y por la facilidad de dejarlo cuando uno lo desee. El conocimiento del rango completo de fuentes de apoyo, para el trabajo no pagado, nos permite imaginarnos métodos por los cuales una sociedad viable puede sostener los trabajos por amor.

Segundo, puedo observar que desde que los trabajos por amor no son, por definición, organizados y manejados por el mercado convencional, un problema crítico de los análisis es discernir sobre otros medios por los cuales se organizan en actividades admitidas. Desde que el mercado, como el Estado, juega algún rol en la mayoría de las actividades de las sociedades avanzadas, el análisis meticuloso de ambos es esencial para delinear los límites que crean los mercados que cruzan los trabajos por amor. En el caso de las artes, el estudio clásico de Moulin (1967) sobre el mercado francés, y el estudio de Menger (1983) sobre los compositores y sus audiencias, sin mencionar el estudio de White (1965) sobre un tiempo anterior en Francia, nos muestran aquellos límites y nos permiten entender la posición de aquellos que deben de trabajar sin ser pagados fuera de los límites. Un estudio reciente de Mullen y sus colegas (1985) nos muestra cómo se puede tratar de delinear el universo de artistas dentro y fuera de las instituciones oficiales.

Lo que puede ser no muy problemático para las ocupaciones convencionales, puede convertirse en un enigma por sondear, en el caso de los trabajos por amor. ¿Dónde no opera normalmente el mercado? ¿cuáles

funciones actúan como un análogo del mercado en la mediación de relaciones y el establecimiento del uso-valor? y ¿cómo funciona? ¿Qué motiva a los trabajadores si no es el ingreso o la anticipación inmediata del ingreso? ¿Cómo funciona el reclutamiento y el entrenamiento frente al hecho de que puede no haber una suposición realista de que la habilidad de la enseñanza es una inversión en capital humano que se pagará a sí mismo, después de la ganancia? Y, en ausencia de ganar un ingreso, ¿cómo es que el estar comprometido con desarrollar un trabajo regularmente (el compromiso con una carrera? se vuelve admitido y establecido con el tiempo? ¿Cómo se organiza el trabajo como una actividad individual y cómo lo hace una actividad grabada en un mundo de trabajo más grande, compuesto por una división del trabajo y una serie de personas e instituciones que sostienen y colaboran? (Becker, 1982)?.

La pregunta me trae al punto final que nos revela la estrategia requerida, para el entendimiento adecuado de las características de los trabajos por amor y de los prerrequisitos para su existencia. El entendimiento adecuado requiere concentración en las formas diarias de los trabajos por amor, y en las instituciones que las rodean, concentración en el promedio en vez de en los trabajadores extraordinarios. En el caso de las artes, la experiencia de la derrota del que nunca llegó al punto de ganarse realmente una vida a través de su arte es mucho más importante que la experiencia del éxito, porque son ellos, no el éxito, los que deben de trabajar por amor a lo largo de su carrera, sin recibir nunca recompensas económicas significativas. Los extraordinarios no podrían ser lo que son sin las legiones de sus “colegas” promedio, e incluso de los mediocres que pueblan y participan en las instituciones dentro de las que ganan el reconocimiento. Como Becker (1982, p. 231) señaló: “si nos molestáramos sólo por lo mejor... nunca podríamos tener las facilidades listas para aquellos que vale la pena molestar cuando se aparecen, ya que uno no puede mantener aquellas organizaciones con un uso tan esporádico”. Además, si estamos preocupados por una forma socialmente viable de trabajo no alienado, debemos de estar preocupados con la forma que este toma entre la gente ordinaria que no tiene dones extraordinarios de talento, energía, dedicación o lo que sea. Las sociedades no son sostenidas por gente extraordinaria. Es en el cercano y compasivo estudio de la vida diaria, modesta y sin inspiraciones como puede ser, donde estamos

más seguros de encontrar las fuente empíricas que nos muevan más allá de la concepción economista seriamente limitada del trabajo, que invalida nuestro pensamiento acerca del presente y del futuro (Bouvier, 1983).

Bibliografía

- Anthony, P. D. (1977). *The Ideology of Work*. Londres: Tavistock.
- Arendt, H. (1959). *The Human Condition*. Garden City: Doubleday Anchor Press.
- Becker, H. S. (1982). *Art Worlds*. Berkeley: University of California Press.
- Bender, F. L. (Ed.) (1972) *Karl Marx: The Essential Writings*. Nueva York: Harper Torchbooks.
- Bouvier, P. (1983) Pour une anthropologie de la quotidienneté du travail. *Cahiers internationaux de sociologie*, 74, 133-142.
- Csikszentmihalyi, M. (1975). Beyond Boredom and Anxiety. The Experience of Play in Work and Games. San Francisco: Jossey-Bass.
- Daniels, A. K. (1988). *Invisible Careers. Women Civic Leaders from the Volunteer World*. Chicago: University of Chicago Press.
- Finch, J. y Groves, D. (Eds.) (1983). *A Labor of Love: Women, Work and Caring*. Boston: Routledge and Kegan Paul.
- Freidson, E. (1986). Les professions artistiques comme défi à l'analyse sociologique », *Revue française de sociologie*, 27, 431-443.
- Gershuny, J. (1978). *After Industrial Society*. Atlantic Highlands, N. J.: Humanities Press.
- De Grazia, S. (1962). *Of Time, Work, and Leisure*. Garden City: Anchor Books.
- Greenberg, M. A. (1984). *Auxiliary Police: The Citizen's Approach to Public Safety*. Westport, C. T.: Greenwood Press.
- Handy, C. (1984). *The Future of Work*. Nueva York: Basil Blackwell.
- Haskell, F. (1980). *Patrons and Painters*. New Haven: Yale University Press.
- Haworth, L. (1977). *Decadence and Objectivity*. Toronto: University of Toronto Press.
- Kaminer, W. (1984). *Women Volunteering: The Pleasure, Pain and Politics of Unpaid Work from 1930 to the Present*. Garden City, Nueva York: Anchor Press.
- Kramer, R. M. (1981). *Voluntary Agencies in the Welfare State*. Berkeley: University of California Press.
- Menger, P. M. (1983). *Le Paradoxe du musicien: le compositeur, le mélomane et l'état dans la société contemporaine*. París: Flammarion.
- Miles, I. y J. I. (1979) The critique of official statistics. En John Irvine, Ian Miles y Jeff Evans (Eds.), *Demystifying Social Statistics*, Londres: Pluto Press, 113-129.
- Moulin, R. (1967) Le marché de la peinture en France. París: Editorial Minuit.
- Moulin, R., Passeron, J. C., Pasquier, D. y Porto Vazquez, F. (1985) *Les artistes: essai de morphologie sociale*. Paris: La Documentation Française.

- Oldham, J. (1979). Social Control of Voluntary Work Activity: The Gift Horse Syndrome. *Sociology of Work and Occupations*, 6, 379-403.
- Pahl, R. E. (1984). *Divisions of Labor*. Nueva York: Basil Blackwell.
- Rattansi, A. (1982). Marx and The Division of Labour. Londres: Macmillan.
- Redclift, N. y Mingione, E. (Eds.) (1985). *Beyond Employment*. Oxford: Basil Blackwell.
- Schwalbe, M. L. (1986). *The Psychosocial Consequences of Natural and Alienated Labor*. Albany: State University of New York Press.
- Sohn-Rethel, A. (1978). *Intellectual and Manual Labor*. Londres: Macmillan.
- Simpson, C. R. (1981). *Soho. The Artist in the City*. Chicago: University of Chicago Press.
- Stebbins, R. A. (1979). *Amateurs: On the Margin between Work and Leisure*. Beverly Hills: Sage Publications.
- Tilgher, A. (1958). *Homo Faber*. Chicago: Henry Regnery.
- Wassall, G, N. Alper y R. Davison (1983) *Artwork: Artists in the New England Labor Market*. Cambridge: New England Foundation for the Arts.
- White, H. C. y White, C. A. (1965). *Canvases and Careers, Institutional Change in the French Painting World*. Nueva York: Wiley.
- Williams, R. (1983). *Keywords: A Vocabulary of Culture and Society* (rev. ed.). Nueva York: Oxford University Press.

Capítulo VIII. Profesionalismo, atención y enfermería¹

ELIOT FREIDSON

Desde sus inicios muy tempranos como profesión moderna, la enfermería ha estado preocupada por su estatus dentro de las instituciones que proporcionan atención para la salud y la sociedad. En el mundo de habla inglesa, el esfuerzo inicial para hacer de la enfermería una profesión socialmente respetable, una ocupación de tiempo completo —bajo la autoridad de la formación en las artes clínicas y a las órdenes de los médicos—, ha sido notable durante la mayor parte de este siglo, particularmente en los Estados Unidos, en donde la enfermería ha tenido ambiciones más amplias, puesto que esta profesión ha incrementado su formación y requerimientos de autorización, y ha persistido en su búsqueda para una independencia mayor.

La palabra clave en países angloparlantes para denominar este movimiento de mejorar la posición de las ocupaciones, es la “profesionalización.” Pero, como la mayoría de algunas palabras, ésta es ambigua y utilizada más a menudo en forma simbólica y global, que de manera precisa y concreta. Si la vemos solamente como una palabra, ésta representa un descontento con la actual posición de una ocupación y su ambición para mejorarla; pero, en la medida en que esta palabra se use globalmente, ésta no proporciona ningún elemento para tratar de entender la posición actual de la profesión o para escoger estrategias concretas que puedan mejorar su posición futura. Aquí, me gustaría contribuir al avance del movimiento social de la enfermería, discutiendo lo que puede ser designado analíticamente, como las

¹ Documento preparado para el Centro del Parque Ridge, Parque Ridge, Illinois. 1990.

características distintivas del profesionalismo, y finalmente discutir cómo el profesionalismo afecta los problemas enfrentados por la enfermería. En mi discusión daré énfasis al tema de la solidaridad, que parece figurar de forma prominente en las concepciones de la enfermería actual, el cual también figura en concepciones de la profesión.

Los dos significados de profesión

Si vemos la palabra profesión, de manera más amplia, creo que podemos reconocer dos significados básicos (ver Freidson, 1988b, pp. 21-6.) Primero, en consonancia con el origen latino de su uso en inglés, representa un compromiso más ordinario por realizar un tipo particular de actividad, o bien como la confesión de una clase especial de devoción o dedicación. En el contexto de discusiones actuales sobre las tareas de la enfermería, lo anterior representa solidaridad en torno al bienestar de aquellos a quienes sirve. Sin embargo, la otra designación básica es bastante diferente, es la labor productiva por cual se gana la vida, una ocupación de tiempo completo que supone el uso de alguna clase de habilidad especializada. Cada una de estas diferentes designaciones se pueden sostener por sí mismas. Sin embargo, se pueden proporcionar cuidados sin poseer ni ejercer algún conocimiento y habilidad especializados, asimismo se puede realizar la tarea de dar cuidado a otro sin solidaridad.

Profesión es un concepto distintivo sólo cuando fusiona las dos designaciones básicas, pero no se puede entender cómo esta fusión puede existir en una institución estable sin acarrear otras características. En la medida en que la enfermería se considere una profesión, se deberá tener en cuenta una posición que proporcione ambos accesos a la gente de enfermería, así como el ingreso regular necesario para permanecer un buen tiempo en las labores de enfermería, en lugar de cualquier otro trabajo. Sus miembros deben tener una formación que los identifique como enfermeros calificados, éstas pueden encontrar trabajo en la práctica de enfermería, lo que a su vez presupone arreglos para los cuales fueron formados, al proporcionarles títulos y trabajo. Además, el carácter de formación y práctica en instituciones establece los límites dentro de los cuales pueden tener lugar las actividades de enfermería; por lo que se debe poner mayor atención a las

instituciones que otorgan cuidados y que tienen una sólida estructura, las cuales no sólo se limitan a la práctica, ya que no dejan fuera el aspecto profesional. Todo esto con el fin de identificar lo característico de las instituciones del profesionalismo, sin embargo, debemos observar más estrechamente la concepción de profesión.

Dos aproximaciones para concebir a las profesiones

Metodológicamente, las siguientes parecen ser dos formas básicas para intentar tener un sentido de tal idea. Uno de ellos intenta crear una concepción intuitivamente satisfactoria que tome, en mayor medida, al utilizar la palabra como un denominador común para los atributos de la mayoría de las ocupaciones, así como los procesos históricos por los cuales se volvieron profesiones. Esto es inductivo, para abreviar, al tratar de crear un concepto coherente abstrayéndolo a partir de los fenómenos observados en el uso verbal y en la vida profesional. En general, debo decir que la mayoría de las concepciones de profesión, la académica y alguna otra, adoptan esa estrategia.

Nos enfrentamos a muchas dificultades con esta aproximación, no sólo a la mínima, en la cual está su incapaz dependencia ante las diferencias nacionales, tanto en el uso lingüístico como en las instituciones profesionales. En el caso del lenguaje, siempre en inglés, no hay un sólo significado sino muchos, y entre las alternativas se dan significados diametralmente opuestos, por una parte, se refiere a cualquier ocupación por la cual, quienes la practican se benefician (que es el uso francés ordinario), y por la otra, solamente se refiere a un puñado de ocupaciones con características diferentes. Muchas de las características de las también llamadas profesiones en el mundo angloparlante son una fusión de historias nacionales especiales, de las cuales el Estado, simplemente, ha ratificado los esfuerzos de grupos profesionales privados para organizarse ellos mismos. En otras naciones, sin embargo, el Estado ha creado y ha organizado muchas de las ocupaciones que hoy nos inclinamos por llamar profesiones. Su servicio civil más que un estatus profesional independiente es un reflejo en el carácter diferente de sus instituciones profesionales.

En vista de tanta variación empírica, en ambos lenguajes e instituciones profesionales de un país a otro, es difícil encontrar denominadores comunes que tengan mucho fondo. Mi reciente trabajo (Freidson, 1988b, pp. 59-60) definió una profesión como cualquier ocupación, cuyos miembros pueden encontrar trabajo sólo cuando ellos poseen una credencial que testifica la exitosa realización de un programa de formación conectado con una educación superior. Tal definición es útil porque es amplia y puede aplicarse a las diferentes profesiones en cualquier país, angloparlante o no. En la medida en que se omite uno de los significados centrales del término (compromiso, devoción, cuidado), éste se empobrece. Además, esto no especifica las características de la organización profesional ni de su formación, las cuales se relacionan con otras profesiones y con consumidores, empleadores y patrones que distinguen unas profesiones de otras ocupaciones. Se ha perdido la riqueza potencial e importancia de lo que evoca la palabra.

Considero mucho más útil un acercamiento analíticamente diferente de una conceptualización, que busca liberarse de sí misma hasta donde sea posible, desde un tiempo particular, de un lugar y de unas direcciones profesionales, los cuales han sido ejemplos históricos inconstantes de un fenómeno más general, definido abstractamente como una circunstancia en la que las profesiones controlan los términos, las condiciones y las metas del trabajo que estas realizan. Como Johnson señaló, una profesión puede verse como “un tipo peculiar de control profesional en lugar de una expresión de la inherente naturaleza de profesiones particulares” (Johnson, 1972, p. 45). Puede considerarse que es una alternativa para otras formas de control sobre el ejercicio del trabajo, con el cual estamos bastante familiarizados. De hecho, sus diferencias pueden ser más fácilmente comprendidas cuando se comparan con esas alternativas. Al delinear en lo abstracto el modelo conceptual del profesionalismo, pienso que podemos retener la riqueza conceptual de la idea histórica al evitar la confusión de tratar de reconciliar el conflicto y la imbricación de lenguajes y prácticas históricas encontradas en ambas, de forma cotidiana y en la vida oficial de varias naciones. Lo que haré a continuación es analizar en torno a las ocupaciones históricas que han sido llamadas profesiones en el mundo angloparlante.

Al considerar estos modelos, es importante notar que no se intenta describir fielmente el hecho de que todas las ocupaciones que pasan a ser llamadas

profesiones lo sean. Más bien, esto es lo que Max Weber llamó “tipo ideal”, un modelo lógicamente consistente cuyos rasgos representan lo que se cree es esencial para un objetivo particular, gobernando por los propios grupos profesionales. Este es un método de conceptualización que intenta desplegar los elementos más importantes de una forma particular de hacer cosas. Se intenta señalar lo esencial desde lo epifenomenológico, poniendo al descubierto las suposiciones sobre las cuales descansan. Esto será comparado con modelos similarmente abstractos, para la organización y control del trabajo con el que están familiarizadas más personas, el libre mercado donde reina el consumidor supremo y donde la razón legal domina oficialmente al mercado burocrático.

Al evaluar los tres modelos, es esencial tener presente, lógicamente, su ideal de carácter abstracto. Estos se manifiestan, hoy día, de forma amplia en el cuidado de la salud, pero no de manera completa, pues se basan en suposiciones a menudo no indicadas y no reconocidas. En su forma pura, ellos representan mutuamente métodos de organización del trabajo alternativos y exclusivos; sin embargo, para cada uno se afirma un sitio radicalmente diferente de supuestos y metas, con el tono predominante que dan representantes completamente diferentes. Esto también es un tipo de visión, un ideal utópico para ser seguido como modelo meramente descriptivo.

Tres modelos de concebir el trabajo

El mercado de trabajo absolutamente libre

Me permitiré iniciar con el modelo que nos es más familiar actualmente, al hacer referencia a su existencia virtual en todas las políticas de los Estados Unidos y, sobre todo, al poner énfasis en la política de elaborar un diseño que contenga los costos y mejore la eficiencia del cuidado americano de la salud: el mercado de trabajo absolutamente libre. La fuente de su organización es el resultado de un conjunto de cambios imprevistos y de opciones de consumidores individuales, que están totalmente informados sobre las características de lo que se ofrece en venta, y que racionalmente calculan, al hacer tales cambios, su propio interés material. Su criterio primario para el cambio es el costo económico.

Los trabajadores en el mercado de trabajo actúan puramente como individuos y sin ninguna organización. Su deseo primario es obtener el ingreso más alto posible, y ellos tienen completo conocimiento acerca del trabajo disponible y de cuánto se paga. Ellos no tienen compromiso con ninguna situación particular o tipo de trabajo y se mueven libremente en cualquier trabajo que les ofrezca el ingreso más alto. El trabajo que ellos hacen está en función de lo que los clientes quieren y del precio que ellos están dispuestos a pagar por él. El resultado de estas condiciones es la producción de una amplia variedad de bienes y servicios al costo más bajo posible.

El mercado laboral racional-legal o burocrático

Notablemente, en contraste con el mercado de trabajo se halla el mercado burocrático. El anterior es imprevisto y este último es deliberadamente organizado y planeado por una autoridad central, la cual ha decidido producir una serie de bienes y servicios, y ha escogido y especificado las características de cómo producirlos. Sus ejecutivos y personal deciden qué tipos de tareas deben realizarse para alcanzar sus metas productivas, crean posiciones o trabajos, contratan a las personas para realizarlos de acuerdo con su propio criterio de calificaciones necesarias, y establecen una jerarquía de posiciones de supervisión para asegurar que se transmitirán y obedezcan las órdenes del ejecutivo dentro de la organización. La estructura de trabajo organizada se desarrolla racionalmente, con atención cuidadosa a reglas escritas que especifican las calificaciones requeridas para cada trabajo, las responsabilidades que trae consigo, y los derechos de sus titulares. Con la intención de aumentar la efectividad sobre el control del trabajo, se intenta al máximo establecer rutinas para las tareas de los trabajadores, así como minimizar el uso, a juicio discrecional, y maximizar el uso de los objetivos con un criterio mensurable para evaluarlos. Intenta regularizar los servicios que produce para que su calidad sea uniforme. Los trabajadores en el mercado de trabajo burocrático se encuentran limitados por la perspectiva de aumentos predecibles de ingreso —que sus reglas aseguran—, por la posibilidad de promoción, y por la seguridad de antigüedad o pertenencia y la perspectiva de una pensión por jubilación.

El mercado obrero profesionalmente controlado

El mercado libre es controlado por el consumidor; y el mercado burocrático, por una oficina o despacho; en cambio, los controles ocupacionales o el mercado profesional son controlados por trabajadores especializados, organizados dentro de grupos sociales. En el mercado libre, el consumidor determina qué trabajo será hecho, por quién, a qué costo y lo que se espera del servicio o producto. En el mercado burocrático, es el despacho el que toma esas determinaciones, influido —sin duda— por alguna idea relativa acerca de qué tipo de consumidores necesita o quiere. En el mercado profesional es el trabajador el que toma las decisiones. El grupo profesional determina a quienes recluta, cómo se formarán y qué tareas realizarán; éste ha sido un monopolio en el mercado de trabajo sobre una serie específica de tareas, con una jurisdicción exclusiva. Además, los miembros de la profesión tienen el derecho exclusivo para evaluar la manera en que realizan sus tareas y la suficiencia de la calidad de los servicios que su trabajo produce. Ninguna ley ejecutiva, en las organizaciones del trabajo ni los consumidores individuales, tiene autoridad sobre la actuación y evaluación de trabajo profesional.

Puesto que este modelo tampoco ha sido establecido conceptualmente como los otros, necesita una mayor elaboración. Uno de sus rasgos centrales es la colegiación o solidaridad (ver Waters, 1989, pp. 945-72), algo que es esencial si la profesión se constituye como un grupo corporativo más bien que como un simple conjunto de individuos que hacen el mismo tipo de trabajo. La colegiación se desarrolla de varias formas, con una cantidad mínima de profesionistas que realicen un periodo relativo de formación experta que los socialice dentro de la profesión (ver Fox, 1989, p. 46), con una identidad profesional común, una dependencia compartida en su monopolio protegido en el mercado, con reglas formales o informales que limitan la intensidad y el carácter de la forma en que ellos compiten entre sí, para tener éxito dentro de su propio mercado, y también —sospecho— con un sentido compartido de vulnerabilidad ante los ataques potenciales de profesiones que compiten buscando trabajo detrás de los límites jurisdiccionales (ver Abbott, 1988), y por otros que resienten su monopolio.

En el mercado de trabajo profesional, el interés primario de los trabajadores se halla más en la calidad de su trabajo que en su fiabilidad o costo.

En el mercado libre, los trabajadores se comprometen principalmente con el ingreso que ellos obtienen por el trabajo que hacen. En el mercado burocrático, ellos están comprometidos, principalmente, con sus posiciones o trabajos y con sus carreras predecibles y seguras. En contraste, la posición económica desplegada y protegida por el mercado profesional hace posible que los trabajadores desarrollen compromisos con una carrera de por vida para realizar su trabajo, y que vean al propio trabajo como un interés central de vida. El compromiso es la calidad intrínseca del trabajo con su propia causa, con su costo e incluso con su confianza que es secundaria. El interés se encuentra en la rara y desafiante intelectualidad en lugar de la rutina, y en el honor que se otorga a los colegas que atacan problemas inusuales de forma creativa. En cambio, el trabajo realizado rutinariamente, confiado y económico recibe pocos aplausos dentro del colegio.

Ideologías del mercado

Es importante entender que ninguno de estos mercados es autosuficiente. Cada uno requiere apoyo político y económico de fuerzas que permanecen fuera de ellos. Las condiciones elementales necesarias para un mercado libre requieren que el Estado o algún otro agente de ejercicio de poder eficaz impongan contratos, prevengan monopolios y otras conspiraciones contra la libre competencia y aseguren la disponibilidad de información completa y exacta para todos los participantes. Para que exista el mercado burocrático, algún poder externo eficaz debe conceder la licencia o cartas para presentarlo con la autoridad válida para controlar su empresa. En forma similar, el mercado profesional no puede existir sin algún apoyo externo para sostener su monopolio característico. ¿Cómo y por qué se gana este apoyo?

El apoyo se gana al invocar las promesas hipotéticas del propio modelo. Si podemos crear las circunstancias propias de un mercado absolutamente libre, el argumento político será: ganaremos, ya Adam Smith lo señaló como “opulencia universal”: la más grande cantidad y variedad de bienes y servicios a un costo lo suficientemente bajo para hacerlos disponibles para todos. En forma semejante, si se apoyan las circunstancias requeridas por la autoridad burocrática y el control sobre la producción, los trabajadores podrán

asegurar de forma favorable posiciones basadas en sus calificaciones y actuación, y, por otro lado, los consumidores podrán asegurar servicios y productos confiables, aun cuando estos no sean tan económicos o variados.

El mercado profesional, en contraste, invoca un *desideratum* diferente a saber: un trabajo de beneficio para los consumidores, en el que ellos deciden si desean el beneficio o no. Aquéllos que representan a la profesión sostienen que un mercado libre es impropio para el tipo de trabajo que ellos hacen, porque el trabajo es tan complejo y esotérico que ninguno de los miembros de la profesión puede comprenderlo de forma total y evaluarlo adecuadamente. Las personas laicas, para abreviar, no están totalmente informadas ni en posición de optar por cambios racionales. Además, los servicios escasos o impropios pueden tener serias, incluso peligrosas consecuencias para el consumidor. Así que no debe permitirse la opción libre para sus propios consumidores; un monopolio debe posibilitar a la profesión hacer cambios en su nombre. La demanda profesional debe, por consiguiente, rechazar la conveniencia de usar el modelo del libre mercado sobre el terreno de consumidores, quienes no están equipados para jugar el imponente papel que se sitúa en el centro (ver Dingwall y Fenn, 1987, pp. 51-64.) Como Arrow (1963) señala, “delegación y confianza son las instituciones sociales diseñadas para obviar el problema de desigualdad informativa.”

El modo burocrático de organizar el trabajo es también rechazado como una alternativa mediante el argumento de que el conocimiento profesional y las habilidades no pueden ser estandarizadas o reducidas a reglas racionales de procedimiento o actuación sin destruir su valor (Argumento esto para el cuidado de la salud; ver Freidson, 1989). Para proporcionar consumidores con necesidad de servicios que convengan a sus circunstancias individuales, el trabajo profesional requiere juicio discrecional, y puede ser organizado y supervisado, de manera efectiva, solamente por profesionales que hayan sido capacitados en tal juicio.

Central al mandato del mercado profesional, es confiar en la competencia e integridad de los profesionales; confianza que éstos no deben girar hacia su monopolio para su propia ventaja, la cual deben cuidar mediante un adecuado control de sí mismos y sus colegas para asegurar que el público no sea una víctima. Típicamente, los defensores de mercados de trabajo profesional controlado defienden que los miembros de su profesión

son seleccionados y formados para ser éticos en su trabajo, cuidando más la calidad de su trabajo y el bienestar del consumidor que su propia ganancia personal. Existe la posibilidad de que algunos pocos puedan escabullirse de los procesos de selección y credencialización, sin embargo, el reclamo es que la organización profesional puede contar con evidenciar y expulsar a aquellos pocos que puedan violar la confianza del consumidor.

La exclusividad de los modelos

Debe quedar claro que, en su forma lógica totalmente desarrollada, cada uno de estos modelos de organización es hostil al otro. El mercado libre no permite el desarrollo de grupos profesionales y solidaridad entre los trabajadores o el desarrollo de mandos jerárquicamente organizados de los trabajadores, porque cada uno representa una conspiración contra la opción libre de consumidores y trabajadores. Además, el mercado libre asume que las personas son motivadas solamente por el propio interés material, y que les desmotiva la confianza entre trabajadores, y entre trabajadores y consumidores. Para proteger sus intereses, todos los participantes en el libre mercado deben examinar de forma continua lo que cada uno ofrece, de manera crítica, para asegurarse de no ser víctimas de fraude. El mercado libre también niega que cada control profesional o trabajo planeado y administrado, centralmente, pueda producir bienes y servicios eficaces. Finalmente, el mercado libre valúa el costo de bienes y servicios por encima de su confianza o calidad.

He señalado ya en otro momento que, en el mundo real, donde los elementos de los tres modelos existen de lado a lado, un crítico y a menudo ignorado lema político dice una serie de mentiras al indicar que uno de ellos está dominando la organización del mercado, al poner énfasis en uno y eliminar las virtudes potenciales de los otros. En el caso del sistema de atención de salud, las políticas que fuertemente dan énfasis al mercado libre o burocrático pueden minar la confianza y la preocupación, por la calidad intrínseca de trabajo que permanece en el corazón del modelo profesional (Freidson, 1990).

Enfermería y la división del trabajo en el cuidado a la salud

En un esfuerzo por clarificar los elementos esenciales del profesionalismo, he comparado un modelo puro de éste, con otros diseñados para organizar el control del trabajo, pero la realidad nunca es pura. El cuidado de salud hoy no es llevado a cabo por los miembros de profesiones individuales, cada uno desde su propia formación. La medicina, la enfermería y otras profesiones del cuidado de salud forman parte de una división organizada y coordinada del trabajo, sus miembros trabajan juntos alrededor de los pacientes individuales y sus problemas. Los vínculos, que estas profesiones ordinariamente tienen entre sí, presentan una gran relación para lograr las vías de realización y control de su trabajo.

Esto es un hecho, ya que más que una forma de organizar estas relaciones dentro de la división del trabajo, en un mercado libre, la diferenciación en los trabajos separados y las profesiones probablemente es bastante fluida entre pocas jurisdicciones estables y personas que ofrecen proporcionar consumidores con varias mezclas y combinaciones de tareas. Sin el imperativo de tales cosas, como el permiso o formalidad definida y los trabajos fijos en una organización, es posible imaginar algún tipo de ofrecimiento que hacer tanto para curar como para atender. En un mercado burocrático, los gerentes determinan qué tareas serán organizadas en los trabajos y posiciones, y cómo ellos estarán interrelacionados y coordinados para que la variedad de posibilidades se limite de manera más considerable. En un mercado profesional, las profesiones negocian los límites de sus jurisdicciones entre sí, y establecen las maneras en que se coordinan las tareas de cada uno. Es claro que tanto la fuente de organización autoritaria de una división del trabajo, como su posición particular en esa organización, son críticas para cualquier profesión; ciertamente, esto es crítico para la posición de enfermería.

En la presente división del trabajo, dentro del cuidado de la salud americana, podemos distinguir entre profesionistas que presentan una posición autónoma y aquéllos que no la tienen (ver Freidson, 1988a, pp. 47-50). La cirugía dental, para tomar un ejemplo familiar, es autónoma. Los dentistas trabajan con un juego claramente delineado de problemas sobre los cuales tienen jurisdicción exclusiva, y trabajan de manera independiente de los

médicos. Si uno imagina una división del trabajo como una “industria”, compuesta por diferentes profesiones, comprometidas en buscar alguna porción especializada en la meta de prevenir y curar enfermos humanos, se puede ver la posición del dentista como la de alguien que está separado e independiente del médico. No todas las profesiones de atención a la salud se hallan en semejante posición autónoma. En la estructura de roles de trabajo que rodean al tratamiento dental, el higienista dental, por lo menos en algunos estados, es secundario y está sujeto a la vigilancia y dirección del dentista.

En forma similar, la posición de la enfermería americana no es autónoma en el sistema de atención a la salud. Es verdad que tiene un monopolio sobre trabajos particulares que requieren el título de enfermeras registradas, puesto que están organizadas en grupos sociales que controlan las políticas de contratación y formación y son todavía algunas de varias profesiones que cooperan en la división del trabajo y que mejoran los servicios de salud. Al contrario de algunas profesiones, las enfermeras, difícilmente, parecen ser requeridas para la realización de una serie de tareas, cuyos límites sean definidos y estables, de manera clara, entre una y otra circunstancia, y que se trate de tareas desarrolladas de forma exclusiva por aquellos que tengan una formación especial. Muchas de las tareas exigidas pueden ser realizadas por miembros de otras profesiones; algunas, incluso, por aquéllos con un considerable menor entrenamiento. Los administradores del hospital y médicos, en ocasiones, son libres para escoger entre enfermeras y otros para la realización de tareas particulares. Además, algunas de estas tareas pueden realizarse de manera rutinaria y a su propia discreción, excepto dentro de un marco establecido por las “órdenes” de un médico, quien es, finalmente, el responsable del caso. Lo que ellos hacen es ordenado y evaluado por miembros de la profesión médica, y dependiente del diagnóstico central y prescripción del tratamiento médico. Esta posición, subordinada en una división del trabajo dominada médicamente, es la causa primaria —creo— del estado particular de la enfermería como una profesión. El que sus miembros sean principalmente mujeres es un contribuyente, pero no la causa primaria. ¿Será posible entonces que, al dar énfasis al papel realizado en los cuidados de atención por parte de la enfermería, se pueda cambiar su posición?

La enfermería en el hospital

He defendido que los dos significados esenciales que están fusionados dentro del profesionalismo (proporcionar cuidado y ganarse la vida) no pueden ser separados, si el término tiene algún valor especial. He intentado perfilar un modelo típico ideal que delinee ambos elementos estructurales, distintivos del profesionalismo y sus virtudes deseables, su énfasis se determina más por juicios discrecionales que por reglas de procedimientos maduros y mecánicos, y más por la calidad del trabajo que por su cantidad o costo. Las relaciones de los colegios son cooperativas, basadas en un compromiso compartido para realizar un tipo especial de trabajo. Las relaciones con los consumidores están basadas en la confianza.

Cuando observamos el mundo real del hospital en el que la enfermera debe trabajar para mejorar o para empeorar, nos damos cuenta de que la capacidad de la enfermera de ejercer su juicio discrecional no sólo está limitada por el dominio médico, sino también por las reglas burocráticas y procedimientos establecidos por la administración del hospital, así como por los recursos que están disponibles para hacer su trabajo. De entrada, las políticas de asignación de personal y otros recursos de la administración, así como lo que podría llamarse la estructura de gobierno de la propia institución, tienen una profunda influencia sobre cómo puede ser practicada la enfermería; estos limitan las posibilidades para proporcionar atención de una forma cuidadosa y para ejercer éticamente.

Como Yarling y McElmurry señalan, “las enfermeras a menudo no están libres de ser morales.” (Yarling y McElmurry, 1986, p. 63). Las anécdotas gráficas que ellos recuentan muestran claramente cómo la organización de poder y autoridad en el hospital puede frustrar y a veces castigar los esfuerzos de un grupo de enfermeras preocupadas por corregir las decisiones de tratamiento más extraordinarias. Es por esta razón que debemos estar de acuerdo con ellas en que el problema moral fundamental de la enfermería es una consecuencia de la estructura y las políticas de la institución social en la que ésta se encuentra, y dentro de las que, en su mayor parte es practicada; entonces, cualquier ético que busque dirigir este problema debe buscar también reformar las políticas y estructuras de esa institución. Un ético que esté preocupado por las estructuras y políticas de instituciones

sociales es una persona honesta. Para Hence, una enfermera ética constituye la más grande y única ética social. “Debe ser una persona que busca una práctica de enfermería libre desde su cautiverio hospitalario, de la misma manera que la resolución de 1965 de la Asociación Americana de Enfermería. . . buscando librar la libre educación de enfermería desde este cautiverio (Yarling y McElmurry, 1986, p. 71, énfasis en el original)”.

Profesionalismo y enfermería

¿Cómo puede la enfermería ser lo suficientemente libre para permitir ambas prácticas de cuidado —usando la frase de Benner— suficientemente efectiva de una ética sensible y responsable? La subordinación de la enfermería a las órdenes, tanto de doctores como de la administración del hospital, es una fusión bastante diferente de dos casos. El primer caso refleja su falta de autonomía en la división del trabajo en el cuidado de la salud, debido a su escaso reconocimiento y poca protección jurídica sobre las habilidades técnicas, cuya práctica depende del diagnóstico del médico y del curso recomendado del tratamiento. Por otro lado, la posición de la enfermería como una profesión se fortalecería enormemente si también pudiera exigir jurisdicción sobre un cuerpo de conocimientos y habilidades que pueden practicarse de forma independiente de la medicina, un cuerpo de conocimientos y habilidades, cuyo uso no estuviera supeditado a la dirección proporcionada por la medicina.

Prefiero dudar que ésta sea una posibilidad, particularmente, en el caso de cuidados de cama. Mi suposición es que las enfermeras —quienes aportan especialidad, habilidades de alta tecnología— al utilizar equipos comprometidos en procedimientos complejos y altamente exigidos, son quienes probablemente son más favorables e igualitarias con los médicos que con aquéllos que proporcionan cuidado de cama rutinario. Todo ello porque la especialización técnica es necesaria y se requiere en un funcionamiento estrecho de la división del trabajo.

Por otro lado, no veo cómo se pueda exigir y defender persuasivamente la atención como un recurso exclusivo de la enfermería, incluso, de una forma bastante especial y compleja, en la que se está empezando a definir y

discutir dentro de la profesión. Al brindar esta oportunidad, es probable que cada profesión comprometida en proporcionar servicios humanos, exija y cuide de tener líderes que exhorten a sus miembros para atender más que servir de manera rutinaria. Lo cual se esperaría de todos los comprometidos con un servicio de atención humano, para cuidar de un elemento indivisible del significado especial de las profesiones y su misión. Sin embargo, creo que lo que establece eficazmente la fuerza de las diferentes profesiones es el cuerpo especializado de conocimientos y habilidades sobre el que cada una tiene orden exclusivo; lo que los hace profesionales en lugar de técnicos son los requisitos adicionales que el juicio discrecional basa en algún cuerpo de teoría abstracta, sustentado en una estructura formalizada, en la vigilancia estrecha de las reglas y procedimientos de las guías de aplicación de su conocimiento y habilidades en las cuales ellos pueden confiar para ejercer cuidados.

Mientras la atención no pueda proporcionar los recursos de una jurisdicción exclusiva y defendible, que podría liberar a la enfermería de la hegemonía técnica de la medicina, se puede proporcionar la visión y energía que liberen a las enfermeras de una perspectiva, bastante superficial y desinformada, por parte de médicos que pasan poco tiempo con el paciente, y a partir de las políticas del hospital, a menudo promulgadas sobre la base de consideraciones apartadas del cuidado de cabecera y del bienestar inmediato de los individuos. Además, esta visión facilitaría el fortalecimiento del cuidado al hablar sobre las necesidades y bienestar del paciente, de forma independiente de los médicos y del hospital. Pero, como el cuidado no puede crecer sin la alimentación y el apoyo de los escenarios institucionales en los que se practica, la enfermería debe esforzarse en comprender las condiciones institucionales que le permitan realizar su atención.

El hecho de suponer que la mayoría de las enfermeras son empleadas, en lugar de encontrarse ahí por cuenta propia, las pone en una posición sumamente vulnerable que desmotiva la defensa de los buenos pacientes, ya que, si ellas fueran empleadas por cuenta propia, podrían tener más influencia sobre el trabajo que realizan; sin embargo, el emplearse a sí mismas no proporciona necesariamente las condiciones en las cuales se es libre para practicar la atención. La autonomía que esto implica no existe cuando el mercado de los servicios de enfermería es abundante y altamente competitivo,

o cuando este es controlado por médicos o por el patrocinio del hospital. Sin embargo, cualquiera que sea el caso de empleo propio, es probable que la mayoría de las enfermeras sigan siendo empleadas. De hecho, cada vez más médicos están uniéndose como empleados. El problema práctico se sitúa más en encontrar formas que en crear más empleos que respondan a las necesidades del profesionalismo.

Uno de los problemas más importantes que enfrentan todas las profesiones, no solamente la enfermería, se sitúa en el cambio de la posición de empleados profesionales dentro de las organizaciones en las que ellos trabajan. En esencia, los profesionales deben ganar el derecho para participar en la determinación de las políticas de las organizaciones que los emplean, las cuales afectan su capacidad de trabajar bien en beneficio de sus clientes. Además, esta libertad de servicio y defensa de los clientes y el bien público deben ser protegidas desde su vulnerabilidad como empleados. Se deben crear estas circunstancias, en parte por la nueva legislación tanto a nivel federal como estatal; en parte, al reformar los requisitos de la autorización institucional acerca del cuidado de la salud, así como los estatutos y acreditaciones y en parte por el desarrollo de nuevos modelos de organización y gobierno de los asuntos profesionales y administrativos de las instituciones que emplean a los profesionales.

Reconstituyendo el empleo profesional

No estoy en posición de desplegar una agenda totalmente desarrollada para el cambio, pero puedo hacer algunas sugerencias que afecten lo que creo son los problemas centrales. Algo que se necesita es la legislación del trabajo que establezca, de forma inequívoca, el derecho de los empleados profesionales de negociar colectivamente y de participar en el gobierno de las instituciones que los emplean. La enfermería, las medicinas alternas y muchas otras profesiones han ganado el derecho de negociar, colectivamente, debido a su estado de empleo incuestionable y a sus límites de participación en la determinación de las políticas del sitio de trabajo. Sin embargo, mi impresión es que los contratos colectivos se han resuelto, principalmente, alrededor de los problemas económicos prácticos del sindicalismo ameri-

cano tradicional (los sueldos, los beneficios, la seguridad del trabajo, las pensiones, y en un grado limitado, las condiciones de trabajo). Por ello, la enfermería también debería tener una voz organizada y poderosa que influya en las políticas que han sido concedidas tradicionalmente por sindicatos de comercio, así como en las prerrogativas de dirección.

La mayoría de los empleados profesionales aportan, considerablemente, mayor discreción sobre el desarrollo de sus tareas que otros empleados y —como he mostrado en otro lugar (Freidson, 1988b, pp. 158-84)— ellos tienen, de manera amplia, más voz en determinar el tipo de trabajo que hacen y la forma en que lo hacen. De hecho, en la decisión de Yeshiva de 1980 (ver Freidson, 1988b, pp. 134-57, y Rabban, 1989), la mayoría de la Suprema Corte acordó que los profesores de la Universidad de Yeshiva determinarían el producto por realizar (*i. e.*, el plan de estudios), la clientela a quien será ofrecido (requisitos de admisión) y otros aspectos de su trabajo que son tradicionalmente controlados por sus directivos. Sobre esta base de normas los profesores que ejercieron tal poder son considerados legalmente empleados directivos y, por consiguiente, no tienen derecho a la protección del Acta de Relaciones del Trabajo Nacional (NLRA).

Esta decisión ha prevenido, de forma efectiva, el sindicalismo de los profesores en universidades privadas, (aquellos en las universidades públicas han negociado sus derechos, estado de otros empleados públicos) y han sido usados para negar la protección de la NLRA a los miembros de otras profesiones. Por ejemplo, esto fue usado para negar protección a médicos empleados de tiempo completo por un Hospital de California, porque ellos participaron en lo que fue definido como una actividad directiva de revisión de calidad (Rabban, 1989, pp. 1831-2). Esta decisión les exige a los profesionales que renuncien a la participación de evaluar su propio trabajo o a su oportunidad legal de ejercer una influencia organizada sobre las negociaciones colectivas, por encima de los problemas organizacionales, afectando su trabajo y su vida.

Lo primero que se requiere para rectificar esta situación es una legislación que proporcione protección, para aquellos empleados profesionales que están comprometidos en cambiar y supervisar sus propias actividades y que desean organizar unidades de negociación colectiva. ¿Cuándo existirán tales unidades para tener una gran cantidad de enfermeras, que estén

comprometidas con ellas mismas? Por supuesto, ellas deben estar involucradas con los problemas cotidianos para cualquier clase de trabajo que se suele hacer para ganarse la vida de forma razonable. Pero hay más que trabajar sólo por los sueldos. He sostenido, en otra ocasión (Freidson, 1988b: 134-57), que la línea limítrofe entre la dirección y los empleados profesionales es (realmente desde el poder para determinar sueldos) el poder para asignar los recursos que se requieren para ordenar que se haga un buen trabajo. Los profesionales pueden tener libertad para controlar el trabajo que ellos realizan, pero si se les proporcionan recursos insuficientes por parte de la dirección, ellos no pueden hacer un buen trabajo y se dan cuenta de su falsa autonomía. Un gran esfuerzo con poca disponibilidad de apoyo provoca escepticismo y una militancia, que conduce en breve, a no esforzarse en su labor.

Los profesionales deben exigir una representación en la determinación de la asignación de recursos y no sólo deben incluir aquellos nominalmente disponibles, sino también aquellos que la organización mantiene en sus reservas o que llegan a través de las inversiones privadas. Además, como profesionales con experiencia autorizada a nivel del servicio, deben tener la libertad de reportar, públicamente, sobre los efectos en la calidad de los servicios al paciente, por la restricción de los recursos. En la medida en que estos recursos se orienten y empleen de manera provechosa, la legislación debe excluir de forma explícita la protección de secretos comerciales, competitivamente ventajosos, que comprometan la calidad de los servicios que permitan a sus empleados proveer a los pacientes que ellos cuidan. Los empleados deberán estar protegidos completamente por los derechos inherentes, fundamentados en la doctrina de que el primer deber de los miembros de la profesión, en consonancia con la confianza en la que se basan sus privilegios, es proporcionar a sus pacientes el bienestar y el bien general, en lugar de su provecho o de los intereses materiales de sus empleadores y supervisores.

El cuerpo legal y cuasilegal de regulación involucrado en reconocimiento y acreditación de las instituciones, en las que ellos trabajan, se relaciona con una legislación que proteja a los empleados profesionales que buscan avanzar en los intereses de sus clientes y del público, incluso, cuando esto sea en desventaja de sus patrones. Algunos de esos reconocimientos de las

organizaciones de cuidado a la salud especifican la forma en que el personal médico estará organizado y representado en las oficinas gubernamentales. Para autorizar a las enfermeras a ser más libres en su práctica de atención, la profesión organizada necesita también intentar cambiar la esencia de esos reconocimientos que le dé una voz más fuerte en las oficinas gubernamentales.

Pero, mientras no haya ningún sustituto para esos cambios legales y cuasilegal en la constitución formal de las organizaciones de empleo, no debe olvidarse que puede haber siempre un gran variación importante de trato que puede ocurrir sin estas formas legales. Actualmente hay, en la industria, un gran negocio experimental que sigue organizando las relaciones entre aquéllos que hacen el trabajo productivo y aquéllos que presumen manejarlos. La idea burocrática típica de la organización es menos común, en realidad, de lo que se puede asumir en un primer vistazo. Estimulados por los extraordinarios cambios que siguen las instituciones de cuidado de salud americanas, algunos teóricos organizacionales han intentado concebir nuevas formas que estén mejor situadas en las nuevas realidades, ante la necesidad de un cuidado verdaderamente profesional que se sitúe en el corazón del sistema (ver, por ejemplo, Scott 1982 y Shortell, 1985, aunque ellos se dirigen principalmente al personal médico). La enfermería podría hacer el bien al animar tal pensamiento en su propio nombre, y desarrollar un programa razonado de cambio organizacional para ganar su justo lugar en el mando profesional de los términos de atención.

Finalmente, podría decir que considerando cómo deben organizarse los servicios profesionales, a la luz del modelo ideal típico que he esbozado, es esencial entender que en realidad el profesionalismo está en sí mismo sujeto a corrupción, por los intereses tanto de los profesionales y de los individuos, como por los colegios mismos. Se ha criticado fuertemente a las profesiones por el abuso de su monopolio económico y por su repugnancia para vigilar sus propios niveles políticos. Además, no hay ningún cuestionamiento apropiado para la política social de empleo, tanto para un mercado orientado como para el aparato burocrático, que asegure la responsabilidad profesional, y que determine que los profesionales por sí mismos deban cooperar con todo aquello que asegure la calidad de la atención. En forma moderada, tales dispositivos proporcionan correctivos apropiados y necesarios

a algunas de las tendencias de protección, de las cuales podemos asumir se encuentran en todos los grupos humanos.

Los profesionales nunca deben olvidar que el excesivo énfasis sobre los costos y la regulación es antiético al énfasis sobre la calidad y el juicio discrecional de la atención que se sitúa en el corazón de su mandato. El costo y estandarización se desarrollan a expensas de la confianza colegiada y del cliente y de la capacidad de proporcionar, responsablemente, la atención. Debe aceptarse, también, el aumento de elementos hostiles del mercado libre y del control burocrático en los asuntos profesionales, por lo que los profesionistas deben luchar por el derecho al control del ejercicio, al responsabilizarse ellos mismos tanto del costo como del descenso de la calidad de la atención en el sitio de trabajo, donde se atienden individualmente las necesidades de personas concretas, con una práctica adecuada. Ésta es la cruz de la materia: si los profesionales son realmente profesionales, ellos deben ejercer el control sobre su propio trabajo de manera responsable, en su propio modo y en el interés de sus clientes. Para la atención de enfermería, no obstante, la atención médica, debe asegurarse de que las instituciones en las cuales se trabaja proporcionen las condiciones adecuadas para la realización de su trabajo.

Bibliografía

- Arrow, K. (1963). Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care. *American Economic Review*, 53, 941-73.
- Dingwall, R., y Fenn, P. (1987). 'A Respectable Profession'? Sociological and Economic Perspectives on the Regulation of Professional Services. *International Review of Law and Economics* 7, 51-64.
- Fox, R. (1989). *The Sociology of Medicine*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Freidson, E. (1988a). *Profession of Medicine*. Chicago: University of Chicago Press.
- _____ (1988b). *Professional Powers*. Chicago, University of Chicago Press.
- _____ (1989). *Medical Work in America*. New Haven: Yale University Press
- _____ (1990). "The Centrality of Professionalism to Health Care." *Jurimetrics in press*.
- Johnson, T. (1972). *Professions and Power*. Londres: Macmillan.
- Rabban, D. M. (1989). Distinguishing Excluded Managers from Covered Professionals Under the NLRA, *Columbia Law Review*, 89, 1775-1860.

- Scott, W. R. (1982). Managing Professional Work: Three Models for Control of Health Organizations. *Health Services Research*, 17, 213-240.
- Shortell, Stephen M. (1985). The Medical Staff of the Future: Replanting the Garden. *Frontiers of Health Service Management*, 1, 3-48.
- Yarling, R. R. y Beverly, J. M. (1986). The Moral Foundation of Nursing *Advances in Nursing Science*, 63-73.

Capítulo IX. Por qué el arte no puede ser una profesión¹

ELIOT FREIDSON

A lo largo de su amplia y distinguida carrera, Raymonde Moulin se ha preocupado por el destino de la creatividad en un mundo crecientemente comercializado. Este interés se plasmó en su estudio clásico sobre el mercado de arte, publicado hace más de 35 años,² y en su reciente encuesta sobre artistas en Francia,³ realizada en colaboración con sus talentosos colegas. Ella ha iluminado el mercado que establece el valor monetario del trabajo artístico a través de un análisis meticuloso de las instituciones públicas y privadas, que acercan las creaciones de los artistas hacia los posibles prospectos de compradores. Su encuesta, también, delinea las características demográficas básicas de los artistas, así como, de una forma amplia, su posición en el mercado artístico.

¿Qué encontraron ella y sus colegas? Los artistas provienen de una predominante clase media, con el capital cultural y social que esto implica, y tienen una mejor educación, que la educación promedio, con el capital humano que esto encierra. Dados estos recursos, se esperaría que les fuera muy bien en su área de trabajo, sin embargo, muy pocos ganan lo suficiente para vivir de sus obras de arte. La mayoría de los artistas tienen que hacer

¹ Publicado originalmente como "Pourquoi l'art ne peut pas être une profession," en P. M. Menger y J. C. Passeron, eds., *L'art de la recherche. Essais en l'honneur de Raymonde Moulin*. París: La Documentation Française, 1994. Estoy profundamente agradecido con Helen Giambruni, por sus comentarios críticos a una versión inicial de este documento.

² Raymonde Moulin, *Le marché de la peinture en France*. París: Editorial Minit, 1967.

³ Raymonde Moulin, Jean-Claude Passeron, Dominique Pasquier, Fernando Porto-Vazquez, *Les artistes. Essai de morphologie sociale*. París: La Documentation Française, 1985.

sus obras de arte en su tiempo libre, justo después de cumplir con una actividad económica que les permita vivir bien.

Esto es muy inusual. Los artistas emanan, principalmente, de la misma clase media con educación que los médicos, abogados, jueces, ingenieros y muchas otras profesiones que ofrecen seguridad razonable y carreras “cómodas”. Están formados y comprometidos igualmente con su trabajo, sin embargo, su posición económica es remarcablemente diferente. ¿Es posible concebir las circunstancias por las cuales el arte debería ser un trabajo de tiempo completo, y que la vocación de los artistas promedio⁴ fuera recompensada igual que, por decir, los químicos o fármaco-biólogos? Ese es el argumento que abordaré en este ensayo.

Pero antes, debo de ser más preciso. La pregunta no es solamente si el arte puede ser una vocación pagada de tiempo completo, sino también si puede ser una vocación en la que los artistas —así como los médicos, abogados e ingenieros— sean libres de ejercer una considerable discreción en decidir qué crear y cómo crearlo. A diferencia de tiempos anteriores, cuando los patrones sociales, muchas veces, dictaban las especificaciones de su trabajo con minucioso detalle, la libertad es ahora considerada esencial para el arte. Pero la mayoría de las vocaciones no son así de libres: entre el Fordismo tradicional de construir empresas y las nuevas formas de programación rápida en los servicios, así como en las empresas de manufactura, pocas profesiones hoy en día permiten que los trabajadores individuales ejerzan mucho juicio y creatividad con prudencia. Incluso los gerentes de nivel medio, ahora, pierden su prudencia en la toma de decisiones. La palabra en inglés para vocaciones, cuyos miembros tienen un grado considerable de libertad discrecional en su trabajo, es *profesión*. El proceso por el cual una ocupación gana esa libertad se llama *profesionalización* y se basa en una posición estable en el mercado de trabajo, situando a la clase media en el sistema de clases y con un prestigio considerable. ¿Puede el arte ser una profesión hoy en día? Para contestar esta pregunta se requiere una clarificación del concepto profesión.

⁴ Es muy importante atender que, en este documento, trato al arte como una ocupación, lo cual significa que enfatizo sobre el artista promedio, en lugar de aquellos pocos que son muy conocidos y excepcionalmente cumplidos.

La reacción europea a la idea angloamericana de profesión

Al menos desde la Segunda Guerra Mundial, los sociólogos europeos han estado familiarizados con el uso de la palabra, angloamericana, profesión que denota cierto tipo especial de ocupación, la cual han tenido que adaptar para ellos mismos, por ejemplo, en Alemania y Suecia, porque la palabra misma es ajena a su lenguaje. En el caso de Francia, y otras naciones con lenguajes latinos, el término tiene una larga existencia, pero no ha sido utilizado para delinear una ocupación de tipo especial. Más bien, se usa para hacer referencia a cualquier vocación (así como sucede en inglés algunas veces). El término de clasificación francesa es más estrecho, *profession libérale*, así como su equivalente alemán se refieren al autoempleo, sin importar qué tipo de trabajo o cualquier otra característica de la ocupación.

Otros argumentos han sido, incluso, más importantes.⁵ Primero, la mayoría de los análisis y definiciones angloamericanos han concebido las profesiones y las ocupaciones como aquellas que se han organizado en cuerpos corporativos, han creado sus propios programas de entrenamiento y, después, se han comprometido en actividades políticas anhelando un reconocimiento benéfico y cierto privilegio (o, como Everett Hughes comenta, “licencia y mandato”) del Estado. El Estado no juega un papel muy activo en el proceso. Ejerce el poder soberano fundamental, pero actúa más como réferi y refuerza las reglas inventadas por otros, en vez de ser el creador original de las reglas. Esta concepción refleja la pasividad relativa del Estado en la mayoría de los países de habla inglesa, donde las asociaciones privadas han tenido una libertad considerable, y donde un público mixto y un sistema privado de educación y entrenamiento han sido comunes.

Esto ha sido diferente en el continente europeo, donde el Estado ha tenido por mucho tiempo una fuerza poderosa y activa al iniciar las empresas educativas que entrenarán especialistas, particularmente aquellas que se necesitan para el conjunto de un gran servicio civil y los servicios

⁵ Una gran parte de mi discusión sobre estos puntos han sido estimulados por un número de ensayos escritos por europeos en los volúmenes recientes, Rolf Thorstendahl & Michael Burrage, eds., *The Formation of Professions. Knowledge, State, and Strategy*. London: Sage Publications, 1990, and Michael Burrage & Rolf Thorstendahl, eds., *Professions in Theory and History. Rethinking the Study of the Professions*. London: Sage Publications, 1990.

públicos patrocinados por el Estado. Además, durante la mayor parte del siglo XIX, cuando el desarrollo de algunas profesiones y la reorganización de otras había tomado lugar en países de habla inglesa, la formación de asociaciones profesionales nacionales en muchos países europeos fue proscribida por ley, de manera que, aun si las profesiones se inclinaban a organizarse por ellas mismas, no podían hacerlo. En el continente, las profesiones se han desarrollado más a través de las acciones del Estado que mediante sus propias acciones, a pesar de que los científicos locales o sociedades escolares habían estado muy activas durante el siglo hasta que se conformó el núcleo de asociaciones nacionales, fue cuando finalmente se legalizaron. Así, el concepto angloamericano de la profesión y la profesionalización no parece útil para aquellos con historias nacionales diferentes.

Segundo, el concepto angloamericano no se consideraba conveniente para analizar las ocupaciones, las cuales deberían ser conceptualizadas como miembros de clases especiales o grupos con algún estatus. Desde el principio del siglo XIX, los miembros de las profesiones tradicionales de leyes, la medicina y la enseñanza académica fueron orientadas para abastecerse, principalmente, a partir de la clase media. Después, como ahora, se han diferenciado de otros miembros de la burguesía por tener ocupaciones que fueron apoyadas con un entrenamiento intelectual especial, que los califica exclusivamente para trabajos particulares, aunque fueran empleados del Estado o autoempleados. Aunque uno puede apuntar a una “clase distinguida”, en los Estados Unidos y el Reino Unido, la burguesía educada en Francia, Alemania, Polonia, Rusia, y en cualquier otro lado de Europa, ha tenido un sentido mucho más fuerte de identidad común como miembros de un grupo distintivo, con un estatus culturalmente especial dentro de la clase media (como *bacheliers*, *Bildungsbürger*, *Akademiker*, *intelligentsia*). Muchos encontraron su identidad social en posiciones de alto estatus del servicio civil, más que en la ocupación particular que practicaban como esclavos civiles.

Mientras que los analistas europeos podían reconocer que los cuerpos comunes de conocimientos y habilidades eran compartidos por ocupaciones equivalentes, tanto en naciones angloamericanas como continentales, y que unas ocupaciones se distinguían de otras por la virtud de ser “educadas”, la concepción angloamericana de profesión no se enfocaba, por sí misma, en nada importante. Los analistas europeos enfocaban su atención a la más

obvia y distinguida —a través del tiempo entre las más comunes ocupaciones—: clase. Por algún tiempo encontraron perfectamente adecuado hacer teorías al respecto, justo como hacían teorías acerca de las ocupaciones. La clase teórica tradicional, Marxista, Weberiana o lo que fuera, parecía lo suficientemente fuerte y elástica como para manejar esas ocupaciones colectivamente, como parte de la clase media. Aquellos que eran empleados, principalmente por el Estado, pueden ser analizados como miembros de una clase social de servicios civiles; aquellos que se auto-empleaban pueden ser clasificados como miembros de una pequeña burguesía. El esfuerzo angloamericano de conceptualizarlos como diferentes, de alguna manera especial, entre otras ocupaciones de la clase media, parecía otro ejemplo de la peculiaridad británica y americana de excepcionalismo. El concepto fue sacado simplemente después de la Segunda Guerra Mundial, donde el imperialismo intelectual americano trataba su propia distinción nacional y especial como algo general.

Pero los tiempos han cambiado. Acompañada por el tremendo incremento de gente que entró a las universidades durante 1960, vino la expansión de los servicios de atención del Estado, proporcionados por nuevos tipos de trabajadores especializados y con habilidades fundadas en disciplinas intelectuales enseñadas en las universidades y grandes institutos técnicos. Además, para realzar su propia capacidad para gobernar, el Estado llegó a necesitar otros especialistas con entrenamiento avanzado, quienes pudieran auxiliarlo en la recolección e interpretación de información técnica compleja y crítica para el desarrollo y el implemento de políticas. Todo esto en conjunto, hace que aquellos especialistas sean los responsables de aplicar la “técnica” que tanto preocupaba a Jacques Ellul, así como la creación y el ejercicio de nuevas y más persuasivas formas de disciplina o de control social, sobre el cual Foucault y otros se han detenido con tanta pasión y amplitud.

De igual manera, mientras más y más gente entró a la universidad, la distinción y exclusividad de una educación superior en Europa decayó considerablemente. La posición social de los esclavos civiles también decayó. La fuerza de ambos como una fuente de identidad y prestigio, que atrae diferentes especialidades juntas en un solo grupo con estatus o clase, también disminuyó considerablemente, y no fue capaz de interactuar con la

fuerza centrífuga de la especialización. Los miembros de esas ocupaciones especializadas están atados a ciertas cualidades específicas y al sector de la economía que los emplea. Desde que han hundido costos (es una frase de los economistas) en su entrenamiento especializado, no están muy de acuerdo en cambiar de ocupación si los tiempos son malos. Ellos están casados con sus ocupaciones, esperando un término largo y una vida entera con su carrera. Asimismo, contrario al pensamiento de muchos “poderosos teóricos” angloamericanos e historiadores que revisan los hechos de los años setenta y ochenta, el compromiso con su especialidad no es únicamente económico, ni tampoco buscan sólo el prestigio. Su especialidad tiene un interés centrado en la vida de ellos mismos, y están comprometidos a ello tanto intelectual como ideológicamente. Así, ellos tratan de persuadir al público en general y a los que marcan las políticas del Estado, en particular, de la importancia de su trabajo, la cual los guía a defender las apropiaciones y teorías en las que recae su especialidad. Son ideólogos cuyas agendas van más allá del interés económico y el estatus.

Estas consideraciones han hecho más y más difícil el trabajo para los analistas en su intento de apelar a todas esas ocupaciones viejas y nuevas dentro de una clase económica común o en un grupo con un estatus cultural, que no reconoce ni la distinción ni su importancia. Términos vagos como “experto” e “intelectual”, nos dejan igualmente insatisfechos. Al reconocer esto, los estudiosos europeos parecen asumir un segundo pensamiento acerca del uso del concepto angloamericano. Esto, porque hace más de una década, hubo un incremento notable en el interés hacia el concepto, al tratar de darle sentido al desarrollo de un grupo especial de ocupaciones de la clase media durante los siglos XIX y XX, y hubo un incremento en número e importancia social, hoy en día.

En resumen, desde la Segunda Guerra Mundial en Europa, y especialmente siguiendo la expansión de los servicios sociales que brinda el Estado (incluyendo la educación superior) durante 1960, las características especiales de los miembros de la clase media con entrenamiento especializado han hecho inadecuado identificarlos simplemente, como un segmento de la clase media o como un grupo con estatus, compartiendo todos una posición de clase importante o un estatus distintivo. Cada uno tiene agendas ideológicas e intelectuales separadas y hasta competitivas, sin mencionar

los diferentes cimientos e intereses económicos. El inventar un nuevo término para ellos con el precedente provisto por el uso angloamericano de “profesión”, para designar una ocupación organizada de un cierto tipo coherente y especial, comprometida con un cuerpo de conocimiento y habilidad fundada en una disciplina de educación superior, parece hacerse más y más útil para los analistas europeos.

Perfeccionando el concepto profesión

A pesar de que los cambios en la división de trabajo, basados en lo intelectual, lo han hecho mucho más relevante para la experiencia europea de las últimas décadas, el concepto de profesión angloamericana requiere un refinamiento metodológico y teórico. La mayoría de los primeros escritores americanos que escribieron acerca de las profesiones (siendo la mayor excepción Everett Hughes) pueden ser ásperamente descritos como estructural-funcionalistas, preocupados por el papel de las profesiones en la contribución de la integración de la sociedad. En 1970, sus sucesores fueron teóricos poderosos o conflictivos que los criticaron por no enfatizar lo suficiente, y llegaron hasta ignorar la preocupación de los profesionales y sus asociaciones por el avance en su propia posición económica. Los teóricos poderosos analizaban la profesionalización, fundamentalmente, como un proyecto destinado para ganar mayor poder y estatus y, a través del establecimiento de un monopolio sobre su trabajo, ganar mayor seguridad e ingresos. Sin embargo, ellos negaban el compromiso ideológico de las profesiones con el avance de las disciplinas intelectuales conectadas con su propio trabajo.

Los teóricos poderosos criticaban a los primeros escritores por usar una forma o atributo como una manera de aproximación, esto es, el hecho de intentar generar una lista de atributos o formas por las cuales se puede distinguir entre verdaderas profesiones y ocupaciones ordinarias. De hecho, desde Abraham Flexner, quien discutía el trabajo social, pasando por Greenwood en la misma profesión hasta Pavalko, el más reciente escritor en esa tradición, se ha dedicado mucho esfuerzo en determinar qué atributos empíricos o formas eran compartidas por todas las ocupaciones, a las

cuales ellos escogían arbitrariamente llamarlas profesiones en el mundo angloamericano. Pero el acuerdo probó ser falaz, porque diferentes personas encajaban en sus definiciones de diferentes grupos de ocupaciones que ellos consideraban como profesiones.

De la misma manera, los rasgos enlistados reflejaban las historias de ocupaciones en naciones de habla inglesa, pero no necesariamente en otros lugares. Ni un solo grupo de formas empíricas podría posiblemente utilizarse para discriminar las ocupaciones de todas partes. Además, dadas las variadas historias de ocupaciones particulares en diferentes naciones, no fue posible trazar un solo curso de desarrollo para el estatus profesional, ni fue posible alcanzar la profesionalización.

Sin embargo, las críticas de los atributos o formas aproximadas se confunden en dos diferentes tipos de cosas: las generalizaciones o definiciones acerca de los fenómenos empíricos, por un lado, y la conceptualización de algunos analíticos racionales, por el otro. Así, el error o falla de los primeros escritores se manifiesta por no tratar de caracterizar a las profesiones por medio de formas o atributos —¿de qué manera, después de todo, puede uno delinear un tema de análisis sino indicando sus atributos? El error, mejor dicho, se sustenta en tratar una delineación empírica de una profesión, sin ninguna guía conceptual. El error puede ser corregido usando un tipo ideal que estuviera basado en un principio teórico coherente y analíticamente significativo. Dicho tipo ideal no puede ser juzgado por sus méritos, abarcando los detalles de todas las ocupaciones empíricas en todos los momentos y lugares que algunos pueden llamar profesiones. Mejor, esto debe de ser juzgado por la importancia teórica de su explicación central y por la coherencia analítica de las formas o atributos que organiza en un modelo. Una vez que tenemos ese tipo ideal de profesión, podemos examinar ocupaciones empíricas para ver cómo se desvían o conforman, y, más importante, cómo la variación empírica en un elemento influye a los demás. Creo que sólo el uso de dicho tipo ideal nos permitirá asesorar a los prospectos de la profesionalización del arte. Déjenme hacer un breve bosquejo de algo que podemos usar como un criterio posible.

El tipo ideal de profesión

En contraste con el tipo ideal de Weber, de una burocracia racional y legal, que se apoya en el principio administrativo, gerencial o de autoridad oficial, sugiero un tipo ideal para las profesiones que se apoye en el principio analítico de una autoridad ocupacional. La autoridad administrativa es establecida por la virtud de una posición, mientras que la autoridad ocupacional es establecida por la virtud de un conocimiento especializado o experiencia. Justo como la autoridad administrativa racional y legal está articulada en una profesión organizada, también la autoridad ocupacional puede estar articulada en una profesión organizada. Una ocupación representa la capacidad para realizar un cuerpo de trabajo y habilidad ligado y especializado, el cual se encuentra unido y es realizado por las actividades de sus miembros, los trabajadores. El tipo ideal se elabora, al considerar las instituciones y las circunstancias requeridas para establecer y mantener las condiciones en la que los miembros de una ocupación pueden ejercer autoridad sobre su trabajo.

Para que los trabajadores controlen su propio trabajo, primero que nada, deben de ser capaces de controlar su trabajo y adueñarse de él, en cierto sentido. Para hacer eso, deben de establecer los límites del conocimiento y las tareas que ellos reclaman y defienden de intrusos dentro de esos límites. Puesto que todo el trabajo especializado toma lugar dentro de una división social del trabajo, el control ocupacional requiere la negociación de la firma de los límites jurisdiccionales con otras ocupaciones dentro de la misma división del trabajo, para que, de esta manera, su trabajo sea complementario en vez de competitivo. Pero, el establecimiento de los límites jurisdiccionales con otras ocupaciones no es suficiente. También debe de prevenir a los prospectos a consumidores, clientes o dueño, de no patrocinar a nadie más que a sus propios miembros. Además, debe de controlar el reclutamiento, entrenamiento y certificación de sus miembros para regular la calidad y cantidad de la demanda. De la misma manera, el control debe de extenderse a la situación del trabajo mismo, para asegurar que sus miembros sean libres de determinar qué trabajo quieren hacer y cómo quieren hacerlo, sin importar los deseos del cliente o consumidor, dueño o supervisor. Si la supervisión y evaluación de su actuación es necesaria o apropiada, entonces

sólo los miembros de la ocupación, no las “personas de confianza”, deben de realizar esas funciones. Los consumidores o gerentes deben de patrocinar a miembros calificados de la ocupación, si quieren la realización de algún tipo particular de trabajo, y deben de aceptar su juicio sobre qué hacer y cómo hacerlo, así como diferir su evaluación del resultado.

Públicamente, tal control sobre quién puede ofrecer el trabajo y cómo realizarlo, puede no ser obtenido fácilmente. Requiere el uso de un poder político y económico, para excluir aquellos que desean hacer el mismo trabajo y prevenir a los clientes, dueños u otros de buscar a otras personas para que realicen el trabajo por ellos. Pero el poder político y económico no es intrínseco a los expertos, y está disponible sólo para un poder político soberano (actualmente, el Estado moderno). El ejercicio selectivo de tal poder normalmente requiere de una legitimación cultural. Un conjunto de ideas y valores distintivos legitima el uso de un poder que puede proveer a una ocupación de privilegios y protecciones especiales. La ocupación misma puede avanzar como una ideología para ganar el soporte del público y del Estado, o quienes se encuentren en el poder pueden apoyarse para legitimar su decisión independiente para proteger y avanzar en la ocupación.

La creencia legítima más importante es que la experiencia especializada de la ocupación —esto es, su cuerpo de conocimiento particular y habilidades, y los problemas particulares y tareas que desempeña— es de suma importancia para los bienes públicos que requieren de dicho soporte. Otra idea es que, si se permite que los estándares del trabajo se deterioren, hay un riesgo indeseable de que las consecuencias las sufran los bienes públicos generales o los bienes de cierto segmento importante de la sociedad.

Estas dos creencias básicas son apoyadas por muchos otros. Primero, se tiene la creencia de que se requiere la especialización para un desempeño propio de las tareas en discusión. Una persona sin especialización —un “todólogo”—, no puede desempeñarse lo suficientemente bien para merecer algún tipo de apoyo o patrocinio. Así, es necesario un entrenamiento específico para el buen desempeño de un trabajo especializado. La simple intención de hacer el trabajo no asegura un buen desempeño, ni tampoco el aprender a través del juicio de los demás o de los errores cometidos; de igual manera, no se puede aprender a hacerlo adecuadamente por el simple hecho de ver cómo lo hacen los demás o practicando bajo la supervisión de alguien

que aprendió a trabajar, como anteriormente se dijo. El desempeño correcto del trabajo requiere de una guía teórica y conceptos abstractos, que son enseñados en escuelas especiales de dicha ocupación. En resumen, la jurisdicción de las especializaciones —esto es, la relación está directamente ligada a las otras especializaciones en la amplia división del trabajo— se establece bajo las exigencias de la misma especialización, que a su vez es distinta de todas las demás; y el entrenamiento particular que recibe la especialización es el alma de la competencia, y el entrenamiento presupone un fundamento en la teoría abstracta. Aquellos que no recibieron ningún entrenamiento, a pesar de que hacen algo similar o relacionado con dicho trabajo, no pueden realizarlo adecuadamente y deben de prevenirse al tratar de hacerlo para mantener la calidad de un trabajo de interés público

Debe de enfatizarse, de la misma manera, que sobre la importancia acerca del entrenamiento especializado para cualquier ocupación el grado, en el cual se ofrece la oportunidad para los ensayos supervisados, y la práctica de habilidades concretas no son únicos o básicos. Aparte de todo, está la instrucción en las teorías especiales y los conceptos abstractos, los cuales son considerados la base de dichas tareas o trabajos, ya que ellos proporcionan la experiencia primaria para las exigencias de una importancia especial y estatus, así como las exigencias de que el trabajo no puede ser reducido a fórmulas mecánicas, y que debe incluir el ejercicio de cierta prudencia. Aunque algunas decisiones prudentes se funden en una práctica o experiencia sin intelecto, como es el caso de ciertos oficios y artes, la exigencia profesional pretende que las decisiones más importantes deben guiarse por teorías formales y conceptos enseñados a los acólitos. Esas teorías y conceptos con intelecto son depositadas por un cuerpo de conocimiento avanzado y superior que le demuestra a la élite de la sociedad la herencia más preciosa, autoritaria e intrínseca de la civilización misma. Son como las carreras de la civilización o culturas avanzadas, no son sólo burdos practicantes de alguna habilidad compleja; las profesiones exigen no sólo protección en el mercado del trabajo, sino también un respeto especial.

Sin embargo, si el trabajo de la ocupación se hace muy importante para los bienes públicos, incluso potencialmente peligroso si se llega a abusar, es dudoso que algún poder soberano pueda permitir que la dirección y supervisión de la misma ocupación sea realizada por los miembros del trabajo,

sin mencionar su reclutamiento y entrenamiento, a menos que se sintiera que se puede confiar en la realización sin abusar de su privilegio. Los respetables orígenes de la membresía de la clase media —y especialmente de aquellos que hablan por ella— proporcionan algún tipo de confianza, así como lo hace la educación superior junto con aquellos que hablan por las ocupaciones. Estos exigen, como característica, que sus miembros estén preocupados más por el bien que por aquellos que trabajan por sus propios intereses materiales; asimismo buscan gente desinteresada,⁶ preocupada primordialmente por la calidad de su trabajo y los beneficios de los consumidores. El compromiso de la integridad de su trabajo los guiará para ejercer un control apropiado sobre aquellos que no trabajan bajo un estándar o que abusan de su confianza. Sumando todos esos factores, la ideología nos lleva a pensar que se puede depositar la confianza para un autocontrol individual y en conjunto, colegialmente.

Un ejemplo de arte profesionalizado

Mi bosquejo del tipo ideal de profesionalismo se apoya en condiciones que no conocen empíricamente una ocupación que haya sido capaz de encontrarlo, pero que nos proporciona un conjunto de fenómenos institucionales e ideológicos que son de mutuo apoyo y que permiten el examen sistemático de ocupaciones empíricas. En particular, nos permite especificar las circunstancias bajo las cuales el arte puede ser una profesión. En vez de hacerlo en abstracto, sin embargo, déjenme plantear un bosquejo brusco de un ejemplo reciente del arte organizado como una profesión que existe en Francia o en otras naciones avanzadas o industrializadas en el Oeste de Europa o de Norte América.

En la antigua Unión Soviética había un sistema organizado y muy formal para el reclutamiento y entrenamiento de artistas.⁷ La mayoría, si no

⁶ Para un estudio de la ideología desinteresada de las vocaciones en Francia, ver Lucien Karpik, *Le désintéressement*, *Annales. Économies, Sociétés, Civilisations*, 1989 (3) 733-751.

⁷ No puedo pretender dibujar un retrato autorizado arte en la antigua Unión Soviética. Mi tosco bosquejo está basado inicialmente en Igor Golomshtok, *The History and Organization of Artistic Life in the Soviet Union*, en Marilyn Rueschemeyer, Igor Golomshtok, y Janet Kennedy, *Soviet Emigré Artists. Life and Work in the USSR and the United States*. Armonk, N.Y.: M. E. Sharpe, Inc. 1985, pp. 16-59.

es que todas las escuelas, eran supervisadas por la Academia de Artes de la URSS y por el Ministerio de Cultura. Estaban organizados en una jerarquía, desde las escuelas de arte en las ciudades más importantes, las escuelas regionales de arte, hasta las más importantes, los institutos nacionales de arte; las más prestigiosas: el Instituto de Arte Surikov en Moscú y el Instituto de Pintura, Escultura y Arquitectura Repin en Leningrado, que son parte de la Academia de Artes de la URSS. Las graduaciones exitosas de esas escuelas oficiales le daban a los estudiantes credenciales que eran esenciales para conseguir un trabajo como artista en instituciones del Estado; un diploma de cualquiera de las escuelas de la Academia era especialmente valioso. Los estudiantes más exitosos eran empleados en talleres de arte y cuidados para que se convirtieran en los futuros líderes artísticos, los artistas que se hacían miembros de la Academia de Arte. Algunos entraban como maestros en las escuelas de arte. Otros enseñaban en escuelas secundarias generales donde eran mal pagados, a pesar de que su estatus de servidores del Estado les daba cierta inmunidad de la vigilancia policial y la oportunidad de hacer cualquier obra de arte sin ningún problema. Sin embargo, no cualquier graduado de arte terminaba con posiciones importantes en talleres o en escuelas y con la oportunidad sancionada de hacer cualquier obra de arte. Muchos trabajaban como ilustradores o artistas gráficos para editoriales de educación, que eran compañías grandes e importantes en la URSS.

Esencialmente, había sólo una ruta para convertirse en un artista oficialmente reconocido y obtener comisiones como pintor o escultor: obtener una entrada a la Sección Joven de la poderosa Unión de Artistas Soviéticos, en la cual no sólo era revisado el portafolio de trabajo del candidato, sino que también era sujeto a un examen ideológico bastante complejo. Una vez que se obtenía la membresía, el artista ganaba un lugar en la exhibición oficial anual de jóvenes artistas, el derecho a veinte metros cuadrados adicionales en el espacio designado para vivir, y espacio para talleres y demás facilidades. Pero, a los artistas no se les permitía vender sus trabajos en un mercado abierto. Estaba prohibido por ley vender su trabajo a las personas, así que los artistas ganaban por comisiones a través de la Unión —normalmente por pinturas o retratos temáticos de líderes anteriores o presentes del Partido o del Estado. Para los proyectos aprobados de sus miembros, la Unión

proporcionaba todas las herramientas y materiales necesarios, así como adelantos en efectivo, dinero para viajes y viáticos relacionados con el trabajo.

La Unión mantenía las exposiciones y los salones de arte, y como era de esperarse, todo era pagado con las ventas de los trabajos a la burocracia del Estado. Existía un monopolio en las comisiones y la venta de materiales visuales al Estado, lo que significaba, virtualmente, que todo el material gráfico como carteles, banderas, insignias, estandartes, reproducciones de retratos y estatuas fuera mostrado por las facilidades del Estado y del Partido (incluyendo todas las escuelas), en toda la Unión Soviética y las Repúblicas que incluía. Sin embargo, el monopolio de la Unión y sus miembros no estaba completo. Los artistas que no contaban con todos los requerimientos artísticos o políticos de la Unión de Artistas Soviéticos trabajaban fuera del sistema oficial. Sabemos acerca de la famosa exhibición extraoficial, al aire libre que se llevó a cabo en Moscú, en 1974, y que fue atacada por la policía y promovida por una sección de pintores, que se formó dentro del Comité Municipal de Artistas Gráficos de Moscú, en un esfuerzo por organizar y representar a aquellos que trabajaban fuera del sistema oficial de arte. De la misma manera, la corrupción que prevalecía en el sistema soviético hacía posible mucho de lo que no era oficialmente permitido hacer. Los materiales artísticos eran canalizados de los almacenes de la Unión para encontrar su rumbo en las manos de los artistas no oficiales. Había un mercado negro para los materiales de arte, incluyendo las revistas de arte provenientes del Occidente. Había también burócratas de la Unión que simpatizaban con el movimiento, quienes eran conocidos por conseguir comisiones para artistas no reconocidos con nombres raros o sobrenombres y, a pesar de que era ilegal, había ventas privadas para ambos, los miembros de la inteligencia soviética y para los extranjeros.

Es algo aparente, que muchos artistas no reconocidos hayan conseguido exhibir su trabajo en todos lados, aunque fuera sólo por periodos breves y ganaran mucho dinero de las ventas, aunque no pudieran vivir sólo de eso. Pero porque no eran oficialmente reconocidos, no podían declararse a sí mismos como artistas en documentos oficiales, ni podían declararse como desempleados, porque se arriesgaban a ser perseguidos por convertirse en parásitos, una ofensa civil; como los artistas promedio en el Occidente, rutinariamente tenían que desempeñar algún otro tipo de trabajo

para poder subsistir. Muchos trabajaban en mercados paralelos masivos, para los materiales gráficos que servían a las necesidades de las editoriales, instituciones educativas y medios de comunicación masiva. En contraste, muchos de esos artistas promedio, que entraban exitosamente en el sistema oficial de arte de la URSS, no podían trabajar de tiempo completo creando arte y ganando una cantidad razonable de dinero ni tener más prestigio que el ordinario, tanto en el sistema público como en el oficial.

Por qué el arte moderno no puede ser una profesión

Muchos elementos del tipo ideal de profesión fueron realizados para el arte en la Unión Soviética. Para el Estado, el arte tenía el papel importante de educar e inspirar a las masas, para que se creyera que los artistas que actuaban como servidores de la Revolución merecían protección especial y privilegios, mientras los demás, cuyo arte no educaba ni inspiraba, eran excluidos de los beneficios del sistema y a veces perseguidos si se pensaba que su trabajo le faltaba el respeto al sistema. Fue, precisamente, por su supuesta importancia política que el arte en la Unión Soviética se tomó como algo serio y se organizó como una empresa oficial, en la que a los artistas reconocidos oficialmente se les ofrecía seguridad y carreras dignas. Todo esto, junto con el Ministro de Cultura, la Academia, y la Unión, llevados y organizados por artistas, y guiados por la doctrina del realismo socialista, especificaron el significado del arte: cuál debería de ser el entrenamiento para los artistas, quién estaba certificado y reconocido como un artista, quién merecía los recursos necesarios para la creación de una obra de arte, a quién se le permitiría exhibir sus obras de arte, dónde serían exhibidas, cómo serían vendidas y a quién. Dado que la tradición prerrevolucionaria mantuvo a los artistas con un gran estatus, las pólizas posrevolucionarias reforzaron que su estatus creciera aún más; mucho más que el de los doctores, abogados e ingenieros, quienes tenían un menor estatus que sus contrapartes en las naciones del Occidente.

Algunos analistas podrían protestar por mi sugerencia, acerca de que el arte tenía un estatus profesional en la URSS, con bases que no estaban organizadas de forma independiente del Estado y del Partido Comunista, y que

en verdad la mayoría de los líderes, funcionarios y miembros de la Academia, eran artistas; no cabe duda de que, en la Unión, las escuelas de arte eran sólo una pantalla de aceptabilidad política e ideológica. Puesto que los criterios puramente artísticos de mérito (y lo que pueda significar esto) eran bases insuficientes para la elección o el convenio, se puede argumentar que los artistas, de hecho, no controlaban su propio trabajo. Sin embargo, la sola idea de que puede haber una ocupación pura, totalmente independiente, que también esté protegida por el mercado, no ignora la posibilidad de que ningún mercado protegido o cerrado (lo cual es algo necesario, pero no una condición suficiente para el profesionalismo) pueda ser creado por los miembros de una sola ocupación especializada. Sus habilidades no tienen ningún poder intrínseco y, estando separados de los otros trabajadores, pueden ejercer el poder de la labor colectiva a través de un golpe general. Sin el apoyo del capital económico o político, el capital social y el capital especializado humano son impotentes. La historia de las profesiones en el mundo de habla inglesa nos enseña que las asociaciones profesionales privadas e independientes no eran exitosas para ganarse un privilegio hasta que se ganaran el apoyo del Estado a través de una Cédula Real, leyes de privilegios o licencias, etcétera, y no podían ganar tal apoyo si aparentemente parecían retar o minimizar las políticas del Estado o si el Estado era indiferente hacia ellos o hacia su trabajo.

La aceptabilidad política, por lo tanto, es esencial para ganar un estatus profesional en una ocupación, a pesar de que su forma y contenido varían en tiempo y en espacio. La restricción de exámenes políticos, aplicados a los líderes de alguna ocupación y a veces a los practicantes cotidianos, depende del grado en el que los representantes del Estado crean que el tipo de trabajo, que la profesión hace, tenga implicaciones importantes para las políticas escogidas. Muy aparte de sus tendencias corporativas, ambos, los estados comunistas y fascistas⁸ se han inclinado a considerar las artes como una fuente o recurso esencial para avanzar en el control del Estado, y han actuado de acuerdo con eso. Los gobiernos de las democracias capitalistas, por otro lado, han sido bastante indiferentes con las artes, a pesar de que en todos lados se

⁸ Ver Herthold Hinz, *Art in the Third Reich*. New York: Pantheon, 1979. El autor señala diferencias con los nazis, ninguno de los regímenes fascistas españoles o portugueses pusieron mucha atención en el arte y los artistas.

inclinan a apoyar económicamente a los museos para preservar su herencia nacional y demostrar, por lo menos, un toque de entusiasmo por su alta cultura. Pero, de no ser por eso, en un mayor o menor grado, han dejado al artista promedio a la merced y lástima del mercado; no han tratado ni de crear ni de aprobar las condiciones que pudieran profesionalizar el arte.

Me inclino a argumentar que los gobiernos de las democracias capitalistas no pudieron, de hecho, hacerlo de otra manera. Incluso debieron decidir que las artes son recursos importantes para avanzar en sus políticas económicas y sociales, y que deseaban, realmente, proporcionar un mayor apoyo a las mismas, pero no podían hacerlo de tal manera que proveyeran a las artes de iguales recursos que otras ocupaciones más profesionalizadas poseen. Ambos, el patrocinio del Estado y la construcción de un mercado protegido, requieren una condición que el arte moderno en el Occidente no puede satisfacer —un límite relativamente claro, jurisdiccionalmente defendible, apoyado por una explicación conceptual y racional—. Sin implicar que cualquier profesión empírica puede ser un monolito intelectual, su trabajo circula alrededor de una sola teoría o paradigma, debo, sin embargo, hacer notar de que ningún límite jurisdiccional y, así, ningún mercado protegido puede ser defendido sin establecer un núcleo de conocimiento concreto, habilidades y estilo de trabajo, así como credenciales formales que sean testigos del entrenamiento para ése trabajo, que les permite dibujar una línea entre los practicantes y los otros. El producto de su trabajo —definido como arte— debe oponerse al entrenamiento especial y debe de ser claramente distinto, al trabajo de los no escolarizados que no está definido como arte.⁹

No por nada, por más de un siglo y medio, dichas condiciones han hecho posible el arte en las democracias capitalistas. En esencia, cuando el arte canónico de las Academias y los Salones fue destruido por los cambios en las concepciones artísticas y de los artistas, así como por los cambios en el patrocinio y la ampliación del mercado para el arte, la posibilidad de mantener claros los límites jurisdiccionales también fue destruida.

⁹ Digo, regularmente, estar consciente de las grandes diferencias en “política de artes” entre las democracias capitalistas. El problema de la profesionalización, sin embargo, es el de mantener carreras de trabajo bastante seguras mediante practicantes libres para controlar su propio trabajo, dentro de los límites extendidos por la profesión organizada.

Producciones decorativas, simbólicas, de rituales y representativas de los artistas no escolarizados, empezaron a ser consideradas como arte junto con aquellas obras de los escolarizados. La separación jerárquica de las “buenas” artes de los oficios artísticos y las artes comerciales se ha ido borrando poco a poco. Una enorme variedad de técnicas y medios, incluyendo objetos encontrados y conceptos no materiales pueden ser ahora utilizados en un sin fin de maneras y llamarse todavía arte.¹⁰ En resumen, la identificación de los artistas y del arte es esencial para establecer los límites jurisdiccionales para un mercado viable, que sirva de protección y que legitime el ejercicio del poder para crearlo y sostenerlo, lo cual se ha convertido en algo extremadamente problemático.

Una concepción coherente de su trabajo incluiría una teoría o un conjunto limitado de teorías alternativas¹¹ enseñadas a sus miembros, la cual proporcione legitimación a las credenciales que pueden ganar el privilegio de un mercado de trabajo exclusivo, que les sirva como amparo y demandar que los artistas que las posean deben de tener un control libre y evaluar sus propios trabajos. El arte debe de ser aprendido y practicado como una “ciencia” en la escuela, en vez de ser una actividad aprendida trabajando en un estudio; y sus practicantes deben de ser capaces de evaluarlo por referencia, no sólo por un conjunto de reglas formales, por un mínimo de criterios formales. Esto es, que los practicantes —o más bien, un conjunto particular de sus practicantes— puedan decir que están de acuerdo en quién es un buen artista y qué es buen arte no es suficiente. De hecho, hasta el énfasis de la expresión personal y el individualismo que nació en el Romanticismo todavía existe, un amplio acuerdo en una sola teoría o conjunto de teorías es la diferencia. Claro que debió de haber teorías que influyeron en la enseñanza del arte en las escuelas y debieron de haber puesto mucha atención a los artistas, pero no son de carácter canónico. De la misma manera, aunque

¹⁰ Uno podría decir que el arte contemporáneo es la primera disciplina posmoderna, en la medida en que la cuestión del posmodernismo es algo (o casi algo) que va. Si el movimiento del intelectual posmoderno actual debe tener éxito al explotar las ataduras de racionalidad y la conceptualización sistemática que organizan, el trabajo de las disciplinas intelectuales establecidas, hoy en día, sus límites jurisdiccionales, como arte, serán indefendibles, y podremos esperar un declive considerable en las fortunas de sus practicantes.

¹¹ Lo que se piensa que es teoría científica en el pensamiento secular proporciona la fuente más fuerte de autoridad. Así, lo que se dice que es “ciencia legal” mantiene una base más poderosa de las actividades exclusivas de los abogados y jueces en naciones con derecho civil, que la que existe en naciones con derecho común.

los artistas han contribuido a dichas teorías, la “intelectualización” del arte es dominada por personas que no son artistas, es decir, por críticos de arte, quienes pueden o no, ser intelectuales académicos (y si lo son, normalmente no lo son en las facultades de estudios artísticos), y por historiadores de arte, cuyas reservas en el mercado se han convertido en menos crónicas, biografías e iconografías, y más teorías explicativas del arte y de artistas, de quienes pueden ocupar puestos de restauración en museos. No está bien establecida ni la fundación teórica del arte ni su control por parte de los artistas.

Por el mismo detalle, los artistas generalmente no son capaces de controlar su relación con aquellos que consumen su trabajo. Hasta ahora, como ellos no dominan el proceso de interpretar y evaluar su propio trabajo, el destino del mismo en el mercado de trabajo se halla a merced de aquellos que lo hacen —primordialmente, críticos. De la misma manera, ellos no controlan lo que estructura sus relaciones con los consumidores —museos y galerías. Rara vez son dueños de galerías, individual o colectivamente, ni tampoco tienen la llave de las posiciones administrativas o gerenciales en las galerías o museos. Así, a pesar de que ellos deberían de organizar, no pueden prevenir la exhibición y venta del trabajo de los competidores, quienes se quedan cortos en entrenamiento especializado. Aunque, a veces, se sientan en jurados o paneles que eligen los trabajos que van a ser exhibidos y votan para honores especiales o premios, generalmente no monopolizan dichas posiciones. En resumen, ellos no están en una posición para determinar, individual o colectivamente, qué obra de arte se les debería de ofrecer a los consumidores.

A la luz del tipo ideal que he bosquejado, y el contraste caricaturesco entre la organización del arte oficial en la antigua Unión Soviética y la posición del arte en las democracias capitalistas, debe de quedar claro que, en el último de los casos, las artes visuales se desviaron tanto del tipo ideal, que no es analíticamente útil considerarlas como una profesión. Muchas de las características del tipo ideal que permiten la creación y mantenimiento de un mercado efectivo protegido está perdido. Y sin ellos, no hay ninguna posibilidad para que el artista promedio, como el médico, abogado, ingeniero, trabajador social u lo que sea, tengan asegurada una vivienda razonable por su trabajo. Sin un apoyo económico de una herencia de los padres

o un empleo convencional al que estén totalmente comprometidos, los artistas promedio están destinados, característicamente, a ganarse la vida en algún trabajo convencional y hacer sus obras de arte en su tiempo libre.

En este orden de ideas, en teoría puede no ser muy útil considerar el arte como una ocupación, en cualquier sentido económico u organizacional del término, o el decir que el trabajar el arte es un trabajo real. Sin ninguna institución social o económica organizada, que firmemente ligue el arte con una política económica mayor, en las democracias capitalistas, el arte parecerá sobrevivir, simplemente, como un rol social y un poco más. Los artistas argumentan que sus identidades como artistas, por fuerza o por compromiso personal, se refuerza por el reconocimiento y aprobación de otros, que hacen que la población de uno o más de los tantos artistas perdidos, organicen comunidades informales que forman el gran mundo del arte. De forma estricta, el arte no es una vocación ni una evocación. Es un híbrido con anomalías de los dos, donde estudiaremos amplia y profundamente la sofisticación y valor de los conceptos y teorías que usamos para el análisis sociológico del trabajo. El logro de las exploraciones de Raymonde Moulin ha servido para enseñarnos algunas de las maneras de hacerlo.

Capítulo X. Método y esencia en el estudio comparativo de las profesiones¹

ELIOT FREIDSON

El tema de esta conferencia, quiero dedicarlo a la regulación profesional, particularmente, a detallar cómo podemos delinear de una manera racional y coherente los conceptos que han hecho posible la regulación profesional sistemática y real. Primero haré notar lo que el tema mismo envuelve y que considero es la manera más útil de conceptualizar al trabajo y a las diferentes ocupaciones en general, a saber, la manera en la que estas son controladas. Como Johnson señaló en su ahora clásico *Profesiones y poder* (Johnson, 1972), el profesionalismo representa un método para controlar el trabajo sostenible y socialmente organizado, distinto a todos los demás métodos concernientes a la autorregulación de las ocupaciones.

La autoregulación no es genérica a todas las ocupaciones en general. Lo que es general para la mayoría de ocupaciones es el uso simple de un cuerpo especializado de conocimiento y habilidades, para desarrollar una serie o un conjunto particular de actividades. Un cuerpo de estudio y habilidades, de ninguna manera, provee los recursos para regular o controlar el trabajo; sin embargo, la capacidad de una ocupación de regularse a sí misma presupone algo externo a ella. Para establecer las condiciones sobre las que una ocupación se puede regular a sí misma, se deberá usar el poder económico y político para controlar las circunstancias sociales, económicas y políticas que rodean su trabajo. Dicho poder es genérico al capital y al Estado,

¹ Conferencia dictada Sobre la Regulación de la Experiencia, París, 14 de abril de 1994.

pero no a las ocupaciones. La autoregulación, entonces, sólo puede existir en un sistema de regulación más amplio.

Al hacer esta distinción, uso deliberadamente este argumento con la apropiación común de que las profesiones donde sea son libres e independientes. Sus características empíricas han sido formadas siempre por poderes fuera de ellas mismas, aunque es cierto que en el presente están sujetas a nuevas regulaciones. Por ejemplo, los esfuerzos de la Comunidad Europea, para liberar el movimiento del trabajo profesional en los mercados nacionales de trabajo, se hicieron a través de reglas comunes de formación y credencialización (ver Orzack, 1992), lo que ha cambiado la posición nacional, política y económicamente en las asociaciones profesionales, llevando, quizás, a nuevas formas transnacionales de organizaciones profesionales. Además, la legislación que se ha hecho entre las naciones en los últimos veinticinco años ha forzado cambios en las divisiones del trabajo entre las profesiones, como es el caso de la reorganización de las profesiones legales en Francia en 1971 (ver Bolluelo, 1988 y Karpik, 1985), y más recientemente, en Inglaterra. Asimismo, virtualmente todas las naciones industriales han tratado de controlar los costos de programas de salud regularizando las cuotas de los doctores (ver Freddi y Bjorkman, 1989). Estas negociaciones de las circunstancias que rodean la manera en que las profesiones se pueden regular a sí mismas son ahora omnipresentes. Entonces ¿cómo podemos comprender la manera en que ha cambiado la autoregulación?

La necesidad de un modelo sistemático de profesionalización

Para mí, los estudios más útiles de las profesiones son aquellos guiados por conceptos coherentes y sistemáticos que pueden tomar en cuenta no sólo las profesiones en sí mismas, sino también los agentes y agencias que establecen, mantienen y cambian el esqueleto externo en el que se lleva a cabo la autoregulación de las profesiones. Como virtualmente algunos escritores actuales se han quejado, nuestros conceptos han contemplado estos cuestionamientos, sin embargo, una teoría adecuada tiene que tomar en cuenta dos elementos que han recibido muy poca atención en los últimos escritos. El primero de estos es la significación de la variación entre las economías

políticas en las que las profesiones se pueden encontrar. Se debe de preguntar, por ejemplo, si el capital es controlado por las agencias del Estado, por corporaciones nacionales privadas o por corporaciones internacionales, ya sea que el Estado sea, relativamente, activo o pasivo al ejercitar su poder, o ya sea que sus actividades estén fuertemente centralizadas o poco integradas (ver, *i. e.* Bertilsson, 1990; Heidenheimer, 1989; Marin, 1991; Rueschemeyer 1986). Me imagino que el análisis más lúcido variaría en las ideas sobre corporativismo (Halliday, 1989). El segundo elemento es la significación de la variación (y cambio) en el trabajo particular que realizan las diferentes profesiones, ya sea que, por ejemplo, un trabajo profesional con un puesto en actividades gubernamentales o administrativas, como es el caso de los que practican leyes, o como en el caso de las ingenierías, que son un trabajo ligado con actividades productivas, o bien, que éste dependa de una tecnología compleja y cara para su funcionamiento.

La insuficiencia de nuestras teorías ha sido expuesta en la última década, por el creciente número de estudios acerca de los desarrollos históricos de algunas profesiones como la medicina, las leyes y la ingeniería en un gran número de naciones que incluye Alemania, Francia, Inglaterra y Estados Unidos, así como Suecia y Finlandia (*i. e.*, Cocks y Jarausch, 1990; Geison, 1983; Jarausch, 1983; Jarausch, 1990b). Otros han comparado la posición contemporánea de algunas profesiones como medicina y leyes en las naciones industriales (*i. e.*, Abel y Lewis, 1988a; Abel y Lewis, 1988b; Clark, 1987; Clark, 1993; Freddi y Bjorkman, 1989; Hafferty y McKinlay, 1994; Jones, 1990). Dichos estudios nos han provisto con nueva información que cuestiona la manera tradicional de conceptualización tanto del profesionalismo como del proceso de profesionalización.

La mayor excepción es la colección en dos volúmenes de unos estudios realizados por varios abogados en diferentes naciones, editado por Richard Abel y Philip Lewis (Abel y Lewis, 1988a; Abel y Lewis, 1988b). Sin embargo, en la mayoría se recolecta y analiza información sin la guía de ninguna teoría en particular, y sin ninguna concepción compartida de qué tópicos requieren exposición sistemática. Incluso, en el caso del proyecto de Abel y Lewis, y aunque los autores de los estudios de abogados en naciones individuales fueron obligados a usar el “proyecto de mercado”, elaborado por Abel (Abel, 1989), la mayoría lo hicieron sin otorgarle demasiada importancia.

Por lo tanto, los estudios comparativos e históricos se han ido acumulando rápidamente y han quedado un poco débiles. Sin la utilización de algunos esquemas sistemáticos, aceptados en general, la acumulación de los estudios históricos y comparativos daría como resultado una partida de ganancia para la ilustración de argumentos arbitrarios o generalizaciones intuitivas, que sólo pueden ser iluminativas tanto como los talentos idiosincrásicos del analista.

Creo que la comparación como tal y la comparación histórica de las profesiones necesitan una guía no sólo como una lista de atributos, sino como un modelo desarrollado y sistemático que evite atributos importantes y concretos sólo en un lugar y tiempo en determinado punto de la historia, debe de ser un modelo que emplee conceptos abstractos y pueda incluir una variedad de circunstancias concretas. Propiamente articulado en una serie de conceptos entrelazados, dicho modelo puede servir como un patrón usado por estudiantes y será útil para guiar la recolección y organización de la información de diferentes profesiones del pasado y del presente, y en muchos lugares. Esto no prevé el análisis de circunstancias únicas y de diferentes culturas, pero sí facilita el descubrimiento de las sociedades y su importancia. Asimismo, puede prevenir la degeneración del discurso escolar en una muchedumbre de anécdotas o de casos para estudiar, y de debates muy interesantes.

Dados estos prejuicios intelectuales, me he envuelto por algún tiempo en un, aún sin terminar, proyecto que creará dicha herramienta intelectual. Me gustaría diseñar el bosquejo de dicho proyecto aquí, y sugerir, brevemente, algunas de sus ramificaciones para el estudio comparativo de las profesiones y sus regulaciones.

La construcción social del trabajo

Una teoría adecuada del profesionalismo debe de empezarse a construir con los cimientos en el análisis del trabajo, porque es trabajo, y el control del mismo debe de ser el núcleo. Lamentablemente, no tenemos mucho de dónde guiarnos a partir de las aportaciones de los grandes teóricos. Estos no sólo ignoraron de cierta manera las profesiones, como Burrage (Burrage, 1990a) alguna vez notó, sino también ignoraron el análisis del trabajo en sí

mismo. Aunque la labor productiva es el cimiento de mucha de la teoría de Marx; él mismo la trata como un elemento general, nada concreto, y como una categoría muy diferente; ve al trabajo como una clase. De igual manera, Durkheim identificaba el desarrollo de las sociedades modernas como el desarrollo de un trabajo creciente y especializado; sin embargo, así como Marx, él también analizaba la relación de los trabajadores en general con la sociedad civil y el capital, en vez de analizarlos diferenciando el trabajo en las distintas ocupaciones y trabajos en que se organiza. Por lo tanto, estamos más o menos solos en este estudio.

Para mí, el análisis del trabajo requiere de la discusión de distintos argumentos. Primero está el cuestionamiento de analizar cómo y por qué se establecen las fronteras sociales del trabajo —esto es, cómo se distingue el trabajo de otras actividades de la vida diaria (Freidson, 1991). Analíticamente, no es útil considerar el trabajo como un gasto de energía o como una ejecución de una tarea útil y funcional (o productiva). El trabajo debe de ser socialmente distinguido de las demás actividades de la vida diaria que pueden incluir algún tipo de igual, o incluso mayor, gasto de energía, e igual valor funcional. Dicha distinción se realiza de ambas maneras, informalmente, en el curso de la vida diaria, y formalmente, cuando algún poder oficial (más notablemente, el Estado) establece algunos criterios oficiales para distinguir miembros reconocidos de la fuerza laboral (o trabajadores) del resto de la población. Un argumento básico es cómo y por qué las mismas actividades son realizadas por algunos tipos de personas en vez de otras —hombres contra mujeres, personas libres contra esclavos, adultos contra niños, por ejemplo— que pueden ser y son delineadas, oficialmente, como un trabajo y una ganancia con un reconocimiento privilegiado de los poderes. De igual importancia es la pregunta de cómo y por qué algunas actividades ofrecidas en el mercado de trabajo ganan mayor estatus, mientras las mismas actividades realizadas en la casa o fuera del mercado de trabajo no lo hacen.

La sustancia del trabajo y los tipos de especialización

Estas preguntas están relacionadas con los conceptos del trabajo en casa, informal y oculto o con economías subterráneas, así como con ciertos

conceptos desarrollados por la teoría de géneros. Se enfocan, asimismo, dentro del extenso contexto sociopolítico de la construcción social del estatus del trabajador; a pesar de estar ampliamente olvidadas, ambas, el trabajo mismo y su diferenciación en las especializaciones organizadas. El trabajo presupone un cuerpo de conocimiento y una habilidad: de hecho, se puede decir que la sociología del trabajo debe de ser una versión de la sociología del conocimiento. Sin embargo, es necesario conceptualizar el conocimiento en una manera más católica que la tradicional, ampliando su regazo, para incluir la modesta manera de conocimiento diaria que los sociólogos del conocimiento menosprecian, y las habilidades y el conocimiento contextual y tácito requerido para usar o comunicar todas las formas de conocimiento. El estudio del trabajo es el estudio de las circunstancias sociales que rodean el empleo de los cuerpos particulares del conocimiento y las habilidades.

Siendo éste el caso, una sociología adecuada de trabajo debe de ser capaz de especificar la importancia analítica de las consecuencias y diferencias en el contenido del conocimiento y las habilidades; diferencias, por ejemplo, entre el trabajo de un abogado y un doctor (Rueschemeyer, 1964), o entre los científicos y los técnicos en laboratorios (Barley y Bechky, 1994). Es cierto que siempre hemos distinguido varios tipos de trabajo por sus objetivos, métodos y roles, y se han hecho sugerencias interesantes para nuevas formas de análisis, como las realizadas por Abbott (Abbott, 1988), Halliday (Halliday, 1985), Larson (Larson, 1990) y, específicamente, en el caso de leyes, Abel y Lewis (Abel y Lewis, 1989). No obstante, nada se ha hecho que refleje un método sistemático, hasta ahora. Tal fundamentación deberá de lidiar con ambos, el conocimiento técnico y las habilidades requeridas por el trabajo y las relaciones sociales conectadas con su desempeño.

Tan importante como la esencia social y técnica del trabajo para entender la manera que puede ser organizado y controlado, lo es también la manera en que la sustancia es clasificada por categorías. De hecho, ambos, el Estado moderno y los sociólogos, clasifican las ocupaciones por el tipo de conocimiento y habilidades requeridas para desempeñar tareas particulares. Ésta es la base mediante la cual las profesiones se asignan a una categoría especial de trabajador. Algunos tipos de trabajo emplean sólo el conocimiento diario y las habilidades que se pueden esperar de cualquier adulto normal. Conducir un coche en nuestra sociedad (aunque no en otras) es

una habilidad, como lo es la limpieza de ventanas, el cavar con una pala, etc. El conocimiento y las habilidades requeridas para desempeñar tales tareas son menospreciados tanto, que las tareas no son ni siquiera reconocidas como especializaciones. Cuando se solicitan personas para ser empleadas en este tipo de actividades, son normalmente calificadas como “sin habilidades”, porque no necesitan ningún conocimiento o entrenamiento aparte del que es provisto por la socialización. Lo que es considerado “sin habilidades” varía, claro, de acuerdo con la sociedad y el tiempo.

El grado que da la capacidad de realizar ciertos tipos particulares de trabajo es considerado como el equipo normal de cualquier adulto, en vez del producto de algún talento especial o entrenamiento, que organiza las concepciones de la especialización en una jerarquía, que va desde lo más bajo a los niveles más altos de la misma. Aunque los detalles varían, supongo que en la mayoría de las sociedades no importa cuál sea el lugar o el tiempo, el mayor grado de conocimiento especializado y habilidad requerido para realizar ciertas tareas, será el que cuente con mayor material y el que obtenga mayor recompensa simbólica (*cf.* Abbott, 1981). Sin embargo, ése es un duro argumento estadístico, ya que hay otros que algunas veces contrarrestan esas consideraciones. La especialización no es sólo diferenciada por el grado sino también por el tipo. Las labores industriales de ambos, con o sin algún tipo de habilidad —lo que Karl Marx llamó la “minuta” o la “detallada” división del trabajo— no sólo requieren un poco o nada de entrenamiento, sino que también es en gran parte un trabajo mecánico y repetitivo, dejando un poco o ninguna oportunidad para ejecutar un juicio arbitrario.

Dichas especializaciones mecánicas pueden ser contrastadas con especializaciones arbitrarias. Es alrededor de lo más actual en lo que se involucra a las concepciones de las habilidades avanzadas, y en donde podemos encontrar caracterizaciones de oficios empíricos y profesiones. Sin embargo, la necesidad que implica un juicio arbitrario para desarrollar alguna labor no es suficiente para distinguir las habilidades que se atribuyen a los oficios y las profesiones. A través de la historia occidental podemos encontrar que se hace una distinción individual entre habilidades arbitrarias cultivadas por práctica directa, y aquellas basadas en un conocimiento formal y conceptos abstractos. Esta es una distinción que muchas veces, pero no todas, se

expresa concretamente en el contraste entre la labor mental y la manual. En el tipo ideal, el trabajo profesional se distingue de otros tipos de trabajo por su dominio de una especialización que, aunque corto o detallado, se piensa que requiere del uso del juicio arbitrario que se castiga en la teoría formal y los conceptos abstractos. Parte del proceso de profesionalización vincula la definición del cuerpo del conocimiento de una ocupación con la habilidad, así como con la especialización. Como veremos, dicha definición tiene importantes implicaciones para la institucionalización de los programas de entrenamiento.

Constituyendo la división social del trabajo

Patentemente, las especializaciones no se mantienen por sí mismas, si no, no serían especializaciones. Cada especialización debe de tener alguna relación al menos con otra, una relación que puede ser un tanto funcional, conectada con la producción de un producto final común, y en lo social, con una adjudicación de la división del trabajo entre ellas. En vez de usar el término “división del trabajo”, para denotar la especialización, como Adam Smith y Durkheim hicieron, prefiero usarlo para referirme a las relaciones sociales entre especializaciones correlacionadas. Como manifiesta Abbott (1988), una parte importante del proceso de ganar y mantener el estatus profesional involucra problemas, para discriminar la jurisdicción o demarcación de los diferentes cuerpos de conocimiento y habilidades en una división de labor común.

La manera en que se constituye y organiza una división particular de trabajo, como un conjunto de ocupaciones, es influida ciertamente por el carácter objetivo y técnico de sus objetivos de producción. Después de todo, no se necesitan sopladores de vidrio en la división del trabajo de un madero o de un banco. Sin embargo, dentro de los amplios límites funcionales, dictados por algunos ejecutivos particularmente productivos, el número y los diferentes tipos de especialización, así como su relación entre ellos mismos, puede variar en muchas maneras arbitrarias, dependiendo de las fuerzas sociales, políticas y económicas que tienen el poder de controlar la división del trabajo.

Quiero sugerir tres distintos tipos lógicos en los que se puede dividir el trabajo, cada uno con variaciones sistemáticas en virtud de los agentes que los controlan. Al hacerlo, hago uso del modelo analítico provisto por Adam Smith y Max Weber, y de mi propia síntesis acumulada de literatura sociológica sobre las profesiones. El primero, el profesionalismo, delinea una división del trabajo ocupacional controlado en el que las ocupaciones negocian jurisdicciones entre ellas mismas, independientemente de la labor de los consumidores. El segundo tipo es la constitución y el control de la división de trabajo por preferencias, libres de la labor de los consumidores, ya sean estos clientes o empleados; mientras que el tercero se basa en un control monocrático centralizado por alguna autoridad racional-legal. En cada caso, como consecuencia de la variación de la fuente de control, hay una variación en el número de especialidades distintas (o el grado de la división de labor) y su permanencia relativa a través del tiempo. En el caso del profesionalismo, la división de trabajo es una, relativamente duradera, con especialidades estables, con identidades sociales distintas que son menores en número, y que puede ser el caso tanto para el consumidor como para el control burocrático.

Constituyendo los mercados de trabajo internos y externos

Claro que la división de la labor no puede existir sin un mercado que provea a los trabajadores la manera de ganarse la vida, y los mismos mercados se pueden organizar en más de una manera. Es de hecho muy difícil separar el mercado de la división de labores, por lo que separé tres tipos de labores lógicas y distintas, entre los que hay tres maneras de organización para la división del trabajo. Un tipo de mercado de labores se organiza perfectamente como un mercado libre de trabajo, de tal manera que el consumidor tiene el control, por lo que puede determinar quién puede trabajar en qué y sobre qué términos. Otro es organizado por una autoridad centralizada, monocrática y con una razón legal que determina las cualidades requeridas para los que emplea, el trabajo que desempeñarán, cómo lo harán y cómo serán recompensados y evaluados. El profesionalismo es la tercera, en la que las ocupaciones mismas determinan las cualidades, tareas y términos del trabajo que está disponible para el uso de los consumidores.

Al revisar de forma amplia el trabajo, ahora clásico, de Larson (Larson, 1977), Abel (1989) nos damos cuenta de que argumentan que un “proyecto de mercado” exitoso está íntimamente conectado con el control sobre ambos: los mercados externos de labores, en los que se pueden establecer las prácticas de autocontratación, y los mercados internos de labores, o las agencias que proveen trabajo seguro. Esto presupone el control ocupacional sobre el reclutamiento, entrenamiento y credencialización de nuevos trabajadores, para que los que resulten elegidos y aprobados para una ocupación específica, puedan ganar posiciones en dichos mercados, y cuyo número es suficientemente pequeño para asegurar un ingreso razonable para todos. En el mercado totalmente profesional, la educación universitaria (Waters, 1989) disminuye la competencia económica entre los miembros.

El control más completo en un mercado de labores es establecido por la aceptación del derecho de que el cuerpo de conocimiento y habilidades de las ocupaciones requiere el uso de un juicio arbitrario basado en la teoría. Dado eso, el apropiado entrenamiento requiere instrucción formal en las escuelas que se encuentran fuera del mercado del trabajo y de la influencia de la labor de los consumidores. Estas escuelas deben de estar adjuntas a un mayor sistema de educación que preserva, tramita y elabora más cultura y conocimiento formal y que provee gran estatus a sus participantes. En consonancia con la ideología de educación superior, y con el hecho de que la especialización requiere de un ejercicio de juicio basado en teorías esotéricas, más que en la experiencia meramente práctica, el entrenamiento incluye gran contenido teórico. De hecho, puede ser completamente teórico, reservándose el entrenamiento en habilidades prácticas para realizarse tiempo después en el trabajo, luego de ingresar en el mercado de trabajo.

De manera que para que una profesión tenga el control de ambas, la selección y el entrenamiento de sus miembros, y el conocimiento y las habilidades sobre las que cree reclamar derecho, necesita controlar las instituciones educacionales en las que el entrenamiento toma lugar. Lo ideal sería que tuviera una escuela separada o una facultad aparte o adjunta a una institución de educación superior, controlada por miembros de su profesión que sean especialistas de tiempo completo en el área de la docencia, investigación y becas. Puesto que no son distraídos por las demandas de ganarse la vida, al practicar en un mercado secular, es improbable que tomen en cuenta las

contingencias de las prácticas diarias en su investigación y docencia, y en las bases que formulan. Esto hace que la tensión sea permanente entre el practicante y el maestro-investigador en los segmentos de la profesión.

Organización, representación y el Estado

El control profesional sobre el mercado de trabajo existe, también, entre las profesiones y los consumidores de las labores, ya que un monopolio en el mercado del trabajo previene a los consumidores al escoger a quien quieren que realice una tarea en particular, en la manera y el precio que el consumidor desee. Para sobreponerse a la resistencia que presentan los consumidores de las labores ante al control profesional ejercido en ambos: el entrenamiento y el ingreso en un mercado de trabajo que requiere el ejercicio del poder del estado; los líderes u oficiales del estado deben de estar persuadidos de que el conocimiento y las habilidades de la ocupación son de un valor especial social, cultural o económico para la élite o el público por el que se presume cierta responsabilidad, lo cual significa la necesidad de un entrenamiento especial, el que las instituciones han aislado del mercado.

Para guiar a los jefes de Estado a que apoyen las instituciones de entrenamiento especial y los “colchones” en el mercado laboral, la profesión debe de ser representada de alguna manera para argumentar su caso. La representación efectiva puede aparecer de varias formas: a través de una asociación organizada y privada (pero legalmente reconocida y hasta regulada), por miembros distinguidos y especiales de la profesión, por una asociación establecida por el Estado o por una agencia del éste constituida por miembros de la profesión. De igual manera, el sistema de entrenamiento, credencialización y soporte del trabajo de los profesionales puede ser administrado por una variedad de agencias. El criterio central para determinar la existencia de un control ocupacional depende de si los miembros de la profesión, sin importar la manera en que sean elegidos, pueden proveer y administrar las bases que los guían. Es esencial que los miembros de la profesión establezcan y refuercen las bases tanto técnicas como éticas (no necesariamente legales) para evaluar el desempeño de los practicantes; bases que también son relacionadas con circunstancias especiales que rodean

el desempeño del trabajo sobre los que las profesiones exigen jurisdicción y responsabilidad. Por ejemplo, cuando se hable de ofensas criminales o civiles, lo cual entabla argumentos por desempeño técnico —negligencia, por ejemplo— es cuando el profesionalismo requiere del testimonio, que se puede considerar como profesional, por parte de un experto con cierta autoridad.

El tipo ideal y el análisis de la regulación profesional

Supongo que mi distinción entre los tres recursos fue lógicamente exclusiva para el control del trabajo —el Estado, burocráticamente organizado, la corporación o firma, los consumidores en un mercado perfectamente libre, y los trabajadores en las ocupaciones mismas— les es familiar, debido al número de escritores que recientemente han hecho la misma distinción (*i. e.*, Jaraus, 1990a, Krause, 1991) a pesar de que no lo han desarrollado sistemáticamente. Hoy en día no se puede elaborar de forma completa el tipo ideal que estoy desarrollando, o ilustrarlo con ejemplos históricos de los que forma parte (pero no completamente) y de los que se puede derivar. El desarrollo completo requiere discusión acerca de la organización interna de la profesión, la organización, los poderes, el nivel de actividad e ideología de ambos, el Estado y el capital privado, la relación entre la élite y las culturas populares y el cuerpo de conocimiento y habilidades que se necesitan en una profesión, así como del rol crítico de ideología en el establecimiento de definiciones de conocimiento, educación, especialización, valor y propósito. A pesar de que esta exposición puede quedar un tanto incompleta, espero, sin embargo, que puedan percibir el principio de un conjunto de ideas, desarrollado de forma sistemática e internamente consistente en lo que se refiere al trabajo. Si la sustancia del tipo ideal no es de su agrado, entonces espero que, al menos, el método del tipo ideal les impacte de manera útil y necesaria para el análisis de casos históricos nacionales.

En conclusión, déjenme indicar un par de maneras que creo que son un método que pueden facilitar el análisis de nuevas formas de regulación profesional que emergen hoy en día.

Primero, debemos tomar como irrefutable que ni el profesionalismo ni los otros dos tipos de ideal se realizan satisfactoriamente en realidad. Ambos se usan como bases fijadas contra lo que sistemáticamente podemos comparar del mundo empírico, y mientras las ideologías avanzan a la influencia de las políticas sobre aquellos que tienen el poder económico y político. (Freidson, 1994) De igual forma, en cualquier sociedad en nuestro tiempo, nos arreglamos para encontrar los elementos de más de un tipo de interacción. Así como tenemos una concepción de la lógica de cada tipo, sin embargo, estamos mucho mejor equipados para sobrellevar los estragos que envuelven cambiar la posición de una profesión en la misma sociedad. Podemos, por ejemplo, entender mejor las dificultades intrínsecas, sociales y políticas ante los esfuerzos de algunas profesiones de avanzar en la búsqueda de una ideología de práctica profesional libre, mientras que al mismo tiempo buscamos preservar un monopolio sobre la práctica. De hecho, el tipo ideal de profesionalismo no apoya nociones históricas de libertad profesional o independencia, ya que la idea de regulación colegial, no individualismo posesivo, está en su fundación (Waters, 1989). (Paradójicamente, se puede, de hecho, argumentar que algunos esfuerzos realizados para reducir la discreción de los practicantes individualistas en el trabajo, se puede entender como el movimiento hacia algo más grande en vez de hacia una menor conformidad con el tipo ideal). El argumento crítico para el profesionalismo no es la regulación misma, sino los recursos y métodos de la regulación. Al analizar la regulación, los recursos y métodos pueden ser tratados sistemáticamente y entendidos mejor al tener en mente las diferentes lógicas de los tres tipos ideales y trazar sus roles en la regulación que existe en los casos empíricos.

Finalmente, he de notar que, en mi esfuerzo por crear un tipo ideal y versátil suficiente para ser pertinente para una amplia variedad de circunstancias, no restringí la discusión, como lo hacen la mayoría, a los cálculos de los practicantes y las asociaciones profesionales que también incluían miembros de las profesiones, que sirven como miembros de tiempo completo en las instituciones dedicadas al entrenamiento. Sin embargo, me falta el tiempo para discutir los requerimientos de los cálculos de tiempo completo, la diferenciación de una profesión en distintas especialidades y subespecialidades, así como las prácticas que sirven a diferentes clientes,

cada uno con diferentes intereses. Tampoco discutí sobre los miembros de las profesiones, quienes sirven como ejecutivos y administradores de firmas privadas y agencias del Estado, así como de autoridades individuales ampliamente reconocidas que pueden, ocasionalmente, representar la profesión en los poderes que sustenten.

Cuando la concepción propia sobre una profesión incluye todos esos actores, uno está en una mejor posición para ser capaz de juzgar si las nuevas formas de regulación reflejan algún tipo de cambio en el balance entre el mercado libre, ocupacional y el control racional-legal. Incluso, a pesar de que reconocemos que el conocimiento y las habilidades no tienen poder intrínseco económico o político, tenemos que reconocer, sin embargo, que algunos tipos de conocimiento y habilidades en algunos lugares y tiempos son realmente valorados por aquellos que hablan de los mismos, quienes pueden ejercer gran influencia sobre aquellos que tienen el poder. Mientras las nuevas formas de regulación que se han de respetar pueden representar el asenso al poder de agentes no-profesionales sobre el capital o el Estado, ellos también pueden representar un desarrollo que no debilite la autoregulación tanto como el cambio de responsabilidad por ejercer ese poder en diferentes segmentos de la profesión. Cualquiera que sea el caso, si empleamos un modo sistemático de análisis que incluya una concepción católica de los agentes del profesionalismo, la imagen de la regulación profesional que tendríamos será más compleja e iluminativa de lo que habremos ganado con este análisis *ad hoc*.

Bibliografía

- Abbott, A. Status and status strain in the professions. *American Journal of Sociology*, 86, 819-835.
- _____. (1988). *The System of Professions*. Chicago: University of Chicago Press.
- Abel, R. y S. C. Lewis, P. Putting law back into the sociology of lawyers. En *Lawyers in Society. Comparative Theories*. (Vol. 3, pp. 478-526). Berkeley: University of California Press.
- _____. Comparative sociology of legal professions. En *Lawyers in Society. Comparative Theories* (1989). (Vol. 3, pp. 80-153). Berkeley: University of California Press.
- _____. *Lawyers in Society: The Common Law World* (1988b). Berkeley: University of California Press.

- _____. (1988b). *Lawyers in Society, The Civil Law World* (Vol. 2), Berkeley: University of California Press.
- Anderson, M. (Only) White Men Have Class. Reflections on Early 19th Century Occupational Classification Systems. *Work and Occupations*, 21, pp. 5-32.
- Barley, S. R. y Bechky B. (1994). In the Backrooms of Science. The Work of Technicians in Science Labs. *Work and Occupations* 21(1), pp. 85-126.
- Bertilsson, M. The Welfare State, the Professions and Citizens. En *The Formation of Professions. Knowledge, State and Strategy*. Rolf Torstendahl y Michael Burrage (Eds.), London: Sage Publications, 1990.
- Boigeol, A. (1988). The French Bar: the Difficulties of Unifying a Divided Profession. Pp. 258-94. En Richard L. Abel and Philip C. S. Lewis (Eds.). *Lawyers in Society. Vol 2: The Civil Law World.*, Berkeley: University of California Press, 1988.
- Burrage, M. Introduction: the Professions in Sociology and History." En Michael Burrage y Rolf Torstendahl (Eds.). *Professions in Theory and History. Rethinking the Study of the Professions*, eds. London: Sage Publications.
- _____. (1990b). Beyond a Sub-Set: the Professional Aspirations of Manual Workers in France, the United States and Britain. En Michael Burrage y Rolf Torstendahl *Professions in Theory and History. Rethinking the Study of the Professions*. London: Sage Publications.
- Clark, Burton R. (Ed.) (1987). ed. *The Academic Profession: National, Disciplinary and Institutional Settings*. Berkeley, CA: University of California Press.
- _____. (1993). *The Research Foundations of Graduate Education. Germany, Britain, France, United States, Japan*. Berkeley: University of California Press.
- Cocks, G. y Konrad, H. J. (Eds.). (1990). *German Professions, 1800-1950*. Nueva York: Oxford University Press.
- Desrosières, A. y Thévenot L. (1992). *Les catégories socio-professionnelles*. París: Éditions La Découverte.
- Freddi, G. y Warner Bjørkman, J. (Eds.) (1989). *Controlling Medical Professionals. The Comparative Politics of Health Governance*. Newbury Park, CA: Sage.
- Freidson, E. (1990). Labors of Love in Theory and Practice: a Prospectus. En Kai Erikson y Steven Peter Vallas (Eds.), *The Nature of Work. Sociological Perspectives*, New Haven: Yale University Press.
- _____. (1994). Professionalism as model and ideology. En Eliot Freidson. *Professionalism Reborn*, Cambridge (UK): Polity Press.
- Geison, G. L. (Ed.). (1983). *Professions and the French State, 1700-1900*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Hafferty, F. W. y McKinlay, J. B. (Eds.). (1994). *The Changing Medical Profession. An International Perspective*. Nueva York: Oxford University Press, 1994.
- Halliday, T. (1985). Knowledge Mandates: Collective Influence by Scientific, Normative and Syncretic Professions. *British Journal of Sociology*, 36, 421-47.

- _____ (1989). Legal Professions and Politics: Neocorporatist Variations on the Pluralist theme of liberal democracies. En Richard L. Abel y Philip S. C. Lewis (Eds.), *Lawyers in Society. Volume 3. Comparative Theories*. Berkeley: University of California Press, 1989.
- Heidenheimer, A. J. (1989). Professional Knowledge and State Policy in Comparative Historical Perspective: Law and Medicine in Britain, Germany and the United States. *International Social Science Journal*, 41, 529-53.
- Jarausch, Konrad, H. (Ed.). (1983). *The Transformation of Higher Learning, 1860-1930. Expansion, Diversification, Social Opening, and Professionalization in England, Germany, Russia and the United States*. Chicago: University of Chicago Press.
- _____ (1990a) The German Professions in History and Theory. En *German Professions, 1800-1950*. Cocks Geoffrey y Konrad H. Jarausch. Nueva York: Oxford University Press.
- _____ (1990b). *The Unfree Professions. German Lawyers, Teachers, and Engineers, 1900-1950*. Nueva York: Oxford University Press, 1990b.
- Johnson, T. (1972). *Professions and Power*. London: Macmillan.
- Jones, A. (Ed.). (1990). *Professions and the State: Expertise and Autonomy in the Soviet Union and Eastern Europe*. Philadelphia: Temple University Press.
- Karpik, L. (1985). Avocat: une nouvelle profession? *Revue Française de Sociologie*, 26, 571-600.
- Krause, E. A. (1991). Professions and the State in Eastern Europe and the Soviet Union: Theoretical Issues. En Anthony Jones (Ed.), *Professions and the State: Expertise and Autonomy in the Soviet Union and Eastern Europe*. Philadelphia: Temple University Press.
- Larson, M. S. (1977). *The Rise of Professionalism: A Sociological Analysis*. Berkeley: University of California Press.
- _____ (1990). En the Matter of Experts and Professionals, or How Impossible It is to Leave Nothing Unsaid. En Rolf Torstendahl y Michael Burrage (Eds.), *The Formation of Professions. Knowledge, State and Strategy*. Londres: Sage Publications.
- Marin, B. (Ed.). (1991). *Governance and Generalized Exchange: Self-Organizing Policy Networks in Action*. Boulder: Westview Press.
- Moulin, R., Passeron, J. C., Pasquier, D. y Porto Vazquez, F. (1985). *Les Artistes: Essai de Morphologie Sociale*. Paris: La Documentation Française.
- Orzack, L. H. (1992). International Authority and Professions. The State Beyond the Nation-State. The European Policy Unit at the European University Institute.
- Rueschemeyer, D. (1964). Doctors and lawyers; a comment on the theory of professions. *Canadian Journal of Sociology and Anthropology*, 1 (1964), 17-30.
- _____ (1986). Comparing Legal Professions Cross-Nationally: from a Professions-Centered to a State-Centered Approach. *American Bar Foundation Research Journal* 11(3), 415-446.

- Siegrist, H. (1990). Professionalization as a process: patterns, progression and discontinuity. En *Professions in Theory and History. Rethinking the Study of the Professions*. Michael Burrage y Rolf Torstendahl (Eds.). Londres: Sage Publications.
- Torstendahl, R. (1990). Essential Properties, Strategic Aims and Historical Development: Three Approaches to Theories of Professionalization. En Michael Burrage y Rolf Torstendahl. *Professions in Theory and History. Rethinking the Study of the Professions*. (Eds.). Londres: Sage Publications.
- Waters, M. Collegiality, Bureaucratization, and Professionalization: a Weberian Analysis. *American Journal of Sociology*, 94, 945-72.

Capítulo XI. El profesionalismo y la ética institucional (en la medicina)¹

ELIOT FREIDSON

Consideremos lo que le ha sucedido a la medicina norteamericana a lo largo de los últimos treinta años. Las relaciones de los médicos con los pacientes han sido alteradas drásticamente. Los métodos tradicionales de la medicina, por controlar la competencia económica y tener un buen nivel de vida, han sido enormemente destruidos. La práctica libre e independiente está desapareciendo rápidamente. La libertad clínica del médico ha sido debilitada. Las divisiones dentro de la profesión se han intensificado. Todo esto en conjunto ha hecho que estos cambios tengan el potencial para destruir el profesionalismo en la medicina y que se denigre a los médicos a una posición de técnicos. ¿Qué papel juega, entonces, la ética para salvar el profesionalismo?

Brennan observó que “la ética en la medicina dentro del estado liberal debería dirigirse no solamente a las relaciones interpersonales, sino también a las relaciones institucionales” (Brennan, 1941, p. 94). Pero, la mayoría de las discusiones sobre la ética en la medicina han estado enfocadas hacia los problemas éticos, creados por los marcados avances en la tecnología médica, la genética, los fármacos y las técnicas clínicas en lugar de apuntar hacia las relaciones institucionales. El enfoque se orienta a la conducta ética de los médicos individuales y su interacción con sus pacientes,

¹ Publicado en Baker, R., Caplan, A., Emanuel, L., Latham, S., (Eds.). 1999). *La Revolución Americana en la Ética Médica*, Baltimore: Johns Hopkins University Press. Una versión inicial de este documento se vio enormemente beneficiada por las sugerencias de Helen Giambruni y Robert Baker. Cualesquiera que hayan sido las virtudes de esta versión más extensa, se deben a la edición crítica de Helen Giambruni.

lo que debería de llamarse *ética práctica*. Ciertamente, este enfoque es necesario, para cuando todo esté dicho y hecho, sin embargo, el encuentro clínico se halla en las fundaciones de atención a la salud. Pero, así como son importantes las prácticas éticas, no son suficientes para guiar el futuro de la medicina, por lo que son de igual manera importantes, las políticas de las instituciones profesionales que moldean las circunstancias sociales y económicas dentro de las cuales sucede el encuentro clínico —lo que debería de llamarse *ética institucional*. En ausencia de las circunstancias que estimulan y apoyan la conducta ética, sugiero a todos los médicos heroicos, que deben impedir desanimarse de actuar con ética hacia sus pacientes.

En este ensayo deseo argumentar un nuevo concepto institucional, no práctico: que la ética es necesaria para la profesión médica de tal manera que se maneje, efectivamente, junto con la transformación de su ambiente práctico. Lo haré primero analizando el Código de Ética de la Asociación Médica Americana de 1847 y mostrando que el conjunto de sus artículos están enfocados en establecer una serie de normas caracterizadas como una “etiqueta”, por algunos críticos como Leake (1927, pp. 1-2), pero que pueden ser reconocidas mejor, como éticas institucionales. Demostraré cómo es que esas normas intentaron crear las circunstancias hechas a la medida del tiempo y lugar del Código, de tal forma que permitieran a los médicos establecer una comunidad profesional y solidaria, en la cual las relaciones éticas con los pacientes serían más fáciles. Anotaré que, aunque la mayoría de los principios éticos del Código de 1847 fueron dirigidos a la relación entre el doctor y el paciente son, con excepciones menores, aún relevantes hoy en día y pueden de hecho durar mucho tiempo; sin embargo, estas éticas institucionales son enormemente irrelevantes para las circunstancias actuales en la práctica. Después de elaborar los cambios que han tomado lugar en las circunstancias de la práctica, las cuales describo tan brevemente al principio de este ensayo, discutiré un número de argumentos que tienen un profundo soporte en la ética práctica y sugieren las posiciones que la profesión completa debería tomar en cuenta, para mantener el entorno adecuado en el que la ética práctica de un médico pueda florecer individualmente.

La ética del código de 1847

Los principios éticos tradicionales de la medicina americana se presentan de manera sencilla y clara, en el centenario y antiguo Código de 1847 (Hays, 1995). Claro, que éste es sólo el primero de una serie de códigos (ver Anónimos, 1888; algunos en Leake, 1927, y el más reciente, Consejo, 1997), no es muy completo, pero es lo suficientemente claro y concreto para permitirnos visualizar los problemas éticos de la práctica médica en general, las circunstancias particulares de la práctica que el Código dio por admitidas, y las políticas que recomendaba para apoyar la práctica ética bajo esas circunstancias.

Aunque el profesionalismo moderno no había sido establecido completamente, el Código centró su atención en determinar los límites jurisdiccionales que se pueden necesitar en casos actuales. Fuera de eso;

- estableció la ética del encuentro clínico, especificando cómo los médicos deberían de tratar con los pacientes al lado de la cama o bien en los consultorios, tanto al tratarlos clínica y conscientemente al atender sus quejas como socialmente, al proteger la confidencialidad de la información que sus pacientes les proporcionan;
- afirmó las normas para gobernar las relaciones profesionales entre colegas y con miembros de otras ocupaciones;
- afirmó las normas para gobernar las relaciones económicas entre colegas y con miembros de otras ocupaciones;
- afirmó las normas para gobernar las relaciones entre los médicos y los pacientes y con el público en general.

La estructura del Código está diseñada para proteger el bienestar de los pacientes y establecer la ética práctica de la profesión. Su primer artículo (Hays, 1995, pp. 75-7) trata las “Obligaciones de los Médicos con sus Pacientes,” urgiendo que: “Cada caso sometido a cargo de un médico debe de ser tratado con atención, estabilidad y humanidad”. Establece la obligación de confidencialidad, aseverando que “el secreto y la delicadeza, cuando son requeridos en circunstancias peculiares, deben de ser estrictamente observados”. También discute cuán seguido deben de visitar al paciente, el uso

del consultorio en casos difíciles y evitar el desaliento cuando llegue a un pronóstico y conclusión, etc.

Sin embargo, la mayor parte del Código de 1847 no trataba sobre las relaciones con los pacientes en ningún punto. Ciertas partes apuntaban a evitar los conflictos entre colegas, con lo que se trataba, hasta cierto punto, de evitar las críticas de los colegas en público, colaborando o remitiendo pacientes con otros médicos, ampliando así una moda de autoestima. En resumen, esto prohibía la patente de “cualquier instrumento quirúrgico o medicina” o recetar cualquier fármaco o panacea cuya composición fuera secreta, afirmando que éstos no podían ser usados libremente por todos los miembros de la profesión, puesto que “es inconsistente con el beneficio y la liberalidad profesional.

El Código también discutía, hasta cierto punto, las normas que deberían de gobernar las instancias de la rivalidad profesional o el desacuerdo sobre un diagnóstico o terapia, especificando que, cuando exista un desacuerdo, cualquier opinión mayoritaria o la del médico, que atendía al paciente, debería prevalecer. En los desacuerdos que tomaban lugar junto a la cama del paciente, se sugería la adjudicación por un comité de médicos, una “corte médica,” pero las precauciones de los procedimientos se mantenían en secreto para evitar el descrédito de la profesión.

En resumen, el Código se preocupaba por atenuar la competencia económica entre los médicos. Esto aseguraba el que no se deseara establecer una cuota mínima, con lo cual se regulaba, pero no prevenía la competencia. Asimismo, invitaba a los médicos para proveer cuidado gratis a los colegas y sus familias como un acto de hermandad profesional y, mucho más importante, sugería que, como un acto de beneficencia profesional, los médicos proporcionaran atención sin ningún cargo alegremente y gratis, a aquellos que no pudieran pagarles. Finalmente, declaraba que era obligación de los médicos dar consejos al público en materia de salud pública, y proveerlos de sus servicios durante epidemias, aunque pusieran en peligro sus propias vidas.

Pero, el público les debe algo a los médicos a cambio. El Código concluye con una aseveración unilateral sobre un contrato entre la profesión y la sociedad, dado qué: “los beneficios acumulados al público directa e indirectamente desde la activa beneficencia de la profesión... Los médicos jus-

tamente dan derecho hasta la última consideración y respeto de la comunidad” (Hays, 1995, p. 87).

Las circunstancias históricas del código de 1847

Para comprender algunos de sus principios, es importante entender cómo el Código refleja las particulares circunstancias históricas de la medicina en ese momento. Los médicos de entonces formaban un grupo relativamente pequeño de practicantes en una comunidad, cada uno en su propio hogar o en el hogar de sus pacientes, tratando de sobrevivir con las cuotas que les cobraban a estos. Habían perdido el monopolio, legalmente sancionado, de la práctica quirúrgica y la prescripción de drogas peligrosas. Su estima pública era problemática. Bajo las circunstancias de estar casi libres de alguna competencia, los médicos académicamente entrenados representaban sólo un número de diferentes tipos de practicantes. La presión competitiva de los “irregulares” y “empíricos” que demandaban habilidades iguales y mucho más baratas hicieron, seguramente, que los “regulares” se motivaran a adoptar las técnicas de sus rivales para propiciar que sus pacientes les pagaran, y para compartir a sus pacientes estableciendo relaciones de referencia con ellos. Algunos estuvieron tentados a aceptar, ruinosamente, tarifas bajas con la esperanza de sobrevivir por el volumen de los casos; para atraer pacientes, hacían comentarios exagerados acerca de sus habilidades especiales o de remedios exclusivos, para tratar sin cargo alguno, a quienes pudieran pagar con la esperanza de su futuro patrocinio o recomendación, y así disminuir la competencia tanto de rivales regulares como de irregulares.²

Abbott (1988) ha enseñado con gran detalle cómo el establecimiento de una firma, con límites jurisdiccionales, es esencial en el proceso de la profesionalización. Sin embargo, la posición fortificada de los médicos norteamericanos de mediados del siglo XIX los alentó a responder a la competencia en formas que borraron cualquier diferencia entre ellos y sus competidores. Pero si no hubiera existido un criterio distinto con el cual distinguir un re-

² La economía precaria y la posición social de los médicos, en aquel momento, se presentan claramente en las historias de Rothstein, 1972, Shryock, 1947, y Starr, 1982.

gular de un curandero, ¿cómo se habrían establecido los límites jurisdiccionales claros como la base de una licencia para la práctica exclusiva? De la misma manera, fuera de la competencia con irregulares, la competencia desleal entre los médicos, académicamente entrenados por ellos mismos, hubiera desalentado el desarrollo de un sentido de comunidad o hermandad, de respeto mutuo, de un propósito común a través del compromiso con lo mismo: un entrenamiento distinto y un acercamiento terapéutico.

El Código de 1847 puede interpretarse como un esfuerzo para establecer una identidad distintiva jurisdiccional y una comunidad ocupacional cohesiva. Definió a sus miembros por su entrenamiento académico. Trató de forjar una comunidad cohesiva profesional excluyendo la cooperación, con aquellos faltos de dicho entrenamiento, previniendo la competencia ruinosa (y amarga) entre colegas, prohibiendo el uso de técnicas o remedios que no pudieran ser compartidos con todos, controlando aquellas formas de comercializar los servicios, y también el comportamiento público que disminuyera la competencia de los colegas y reflejara mal el carácter de la profesión como un todo; y estableciendo reglas que previnieran o declararan disputas entre colegas.

Etiquetas y éticas en el Código

Las normas del Código que analicé, que establecían los límites jurisdiccionales y promovían una comunidad profesional, han sido despreciablemente clasificadas como una mera etiqueta por algunos escritores como Leake (1927) y Berlant (1975). En su introducción a la *Ética de Percival*, la cual todos los autores aseguran que es la mayor fuente para los Artículos del Código de 1847 (e. g. Baker, 1993), Leake (1927, p. 2), escribió que dichos códigos fueron “diseñados para promover la dignidad y el avance pecuniario del médico individual y de la profesión como conjunto” y que representan una etiqueta en lugar de una ética. Sigue diciendo que a la etiqueta médica le “concierna toda la conducta de los médicos entre sí, e incorpora los dogmas de una cortesía profesional. Las éticas médicas deben de interesarse en las últimas consecuencias de la conducta de los doctores hacia sus pacientes individuales y hacia la sociedad como conjunto” (Leake, 1927,

p. 2). Sin embargo, Burns (1977) parece argumentar en su comentario sobre *Percival*, que aquellas normas de etiqueta son éticas respecto al establecimiento de las circunstancias que facilitan las relaciones éticas con sus pacientes. En torno a esta interpretación, se puede decir que si las condiciones del mercado fueran tan extremas como para ser un medio de vida, los practicantes se verían obligados a bajar sus tarifas, incrementando el número de pacientes que atienden, y reduciendo el tiempo y atención que le brindan a cada uno, lo cual podría resultar en un trato inadecuado y superficial. Por lo tanto, la leve posibilidad física y temporal de proporcionar “atención, estabilidad y humanidad” podría destruirse, puesto que las presiones por competencia irregular (un ejemplo actual serían una carga excesiva y una asistencia inadecuada) podrían influir sobre la atención hacia sus pacientes, por parte de la mayoría de los médicos más virtuosos.

Claro está que, las éticas institucionales que proporcionan protección contra las circunstancias que pueden desalentar la práctica ética son, al menos, muy similares al interés pecuniario del practicante sobre el avance del mejoramiento del paciente. Las profesiones pueden ser, en la frase famosa de George Bernard Shaw, “conspiraciones en contra de la iglesia”.³ Esto es lo que muchos críticos de la medicina y otras profesiones han acusado con alguna justicia. Pero sin negar que el interés personal puede prosperar con dicha protección, un argumento fuerte puede hacer que la práctica ética sea menos prospera sin ella. El Código de 1847 puede ser interpretado como dos conjuntos de normas, uno que constituye la ética práctica, y el otro que constituye una ética que apoya institucionalmente. Juntos proporcionan la explicación en el caso anterior y las circunstancias posteriores para la licencia y crecimiento de la profesión médica norteamericana.

La edad de oro de la medicina norteamericana

La medicina norteamericana no logró convertirse en profesionalizada hasta cierto tiempo después de la adopción del antiguo y centenario Código de 1847, e incluso después de que ganó una licencia exclusiva (Shryock, 1967),

³ Este término se utiliza para indicar el Estado seglar en contraposición al Estado eclesiástico.

hubo muchos altibajos económicos. A finales del siglo XIX y durante la Gran Depresión, muchos médicos vivían en una apacible pobreza. Es el caso de algunos, cuya práctica bajo contrato en comunidades mineras en el Oeste y grandes ciudades en el Este era una necesidad poco agradable (ver, *e. g.*, Starr, 1982, pp. 200-9). La edad de oro del tipo de práctica “servicio pagado”, que el Código de 1847 tomó como modelo, no comenzó en realidad hasta un siglo después. Para 1947, los competidores de la medicina habían sido excluidos efectivamente del mercado de trabajo o habían sido aislados en prácticas limitadas, y los médicos que atendían dominaban los hospitales, que habían crecido y se habían convertido en instituciones de gran importancia.⁴ La profesión estaba, por lo menos, unida nominalmente; aunque su unidad se vio amenazada por el crecimiento continuo de especialidades y de sociedades profesionales que las representaban. A pesar de los grandes cambios que han sucedido entre 1847 y 1947, muchos de los dictámenes éticos del Código pudieron, todavía, ser practicados por individuos en sus propias oficinas o al lado de la cama de sus pacientes en los hospitales. Los médicos individuales fueron libres para tomar sus propias decisiones sin mucha interferencia de los pacientes o colegas. La medicina se organizó, en gran manera, con bases locales y comunitarias, y también se reguló el comportamiento de sus miembros con normas que tenían una relación muy cercana a las éticas institucionales expuestas por el Código de 1847:

- apoyaba el pago por honorarios,⁵ restricciones en cuanto a la publicidad y el boicot de ofender a los demás médicos;
- las diferencias de opiniones clínicas fueron establecidas primordialmente por consenso entre los practicantes locales o por antigüedad;
- las críticas de los colegas, incluso, dentro de los círculos médicos, fueron evitadas escrupulosamente;
- la provisión del cuidado gratuito para los pobres fue un asunto de conciencia personal y a veces un requerimiento de los hospitales gratuitos, en los que los médicos tenían atención privilegiada;

⁴ Para ver excelentes historias del levantamiento del hospital en América, ver Rosenberg, 1987, y Stevens, 1989.

⁵ Ver Rosen, 1946.

- los estándares médicos de las comunidades locales fueron tomados como autoritarios en las cortes y los médicos mantuvieron lo que más de un crítico llama una “conspiración de silencio,” evitando testimonios de expertos contra colegas en los casos mal llevados;
- la información provista por los pacientes durante el curso del encuentro clínico reposó, de forma importante, en los archivos de los consultantes individuales, que eran virtualmente propiedad privada, ni siquiera disponibles al paciente;
- las disputas financieras, clínicas y éticas entre médicos fueron protegidas cuidadosamente del conocimiento público;
- las oficinas para la licencia en el Estado fueron enormemente pasivas y secretas.

La mayoría de estas características fueron atacadas con gran frecuencia y fuerza, por críticos que se fundamentaban más en su propio interés que en la dedicación en el desempeño de la profesión.⁶

La parálisis de la práctica tradicional

Los eventos de las últimas tres décadas han mostrado cambios radicales de las circunstancias de la práctica de la medicina. Empiezo este capítulo con una declaración general de aquellos cambios. Ahora estos pueden ser contruidos. Primero, la relación del médico con el paciente ha sido alterada drásticamente:

- El seguro privado y público ha destruido la relación económica directa entre el médico y el paciente. Los pacientes y los médicos ahora dependen de las aseguradoras para pagar por la atención.
- La proliferación de tecnologías elaboradas ha esparcido la responsabilidad de proporcionar atención a través de un anfitrión personal.

⁶ Para mi contribución a esta literatura, ver Freidson, 1988, publicada originalmente en 1970. Ver el prólogo a la edición de 1988 que reconsidera la crítica anterior a la luz del cambio político y económico.

La responsabilidad se ha depositado en un sistema, en vez de estar concentrado en las manos de un médico.

- El archivo del paciente ya no es, virtualmente, propiedad privada de un médico individual. Ahora circula entre un número de personal terapéutico y de oficina, así como entre las agencias aseguradoras, y teóricamente están disponibles para el escrutinio del paciente. La permanencia, comprensión y amplia accesibilidad del archivo se ha logrado a través de las computadoras.
- Las decisiones de proporcionar atención gratuita a los pobres ya no son tomadas por médicos individuales, sino por las instituciones en las que trabajan.
- La medicina ha perdido mucho de su control sobre la información disponible para los consumidores y enfrenta un público más suspicaz. Las organizaciones de interés público buscan la revelación de la información, previamente restringida, acerca del cuidado provisto por los médicos y las instituciones de salud; se distribuyen enormes cantidades de información acerca de malestares y su tratamiento en las instituciones públicas y privadas y en los medios de información; muchas medicinas previamente controladas pueden, ahora, ser compradas en farmacias, y las medicinas que necesitan prescripción médica son anunciadas de manera agresiva y directa al público.
- Tanto en las cortes como en los discursos éticos, los pacientes han ganado una posición de autonomía relativa, con derechos de información y toma de decisiones que desalienta a los médicos para tomar decisiones unilaterales, siempre con una intención benevolente que concierne a su cuidado.

Segundo, los métodos tradicionales para controlar la competencia económica y ganarse la vida han sido destruidos:

- Las decisiones de la corte han suprimido la práctica de establecer pagos mínimos.
- Otras decisiones han suprimido algunas (no todas) estructuras acerca de la publicidad que, bien o mal, se han ganado el estatus de la Primera Enmienda.

- El salario de los médicos depende ahora de las agencias gubernamentales, de muchos empleos corporativos, de compañías de seguros médicos, y los profesionistas normalmente aceptan los términos económicos ofrecidos por esas organizaciones.
- Un gran número de médicos trabajan por un salario o con una base de capitalización, en circunstancias organizadas o financiadas por grandes asociaciones con fines de lucro.
- Los médicos se están dividiendo en practicantes clínicos, por un lado, y gerentes o dueños de organizaciones para prácticas, por el otro.

Tercero, la libertad tradicional del médico para tomar decisiones clínicas aisladas por un examen riguroso y crítico, por los miembros de la comunidad médica, ha sido seriamente debilitada y las divisiones entre la profesión la han intensificado:

- Las diferencias de las opiniones clínicas ya no son adjudicadas primordialmente por la opinión colegial en el sitio de la práctica.
- En la litigación civil, los estándares comunitarios locales de atención han perdido un estatus privilegiado en las cortes, así como también la autoridad absoluta de un testimonio médico experto, por el uso de la doctrina de *res ipsa loquitur*. Cuando el hecho habla por sí mismo, los jurados no profesionales ya no dependen más de expertos que provean un testimonio autoritario en la situación, por ejemplo, de que fueran casos mal llevados (ver Freidson, 1986, pp. 106-7).
- Las organizaciones de financiamiento público y privado emplean protocolos autoritarios para decidir si los servicios prestados son o no necesarios y apropiados. Esos protocolos son creados y administrados por una nueva clase de médicos especialistas académicos, investigadores y gerentes, que establecen estándares clínicos y supervisan y administran su uso en la práctica.⁷

⁷ Si esta nueva clase sigue creciendo, es posible que la profesión médica, así como los maestros académicos, se dividan en dos grandes segmentos con serios intereses conflictivos; investigadores y administradores, por una parte, y practicantes, por la otra.

- Las especializaciones técnicas y subespecializaciones, que han crecido equilibradamente desde principios del siglo xx se han multiplicado y han profundizado en divisiones entre la profesión, dado que a veces tienen intereses conflictivos terapéuticos y económicos.⁸

Finalmente, la fundación económica de la práctica médica ha cambiado para muchos médicos.

En circunstancias tradicionales, el requerimiento económico para la práctica era solamente que proveyera una vida (generosa o no), para aquellos que la desempeñaban. El crecimiento de las organizaciones lucrativas de salud, además del requerimiento de la práctica, también brindaba un atractivo interés a los inversionistas. Como Gray (1991) y otros han notado, la expansión del rol de beneficio en el cuidado de la salud puede amenazar la obligación fiduciaria que se halla en el centro de la ética médica.

Al tomar todo esto en conjunto, creo que estos cambios tienen el potencial para destruir el profesionalismo en la medicina y denigrar a los médicos en técnicos. Es verdad que, como profesionales, algunos técnicos desarrollan trabajos extremadamente complejos y habilidosos que requieren una discreción considerable, pero, a diferencia de los profesionales, los técnicos no tienen voz ni voto para escoger las metas de su trabajo, seleccionar el trabajo actual que van a realizar o establecer los criterios que evaluarán su trabajo. Esta situación es diferente para los profesionales, quienes están comprometidos con asumir la responsabilidad de su propio trabajo, preservando la integridad técnica y moral, y empleándolo para servir tanto al bienestar de sus clientes como al del público. Sin embargo, ellos no sirven pasivamente como una simple respuesta a los deseos de sus clientes. En vez de eso, ellos demandan una lealtad final para metas ideales como la Salud, la Justicia, la Verdad o la Salvación, las cuales trascienden los intereses de su patrón inmediato e incluso del Estado.⁹

⁸ A pesar de las fuerzas centrífugas económicas y jurisdiccionales, es improbable que la medicina, como las ingenierías, se dividan en profesiones virtualmente separadas. A diferencia de las ingenierías, que están divididas por servir en algunas industrias enteramente independientes, como la química, la electrónica y la energía nuclear, la gran mayoría de las especialidades médicas son parte de una sola, interdependiente, división de labor, practicada dentro de los servicios de salud.

⁹ Estas distinciones se desarrollan con cierta distancia en Eliot Freidson, *Profesionalismo, La Tercera Lógica*, Cambridge (UK): Polity Press, en preparación.

Por otro lado, por definición los técnicos sirven a sus patrones literalmente como lanzas libres o pistolas rentadas, haciendo cualquier trabajo que se les solicite dentro del campo de su competencia. Aunque los miembros de una profesión necesitan patentemente ganarse la vida y deben, por lo tanto, buscar la recompensa económica, su recompensa más importante es el reconocimiento y el respeto del buen trabajo que reciben por parte de colegas, de clientes y del público, además del placer intrínseco de hacer un trabajo interesante y retador, de cierto valor hacia los demás.¹⁰

El principio básico ético de devoción para el bienestar del paciente, que se expresa en el Código de 1847, es central para el profesionalismo; es ciertamente tan importante hoy en día como lo era entonces y, por consiguiente, como lo ha sido a través de la historia de la medicina (por ejemplo, Wear *et al.*, 1993). Pero, las políticas del Código que he etiquetado como éticas institucionales ya no son muy adecuadas para la tarea de corregir el ambiente político y económico, en que la medicina se encuentra actualmente. Mientras las elecciones éticas de los individuos permanezcan como un componente fundamental de la práctica, los médicos individuales tendrán considerablemente menos control sobre su ambiente inmediato, que en el caso del pasado. Ni tampoco pueden, como individuos, alterar la organización y financiamiento de la práctica por terceras partes o la nueva economía que se ha estado creando. Ahora, más que en el pasado, la actividad organizada y coordinada de los grupos profesionales y asociaciones asume una importancia crítica, los cuales tienen la autoridad y la influencia para presionar mediante políticas que alienten y protejan la práctica ética, defendiendo y creando las circunstancias sociales y económicas que apoyen a los practicantes individuales que están, primordialmente, preocupados por el bienestar de sus pacientes.

¹⁰ Es una reflexión de un tiempo, ideológicamente dominado por el dogma neoclásico de la economía, del que debo recordar a los lectores que aun ahora, los remarcables logros técnicos e intelectuales son producidos por los estudiosos, científicos y otros profesionales que están menos motivados por las recompensas de su modesta economía que por el respeto y honor público y colegial.

Éticas institucionales para nuestro tiempo

Las obligaciones básicas de una profesión, verdaderamente preocupada por el bienestar de sus clientes y del público, pueden estar avanzando en parte por las actividades de los miembros individuales, pero esto no es suficiente. También se tiene que tomar en cuenta la acción política organizada para ganar un ambiente institucional, que por lo menos facilite y, óptimamente, apoye y estimule la ética práctica de sus miembros. Ésta debería de hacer todo lo que pueda, por el medio político, legal o cualquier otro, para asegurar que todo aquel que necesite sus servicios los reciba sin importar su condición para pagar. Debería de tomar medidas activas para asegurar que los servicios que proveen sus miembros sean competentes y respetuosos de las necesidades de sus clientes. Debería de realizar acciones para asegurar que sus miembros estén lo suficientemente aislados de la presión económica no regulada, para minimizar la influencia de la necesidad económica sobre su práctica. Finalmente, deberá de utilizar todos los medios posibles para sustentar las condiciones de trabajo que les proporcionen a sus miembros los recursos necesarios, para un servicio competente y beneficioso. Déjenme discutir algunas de las situaciones políticas implicadas en estos estatutos.

Una de las posiciones éticas tradicionales más importantes de la medicina, es la obligación de proveer atención gratuita a los pobres, cuyas necesidades no son menos presionadas ahora que hace 150 años. Es ampliamente sabido que decenas de millones de norteamericanos no están recibiendo un tratamiento de salud adecuado hoy en día. La actividad voluntaria de los médicos individuales puede proporcionar alguna atención, pero no la suficiente; es necesaria una legislación para financiar y organizar atención para todos. Creo que los grupos profesionales y las asociaciones tienen una obligación ética para dar un fuerte apoyo político a programas que aseguren un tratamiento de salud para todos los ciudadanos, y conjuntarse con otros que estén preocupados en proveer atención con algunas otras bases diferentes al actual sistema de racionamiento del ingreso (Reinhardt, 1996).

La obligación de proporcionar atención médica sin importar la posibilidad de pagar trae consigo un principio ético aún más amplio de profesionalismo, denominado el rol de beneficio o de interés por sí mismo, el cual debe ser limitado. El cuidado de la salud es un bien público, es por eso por

lo que es regulado por el Estado y por monopolios sobre el servicio dado a los profesionales. En realidad, no hay un juego libre de las fuerzas del mercado en el cuidado de la salud, a pesar de que retóricamente está de moda ¿qué competencia hay que tome lugar en un mercado regulado? Por lo tanto, las preguntas sobre la política realista son: ¿cuándo se debe proveer el salario recibido por los profesionales del cuidado de salud y ejecutivos de organizaciones relacionadas con la salud? y ¿qué grado de beneficio debe de tener para los que invierten?

En el presente, los esfuerzos para disminuir el costo de la atención se están reduciendo sólo para los ingresos de los médicos y otros profesionales que proveen servicios directos al público. En contraste, el énfasis es para maximizar los beneficios para los accionistas y ejecutivos de compañías exitosas de tecnología farmacéutica o médicas, así como el aseguramiento de las compañías y las organizaciones gerenciales de salud. Puesto que el cuidado de la salud es, de hecho, y debe de permanecer como una comodidad regalada, un tipo de utilidad pública, las industrias conectadas con ella deben ser tratadas como contratantes públicos, cuyos beneficios y costos operativos requieren un escrutinio y control público cuidadoso. Lo anterior es congruente con la obligación ética de la profesión de proporcionar atención a todo aquello que debería gastar menos esfuerzo, al luchar por reducciones modestas en el ingreso de sus miembros, y un esfuerzo considerablemente mayor al luchar contra las enormes contribuciones para el costo de la atención, realizadas por beneficiarios inconscientes para los manufactureros y los proveedores de los productos relacionados con la salud y los organizadores privados y aseguradoras del cuidado de la salud.

En un tema relacionado, recuerdo que el Código de 1847 atacó la patente de los remedios y procedimientos en el campo, los cuales había valorado que debían estar disponibles para todos los médicos y su uso era libre para el beneficio de todos sus pacientes. Esto suena anticuado en un momento en el que los derechos de propiedad que restringen el acceso libre al conocimiento se han expandido más allá de lo que se hubiera podido imaginar en aquel entonces. Esta corriente ha recibido mucho menos atención que la importancia de las garantías. El dominio público de conocimiento y técnica está disminuyendo, por lo que muchos recursos terapéuticos y técnicas descubiertas hace poco, incluso las células humanas, pueden convertirse

en propiedad privada, disponible para el beneficio del público sólo por un precio, y a veces un precio muy alto, que contribuye a fomentar el racionamiento del ingreso. El flujo de la nueva información científica ya ha sido detenido y restringido (*e. g.* Blumenthal *et al.*, 1997). Para las éticas expresadas en el Código de 1847, es consistente que la profesión apoye fuertemente el libre uso de nuevo conocimiento y técnicas, por todos sus miembros para el beneficio de todos los pacientes, sin importar su posibilidad para pagar. Sin embargo, esta posición no es ahora, como se pudo haber visto en 1847, un simple medio para forjar una comunidad profesional, sino que es absolutamente esencial para proveer todos los beneficios posibles de salud al público.

Aunque la profesión debería de estar comprometida, éticamente, en limitar los derechos de propiedad comerciales sobre el conocimiento terapéutico y las técnicas, debería de defender vigorosamente y hacer valer los derechos de propiedad de los pacientes sobre su información personal. La expansión legal de los derechos de propiedad no se ha asegurado para los pacientes, como lo ha sido para los intereses comerciales. El Código de 1847 aceptó una obligación ética para proteger la confidencialidad de la información provista por los pacientes durante el transcurso de las consultas. Hoy en día, esto incluye los hallazgos en los exámenes clínicos, análisis de laboratorio y otros métodos diagnósticos mucho más elaborados y sofisticados, y ya no es posible para los médicos individuales controlar la circulación y el uso de dicha información, porque los archivos del paciente no se pueden asegurar unilateralmente; en consecuencia, la posibilidad de violar la confidencialidad y privacidad para su explotación se ha incrementado notablemente. Su circulación indiscriminada con propósitos comerciales, de investigación y aplicación de la ley puede, mínimo, lastimar a los pacientes por violar su privacidad, pero también los puede lastimar de maneras más directas. Si la profesión toma su relación fiduciaria con sus pacientes de forma seria, debe de haber, evidentemente, un abogado para proteger los derechos de la privacidad del paciente, y debe de apoyar todos los esfuerzos legales y administrativos que limiten la distribución, el uso y el almacenamiento de la información clínica y personal para cualquier propósito y por parte de las menos agencias posibles. Aunque la justificación para violar la confidencialidad se estableció a principios de este siglo, en el caso de los pacientes con

enfermedades que se deben de comunicar, se deben estudiar y tomar en cuenta todas las demandas hechas con todo el detalle posible.¹¹

Recuerden que el Código de 1847 trataba de controlar la publicidad. Las razones para ese esfuerzo pueden ser que haya sido por interés propio. Ciertamente, los esfuerzos para prevenir la publicidad de las cuotas competitivas dan esa apariencia, y eso se hallaba en el centro de la Suprema Corte al decretar la eliminación de cualquier información de publicidad profesional. Pero la publicidad también puede perjudicar a los pacientes por diseminar información falsa, mal llevada o inadecuada acerca de los productos para el cuidado médico, los procedimientos y las organizaciones de práctica, y al persuadirlos de que necesitan un producto que pueden no necesitar. La meta de la publicidad comercial no es proporcionar información amplia y completa a los consumidores para que ellos escojan de acuerdo con sus intereses, sino exagerar la información positiva y minimizar, si no disimular, lo negativo para poder persuadir al consumidor de que compre algo.¹²

Las consecuencias de una información pobre para los consumidores, puede no ser seria, en el caso de productos ordinarios o servicios de los cuales pueden aprender fácilmente por experiencia, pero el cuidado de la salud en una comunidad es un tanto diferente. Creo que la publicidad comercial de los bienes y servicios relacionados con la salud debe de ser mucho más estrictamente controlada de lo que se hace en el presente. Con frecuencia ese tipo de publicidad (particularmente la de hospitales, aseguradoras y organizaciones de atención de la salud) no proporciona la información necesaria para hacer una buena elección: sólo provee símbolos atractivos y superlativos que expresan una cantidad de información insignificante.

Más importante aun es cuando la información provista es a menudo mal llevada o incluso falsa, ya que, aunque la información completa sea requerida por la ley, es frecuente encontrar que la impresión tradicional sea fina e ilegible y escrita en un lenguaje técnico, que está más allá de la capacidad de la mayoría de las personas (incluyendo la clase media estudiada),

¹¹ No se debe olvidar nunca que los pacientes son, virtualmente, coaccionados por aseguradoras y proveedores que den su consentimiento de la salida de estos archivos: si ellos no dan su consentimiento, puede que no reciban sus beneficios financieros o incluso el tratamiento.

¹² Poca atención se ha puesto a lo que es, seguramente, una fuente importante del costo del cuidado de la salud (la estimulación deliberada y sofisticada de la demanda del consumidor).

para que la entiendan y evalúen. Los riesgos son muy grandes para condonar el liberalismo en la publicidad relacionada con el cuidado de la salud, por lo que la inquietud ética para el bienestar del público demanda que la profesión organice acciones, para hacer más estrechos los límites de lo que la Suprema Corte denominó “discurso comercial”, y perseguir una legislación que requiera que los publicistas proporcionen información completa en una forma accesible.¹³ Los movimientos, para efecto de las organizaciones de mantenimiento de la salud (HMO’s), ya se están haciendo en algunos Estados: la profesión no sólo debe de apoyarlos fuertemente sino, también, exigir su extensión y fortalecimiento.

Finalmente, debo regresar a la práctica médica misma. Hay una necesidad urgente de comprometerse de manera agresiva, pero con una acción responsable para proteger el derecho de los médicos de ejercer con discreción en sus decisiones de tratamientos. Sin el derecho de ejercer un juicio discrecional, los médicos se convertirían en técnicos. Nótese que los derivados estándares epidemiológicos, empleados por aquellos que financian o administran el trabajo médico, aplican a la población en lugar de a los individuos, y los pacientes deben de ser respetados como individuos. La imposición mecánica de tales estándares en un tratamiento, en el encuentro terapéutico, no reconoce la individualidad de los pacientes ni el juicio profesional requerido para evaluar sus casos. Esto ocasiona un daño severo del bienestar de muchos. Si no se regresa a la fácil tolerancia colegial, correctamente desacreditada del pasado, la profesión debe de encontrar alguna forma para reforzar el derecho de los médicos para ejercer con una discreción responsable.

Los practicantes también deben de estar en una posición en la que sean capaces de mantener una relación fiduciaria con sus pacientes, lo que requiere que el bienestar de los pacientes sea lo primordial más que cualquier otra cosa. Esa primera ética práctica es amenazada cuando los médicos

¹³ Así, los consumidores verdaderamente informados que compran seguros de salud no deben de saber solamente acerca de los desórdenes y servicios, que se excluyen de lo que cubre o provee limitada o restrictivamente, pero también, en la luz de sus propios archivos médicos y los de su familia, cuál es el riesgo actuarial de necesitar servicios que no se cubren. Un consumidor verdaderamente informado debe de ser capaz de tener acceso a la misma información que aquellos que escriben sus políticas. En este caso, como en otros, hay una doble norma transparente que favorece a los productores en lugar de los consumidores, y desmiente el supuesto de un mercado verdaderamente libre con consumidores totalmente informados.

están empleados o bajo un contrato, con alguna organización cuya obligación es, sobre todo, maximizar el rendimiento financiero de los que invierten. Los médicos hoy en día están perdiendo el control de sus ingresos, pero eso es menos importante para el profesionalismo que el hecho de la pérdida de control sobre la asignación de recursos como el tiempo, los casos, el equipo y el apoyo de personal que les permita hacer un buen trabajo. Como señalan las notas de Gray (1991, p. 339), los recursos organizacionales, no simplemente los dedicados de forma individual, son necesarios para un buen desempeño del trabajo. Muchas veces los médicos parecen incapacitados para negociar contratos que protejan sus derechos económicos y clínicos, y en muchos casos, los HMO's pueden cesar a los médicos arbitrariamente, sin ninguna causa. La posición de los médicos para negociar, en su entorno de trabajo, debe de ser fortalecida para que su práctica ética pueda florecer, incluso en organizaciones de atención controladas. Pero, aquellos que son empleados, como los profesores en las universidades privadas, están seriamente incapacitados para ejercer los derechos colectivos por la decisión Yeshiva de la Suprema Corte de los Estados Unidos.¹⁴

Ni las leyes norteamericanas actuales ni el tradicional y corriente comercio sindicalista reconocen que los profesionales no son ni gerentes ni trabajadores comerciales, pero desde que los profesionales son clasificados como gerentes o supervisores por la decisión Yeshiva, no tienen protección legal para negociar colectivamente con los empresarios, acerca del trabajo que realizan y los recursos que necesitan para realizarlo en beneficio de sus clientes. Por otra parte, si ellos fueran clasificados como empleados, también les faltaría protección para negociar en esos temas, pues para el comercio tradicional, el sindicalismo se ocupa de la compensación, seguridad, trabajo y beneficios extras con los patrones, reteniendo el derecho de determinar las tareas que los trabajadores deben de desempeñar y el equipo y tiempo con el que deben de ejecutarlas. Pero, la posición de los profesionales es considerablemente diferente de aquella de los trabajadores industriales y oficinistas, dado que ellos o sus colegas son la fuente autoritaria del conocimiento y habilidades empleadas en el trabajo que hacen, las tareas que

¹⁴ Para una introducción a la decisión Yeshiva de la Corte Suprema y los problemas básicos que involucra para los profesionales empleado, ver Freidson, 1986, pp. 134-84. Ver Rabban, 1991, y Rabban, 1994, para la discusión más extendida.

deben de realizar y los criterios para evaluarlos. Así como es impredecible definir el trabajo suficiente, también lo es el requerir un juicio discrecional, por lo que deben de estar libres de ser forzados mecánicamente sobre las rutinas mandatarias, para ser capaces de servir a las necesidades de los pacientes individuales. Hoy en día, cuando los médicos ya son practicantes independientes, es esencial que sean capaces de negociar colectivamente con sus patrones, si desean hacerlo, y más, en forma particular, negociar acerca de los recursos que necesitan para el beneficio de sus pacientes. Como parte de su obligación ética primaria, para servir al bienestar de sus pacientes, la profesión debería de luchar por revisar la ley de trabajo norteamericana que debe garantizar a sus miembros empleados, el derecho de negociar colectivamente.

Cuando se consideran los nuevos derechos de negociar colectivamente, bajo la protección de la ley del trabajo, es esencial evitar el argumento de estereotipos al invocar el espectro del comercio tradicional sindical y la última fuente de poder, la huelga. Es posible imaginar una nueva o revisada ley de empleo que reconozca una forma profesional específica de sindicalismo, enfocada en negociar las condiciones laborales al interesarse en la capacidad de proveer un cuidado ético —basado en un personal adecuado y de apoyo, en espacio y equipo, en el tratamiento de los casos, en forzar mecánicas en el ejercicio del juicio discrecional— sin ninguna preocupación necesaria por algún tipo de compensación. Dada la naturaleza esencial de los servicios médicos, es posible imaginar que dicha ley pudiera contener la protección ante las huelgas, pero ese es un tema para debate. Sin embargo, lo que sea que esa ley tenga en detalle debe de proteger el derecho a formar un sindicato o asociación para médicos dentro de una organización práctica y, si sus negociaciones con los directivos se prueban infructíferas, proteger el derecho de una unidad de negociación colectiva para comprometerse en demostraciones públicas, argumentos declarados en la prensa, y de otra manera, tratar de atraer la fuerza de la opinión pública y legislativa para soportar las políticas de los patrones.

Una opinión muy publicada por los representantes oficiales del personal médico es que el trato directivo está fallando, en proveer a sus médicos de los recursos necesarios para proporcionar un buen cuidado de la salud a sus pacientes, y esto podría tener consecuencias poderosas, especialmente, si se

separa de los argumentos de interés personal por la compensación. Al ser protegidos por la ley del empleo, aquellos que expresen su juicio acertado y crítico no tendrán miedo de ser despedidos o puestos en la lista negra.

La prueba de los códigos éticos

Finalmente, es esencial observar que no es suficiente para una profesión crear códigos éticos, ya que su comité ético argumenta opiniones y comentarios tratando de aplicar principios éticos particulares a argumentos presentados, recientemente, por sus distinguidos líderes, quienes leen muy a fondo sobre la ética. Estos sí tienen algún valor, ya que pueden proveer una guía a la acción ética. Pero si no hay una acción significativa en la parte de la profesión como un todo para institucionalizar aquellos principios éticos, y para crear o preservar las circunstancias que promueven el comportamiento ético, la profesión tendrá poca defensa contra aquellos que presumen que su código es un simple aparador. Hoy en día en el clima político y cultural, cuando el público ha perdido mucha (aunque no por todos los medios) de su confianza en la primacía de las éticas profesionales sobre el interés por sí mismas, dicha vulnerabilidad puede probar lo fatal del estatus de la medicina. Por el incremento del carácter científico y técnico, la medicina se considera mucho más vulnerable que las leyes o, por decir, que los profesores al ser reducida a un estatus técnico. El compromiso ético debería ser cuestionable, y que el arte subyacente de una práctica adecuada sea ignorado o despreciado verdaderamente sería un riesgo. Esa es la razón de por qué las asociaciones profesionales y los grupos necesitan tomar en cuenta una acción vigorosa legal o política, para reforzar el código ético y defender o crear las circunstancias institucionales que promueven una práctica ética.

Un caso ambiguo en el punto de una violación no reforzada de la ética de la medicina es la participación de los médicos en la ejecución de los infractores capitales por inyección letal, que ha sido explícitamente declarado antiético por la Asociación Médica Americana (Consejo 1997, p. 11-14) y otras asociaciones médicas. Esta clara violación de la ética médica por médicos individuales se ha llevado a cabo durante algunos años, aunque las juntas de licencia de los Estados han decidido ignorarla, a pesar de que su

obligación se estipula en aplicar sanciones para los que violan la ética, así como las normas legales y técnicas. Si el código de la profesión médica se ve como una postura más que vacía, sus representantes deben de tomar una acción legal vigorosa para forzar a las juntas de licencia para disciplinar dicho comportamiento, incluso si esto causa conflictos con la legislación que requiere la participación de los médicos. Es verdad que disciplinar a los verdugos del Estado llevaría a preguntas muy difíciles sobre la Enmienda 14, pero para tomar seriamente la ética se requiere hacerle frente.

La ética profesional es similar a las instituciones religiosas que van más allá del Estado y la ley.¹⁵ Condenar el comportamiento de los doctores nazis y psiquiatras soviéticos, cuyo comportamiento estuvo, técnicamente fuera de la ley, sin condenar también a los doctores norteamericanos que actúan como verdugos del Estado, es hipócrita.¹⁶ Como Pellegrino y Thomasma (1993, p. 51) lo señalaron, “la medicina no debería de estar sometida a los caprichos de la sociedad en la que se fundó, y a lo demás.”

La participación de los médicos en las ejecuciones del Estado es una instancia inusual y dramática de una práctica no ética de la medicina que la profesión no ha sido capaz de confrontar oficialmente, y que daña la percepción de su compromiso con el código. Otro ejemplo es la condena a la patente de procedimientos médicos del Código (Consejo 1997, p. 150), que no se ve bien junto a la aprobación de la patente de cirugía o instrumentos de diagnóstico (*Ibid*). De hecho, la mayoría de los argumentos que he discutido en este ensayo se aproximan al Código de Ética actual, pero sólo en términos generales, sin ninguna recomendación en concreto para una acción legal o política que discipline a los ofensores individuales y cree mecanismos que protejan a los practicantes virtuosos de un ambiente hostil. Cuando las decisiones sobre la práctica se deben de hacer en el ambiente social y económico tan complejo del presente, se vuelve indispensable

¹⁵ El Concilio en los Asuntos Éticos y Judiciales del AMA observa que “normalmente se relacionan estrechamente principios éticos y legales, pero las obligaciones éticas exceden deberes legales típicamente. En algunos casos, la ley asigna conducta inmoral.... En circunstancias excepcionales de leyes injustas, las responsabilidades éticas deben reemplazar a las obligaciones legales” (Concilio, 1997, p. 1).

¹⁶ Debe hacerse énfasis en que la pregunta sobre la participación del médico en ejecuciones debe mantenerse alejada y bastante separada de una opinión personal que apoya la ejecución de un delincuente importante. La participación en ejecuciones de un médico es como un ciudadano privado.

una acción profesional organizada que crea circunstancias, desalienta o previene la violación de los principios éticos y alienta y permite otros.

Son inseparables la ética práctica, que guía el camino de los profesionales individuales para que estos traten con sus clientes, y la ética institucional, que guía el camino de las profesiones en las organizaciones que crean el medio para la práctica. Como Brennan (1991, p. 88) lo anotó,

La ética de la medicina en el futuro, debe de tener dos aspectos completamente inseparables. Uno que mantenga un enfoque en las relaciones entre doctores y pacientes. El otro que se mueva entre el enfoque para orientar los argumentos económicos y políticos en el cuidado de la salud. La ética tradicional permitió a los médicos ignorar, sobre todo, las repercusiones sociales de la ética de la medicina. Esto ya no es posible.

El destino del estatus profesional de la medicina en el futuro dependerá en gran medida del reconocimiento de la verdad de esa afirmación.

Bibliografía

- Anonymous (1888). *The Three Ethical Codes. The Code of Ethics of the American Medical Association, Its Constitution and By-Laws. The Code of Ethics of the American Institute of Homoeopathy. The Code of Ethics of the National Eclectic Medical Society*. Detroit: The Illustrated Medical Journal Co.
- Baker, R. (1993). Deciphering Percival's code. En R. Baker, et al. (Eds.). *The Codification of Medical Morality. Historical and Philosophical Studies of the Formalization of Western Medical Morality in the Eighteenth and Nineteenth Centuries*. (Vol. 1, pp. 179-211). Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Berlant, J. (1975). *Profession and Monopoly. A Study of Medicine in the United States and Great Britain*. Berkeley: University of California Press.
- Blumenthal, D., Campbell, E. G., Anderson, M. S., Causino, M., Louis, K. S. (1997). Withholding Research Results in Academic Life Science. Evidence from a National Survey of faculty. *Journal of the American Medical Association*, 277, 1224-1228.
- Brennan, T. (1991). *Just Doctoring: Medical Ethics in the Liberal State*. Berkeley: University of California Press.
- Burns, C. R. (1975). Historical introduction to 1975 reprint Thomas Percival: Medical ethics or medical jurisprudence? En C. R., Burns (Ed.). *Legacies in Ethics and Medicine* (PP. 284-299). Nueva York: Science History Publications.

- Council on Ethical and Judicial Affairs, AMA (1997). *Code of Medical Ethics. Current Opinions with Annotations*. Chicago: American Medical Association.
- Freidson, E. (1986). *Professional Powers. A Study of the Institutionalization of Formal Knowledge*. Chicago: University of Chicago Press.
- _____ (1970). *Profession of Medicine. A Study of the Sociology of Applied Knowledge*. Chicago: University of Chicago Press.
- Gray, B. H. (1991). *The Profit Motive and Patient Care. The Changing Accountability of Doctors and Hospitals*. Cambridge: Harvard University Press.
- Hays, I. (1995). Code of Ethics. In Baker, R. (Ed.), *The Codification of Medical Morality, Historical and Philosophical Studies of the Formalization of Western Medical Morality in the Eighteenth and Nineteenth Centuries* (Vol. 2, pp. 75-87). Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Leake, C. D. (1927). *Percival's Medical Ethics*. Baltimore: Williams and Wilkins Co.
- Pellegrino, E. D. y Thomasma, D. C. (1993). *The Virtues in Medical Practice*. Nueva York: Oxford University Press.
- Rabban, D. M. (1991). Is Unionization Compatible with Professionalism? *Industrial and Labor Relations Review*, 45,97-112.
- Rabban, D. M. (1994). "Arbitration of Disputes Over Professional Standards. En G. W. Gruenberg (Ed.) *Arbitration 1994 Controversy and Continuity* (pp. 194-213). Washington: Bureau of National Affairs.
- Reinhardt, U. E. (1996). Economics. *Journal of the American Medical Association*, 275.
- Rosen, G. (1946). *Fees and Fee Bills: Some Economic Aspects of Medical Practice in 19th-Century America*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Rosenberg, C. E. (1987). *The Care of Strangers. The Rise of America's Hospital System*. Nueva York: Basic Books.
- Rothstein, W. (1972). *American Physicians in the Nineteenth Century: From Sects to Science*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Shryock, R. H. (1947). *The Development of Modern Medicine*. Nueva York: Knopf.
- _____ (1967). *Medical Licensing in America, 1650-1965*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- Starr, P. (1982). *The Social Transformation of American Medicine. The Rise of a Sovereign Profession and the Making of a Vast Industry*. Nueva York: Basic Books.
- Stevens, R. (1989). *In Sickness and in Wealth. American Hospitals in the Twentieth Century*. Nueva York: Basic Books.
- Wear, A. et al. (Eds.) (1993). *Doctors and Ethics: The Earlier Historical Setting of Professional Ethics*. Amsterdam: Editions Rodopi B. V.

Capítulo XII. El alma del profesionalismo¹

ELIOT FREIDSON

¿Cómo podemos dar sentido a los cambios que se han producido en la posición de las profesiones en todo el mundo industrial avanzado? ¿Cuál es su origen y cuáles son sus consecuencias para el profesionalismo como forma lógicamente distinta de organizar y controlar el trabajo? ¿Qué pueden hacer, además, los defensores del profesionalismo para reforzar su posición en el futuro? Estas son las preguntas que afrontaré en este último capítulo de mi libro. Sin duda, gran parte del cambio que se está produciendo en la organización y dirección del trabajo profesional, hoy en día, está inspirado económicamente y refleja los intereses materiales tanto del capital privado como del Estado. Pero es la política la que impulsa y protege ese cambio, y en la política, la ideología es un factor crítico. De hecho, creo que el asalto a la credibilidad de la ideología profesional ha sido un factor importante para debilitar la voz de las profesiones en su intento de influir en ese cambio.

Quiero empezar examinando el fondo de los ataques ideológicos al profesionalismo que se han hecho muy prominentes en las últimas décadas y mostrar que, al concentrarse en un solo aspecto de las instituciones profesionales, barren cualquier consideración seria de otras cuestiones que no pueden evitarse, en un mundo que depende profundamente de cuerpos organizados de conocimiento y técnica especializados. Sugeriré que la principal consecuencia de su ataque es la creación de una atmósfera de descon-

¹ Capítulo traducido de la versión en inglés "The Soul of Professionalism", publicado en el libro *The Professionalism. The third logic*, bajo el sello editorial de The University of Chicago Press, en el año 2001. Agradecemos a Polity Press por la cesión de los derechos para ser publicado en español e incorporado en esta obra.

fianza que ha debilitado la credibilidad de las pretensiones profesionales de tener una voz moral, independiente en la evaluación de las políticas sociales. Esto refuerza el poder del capital y del Estado para controlar el uso que se hace de las disciplinas profesionalizadas. En contra de muchos profetas, sugeriré que el asalto al profesionalismo no debilitará, de hecho, gravemente la organización y el funcionamiento de las instituciones profesionales, sino el control de sus fines. Por último, sugeriré formas en las que los defensores del profesionalismo puedan recuperar parte de su credibilidad y alzar una tercera voz eficaz para elegir políticas sociales que beneficien a todos.

Para defenderse, el profesionalismo debe contar con una justificación persuasiva que enfrente y explique lo que normalmente se considera verdades desagradables. Una de esas verdades es que el quid de sus instituciones, el corazón de lo que debe defenderse, es su privilegio económico. La reivindicación del privilegio estuvo en el centro de las luchas ideológicas del pasado y sigue estando en el centro de la lucha actual. El privilegio consiste en ostentar el monopolio del derecho exclusivo a realizar un determinado tipo de trabajo en el mercado, creando así un refugio en el mercado laboral. El instrumento social que sostiene ese refugio es una credencial que atestigua la finalización con éxito, de una formación profesionalmente controlada. *El monopolio y el credencialismo son los elementos clave del privilegio económico del profesionalismo.*

Monopolio Ideológico sobre los Shibboleth²

El monopolio del profesionalismo no es sobre una propiedad real, riqueza, poder político o incluso el conocimiento, sino sobre la práctica de un cuerpo definido de conocimientos y habilidades intelectualizadas, una disciplina. Se ha convertido en algo difícil de evaluar porque el término se utiliza con frecuencia como un *shibboleth*, es decir, una palabra utilizada como eslogan que carece de significado real. Así, al atacar el profesionalismo, los críticos utilizan la palabra monopolio de forma estereotipada, lo que implica que sólo sirve a un propósito dominado por un único motivo primordial.

² Término empleado como marcador de pertenencia a una tribu o grupo cultural.

Ignoran el hecho de que las instituciones del profesionalismo se basan no sólo en una economía, sino también en una empresa social de aprendizaje, avance y práctica de un cuerpo de conocimientos y habilidades especializados. Las instituciones del profesionalismo organizan y hacen avanzar las disciplinas controlando la formación, la certificación y la práctica, por un lado, y apoyando y organizando la creación y el perfeccionamiento de los conocimientos y las habilidades, por otro. Aunque esas instituciones privilegian la posición económica de las profesiones, los críticos casi siempre pasan por alto el hecho de que también privilegian la coherencia disciplinaria de las profesiones en una división organizada del trabajo.

Si asumimos que la práctica de las disciplinas vale la pena, incluso, cuando su valor económico en el mercado ordinario es pequeño, como es el caso de muchas de las profesiones académicas, entonces, el problema es cómo pueden institucionalizarse para que los practicantes puedan ganarse la vida haciendo su trabajo y desarrollando los cuerpos formales de conocimiento relacionados con ese trabajo. El monopolio ofrece una solución a este problema. Independientemente de que el monopolio se imponga por ley, por regulación administrativa o por costumbre establecida, limita necesariamente la libertad de los consumidores al impedirles contratar a quien quieran para realizar un determinado tipo de trabajo, restringiendo su elección a los miembros cualificados de la ocupación. También restringe la libertad de los trabajadores para ofrecer sus servicios a los consumidores, ya que sólo pueden hacerlo los que están cualificados. Aquí es donde la noción de cierre social de Max Weber adquiere relevancia. Invocada, sobre todo, por Frank Parkin (1979), en el contexto de la teoría de las clases, y posteriormente por Raymond Murphy (1988), se refiere a la formación de grupos que excluyen a todos aquellos que no poseen alguna característica importante para sus miembros. El cierre social tiene un alcance más amplio que el monopolio que, generalmente, se refiere a una posición económica privilegiada. Puede basarse en una variedad de criterios: la posesión de bienes, la ascendencia común, el género, la raza, en teoría casi cualquier cosa. Las recompensas para sus miembros no tienen por qué ser económicas, sino que pueden ser culturales, sociales o psicológicas. Collins (1979, pp. 59, 171) se refiere a los grupos creados por el cierre social como comunidades asociativas o de conciencia. El cierre social particular del profesionalismo se basa

en la competencia atestiguada por las credenciales educativas especiales sin las cuales uno es excluido de la membresía.

“Monopolio” y “cierre social” se utilizan casi siempre de forma envidiosa y no de forma neutral o descriptiva. Los economistas consideran que el monopolio es, por definición, una conspiración contra los consumidores, asumiendo que la intención principal de quienes lo establecen es mantener los precios y sus propios ingresos más altos de lo que serían bajo la libre competencia. Los sociólogos vinculan el cierre social, por otro lado, a la desigualdad por el hecho de que implica exclusión. Parkin afirma que “todas las formas de exclusión son explotadoras, sea cual sea el criterio con el que se justifiquen” (Parkin 1979, p. 71, énfasis suyo), aunque no explica cómo la exclusión es explotadora ni si todos los criterios de exclusión lo son de la misma manera o en el mismo grado. Murphy afirma que “un código de exclusión es, por su naturaleza, un medio de dominación” (1988, p. 48, énfasis mío), aunque no discute cómo se puede utilizar un código para dominar a los excluidos, ni si diferentes códigos dan lugar a diferentes tipos y grados de dominación. Al modo foucouniano, Bauman (1987, pp. 19-20) equipara la dominación con la posición de los expertos especializados de cuyo consejo o asistencia dependen las personas. En todos los casos, la presunta intención es la dominación o la explotación.

Al evaluar estas acusaciones, es importante recordar que no se aplican sólo a médicos, abogados y contables públicos. También se aplican a los académicos y a los científicos, que pueden ser acusados de conspirar para mantener un monopolio restringiendo la práctica y la enseñanza a quienes tienen los títulos académicos adecuados. Al excluir a las personas no acreditadas de los puestos de trabajo universitarios, el cierre restringe su libertad para enseñar, digamos, griego clásico, si por alguna extraña razón quieren hacerlo. Por lo tanto, también se puede decir que los académicos conspiran, dominan y explotan, siendo su objetivo monopolizar los puestos de trabajo y sus recompensas económicas.³

La suposición de que el interés económico propio domina la motivación humana tiene un poderoso atractivo. Incluso, Max Weber (1978, p. 1000)

³ Me pregunto si habría sido lo suficientemente coherente para hacer la misma suposición sobre los motivos del profesorado de las universidades alemanas.

lo planteó cuando acusó despectivamente que la creciente demanda de credenciales educativas, por parte de la burguesía alemana, estaba motivada más por las carreras lucrativas que proporcionan, que por una “sed de educación”. Sin duda, habría desestimado a esos estudiantes como *Brotstudenten*, un epíteto corriente en su época entre la élite universitaria, que se preocupaba por la *Bildung*, como objetivo propio de la educación. A estas acusaciones se opone la ideología profesional, según la cual el objetivo del monopolio y de la afiliación exclusiva es mantener unos niveles de rendimiento laboral, lo suficientemente altos como para garantizar a los consumidores acerca de que quienes consultan o emplean son personas, competentes para realizar el trabajo de la disciplina de forma adecuada, aunque no necesariamente brillante. Es cierto que nadie puede negar que todas las profesiones, como todos los trabajadores, tienen un interés económico en ganarse lo que consideran una buena vida (aunque lo que se considera una buena vida varía considerablemente de una profesión a otra). Pero, la ideología profesional también afirma otro interés primordial: el compromiso con la calidad del trabajo. Podemos ver, claramente, este compromiso en el caso de las profesiones académicas de Estados Unidos que, más que en otros lugares, están sometidas a fuertes presiones económicas. Sus miembros se preocupan por mantener la matrícula de estudiantes que los mantiene indirectamente, pero, como se quejan a menudo sus supervisores administrativos, se preocupan aún más por las teorías, los conceptos y los datos que son su principal interés, y por publicar artículos en revistas que no producen ingresos y que sólo se leen entre ellos. Además, en aras de mejorar la calidad de su trabajo, a veces intentan elevar el nivel de exigencia para reducir, en lugar de ampliar, el número de sus alumnos consumidores, a menudo en detrimento de su propio interés económico.⁴ Paradójicamente, se les critica por no hacer ningún esfuerzo para obtener ingresos de su trabajo en el mercado ordinario.

Curiosamente, al menos una semilla de duda sobre los motivos de los profesionales fue reconocida por Milton Friedman, ideólogo neoliberal por excelencia. Reconoció explícitamente la posibilidad de que la preocupación

⁴ Por la propia naturaleza de la teoría, un ideólogo comprometido puede argumentar que el interés material también opera allí, aunque indirectamente. En última instancia, no hay forma de contradecir tales supuestos.

por la integridad y la calidad de la práctica pudiera figurar en los esfuerzos profesionales por el monopolio, aunque lo desestimó como una preferencia inapropiada, por lo que él llamaba eficiencia técnica en lugar de económica. Al final, su lealtad a su ideología se impuso y concluyó que la expresión de la preocupación por la calidad del trabajo es, de hecho, una mera racionalización que enmascara el interés propio (Friedman 1962, p. 153). Pero yo diría que hay que reconocer ambos objetivos al evaluar la lucha ideológica sobre el profesionalismo. La preocupación por preservar y mejorar la calidad del trabajo mediante el establecimiento y el mantenimiento de cierres sociales basados en la formación no se puede obviar.

Monopolio, cierre social y comunidad disciplinaria

Una de las afirmaciones más famosas y citadas de Adam Smith es sencillamente falsa: “las personas del mismo oficio rara vez se reúnen, ni siquiera para divertirse, sino que la conversación termina en una conspiración contra el público o en algún artificio para subir los precios” (Smith 1976a, p. 144). Por el contrario, cuando las personas de cualquier oficio se reúnen es mucho más probable que hablen de negocios, a que conspiren para mejorar su situación económica. Es más probable que cuenten historias de guerra, cotilleen sobre sus colegas, comparen las condiciones de trabajo e intercambien nueva información, teorías y trucos del oficio. El hecho de realizar el mismo trabajo crea intereses intelectuales y sociales comunes, además de económicos. Esto parece ser especialmente cierto en el caso de aquellos que pasan por un periodo de formación profesional o escolarización más largo que la media, que realizan un trabajo discrecional relativamente complejo por el que sienten un gran interés y que ven su trabajo como una carrera a largo plazo. Aunque sólo sea por el coste de esa amplia formación, se comprometen con su bagaje de conocimientos y habilidades, y desean hacerlos progresar y proteger su integridad. Lo hacen mediante la formación de cierres sociales, sin los cuales sus conocimientos y habilidades no pueden formalizarse. Su trabajo se institucionaliza mediante el trazado de límites jurisdiccionales, para que pueda mantenerse y cultivarse como una disciplina coherente o al menos reconocible. *Sin cierre no puede haber disciplinas.*

El desarrollo de un cuerpo especializado de conocimientos y habilidades formales requiere un grupo de personas con ideas afines que lo aprendan y lo practiquen, se identifiquen con él, lo distingan de otras disciplinas, se reconozcan como colegas en virtud de su formación y experiencia común con algún conjunto de tareas, técnicas, conceptos y problemas de trabajo comunes, y se sientan inclinados a buscar la compañía de los demás, aunque sólo sea para discutir con ellos. Un grupo de este tipo —es lo que Collins llamó una “comunidad de conciencia” (1979, p. 58), “formada sobre la base de experiencias, intereses y recursos comunes y distintivos” (1979, p. 134), no puede evitar ser exclusivo—. Si no excluyera de la membresía a aquellos que carecen de cualquier conciencia de experiencia, interés y compromiso común, sería un tipo de grupo completamente diferente, quizás no un grupo en absoluto.

Si bien un grupo de este tipo es exclusivo, lo que puede ser más importante es que sea inclusivo. La formación de límites o jurisdicciones exclusivas permite a los miembros centrarse en un cuerpo común de conocimientos y habilidades formales o disciplina. Sin límites, no podría existir nada que pudiera llamarse, apropiadamente, siquiera una ocupación, y mucho menos una disciplina formal. Esos límites crean un refugio social que se refuerza mutuamente y en el que un cuerpo formal de conocimientos y habilidades puede desarrollarse, alimentarse, practicarse, refinarse y ampliarse. Crean un entorno social en el que puede haber muchos desacuerdos y debates, pero que establece un límite fuera del cual se encuentran las diferentes comunidades disciplinarias y el público en general. Al fin y al cabo, en eso consiste la división del trabajo.

Además, sin los cierres sociales, las profesiones no pueden ni siquiera sobrevivir como disciplinas distintas. Consideremos que, en un mercado libre, la supervivencia económica requiere que la competencia de precios sea central y que el trabajo se calibre siempre según las demandas y deseos de los consumidores. Los precios deben mantenerse lo más bajos posible y, en la medida en que el coste está asociado a la calidad del trabajo, la calidad debe ser lo más baja posible y seguir vendiendo. Esto es lo que Friedman defiende como eficiencia económica y no técnica. Sin embargo, aparte de las circunstancias en las que los proveedores crean nuevas necesidades de los consumidores, los bienes y servicios económicamente exitosos son los que

satisfacen lo que los consumidores entienden, desean y les interesa. Por lo tanto, si las disciplinas pudieran sobrevivir en absoluto sin refugio, se popularizarían y perderían parte, si no la mayor parte, de su carácter y valor disciplinario. Es el monopolio económico el que reduce esta necesidad de modificar, o al menos diluir, el conocimiento y la destreza disciplinarios para que se parezcan más al conocimiento cotidiano.⁵

Un monopolio económico también fomenta el desarrollo y el mantenimiento de una disciplina al atemperar la competencia entre colegas. Cuando la oferta está bien calibrada con respecto a la demanda (lo que en realidad es poco frecuente desde el punto de vista empírico), un monopolio puede garantizar que todos los miembros cualificados de la disciplina se ganen la vida al menos de forma modesta. Si los cualificados compiten entre sí por el trabajo con cierta seguridad económica asegurada, es menos probable que la competencia sea depredadora. Esto puede reforzar un enfoque diferente: la competencia por el respeto colegial, incluso, la aclamación, otorgada por la calidad del trabajo y por las contribuciones realizadas a la práctica y la mejora de la disciplina. Esa competencia era lo que Talcott Parsons (1949) tenía en mente cuando afirmaba que los profesionales son tan interesados y competitivos como la gente de negocios, pero se diferencian de ellos por competir por recompensas simbólicas. Esto es posible, por supuesto, sólo si se puede dar por sentado un ingreso adecuado, pues si bien es cierto que no se vive sólo de pan, también lo es que sin pan no se puede vivir en absoluto. Obviamente, si la valoración de los honores colegiales es alta, se gastará un esfuerzo considerable en emplear, refinar y desarrollar el cuerpo de conocimientos y habilidades elegido de manera que, como se dice, avance la disciplina.

Aquellos que utilizan el monopolio y el cierre social como shibboleths con los que atacan a las profesiones no han mirado lo suficientemente cerca a las instituciones profesionales (o se han mirado a sí mismos en sus propias profesiones), para ver que estas prácticas son más que modos de explotación o dominación: también son dispositivos sociales para apoyar el crecimiento y el refinamiento de las disciplinas y la calidad de su práctica.

⁵ No pretendo hacer apología de las consecuencias, a menudo escandalosas, de la protección total de los deseos y entendimientos públicos. Sólo pretendo seguir la lógica del argumento.

Históricamente, la mayoría de las profesiones lograron su cierre social durante los siglos XIX y XX. Antes de eso, se podía decir que existían pocas disciplinas organizadas, y el descubrimiento y desarrollo de nuevos conocimientos y técnicas estaba en gran parte en manos de aficionados admirables, pero no organizados. Los esfuerzos eran dispersos y el movimiento lento. Desde entonces, los cierres sociales encarnados en cátedras, escuelas, departamentos, sociedades y asociaciones exclusivas se han convertido en instituciones esenciales para la aplicación, el desarrollo, el perfeccionamiento y la expansión sistemáticos de los cuerpos formales de conocimientos y habilidades que ahora existen.

Credencialismo

Como señaló Bridges (1996, 173), en su reciente revisión de la literatura sobre el credencialismo, “gran parte, pero no toda, [de] la investigación empírica de las credenciales educativas ha estado teñida de un tono polémico”. El credencialismo, el dispositivo que sostiene el monopolio y el cierre social en el mercado de trabajo profesional, también ha engendrado un *shibboleth* que permite atacar al profesionalismo. Pero, un cierre social pretende incluir sólo a quienes dominan, efectivamente, un cuerpo definido de conocimientos y habilidades, de modo que debe utilizarse algún método para determinar las calificaciones para la admisión y el derecho a ejercer. El método de selección característico del profesionalismo es la credencial de formación. Su posesión otorga tanto la inclusión en las filas de los elegidos como el derecho exclusivo a las prácticas o trabajos que requieren un conjunto definido de habilidades.

Sin refutar las conclusiones muy generales de *Education and Jobs* de Ivar Berg (1970) o la crítica sostenida de Randall Collins (1979), sobre el papel indiscriminado del credencialismo en el empleo, y sin considerar las controversias contemporáneas sobre el valor de las pruebas educativas, hay que preguntarse qué alternativas al credencialismo existen para seleccionar a los trabajadores que se consultan o emplean. La consulta o el empleo, por ensayo y error de cualquier persona que se ofrezca a realizar un determinado conjunto de tareas, es —como mínimo— costoso en tiempo y dinero, y en

algunos casos —como la cirugía o la construcción de puentes— muy arriesgado. El credencialismo tampoco es tan vulnerable a la acusación de injusticia, explotación o ineficacia, como lo es el uso de criterios de empleo tan comunes como el parentesco, la etnia, el género, la raza, la orientación sexual, la persuasión política, las recomendaciones personales, los currículos muy adulterados e indocumentados o —lo que es lo mismo— la publicidad atractiva. A pesar de todos sus defectos, el credencialismo es mucho menos probable que sus alternativas sean una base injusta para la exclusión de determinados puestos de trabajo.

Sin embargo, los economistas que defienden la ideología neoliberal del mercado se oponen casi automáticamente a la limitación de la libertad de empleo que el credencialismo impone al mercado. Unos pocos, como Kenneth Arrow (1963; véase también Akerlof 1970), creen que debería hacerse una excepción a la regla, para los servicios que se ocupan de condiciones que amenazan la vida, como los que prestan los cirujanos y los médicos en general. Implícita o explícitamente, aceptan el argumento profesional de que algunos tipos de trabajo son demasiado complejos o esotéricos para que los no formados los entiendan, por lo que en circunstancias en las que la elección equivocada puede ser fatal, la gama de opciones debe limitarse a las seguras. Sin embargo, Milton Friedman, caracterizado por su adhesión al libre mercado, sostiene lo contrario: el credencialismo no debería ser obligatorio porque los consumidores son capaces de tomar decisiones en su propio interés cuando se pone a su disposición “la información pertinente” (Friedman, 1962, p. 149). La información completa es, por supuesto, una de las condiciones que se consideran esenciales para el funcionamiento de un mercado verdaderamente libre. Sólo los consumidores plenamente informados están efectivamente equipados, para elegir entre los bienes y servicios disponibles en su propio interés. Se admite que sin información completa pueden estar a merced de otros.

Por desgracia, la información completa brilla por su ausencia en muchos bienes y servicios del mercado empírico. Gran parte de lo que está disponible es sólo la información atractivamente distorsionada y seleccionada de la publicidad comercial. Además, los economistas han prestado poca atención a los elevadísimos costes de transacción, de tiempo y esfuerzo, que los consumidores deben pagar si quieren comprar con verdadero cuidado en

mercados complejos y opacos. Y a veces hay que tomar decisiones con demasiada rapidez para poder investigar a fondo, como en una emergencia médica o legal. Lo más importante es el hecho de que, incluso si se dispusiera de información completa sobre gran parte del trabajo que realizan los profesionales en la actualidad, ni siquiera la clase media instruida podría entenderla y tomar decisiones con pleno conocimiento de causa. Este es, especialmente, el caso del 21% de los adultos estadounidenses que son analfabetos funcionales, y del 25% adicional que son analfabetos marginales.⁶ Si bien es cierto, como señaló Giddens, que

los conocimientos técnicos son continuamente reapropiados por los agentes legos como parte de su trato rutinario con los sistemas abstractos, [no obstante] nadie puede convertirse en un experto... en más de unos pocos sectores pequeños... El profano —y todos nosotros somos profanos con respecto a la inmensa mayoría de los sistemas expertos— debe montarse en el mamotreto. [Giddens 1990, pp. 144-5]

Ciertamente, nadie puede negar que los consumidores deberían disponer de una información mucho más completa y fiable que la actual, y que muchos harán a veces un buen uso de parte de ella. Del mismo modo, no se puede negar que la mayor parte de los conocimientos formales (aunque no sean tácitos) de las disciplinas actuales están disponibles, gratuitamente, en libros de texto y monografías para cualquiera que esté dispuesto a hacer el considerable esfuerzo necesario para dominarlos. Pero es una negación ciega de la cantidad, la complejidad y la opacidad del conocimiento especializado actual, así como del analfabetismo funcional y marginal generalizado, suponer que los consumidores sólo necesitan más información para ser competentes y tomar sus propias decisiones sin restricciones en el mercado. A la luz de la gran brecha existente entre el conocimiento especializado y la capacidad de los no especialistas para manejarlo de forma inteligente, por

⁶ Alrededor del 21% de los adultos, es decir, entre 40 y 44 millones de personas, son analfabetos funcionales, es decir, leen a un nivel de quinto grado o inferior, según la Encuesta Nacional de Alfabetización de Adultos de 1993 del Departamento de Educación de Estados Unidos. Otro 25% de los adultos, otros 50 millones de personas, son sólo marginalmente alfabetizados, lo que significa que no pueden entender, interpretar y aplicar el material escrito para realizar las tareas diarias.

no hablar de los masivos y sofisticados esfuerzos comerciales para manipular la elección, a veces es razonable restringir la elección del consumidor a los trabajadores acreditados. Como dicen Dingwall y Fenn (1987, p. 53): “la licencia profesional es una solución teórica a ciertos problemas de organización que son intrínsecos a cualquier sociedad compleja”. No es el principio del monopolio profesional basado en las credenciales de formación lo que es injustificado y explotador, sino sólo los casos particulares en los que es innecesario o se abusa de él. La única postura razonable no consiste en condenar el principio, sino en determinar dónde es apropiado y fiable y dónde no.

Elitismo

En resumen, creo que los supuestos que subyacen a los usos envidiosos de los términos monopolio, cierre social o su principal instrumento, el credencialismo, no pueden sobrevivir al escrutinio crítico. Además, una mirada atenta a las circunstancias en las que cuerpos complejos y bastante abstractos de conocimiento y habilidad se desarrollan en disciplinas organizadas, y a las condiciones sociales, políticas y económicas que sostienen o desalientan su crecimiento, es probable que revele virtudes en los refugios sociales, económicos y políticos. Sin embargo, dado que la ideología profesional cuestiona la capacidad de los consumidores para tomar decisiones en su propio beneficio, suele ser tachada de “elitista”. Este *shibboleth* refleja una posición que Williams (1983, pp. 114-15) describe como “una oposición general a todo tipo de distinción social ya sea formalmente constituida o practicada o no”. Así, se cree que argumentar el privilegio del conocimiento especializado deprecia la fiabilidad y validez del conocimiento cotidiano o lego y degrada las capacidades de la gente corriente.

Varios críticos apoyan este argumento, que expresa lo que llamé generalismo populista. Para escritores como Ivan Illich (1977), y de forma más sofisticada, aunque matizada, Bauman (1987, pp. 19-20) y Frankford (1997), es un anatema de que la gente tenga que someterse a los practicantes de un conocimiento complejo y especializado, ya que esto los hace dependientes y desactiva su capacidad para gestionar sus propios asuntos. Así, por definición, los expertos dominan y explotan a los demás. Por el contrario, aunque

los economistas neoclásicos probablemente evitarían la palabra elitismo como la peste, en realidad adoptan una posición similar a la de los populistas e igualitarios revolucionarios que la utilizan libremente. Los economistas se diferencian de ellos en que razonan sobre la elección individual basándose en el interés económico propio, mientras que los populistas e igualitarios razonan sobre la elección colectiva basándose en un bien común, pero ambos basan sus argumentos en supuestos similares sobre las personas como consumidores y como ciudadanos. Los economistas parten de la base de que los consumidores tienen la capacidad intrínseca de reunir y analizar toda la información del mercado sin necesidad de una formación especial, por lo que pueden tomar decisiones racionales en su propio interés, independientemente de los expertos. Los populistas y los igualitarios radicales suponen que las personas tienen una capacidad humana intrínseca, para aprender todo lo necesario para gestionar sus asuntos colectivos sin deferencia a los conocimientos especializados.

Las ideologías que se invocan para atacar las instituciones fundamentales del profesionalismo deprecian las pretensiones de autoridad cognitiva exclusiva por parte de quienes crean y practican una disciplina. Implícitamente, niegan que los cuerpos de conocimientos y habilidades especializados sean más fiables o válidos que el conocimiento cotidiano. El epíteto “elitista” expresa esa negación y la colorea con las acusaciones de desigualdad, explotación, dominación e injusticia. Sin embargo, no sólo hoy, sino en cualquier tiempo y lugar, seguramente una gran proporción de conocimientos especializados es más fiable y válida que el conocimiento cotidiano o popular. La verdadera desigualdad de conocimientos y juicios en asuntos especializados existe en virtud de la propia existencia de una división del trabajo. Quienes han recibido una formación intensiva y luego trabajan a tiempo completo en una especialidad difícilmente pueden dejar de saber más sobre ese trabajo que los demás.

Pero esa desigualdad no es injusta, como lo sería la desigualdad basada en la raza, el género u otros criterios. Tampoco justifica necesariamente la desigualdad política o económica. Según Benn, “la célebre explicación de Aristóteles sobre la justicia en el Libro III de la *Ética* equivale a esto: no se debe hacer ninguna distinción entre hombres que son iguales en todos los aspectos relevantes para el tipo de trato en cuestión, aunque en otros aspectos

(irrelevantes) puedan ser desiguales” (Benn 1967, p. 39, cursiva suya). La ideología del profesionalismo sostiene que la pericia justifica adecuadamente una influencia especial en ciertos asuntos porque se basa en el pensamiento sistemático sostenido, la investigación o la experimentación y —en el caso de los individuos— en la experiencia acumulada en el desempeño de un trabajo especializado para el que han recibido una larga y adecuada formación. La evaluación seria de esta afirmación se evita invocando el *shibboleth* del elitismo. Nos aleja de la consideración de los verdaderos problemas que rodean el papel del conocimiento especializado en los asuntos humanos. Estos conocimientos existen y son indispensables en las sociedades actuales, por lo que son esenciales los acuerdos institucionales que los protejan y alimenten, así como que impidan su abuso. Por supuesto, algunas disciplinas pueden no merecer ninguna deferencia o privilegio, y algunos de los contenidos de cada disciplina pueden ser falsos, poco fiables o tener una importancia indebida. Sin embargo, reconocer esto no justifica que se elimine todo el conocimiento especializado y se rechace toda autoridad cognitiva.

Creo que no se puede evitar alguna versión del monopolio, ni tampoco el credencialismo o la autoridad de los expertos. Son esenciales para alimentar el conocimiento especializado. La verdadera cuestión no es si esas instituciones deben existir, sino cuáles son sus límites adecuados y los usos que deben darse. No cabe duda de que se puede abusar de ellas y, de hecho, las profesiones han abusado de ellas en cierta medida. Pero no son, como acusa el asalto de los *shibboleths*, meras máscaras para el interés propio y el poder ilegítimo. Desempeñan un papel legítimo en la protección de valiosos conocimientos especializados y en la provisión de los medios que permiten desarrollarlos y practicarlos bien. Pero, aunque los *shibboleths* que atacan al profesionalismo son en su mayoría retórica vacía, han logrado, aumentar la sospecha pública del profesionalismo y debilitar la credibilidad de su pretensión de tener algo más que un interés material en su trabajo. Esto ha reforzado el poder y aumentado la legitimidad de las ideologías del consumismo y el gerencialismo que subyacen a las actividades del capital y del Estado. También ha liberado a muchos profesionales individuales de la ideología del servicio, liberándoles para que se dediquen a un esfuerzo único para maximizar sus propios ingresos.

Pero si esa retórica ha debilitado la credibilidad de la ideología profesional, apenas ha debilitado las instituciones que ha atacado. Las instituciones del profesionalismo permanecen en gran medida intactas, porque los conocimientos y habilidades complejas y esotéricas son difíciles de organizar de otra manera que no sea mediante algún tipo de monopolio protector y autoridad experta. Los agentes tanto del capital como del Estado reconocen el valor del monopolio para preservar la coherencia de las disciplinas, del credencialismo para proporcionar una forma conveniente y razonablemente precisa de identificar la competencia, y sobre todo del valor práctico del conocimiento profesional. En consecuencia, no tienen ninguna inclinación a realizar cambios serios en las instituciones del profesionalismo. Por lo tanto, el efecto neto del asalto al profesionalismo, por parte de los shibboleths del monopolio, el credencialismo y el elitismo, sólo ha sido el de debilitar su credibilidad ante el público y su capacidad para defenderse de las presiones del capital y del Estado.

El privilegio profesional en el futuro

¿Cuál es el resultado probable de esta situación? Supongo que el objetivo del Estado y del capital, cada uno a su manera, es reducir el coste y la independencia de los servicios profesionales. Si partimos de la suposición poco firme de que las políticas del Estado y del capital privado organizado seguirán avanzando en la misma dirección y al mismo ritmo que en el pasado reciente, y que las ideologías del consumismo y el gerencialismo seguirán siendo las fuentes dominantes para legitimar el cambio, entonces, podemos hacer algunas conjeturas razonables sobre la forma en que cambiarán las instituciones del profesionalismo y la práctica de las disciplinas en el futuro. Al hacerlo, sin embargo, debemos recordar que el cambio no será ciertamente uniforme porque el equilibrio entre el activismo estatal y el poder del capital de inversión privado varía en diferentes naciones y épocas, al igual que las necesidades y tácticas de cada uno. Y no será exactamente igual para cada profesión debido a las diferencias en las contingencias de su conocimiento. Pero, aunque los cambios diferirán de un lugar a otro, es probable que sólo difieran en grado, no en sustancia.

En primer lugar, podemos suponer que los recientes límites jurisdiccionales se verán alterados por la reasignación de muchas tareas ahora profesionales a trabajadores menos cualificados; un proceso que era habitual mucho antes de los recientes acontecimientos. Sin embargo, esto no significa que los profesionales vayan a ser despojados de todas sus tareas, ya que es probable que algunas tradiciones sigan formando parte de su jurisdicción y que se añadan otras recién inventadas basadas en nuevos conocimientos. No hay razón para suponer que toda la docencia, la asistencia sanitaria, el asesoramiento y la defensa jurídica, la contabilidad y otras actividades profesionales quedarán reducidas a trabajos semicualificados. La peor y no improbable posibilidad es que los profesionales se transformen lentamente en trabajadores técnicos especialmente privilegiados. Esto es lo que implica el cuidadoso análisis de Brint (1994) sobre los cambios que se han producido en las posiciones políticas de las profesiones estadounidenses. Cree que los profesionales, —antes considerados depositarios de conocimientos socialmente importantes, destinados a contribuir al bien público, y servidores de valores que trascienden lo inmediato y lo práctico— están en vías de transformarse en expertos técnicos neutrales. Esto también está implícito en el análisis de Abbott (1991b), tanto de la mercantilización de algunos conocimientos expertos como —lo que es más importante— de la forma en que las profesiones se están viendo arrastradas a organizaciones en las que se convierten en trabajadores bien pagados de alto estatus que ejercen un grado relativamente grande de independencia, pero sólo dentro de los límites, canales y objetivos cuidadosamente establecidos por sus empleadores.

Es probable que se consiga un mayor control por parte del capital y del Estado tanto sobre el rendimiento como sobre los costes, intensificando la tendencia hacia un sistema profesional de dos niveles, compuesto por un cuerpo de élite permanente y relativamente pequeño de profesionales que investigan y fijan las normas de rendimiento en las organizaciones de la práctica y una población a menudo flotante de profesionales cualificados que pueden ser contratados de forma temporal y a veces a tiempo parcial. Este patrón es similar al que Doeringer y Piore (1971) observaron en las empresas industriales, donde había un sector primario o central de empleados relativamente permanentes, con carreras y beneficios estables y un sector secundario transitorio y mal pagado. Es probable que la división del traba-

jo asociada a esto sea una en la que los profesionales transitorios serán generalistas, realizando tareas comparativamente rutinarias, pero, plenamente profesionales y discrecionales que exigen conceptualización y teoría. Las tareas más especializadas y complejas serán realizadas por el cuadro de profesionales permanentes.

Es posible que las organizaciones empleadoras intensifiquen sus esfuerzos por estandarizar el trabajo de los profesionales de base, para reducir su coste y controlar y supervisar mejor. La normalización del trabajo en las universidades, por ejemplo, puede producirse mediante la imposición de programas y exámenes estándar para los cursos impartidos por instructores a tiempo parcial, o en las organizaciones sanitarias mediante el establecimiento de protocolos estándar para el examen, el tratamiento y la remisión de pacientes en atención primaria. Esta estandarización requerirá seguramente una legitimación mediante el uso de conocimientos profesionales autorizados, algunos de ellos formulados por el cuadro profesional de la organización que conoce sus necesidades especiales, otros por las élites cognitivas nacionales facultadas para crear normas vinculantes que rijan el trabajo de los profesionales. Los procedimientos puramente administrativos destinados a controlar los costes y estandarizar la gestión pueden, por supuesto, ser formulados y aplicados por los gestores legos de las empresas empleadoras o los organismos estatales.

Si las jurisdicciones y los puestos de trabajo se reorganizan del modo que sugiero, es seguro que se mantendrá el monopolio profesional sobre determinadas tareas. También es probable que el credencialismo siga siendo el principal mecanismo para entrar y moverse en el mercado laboral. En el caso de las tareas anteriormente profesionales que se han reasignado a trabajadores de estatus más modesto, puede haber menos dependencia de las credenciales y más de la formación por parte de las propias empresas, aunque es probable que la mayoría de las empresas prefieran que los costes de formación corran a cargo del Estado o de los trabajadores individuales. Es probable que las crecientes necesidades técnicas tanto de los organismos estatales como de las empresas privadas provoquen el florecimiento de políticas educativas que se asemejen al modelo alemán, en el que los programas de formación se configuran mediante una estrecha colaboración entre la industria y la escuela. Por supuesto, esto reducirá, aunque no eliminará, el poder de las facultades

de las escuelas y las asociaciones profesionales para formular programas de formación e investigación, según sus propios criterios e intereses disciplinarios.

Por lo tanto, es probable que el control disciplinario de la formación profesional se reduzca, aunque —como en el caso de las demás instituciones del profesionalismo— difícilmente desaparecerá. No me cabe duda de que el profesorado seguirá estando compuesto, principalmente, por profesionales acreditados, pero los planes de estudios que creen y administren tendrán que responder más que antes a la demanda de formación práctica, equipando a los estudiantes para que realicen las tareas concretas que exigen los empleadores tras la matriculación. Es posible que se reduzca el periodo de tiempo necesario para completar algunos planes de estudios, haciéndolos menos costosos y amplios, y más especializados y estrechos. Es posible que algunas de las disciplinas humanísticas que no tienen un valor vocacional claro no sobrevivan en absoluto, y las que lo hagan se verán presionadas por los estudiantes para que sean entretenidas. En principio, no se prohibirán ni la investigación y la erudición puras o desinteresadas, que siguen la lógica de las cuestiones abstractas planteadas por la teoría, ni la curiosidad ociosa, pero en las disciplinas científicas es probable que su protagonismo se vea desalentado por la disminución del apoyo y el respeto. Las disciplinas eruditas se verían menos perjudicadas que las científicas por la ausencia de un generoso apoyo financiero, pero dada la creciente influencia de la cultura popular comercializada y —especialmente en Estados Unidos— el declive de las élites económicas y políticas, que valoran la alta cultura tradicional, es posible que se pierda incluso el apoyo institucional básico y que algunos de sus practicantes se conviertan, una vez más, en aficionados. El clima educativo, creado por el fuerte énfasis en el servicio práctico a la inversión privada rentable o al Estado, o en la relevancia para la cultura popular de masas, probablemente hará que las universidades y las escuelas profesionales sean menos hospitalarias con los miembros del profesorado que se dedican a aclarar y ampliar los problemas intelectuales tradicionales de sus disciplinas, y a debatir los objetivos morales e intelectuales.

Creo que, si las tendencias actuales continúan sin pausa, sin que haya fuerzas fuertes que las contrarresten,⁷ los profesionales se convertirán en

⁷ El actual renacimiento del nacionalismo, la identidad étnica y el fundamentalismo religioso es una contin-

meros expertos técnicos al servicio de la economía política y cultural. Aun así, es probable que sigan llamándose profesionales y que sus ocupaciones se llamen profesiones en las naciones de habla inglesa; es probable que su estatus oficial en la fuerza de trabajo siga siendo alto; seguirán dominando algunas, pero no todas las demás ocupaciones en su particular división del trabajo; es probable que sus refugios en el mercado laboral también se mantengan, y aunque sus ingresos medios pueden ser algo más bajos que los actuales, seguirán siendo altos en comparación con los de otros miembros de la fuerza de trabajo.⁸ El apoyo a las disciplinas se limitará a aquellas especialidades o campos de conocimiento que se considere que tienen valor económico o político o que contribuyen a la cultura popular comercializada. Dentro de cada profesión, es casi seguro que aumentará la diferencia de ingresos entre los profesionales de base y la élite que ocupa puestos de supervisión, cognitivos y de consultoría especializada, así como la tensión y posiblemente el conflicto entre ellos, pero todos seguirán siendo “profesionales” reconocibles.

Estos cambios tendrán tres consecuencias importantes. En primer lugar, la calidad del servicio a los clientes individuales cambiará debido a la minimización (aunque ciertamente no la eliminación) de la discreción en el trabajo disciplinario diario. Esto reducirá la satisfacción de los profesionales de línea con su trabajo, en particular, los que están a tiempo parcial y son transitorios. Los consumidores percibirán un servicio burocrático y superficial, porque sus problemas o necesidades individuales se verán forzados a entrar en moldes administrativos y epidemiológicos estandarizados, para ser tratados con métodos predeterminados; esto puede llevar a un mayor uso de profesionales alternativos.⁹ En segundo lugar, el énfasis en el

gencia que podría tener profundos efectos en los cambios en la educación y, especialmente, en la investigación y la enseñanza de las disciplinas humanísticas.

⁸ Lo que a menudo se pasa por alto al hablar de los ingresos de las profesiones es la importancia de la gama de ingresos. Es probable que las profesiones tengan una gama de ingresos más amplia que la mayoría de las demás ocupaciones, exceptuando las que tienen títulos ambiguos como “gerente”. En Estados Unidos, la horquilla de ingresos de la abogacía es especialmente amplia, y la de la medicina es mucho más amplia de lo que el estereotipo popular de los médicos ricos nos hace suponer.

⁹ La paradoja aquí es que cuanto más se utilicen trabajadores “alternativos”, “laicos” o “paraprofesionales”, más probable es que se regulen. Esto es especialmente cierto si desean un estatus oficialmente reconocido y aprobado, y una compensación con fondos de terceros. También podría predecirse que cuanto más establecidos estén, menos complacientes serán con su clientela.

servicio a las necesidades prácticas del Estado, el descubrimiento y el desarrollo de bienes y servicios rentables por parte del capital privado, y la satisfacción de lo que el público cree que son sus necesidades puede restringir y estrechar la dirección del desarrollo del conocimiento, limitándolo a lo que se sabe y se cree actualmente y a lo que puede anticiparse mediante la proyección pasiva de las tendencias. Nadie puede predecir lo que puede perderse cuando se desalienta la curiosidad ociosa y el interés puramente teórico, pero podría ser sustancial. Por último, y lo que es más importante para las disciplinas profesionalizadas, si las actividades de los miembros se organizan totalmente en torno a un servicio inmediatamente práctico, habrán perdido el espíritu del profesionalismo ideal típico. Sus instituciones económicas protectoras habrán sobrevivido, aunque de forma algo atenuada, pero habrán perdido lo que les ha proporcionado algo más que autoridad técnica. Servir sólo a los intereses políticos, económicos y populares inmediatos paraliza tanto el desarrollo intelectual de las disciplinas, como su posición moral distintiva que considera el uso de sus conocimientos a la luz de valores que trascienden el tiempo y el lugar. Si eso ocurre, el carácter de su responsabilidad y su relación con sus sociedades habrá sufrido un cambio trascendental.

En definitiva, dado que quienes ostentan el poder entienden que la productividad y los beneficios dependen de la protección de las disciplinas frente a las fuerzas cotidianas del mercado y la administración a las que están sometidos la mayoría de los trabajadores, es probable que las profesiones etiquetadas en algunas naciones industriales occidentales sigan siendo privilegiadas. Seguirán ejerciendo un mayor control sobre su trabajo que la mayoría de las ocupaciones porque, con algunas excepciones, tanto el capital como el Estado no han encontrado otra forma de organizar su trabajo. Lo que probablemente esté más en peligro para las profesiones es su libertad para establecer su propia agenda para el desarrollo de su disciplina y para asumir la responsabilidad de su uso. Así pues, el problema más importante para el futuro del profesionalismo no es económico ni estructural, sino cultural e ideológico. El problema más importante es su alma.

Confianza y ética

He subrayado una y otra vez que el profesionalismo se basa en cuerpos especializados de conocimiento y habilidad que no tienen poder coercitivo propio, sino sólo el que les puede delegar el Estado o el capital. Obtienen su estatus protegido mediante un proyecto de persuasión exitoso, no comprándolo o capturándolo a punta de pistola. Deben persuadir a otros de que la disciplina tiene un valor especial para el público, en general, o para un interés importante del Estado o de una élite influyente. Pero debido a la naturaleza especial de los conocimientos y habilidades que se imputan a los profesionales, así como al hecho de que su práctica está protegida, los comentaristas amistosos han invocado durante mucho tiempo la necesidad de confiar en sus intenciones. El propio Adam Smith defendió la posición privilegiada de las profesiones sobre la base de que la naturaleza de su trabajo requiere confianza. (Véase en Dingwall y Fenn 1987, un análisis de la posición de Smith. Sobre la confianza en general, véanse los ejemplos de Barber 1983, Shapiro 1987, Dasgupta 1988, Veatch 1991 y Seligman 1997). Existe una larga tradición de observadores que afirman que los profesionales anteponen el bien del cliente, el público o el desarrollo de una disciplina a su propio interés económico (véanse las reseñas y discusiones sobre el altruismo de autores tan variados como Merton y Gieryn 1982, Haskell 1984, Elster 1990 y Frankford 1997).

Aparte de la asunción de buenas intenciones, la creciente complejidad de los conocimientos y habilidades especializadas, así como los problemas que conlleva su práctica, han hecho que aumente enormemente la atención prestada a la forma en que las intenciones se traducen en acción en las distintas profesiones, es decir, la atención a la ética. Los editoriales de las revistas profesionales y los discursos públicos de los directivos de diversas asociaciones profesionales reclaman una mayor preocupación por la ética, y la ética profesional se ha convertido en un tema especial para los filósofos (por ejemplo, Kultgen 1988; Sullivan 1995). Los críticos deploran los casos de comportamiento poco ético por parte de los profesionales, ya sea la explotación de los pacientes (véase Wolinsky y Brune 1994 y Rodwin 1993 para la medicina estadounidense), de los sujetos de investigación, de los clientes del derecho, de los estudiantes o de los profesores noveles. En me-

dicina, las posibilidades antes inimaginables que ofrecen las tecnologías y técnicas avanzadas han generado problemas complejos en la toma de decisiones que han dado lugar a la especialidad de ética médica en la filosofía académica (véase Pellegrino *et al.* 1991) y a carreras a tiempo completo para algunos en instituciones médicas. Para algunas disciplinas se han redactado por primera vez códigos formales de ética, mientras que para otras se han revisado y ampliado considerablemente. Su objetivo no es crear manuales de procedimiento administrativo, ni reglamentos plasmados en leyes, sino orientar a los profesionales aclarando las cuestiones éticas que se plantean en su trabajo.

Parte del objetivo de estos códigos es, sin duda, persuadir al público de que la formulación de normas éticas justifica la confianza. Pero, además, proporcionan a los profesionales opiniones ponderadas, a veces muy detalladas y sistemáticas, sobre la ética de las acciones realizadas en el curso de su trabajo. Los principios generales en los que se basan estos códigos no difieren mucho de los de la vida cotidiana, ya que proscriben la mentira, el engaño, el robo, la explotación de los demás, el asesinato y otros pecados que todos conocemos. Pero mientras que en la vida cotidiana los Diez Mandamientos y los códigos civiles y penales pueden ser una guía suficiente, en el caso de las profesiones existe el verdadero problema de determinar cómo se aplican a las circunstancias especiales que rodean sus prácticas especializadas. Por ejemplo, aunque uno crea que mentir está mal, ¿está mal que un médico acepte la petición de una paciente con una enfermedad mortal, pero no inmediatamente incapacitante, de que se mienta a su familia sobre su estado hasta que se hagan los arreglos finales? Y aunque uno esté de acuerdo en que está mal no dar crédito a las personas por su trabajo, ¿qué tipo de crédito de autoría, si es que hay alguno, es apropiado para los que trabajan en diferentes capacidades en un proyecto de investigación? Las respuestas sensibles a estas preguntas no pueden ser dadas por profanos que no estén familiarizados con la variedad de circunstancias y problemas que implica la práctica de una disciplina. Sólo cuando se tiene en cuenta ese contexto concreto y especializado pueden traducirse las normas morales ordinarias de la vida cotidiana en la ética de la práctica.

La mayor parte de los códigos deontológicos profesionales cumple esa función de traducción, al tratar del uso de habilidades especializadas en

circunstancias no familiares para los legos, pero que implican pecados conocidos. Quizá los más importantes para la legitimación de las instituciones profesionales sean los que tratan de las circunstancias de trabajo en las que existe la posibilidad de un conflicto de intereses. Se trata de una prueba crítica de la profesionalidad en la medida en que para justificar un monopolio sobre la práctica hay que suponer que no se utilizará en beneficio propio. Por lo tanto, para crear y mantener la confianza, es esencial que los códigos de ética especifiquen detalladamente y condenen todas aquellas acciones y circunstancias en las que la posición privilegiada de los profesionales se emplea para generar beneficios más allá del valor del trabajo que se realiza. La naturaleza del trabajo de algunas disciplinas (el derecho y la contabilidad, por ejemplo) ofrece muchas oportunidades para el conflicto de intereses, pero todas las disciplinas ofrecen algunas.

Sin embargo, quiero subrayar que, si los profesionales pretenden reivindicar con éxito la independencia de criterio y de acción y justificar la confianza en esa independencia, la formulación de códigos deontológicos no es suficiente por sí misma para disipar las sospechas del público. Los códigos pueden orientar a los profesionales que lo deseen, pero son mera retórica si no se aplican enérgicamente (aunque con sensibilidad). Mientras que algunas cuestiones éticas implican la violación de la ley, muchas otras implican violaciones de la confianza que no son, quizás no pueden ser llevadas a la ley, por lo que ningún código de ética puede significar mucho si no está respaldado por instituciones profesionales, que emprendan tanto la investigación vigorosa de las violaciones como cualquier acción correctiva que finalmente se considere apropiada. La llamativa ausencia de actividades que apliquen concienzudamente los códigos de ética profesional, en todas las naciones industriales avanzadas, ha contribuido a la credibilidad de los shibboleths intelectualmente empobrecidos, que se utilizan para atacar el privilegio profesional y a la disminución general de la confianza. Para que el profesionalismo se reafirme y recupere parte de su influencia, no sólo debe elaborar y perfeccionar sus códigos deontológicos, sino también reforzar sus métodos para juzgar y corregir su violación.

Ética institucional

Sin pretender demeritar ese componente de los códigos profesionales que orienta y juzga la conducta de los profesionales en el trabajo y que en otro documento (Freidson 1999b) denominé “ética de la práctica”, sugiero que tal vez no sea la parte más esencial de la ética profesional. La ética de la práctica se ocupa de los problemas del trabajo a los que se enfrentan los profesionales individuales, abordando cuestiones éticas conocidas por todos, pero que han asumido formas exóticas que necesitan ser ordenadas y reconocidas. La ética institucional es bastante diferente. Se ocupa de las circunstancias económicas, políticas, sociales e ideológicas que crean muchos de los problemas morales del trabajo. Las cuestiones que les preocupan incluyen el modo en que la propia práctica se financia, se administra y se controla en los lugares concretos en los que trabajan los profesionales, así como las políticas sociales que establecen y hacen cumplir el entorno legal y económico más amplio en el que se desarrolla la práctica. La ética institucional se ocupa de la legitimidad moral de las políticas e instituciones que limitan la posibilidad de ejercer la profesión de forma que beneficie a otros y sirva al valor trascendente de una disciplina. Están animadas por la preocupación moral por el fin último de las disciplinas. Es la ética institucional del profesionalismo, y no la ética de la práctica, la que ha sido más gravemente socavada por el asalto al profesionalismo, y es particularmente la ética institucional la que debe ser reexaminada y afirmada con fuerza si las profesiones han de ser algo más que expertos técnicos bien pagados. La libertad de juzgar y elegir los fines del trabajo es lo que anima a las instituciones de la tercera lógica. Expresa el alma misma del profesionalismo.

La ideología del profesionalismo afirma, por encima de todo, la devoción al uso del conocimiento y la habilidad disciplinados para el bien público. Las disciplinas individuales se ocupan de diferentes aspectos de ese bien, en algunos casos el bien inmediato de los pacientes, estudiantes o clientes individuales, en otros de las empresas y grupos, y en otros el bien general. Pero ese servicio siempre debe juzgarse y equilibrarse con un bien público aún mayor, a veces previsto en el futuro. Los profesionales y sus asociaciones tienen el deber de valorar lo que hacen a la luz de ese bien mayor, un deber que les permite ser algo más que servidores pasivos del

Estado, del capital, de la empresa, del cliente o incluso del público general inmediato.

Los defensores del profesionalismo deben ejercer necesariamente una voz fuerte y de principios tanto en los amplios foros de elaboración de políticas, como en las comunidades donde se desarrolla la práctica. Sin embargo, esta voz no puede dejarse en manos de los individuos, ya que la fuente más influyente de evaluación y protesta proviene de un órgano colegiado que proporciona apoyo autorizado a los individuos y expresa con fuerza la opinión colectiva de la disciplina. Dado que algunas modalidades de ejercicio pueden impedir que los profesionales presten sus servicios a todos los que puedan beneficiarse de ellos, conviene declarar no éticas —desde el punto de vista profesional— las políticas sociales que niegan la igualdad de acceso a servicios como la asistencia sanitaria, la educación, la defensa jurídica y la enseñanza. También debería declararse poco ético que las instituciones de práctica ofrezcan condiciones de trabajo que impidan la realización de un buen trabajo, condiciones como la sobrecarga de casos y la inadecuación del espacio, el equipo y el personal de apoyo. Tales condiciones justifican, claramente, la acción pública colectiva contra las organizaciones de prácticas, aunque la cuestión de la compensación es discutible.

Las políticas administrativas de las organizaciones de práctica plantean la cuestión de la relación del profesionalismo con el control jerárquico, y la estandarización de los procedimientos y la producción que es genérica, para la burocracia ideal-típica, y que es promovida por el poder del Estado y de las grandes empresas privadas. La burocracia ideal-típica, plenamente realizada, está intrínsecamente en desacuerdo con el profesionalismo, ya que su objetivo es reducir al máximo la discrecionalidad para maximizar la previsibilidad y fiabilidad de sus servicios o productos. Es cierto que, al igual que la fluidez y la libre competencia del mercado ideal-típico, la burocracia tiene sus propias virtudes positivas como corrector de la discrecionalidad inadecuada o irresponsable. Sin embargo, cuando su lógica se desarrolla plenamente, en el tratamiento de las tareas profesionales que requieren una discreción basada en el conocimiento escolar, así como en la experiencia, transforma esas tareas y al hacerlo transforma su resultado. Cuando se presta un servicio a personas individuales que lo necesitan, la estandarización corre el riesgo de degradar el servicio a algunos y de no

atender adecuadamente a los que se salen de la norma. Cuando se trata de investigación y desarrollo, la administración racional-legal puede obtener sus fines inmediatos, pero, debido a sus limitaciones, no apunta más allá de lo que la administración puede imaginar. Se perderán conocimientos imprevistos. La ética institucional de la profesionalidad debería sugerir formas de organizar la práctica disciplinaria para maximizar el uso de la discreción responsable y rendir cuentas, asegurando las virtudes de la burocracia racional-jurídica al tiempo que se frenan sus vicios.

En un nivel más amplio, la afirmación ideológica del economismo, de que el objetivo principal del trabajo es maximizar el beneficio personal, debería considerarse como un ataque frontal al profesionalismo. Debería declararse poco ético que los profesionales, ya sean autónomos o asalariados, tengan como objetivo maximizar las ganancias a expensas de la calidad de su trabajo y de la distribución más amplia posible de sus beneficios. También debería considerarse poco ético invertir capital en servicios profesionales con el objetivo de maximizar el beneficio. Cuando la maximización del beneficio es el objetivo dominante, la atención y el esfuerzo se dirigen hacia las actividades más rentables y se alejan de las menos rentables, sea cual sea su beneficio para los demás. Cuando el trabajo está organizado por el mercado libre, la maximización de la ganancia se desprende de su lógica, pero como el trabajo profesional está al abrigo de los procesos ordinarios del mercado, la maximización de la ganancia es, claramente una, violación de los términos que legitiman ese abrigo. No puede haber ninguna justificación ética para los profesionales que sitúan el beneficio personal, por encima de la obligación de hacer un buen trabajo para todos los que lo necesitan, incluso, a costa de algunos ingresos potenciales. El fortalecimiento de la legitimidad del profesionalismo requiere un claro reconocimiento de las implicaciones éticas del privilegio profesional y una fuerte resistencia a los acuerdos institucionales para la práctica que enfatizan los incentivos económicos sobre otros. Por supuesto, no es el beneficio en sí mismo lo que no es ético, ya que todos los trabajadores deben ganarse la vida: es la maximización del beneficio lo que es antitético a la ética institucional del profesionalismo, al igual que una economía política que lo protege y estimula.

El énfasis del libre mercado en la maximización de los beneficios es, especialmente, destructivo para el profesionalismo cuando partes del

conocimiento especializado y de la habilidad de las disciplinas, se convierten en propiedad privada retenida de otros hasta que se paga una cuota o renta al propietario. Es aún más destructivo cuando el conocimiento o la técnica se retiene como un secreto comercial legalmente definido y protegido, en lugar de pasar a formar parte del cuerpo común de conocimientos de todos los profesionales. El secreto es un anatema para el crecimiento del conocimiento y de la técnica, ya que impide la comprobación independiente y la validación por parte de otros, creando una forma destructiva y divisiva de competencia colegial y, lo que es más importante, impidiendo que aquellos que no están al tanto del secreto comercial proporcionen sus beneficios a sus clientes. En el profesionalismo, los conocimientos y las habilidades de las disciplinas no son propiedad privada, ni se mantienen en secreto. Pueden ser opacos y estar enmascarados en la jerga, pero han estado disponibles públicamente para todos los que desean aprender y comprender. Más concretamente, han estado a disposición de todos los practicantes, sin que se hayan ocultado unos a otros para obtener ventajas competitivas, como ha ocurrido a veces en el pasado. Aunque puede haber algunas ocasiones en las que el secreto es legítimo, el propio principio pone en peligro la profesionalidad y sus valores, y puede convertirse fácilmente en una grave falta de ética.

Más compleja y difícil de valorar, pero quizá aún más importante por su enorme crecimiento hacia finales del siglo xx, es la conversión de los conocimientos y habilidades en propiedad intelectual, patentada o protegida por derechos de autor y explotada para obtener el máximo beneficio, de modo que los profesionales no puedan utilizarla en beneficio de aquellos a quienes sirven sin que alguien pague por ese privilegio. Convertir el conocimiento y las habilidades en propiedad privada ataca los supuestos y objetivos fundamentales del profesionalismo. Hay que oponerse enérgicamente y sin tregua, porque significa empobrecer el dominio público de los conocimientos y habilidades que están a disposición de todos. Tomar en serio el profesionalismo requiere un examen crítico del propio concepto de propiedad privada y la promulgación de una ética institucional que se resista e, incluso, que intente revertir su extensión a los frutos de los esfuerzos disciplinarios. Los derechos de propiedad no son naturales: se establecen por decisiones sociales y políticas y no pueden sostenerse sin el apoyo del Estado. Así como, en tiempos pasados, las decisiones políticas y legales liberaron

a los negros, las mujeres y los niños de las cadenas de la propiedad, también pueden liberar el conocimiento.

Es cierto que la cuestión de la propiedad intelectual no debe simplificarse en exceso, ya que aquellos cuyo trabajo disciplinario ha creado conocimientos y técnicas valiosas, y quienes los han financiado tienen derecho a una recompensa económica, además de al honor. Sin embargo, al considerar el nivel adecuado de recompensa, hay que tener en cuenta que los derechos de propiedad efectivos dependen de la protección del Estado. Si no fuera así, en el caso de los derechos de autor y las patentes, los competidores en un mercado libre los infringirían rápidamente. Por lo tanto, al igual que en el caso del profesionalismo, no se puede justificar que se aproveche esa protección para maximizar el beneficio. El derecho exclusivo a vender, al igual que el derecho exclusivo a ejercer, es un privilegio fácilmente susceptible de abuso. El principio ético que lo rige debe ser que los beneficios de esa propiedad se controlen y limiten adecuadamente. Más allá de este principio general, hay cuestiones de detalle complicadas, pero en absoluto insolubles. Puede ser que algunas cosas, como los genes, no deban convertirse nunca en propiedad privada y que otras puedan serlo, pero bajo circunstancias limitadas. La cantidad y el tipo de recompensa adecuada para el descubrimiento y el desarrollo de nuevos conocimientos es discutible, al igual que el tiempo que debe durar una patente o un derecho de autor que proteja su explotación económica, antes de que se exija que pase a formar parte del dominio público libremente disponible para todos. No se trata de cuestiones meramente económicas y jurídicas, sino también de cuestiones éticas fundamentales para el profesionalismo.

El alma del profesionalismo

En este capítulo he analizado y descartado la crítica a las profesiones que se ha vuelto cada vez más común en las últimas décadas. No niego la verdad, más que ocasional, de esa crítica ni el hecho de que sea necesario hacer más honestas las instituciones profesionales, pero no aborda el problema central: cómo nutrir y controlar las ocupaciones con conocimientos y habilidades complejas y esotéricas, algunas de las cuales nos proporcionan servicios

personales críticos; otras, conocimientos funcionales sin los cuales gran parte de nuestro nivel de vida no podría existir, y otras, la ilustración sin la cual nos empobreceríamos culturalmente. La crítica ha conseguido debilitar la credibilidad de la ideología profesional, lo que ha hecho que las instituciones que sustentan las profesiones sean más vulnerables a las fuerzas del mercado y de la burocracia y menos capaces de resistir su presión hacia la maximización del beneficio y la minimización de la discreción. Aun así, esas instituciones permanecen y los profesionales conservan su posición especial, aunque algo modificada. Lo que se ha visto seriamente socavado es lo que creo que es mucho más importante: la ideología que reivindica el derecho, incluso, la obligación de los profesionales a ser independientes de quienes los facultan legalmente y les proporcionan su sustento.

El valor funcional de un cuerpo de conocimientos y habilidades especializadas es menos central en la ideología profesional que su apego a un valor trascendente que le da sentido y justifica su independencia. En virtud de esa independencia, los miembros de la profesión reclaman el derecho a juzgar las exigencias de los empleadores o mecenas y las leyes del Estado, y a criticarlas o negarse a obedecerlas. Esa negativa no se basa en motivos personales de conciencia o deseo individual, sino en los motivos profesionales de que se está pervirtiendo el valor o el propósito básico de una disciplina. Por ejemplo, los códigos deontológicos de las asociaciones médicas nacionales e internacionales declaran que no es ético que un médico actúe como verdugo de delincuentes condenados a muerte por el Estado. Dichos códigos no declaran que la pena capital no sea ética o que los médicos como individuos se opongan a ella, sino que el uso deliberado de los conocimientos especializados y la habilidad de la medicina para matar subvierte su propósito ético de curar, dar alivio o, en el mandato tradicional atribuido a Hipócrates, no hacer daño. Los médicos éticos se negarían a participar en lo que es una ejecución totalmente legal, ordenada por el Estado, porque es un uso perverso de su habilidad. Su opinión personal sobre dicho castigo es totalmente irrelevante para su obligación profesional. Como he señalado, fue principalmente la incapacidad o la falta de voluntad de los profesionales de la Alemania nazi y la Unión Soviética, para ejercer esa independencia, lo que justificó que se les considerara desprofesionalizados. No fue ninguna interferencia decisiva en su control inmediato sobre su trabajo ni ningún

cambio significativo en las instituciones que sostenían su posición. La ética profesional debe reclamar una independencia del patrón, del Estado y del público que es análoga a la que reclama una congregación religiosa.

Esta conclusión puede parecer extravagante cuando se aplica al profesional medio, cansado, que trabaja muchas más horas a la semana que la mayoría de los demás trabajadores, que se ha acostumbrado a un nivel de vida y a un nivel de respeto cada vez más difíciles de mantener, y cuya carga de trabajo presiona constantemente hacia la rutinización, el recorte de esquinas y la pérdida de cualquier placer del trabajo. Más o menos, esa es la condición de todos los que trabajamos. Pero los que tienen el estatus de profesionales, en las naciones industriales avanzadas, siguen estando en una posición de privilegio tanto simbólico como económico. No es casualidad que desde hace más de un siglo, en la iconografía de los medios populares, sean los profesionales los “cruzados” que buscan la Justicia, la Salud, la Verdad y la Salvación. Si bien es común ver a médicos, abogados, científicos, profesores y, a veces, a periodistas y políticos en ese papel de principios, no se ve a banqueros, corredores de bolsa o ejecutivos de empresas.¹⁰ Por lo tanto, todavía hay algún fundamento popular para la reivindicación de la licencia del profesional, para equilibrar el bien público con las necesidades y demandas de los clientes o empleadores inmediatos. Los valores trascendentes añaden sustancia moral al contenido técnico de las disciplinas. Los profesionales reclaman el derecho moral, además del técnico, de controlar los usos de su disciplina, por lo que deben resistirse a las restricciones económicas y políticas que limitan, arbitrariamente, sus beneficios para los demás. Aunque no tengan derecho a ser propietarios del conocimiento y la técnica de sus disciplinas, están obligados a ser sus custodios morales.

¹⁰ Es cierto que en la iconografía popular también se encuentran médicos, abogados, científicos y profesores en papeles muy poco halagadores, pero es extremadamente raro encontrar a corredores de bolsa, ejecutivos de empresas, banqueros y otras personas relacionadas con el comercio en cualquier papel halagador.

Bibliografía

- Abbott, A. (1988) *The System of Professions: An Essay on the Division of Expert Labor*. Chicago: University of Chicago Press.
- Abbott, A. (1991a) The Order of Professionalization: an Empirical Analysis. *Work and Occupations*, 18, 355–84.
- Abbott, A. (1991b) The Future of Occupations: Occupations and Expertise in the Age of Organization. *Research in the Sociology of Organizations*, 8, 17–42.
- Akerlof, G. A. (1970) The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84, 488–500.
- Alford, R. (1975) *Health Care Politics*. Chicago: University of Chicago Press.
- Arrow, K. (1963) Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care. *American Economic Review*, 53, 941–73.
- Barber, B. (1983) *The Logic and Limits of Trust*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- Bauman, Z. (1987) *Legislators and Interpreters: On Modernity, Postmodernity and Intellectuals*. Cambridge: Polity Press.
- Berg, I. (1970) *Education and Jobs*. Nueva York: Praeger.
- Brain, D. (1991) Practical Knowledge and Social Control: the Professionalization of Architecture in the United States. *Sociological Forum*, 6, 239–68.
- Bridges, W. P. (1996) Educational Credentials and the Labor Market: an Inter-Industry Comparison. En Kerckhoff, A. C. (Ed.), *Generating Social Stratification: Toward a New Research Agenda* (pp. 173-99). Boulder, CO: Westview Press.
- Brint, S. (1994) *In an Age of Experts: The Changing Role of Professionals in Politics and Public Life*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Brint, S. and Karabel, J. (1989) *The Diverted Dream: Community Colleges and the Promise of Educational Opportunity in America, 1900–1985*. Nueva York: Oxford University Press.
- Collins, R. (1979) *The Credential Society: An Historical Sociology of Education and Stratification*. Nueva York: Academic Press.
- Dasgupta, P. (1988) Trust as a Commodity. En Gambetta, D. (Ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations* (pp. 49-72). Nueva York: Blackwell.
- Dingwall, R. y Fenn, P. (1987) A Respectable profession? Sociological and Economic Perspectives on the Regulation of Professional Services. *International Review of Law and Economics*, 7, 51–64.
- Doeringer, P. B. y Piore, M. J. (1971) *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Lexington, MA: D. C. Heath & Co.
- Elster, J. (1990) Selfishness and Altruism. En Mansbridge, J. A. (Ed.), *Beyond Self-interest* (PP. 44-52). Chicago: University of Chicago Press.
- Haskell, T. L. (1984) Professionalism versus Capitalism: R. H. Tawney, Emile Durkheim, and C. S. Peirce on the Disinterestedness of Professional Communities. En Haskell, T. L. (Ed.), *The Authority of Experts: Studies in History and Theory* (pp. 180-225). Bloomington, IN: Indiana University Press.

- Illich, I. et al. (1977) *Disabling Professions*. Londres: Marion Boyars.
- Frankford, D. M. (1997) The Normative Constitution of Professional Power. *Journal of Health Politics, Policy and Law*, 22, 185–221.
- Friedman, A. L. (1977) *Industry and Labor*. Londres: Macmillan.
- Friedman, M. (1962) *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
- Friedmann, G. (1964) *The Anatomy of Work*. Nueva York: The Free Press.
- Giddens, A. (1975) *The Class Structure of the Advanced Societies*. Nueva York: Harper Torchbooks.
- Giddens, A. (1990) *The Consequences of Modernity*. Stanford: Stanford University Press.
- Kultgen, J. (1988) *Ethics and Professionalism*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Merton, R. K. (1957) *Social Theory and Social Structure*. Nueva York: The Free Press.
- Merton, R. K. y Gieryn, T. F. (1982) Institutionalized Altruism: the Case of the Professions. En Rosenblatt, A. and Gieryn, T. F. (Eds), *Social Research and the Practicing Professions* (PP. 109-34).. Cambridge, MA: Abt Books.
- Parkin, F. (1979) *Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique*. Nueva York: Columbia University Press.
- Parsons, T. (1949) The Motivation of Economic Activities. En *Essays in Sociological Theory, Pure and Applied* (pp. 200-17). Nueva York: The Free Press.
- Parsons, T. (1951) *The Social System*. Nueva York: The Free Press.
- Parsons, T. (1964) Definitions of Health and Illness in the Light of American Values and Social Structure. En *Social Structure and Personality*. Nueva York: The Free Press.
- Parsons, T. (1968) Professions. *International Encyclopedia of the Social Sciences* (vol. 12, pp. 536-47). Nueva York: The Free Press and Macmillan.
- Rodwin, M. (1993) *Medicine, Money, and Morals: Physicians' Conflicts of Interest*. Nueva York: Oxford University Press.
- Seligman, A. B. (1997) *The Problem of Trust*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Shapiro, Susan P. (1987) The Social Control of Impersonal Trust. *American Journal of Sociology*, 93, 623–58.
- Smith, A. (1976a) *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (vol. 1) Chicago: University of Chicago Press.
- Smith, A. (1976b) *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (vol. 2) Chicago: University of Chicago Press.
- Smith, D. L. y Snow, R. E. (1976) The Division of Labor: Conceptual and Methodological Issues. *Social Forces*, 55, 520–8.
- Smith, V. (1997) New Forms of Work Organization. *Annual Review of Sociology*, 23, 315–39.
- Sullivan, W. M. (1995) *Work and Integrity: The Crisis and Promise of Professionalism in America*. Nueva York: Harper Collins.
- Veatch, R. M. (1991) Is Trust of Professionals a Coherent Concept? En Pellegrino, E. D., Veatch, R. M. y Langan, J. P. (Eds.), *Ethics, Trust, and the Professions: Philosophical and Cultural Aspects* (PP. 159-73). Washington: Georgetown University Press.
- Weber, M. (1946a) The Chinese Literati. En Gerth, H. H. y Mills, C. W. (Eds.), *From Max Weber: Essays in Sociology* (pp. 16-44). Nueva York: Oxford University Press.

- Weber, M. (1946b) Science as a Vocation. En Gerth, H. H. and Mills, C. W. (Eds), *From Max Weber: Essays in Sociology* (pp. 129-56) Nueva York: Oxford University Press.
- Weber, M. (1978) *Economy and Society*. Berkeley: University of California Press.
- Williams, R. (1983) *Keywords: A Vocabulary of Culture and Society*. Nueva York: Oxford University Press.
- Wolinsky, H. y Brune, T. (1994) *The Serpent on the Staff: The Unhealthy Politics of the American Medical Association*. Nueva York: G. P. Putnam's Sons.

Tercera Parte

PARTE FINAL

Capítulo XIII. Las profesiones ante los retos del cambio¹

JORGE A. FERNÁNDEZ PÉREZ
GUADALUPE BARAJAS ARROYO

Hemos visto que los trabajos relacionados con las profesiones surgen a partir de la industrialización, sobre todo, en países como Inglaterra y Estados Unidos. Desde una perspectiva sociológica, el estudio de las profesiones puede entenderse en dos aspectos principales, por una parte, la influencia siempre creciente de parte de todo el complejo social hacia el surgimiento, desarrollo, evolución y perspectiva de la propia profesión y, por el otro, como contraparte, el impacto que la propia profesión ejerce sobre el individuo y sobre el grupo social con el que se ve relacionado o inmerso (Uribe, 1990). Como ejemplo de estas dos corrientes pueden encontrarse inscritas las funciones sociales de una profesión.

Entre los estudios sobre las profesiones en México, destacan los desarrollados por Martínez (*et al.* 1982) que nos señalan que el origen de las profesiones actuales se explica por la constitución de la formación económica social a que da lugar el nacimiento y la evolución del capitalismo; también están los de Pacheco (1993; 1997), quien describe cómo se han institucionalizado las profesiones, y los de Díaz Barriga (1990; 1997) en los que establece la importancia de la relación de las profesiones y la formación profesional. Debe señalarse que sí existen estudios sobre grupos profesionales, sin embargo, es pertinente aclarar que éstos han sido elaborados desde otras disciplinas como la Economía de la Educación, en particular, la

¹ Trabajo presentado en el 2º Congreso Internacional Educación y Desarrollo. Fundación para la Educación Superior Internacional, México, 2002

Teoría del Capital Humano, el Mercado de Trabajo, la Historia, el campo Curricular, los Seguimiento de Egresados y las Políticas Educativas, entre otras.

A partir de los años ochenta del siglo xx, la economía nacional entró en un periodo recesivo frente a la crisis económica que varios países industrializados habían experimentado previamente, lo que llevó a la adopción de un nuevo modelo económico mundial, el llamado neoliberalismo, el cual propició el establecimiento de una política de producción y distribución de mercancías signadas, al que se denominó globalización. El mundo se convirtió, así, en una aldea donde todos los trabajadores, incluyendo a los profesionistas, compiten por lograr un lugar en las nuevas economías de alta tecnología. A través de este capítulo se intenta presentar una visión sobre las nuevas orientaciones que las profesiones han ido incorporando ante los cambios del ordenamiento mundial.

Profesión-globalización

Los tratados comerciales firmados por México, en la década de los noventa, comprometen a los países firmantes a alentar a los organismos profesionales (asociaciones, colegios, consejos u otro tipo de agrupación profesional) a entrar en negociaciones y elaborar recomendaciones sobre normas y criterios para el reconocimiento mutuo de licencias y certificados de cada profesión (de Mateo, 1995). Esto necesariamente ha impuesto cambios sustanciales en la conformación de nuevos perfiles profesionales. En este contexto, diversas regiones del mundo se han empezado a asociar en bloques comerciales, tal es el caso de la Comunidad Europea, los países asiáticos, el MERCOSUR y el TLCAN. Para nuestro país, surgió la coyuntura histórica y geopolítica de formar un mercado común de bienes y servicios con los Estados Unidos y Canadá, lo que motivó la firma del Tratado Trilateral de Libre Comercio en el año de 1994 y con la Unión Europea en el año 2000. Estos tratados comerciales han definido normas y exigencias para los profesionistas de los países involucrados en estas negociaciones.

En el Tratado de Libre Comercio para América del Norte, se definieron como servicios profesionales a aquellos servicios que para su prestación requieren de educación superior especializada o experiencia equivalente,

y cuyo ejercicio es autorizado o restringido, por una parte, pero no incluye los servicios proporcionados por personas que practican un oficio (Ramos, 1998). La formalización de este tratado ratificó la transnacionalización de las ramas económicas que ya se encontraban ligadas y amplió la gama de actividades productoras de bienes y servicios susceptibles de entrar en comunidad. En ese sentido, el tratado está incidiendo en el marco de servicios profesionales nacionales, ya que permitirá que profesionistas de Estados Unidos y Canadá puedan ejercer libremente sus carreras en México y viceversa. Además, México ha suscrito acuerdos comerciales también con Colombia, Venezuela, Bolivia, Costa Rica y con los integrantes del Pacto Andino, en donde se han incluido capítulos con disposiciones particulares para el comercio transfronterizo de servicios, en donde los servicios profesionales son tratados de manera específica sobre la base de estricta reciprocidad.

Por su parte, al firmarse el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, se ha abierto la puerta a las profesiones mexicanas al mercado de servicios profesionales europeos. En este sentido, los profesionistas podrán acceder a este mercado con la certeza de que no se les impondrán restricciones que limiten el número de operaciones o de prestadores de servicio profesionales en ese territorio. Esto significa que, a diferencia del Tratado firmado con los Estados Unidos y Canadá, no habrá ni número ni lista de profesiones, lo que implica la libre movilidad de los profesionistas mexicanos en cualquier país integrante de la Unión Europea. Cabe señalar que la liberalización de los servicios profesionales dentro de las negociaciones con la Unión Europea se encuentra pactada para el año 2003, siete años antes que el TLCAN (Ramos, 2000).

La globalización y regionalización de los servicios profesionales están condicionando un nuevo modelo de profesiones, ya que a principios del siglo XXI, los profesionistas tendrán que asumir transformaciones en un mundo económico, social y políticamente diferente, así como promover el desarrollo y cambio social en una realidad que se modifica día con día. La apertura económica del país está condicionando también una nueva cultura de ejercicio profesional, de la cual pueden distinguirse algunos rasgos como la acreditación de planes y programas de estudio de educación superior; la certificación y actualización continua de profesionistas; el inicio de

una etapa inédita en la vida de los colegios y asociaciones profesionales con la educación superior, en la que se aporte experiencia y conocimientos para elevar su calidad; y la adopción de una nueva interpretación teórico-práctica del papel de los colegios profesionales en la transformación social.

Acreditación de planes y programas de estudio

La idea de que las universidades deberían autorregularse y evaluar su quehacer en forma individual e incluso, colectivamente, con el fin de mejorar sus programas, surge desde los tiempos medievales. Es en esta época en donde estas instituciones cedían el paso a la acción reguladora del Estado, a medida que los maestros necesitaban remuneraciones y las propias universidades requerían mecanismos más estables de apoyo financiero (Do Amaral, 1999). En términos generales, las universidades del mundo occidental se han sometido al control estatal durante el periodo que se extiende desde el fin del medioevo, hasta el último cuarto del siglo xx. Sin embargo, en la mayoría de los países desarrollados y en vías de desarrollo, esa larga tradición está cambiando.

Según su entorno, su papel dentro de la sociedad, su propósito, sus estructuras y procesos fundamentales, toda organización debe formular y usar métodos de regulación formales que contemplen una colaboración permanente. Las universidades y otras instituciones de educación superior no son una excepción. La implementación de procesos permanentes y participativos de evaluación, entendida ésta como la comparación de algo con un modelo o patrón de referencia, requiere de la existencia de una cultura compatible. Esta cultura implica que una institución asuma la responsabilidad de incorporar el cambio institucional. Además, requiere referir a la política educativa los elementos que se desean o se deban cambiar, y reconocer social e institucionalmente a los individuos en función del papel que pretendan jugar.

Por su parte, la existencia de la acreditación educativa de carreras profesionales se originó en los Estados Unidos desde principios de siglo, y es ejercida en algunos países por federaciones o instituciones educativas

independientes de alcance nacional o regional, que han adoptado normas que posibilitan valorar la calidad de un programa educativo concreto. La finalidad de todo proceso de acreditación busca legitimar, públicamente, la calidad de la educación impartida en una carrera específica, y los fines de una institución, a fin de exponer la integridad de una gestión institucional. En los inicios de la acreditación en los Estados Unidos, el proceso de acreditación generalmente era considerado como un acto voluntario. Tradicionalmente, ha sido el Estado el que otorga a las instituciones universitarias, públicas y privadas, las autorizaciones de impartir y desarrollar programas educativos, y es el aval de la calidad de dichos servicios. La evolución de la formación médica en el país ha sido parte esencial dentro del propio desarrollo histórico de las instituciones mexicanas, representando un factor indisoluble del devenir del Estado mexicano, sobre todo, si se observa que tanto la formación como la práctica médica, a diferencia de otras profesiones, tienen un espacio institucionalizado al interior del propio Estado mexicano, situación que lleva a afirmar que una de las características fundamentales del campo educativo médico es la intervención estatal.

A partir de la firma del TLCAN, se propició que la Secretaría de Educación Pública impulsara la creación de instancias colegiadas de acreditación para los programas de educación superior, dando origen a que organismos o instituciones reconocidos —como el Centro Nacional de Evaluación, los Comités Interinstitucionales para la Evaluación de la Educación Superior, y la Asociación Mexicana de Facultades y Escuelas de Medicina, entre otros— llevarán a cabo estrategias que permitieran establecer los modelos de acreditación y certificación de las profesiones mexicanas. Su objetivo primordial es garantizar que una institución de formación dispone de la capacidad y de los atributos necesarios para la preparación de recursos humanos competentes. Con ello, se busca asegurar la calidad en la formación profesional en el marco de una cultura institucional que incorpore la evaluación para la transformación, además de rescatar o mantener la confianza y la credibilidad en las instituciones fortaleciendo la relevancia social de la medicina. En este sentido, es necesario precisar que la acreditación se realiza frente a un organismo especializado e independiente, por lo que el concepto acreditación depende de un juicio externo; la acreditación constituye una constancia de credibilidad, más que un diagnóstico evaluativo;

y la acreditación registra la conformidad de una institución o de un programa en relación con estándares de excelencia.

Certificación profesional

La formación de recursos humanos, con alto nivel de excelencia profesional, ética, científica, así como una buena práctica, permiten tener una mejor contribución al bienestar social. Se reconoce que, actualmente, los países propugnan por programas de calidad en los servicios de salud, y que estos son procesos complementarios, pero bien diferenciados de la acreditación de las instituciones formadoras y de los programas formativos. Se asume que la certificación y recertificación de profesionales forman parte de un conjunto de estrategias tendientes a estimular la calidad en el trabajo profesional.

La certificación se define como el proceso mediante el cual se demuestra que un profesionista cumple con los requisitos establecidos para el ejercicio de una profesión, en este caso, la medicina. La certificación es el reconocimiento de una instancia formal que una persona cumple con los requisitos académicos y los estándares de competencia establecidos para el ejercicio de una profesión (Do Amaral, 1999). Este proceso afirma la competencia en un determinado campo del ejercicio médico, como son la medicina general y las especialidades médicas y quirúrgicas, a nivel pregrado y posgrado. En ese sentido, la certificación y recertificación forman parte de un proceso de complejidad creciente en el desempeño laboral de los profesionistas, en y para la sociedad. En ellos se confrontan diversos intereses, reconociendo en su origen aspectos éticos, jurídicos, sociales, políticos, profesionales, tecnológicos y económicos que inciden en la calidad de los servicios prestados a la comunidad. La certificación y recertificación forman parte de lo que pudiera representar una respuesta estatal, social, participativa de carácter integral a los problemas relacionados con la calidad de los servicios prestados a la comunidad. El éxito de estos procesos se basa en la participación constante y colectiva de los actores sociales, vinculados con la generación e implantación de mecanismos para tomar decisiones objetivas basadas en el consenso.

En nuestro país, se reconocen, actualmente, tres formas de certificación de profesionistas: la académica, otorgada a través de los títulos profesionales expedidos por las instituciones de educación superior; la oficial, cuyo carácter legal está sustentado en la expedición de la cédula profesional y el Registro Nacional de Profesionistas por parte de la Dirección General de Profesiones; y la certificación emitida por organismos independientes, como el Centro Nacional de Evaluación (CENEVAL), los Comités interinstitucionales para la evaluación de la Educación Superior (CIEES), el Sistema Nacional de Investigadores (SIN), el Consejo de Normalización y Certificación de Competencias Laborales (CONOCER), los Consejos de Especialidad Médica y los Colegios de Profesionistas. Debe resaltarse que la certificación constituye, generalmente, una condición necesaria pero no suficiente, para la autorización de ejercer en una jurisdicción determinada. A través de la certificación se busca mejorar la calidad de los profesionistas asegurando la competencia de ellos en términos éticos, técnicos y profesionales, antes de que se sumen al libre ejercicio en sus respectivos campos de trabajo.

Asociación profesional

En Grecia, lo mismo que en Roma, existieron desde tiempos remotos las corporaciones de artesanos, ya sea para defender sus derechos, reclamar ciertos privilegios o bien para ponerse al amparo de alguna divinidad. En la Edad Media, las corporaciones adquirieron un carácter más definido. Las hubo en varios países de Europa, en Inglaterra, en el sur de Alemania y en el Norte de Francia, desde el siglo IX (Santiago, 1992). La historia de los gremios profesionales reglamentados se remonta a los siglos XII y XIV, en donde empezaron a formarse gremios de artesanos con características afines, produciéndose más adelante una diferenciación de ellos. Algunos se agruparon en lo que podría denominarse “gremios de mercaderes” formados con distribuidores locales que, reunidos, fijaban las normas de calidad y se protegían contra la competencia exterior. En los siglos X y XVI, los gremios se hacen fuertes y poderosos, ya que se imponen a las mismas autoridades municipales (Santiago, 1992).

En un inicio, al interior de los propios gremios existían diferencias que producían una estratificación. En primer lugar, estaban considerados los maestros que, en algunos casos, eran los fundadores del grupo; después los oficiales, que eran trabajadores a sueldo, y finalmente los aprendices. En cada gremio se señalaban de común acuerdo los salarios, la jornada de trabajo y las condiciones de empleo. En algunos casos se preveían diversos beneficios para casos de enfermedad, incapacidad o muerte. Estas condiciones prevalecieron durante el Renacimiento, pero, con el desarrollo de la Revolución Francesa, se introdujo el liberalismo, y con la iniciación de la Revolución Industrial, los gremios tendieron a desaparecer debido a la expansión gradual de los mercados que, a su vez, se debía a las mejoras en los medios del transporte tanto terrestre como marítimo, al creciente uso de máquinas y herramientas que sustituyeron a las herramientas manuales, y a la necesidad de grandes capitales para financiar talleres y fábricas. De tal manera que, a medida que el trabajador se iba alejando del grupo artesanal, de la propiedad y del control de la producción, se fue convirtiendo poco a poco en un empleado asalariado, al no poder competir con el capitalista (Barquín, 1980)). Sin embargo, los colegios de diferentes profesiones han seguido el modelo establecido, desde hace siglos, por las asociaciones gremiales de Europa, al que posteriormente también denominaron colegios, los cuales en su devenir no sólo atienden a la promoción profesional, sino que buscan promocionar también prestaciones de diversa índole.

El nacimiento de las asociaciones y colegios profesionales actuales se llevó a cabo bajo las consignas populares de modernización y de reforma de la sociedad, auspiciados por el Estado (Collins, 1989). Los colegios nacieron cuando grupos de individuos se dedicaron a una misma actividad, es decir, su origen se pierde en el tiempo, pero su existencia ha permanecido y se ha fortalecido, por ser una asociación de utilidad colectiva y pública, ya que establece deberes de sus agremiados con la sociedad y el Estado, proporcionándoles asimismo protección, promoviendo su elevación moral y cultural, así como definiendo sus obligaciones y sus derechos (Espinoza, 1998). En México, durante la colonia, aquellos sujetos que desempeñaban una ocupación se agruparon en gremios, los cuales definían y proponían —al Ayuntamiento de la Nueva España— las cualidades que debían reunir los que iban a ejercer la ocupación.

Así también, los gremios administraban su disciplina interna, manejaban sus fondos y representaban los intereses de los miembros frente al Ayuntamiento. Después de 1813, año en que se abolieron los gremios, empezaron a constituirse las asociaciones de profesionistas, y las ya existentes se adecuaron a la nueva legislación republicana (Marquina, 1995). Desde la independencia del país hasta el porfiriato, la evolución de las profesiones ha sido multifacética. De 1867 a 1910, los profesionistas formaron una élite social e intelectual, consolidándose algunas agrupaciones profesionales que subsisten actualmente, en especial, de las llamadas profesiones liberales, como la Academia Nacional de Medicina y la Asociación de Ingenieros y Arquitectos. Durante la época de la Revolución Mexicana, existió la conciencia por parte de algunos líderes políticos, de establecer lazos con ciertas asociaciones profesionales para poner en marcha los proyectos de reconstrucción nacional.

Por otra parte, hoy en día, la forma de organización de las profesiones es muy variada, ya que existen gremios, asociaciones, sociedades, colegios y consejos. *Gremio* significa seno, regazo o lo interior de cualquier lugar, y ha servido para designar a los sujetos de la misma clase, calidad o actividad; en tanto que la palabra asociación se remonta al siglo XIX y se refiere al conjunto de asociados y al grupo jurídico que forman. Por su parte, *colegio* puede ser la congregación o junta numerosa de personas que practican una misma profesión (Pulido, 1997).

Para pertenecer a una asociación o a un colegio, los candidatos deben cumplir ciertos requisitos para formalizar su aceptación. Los colegios de profesionistas son asociaciones civiles formadas por individuos agrupados voluntariamente, que comparten la característica de ostentar un título reconocido oficialmente y que avala un conocimiento adquirido, útil para una práctica específica y que tienen el interés de trabajar a favor de su profesión. En la actualidad, para la conformación de un Colegio de profesionistas es necesario contar con 100 miembros por lo menos, para poder ser registrado ante la Dirección General de Profesiones. Estos colegios tienen sustento legal en la Ley Reglamentaria del Artículo 5º Constitucional, relativo al ejercicio de las profesiones. En dicho ordenamiento, se encuentran las indicaciones sobre los propósitos generales que deben guiar el trabajo y actividades de los colegios de profesionistas, destacando:

- Vigilar el ejercicio profesional con objeto de que éste se realice dentro del más alto plano legal y moral.
- Promover la expedición de leyes, reglamentos y sus reformas, relativas al ejercicio profesional.
- Proponer los aranceles profesionales.
- Servir de árbitro en los conflictos entre profesionales o entre éstos y sus clientes, cuando acuerden someterse los mismos a dicho arbitraje.
- Fomentar la cultura y las relaciones con los colegios similares del país o del extranjero.
- Prestar la más alta colaboración al poder público como cuerpos consultores.
- Colaborar en la elaboración de los planes de estudio profesionales.
- Hacerse representar en los congresos relativos al ejercicio profesional.
- Formar lista de sus miembros por especialidades para llevar el turno conforme al cual deberá prestarse el servicio profesional.
- Velar porque los puestos públicos en que se requieran conocimientos propios de determinada profesión estén desempeñados por los técnicos respectivos, con el título legalmente expedido y debidamente registrado.

Puede afirmarse que en nuestro país, algunos colegios de profesionistas se han caracterizado por la promoción de la calidad profesional, el fomento del desarrollo científico y por su colaboración con el gobierno en la organización de los servicios profesionales, de acuerdo con las demandas de la población; en tanto que otros están ligados a partidos políticos, sindicatos obreros y grupos con intereses propios dentro de las dependencias gubernamentales, ya que muchos grupos profesionales encuentran ventajoso establecer vínculos con los partidos políticos o restringir sus actividades en periodos cercanos a las elecciones presidenciales (Cleaves, 1985). Por lo anterior, debe aceptarse que las diversas asociaciones o colegios profesionales no han tenido autoridad para validar el nivel de competencia de sus colegas de manera directa, y lo hacen sólo cuando las instituciones educativas modifican sus planes de estudio y consideran pertinente tomar en cuenta las opiniones del gremio o asociación profesional correspondiente (Barrón, 1996).

Conclusión

La globalización y regionalización de los servicios profesionales está exigiendo un nuevo modelo de profesiones y cambios estructurales en la educación superior, por lo que actualmente está en proceso una nueva y distinta concepción en la formación de profesionistas y del mundo del trabajo. Esta noción se une a una reciente concepción competitiva internacional de evaluación y acreditación de planes y programas de estudio, así como de certificación de profesionistas, los cuales apuntan a ser la base del ofrecimiento de servicios profesionales dentro y fuera de nuestro país. En este contexto, es importante la participación activa de instituciones educativas, colegios y federaciones de colegios de profesionistas, para desarrollar los nuevos modelos de acreditación y de certificación con la intención de elevar la calidad del ejercicio profesional.

Las condiciones de la sociedad han cambiado, experimentando una profunda transformación en diferentes ámbitos y el campo de las profesiones no ha sido la excepción. Las actividades profesionales y sus especialidades han tenido un gran desarrollo a nivel mundial; los mecanismos de interacción entre los países y, sobre todo, la apertura económica, han afectado sensiblemente el sistema de regulación y vigilancia del ejercicio profesional. En ese sentido, la sociedad está exigiendo que los profesionistas demuestren preparación, conocimientos y habilidades para la prestación de sus servicios profesionales.

La nueva cultura profesional que está emergiendo ha propiciado la necesidad de tomar en cuenta condiciones internacionales, avances tecnológicos, las comunicaciones, los mercados internos y externos, las necesidades del sector productivo y los requerimientos exigidos por cada sociedad en lo particular. Además, las transformaciones económicas que a nivel mundial se han estado dando en las últimas dos décadas de finales del siglo xx, demandan que México consolide sus procesos internos, modifique normas, desarrolle sistemas, revise regulaciones y que los profesionistas asuman una nueva conciencia para ser competitivos en el ámbito nacional e internacional. Esta nueva forma de ver a las profesiones debe ser promovida fundamentalmente por las agrupaciones profesionales, desbordando con esto la intervención del Estado, así como los esquemas y razonamientos burocráticos.

Dentro de esta perspectiva es importante promover un cambio en las motivaciones individuales que alientan la colegiación y la conformación de las asociaciones de profesionistas; un cambio cualitativo en sus fines de organización, una integración de sus estructuras gremiales y vinculación con diversas organizaciones; una visión internacional del reconocimiento de las profesiones; una nueva relación con las entidades gubernamentales, y una contribución directa, abierta y continua de los colegios en la elevación de la calidad de la educación superior. Todo esto, con la intención de asumir una ideología y ejercicio de las profesiones que supere a aquel que ha regido en México durante décadas, así como desarrollar una nueva influencia del papel de los profesionistas en la transformación de la sociedad mexicana.

Bibliografía

- Arce Gurza, F. (1982). *Historia de las Profesiones en México*. México: El Colegio de México.
- Ballesteros Leiner, A. (1995). Las profesiones: un problema sociológico, *Revista de la Universidad*, 6(36-37), 66-68.
- Barrón Tirado, C. et al. (1996). Tendencias en la formación profesional universitaria en educación: Apuntes para su conceptualización, *Revista Perfiles Educativos*, 71: 65-74.
- _____ (1998). Prospectiva de la formación profesional ante el impacto de la globalización económica, en *Escenarios de la Educación Superior al 2005* (pp. 85-96). México: Centro Estudios sobre la Universidad, UNAM.
- Borrero Cabal, S. (1989). Las profesiones hoy y sus relaciones con el trabajo y el empleo, *Revista Mundo Universitario*, 26, 15-63.
- Cleaves, P. S. (1985). *Las Profesiones y el Estado: El caso de México* (Colección Jornadas). México: El Colegio de México.
- Collins, R. (1979). *La sociedad credencialista. Sociología histórica de la educación y de la estratificación*. España: Ediciones Akal.
- De Ibarrola, M. (1998). Formación profesional, productividad y empleo (desde la perspectiva del desarrollo latinoamericano), *Seminario sobre formación profesional y empleo*. México: IBERFOP.
- De Mateo, F. (1995). El comercio transfronterizo y los servicios profesionales, *Reunión Nacional Regulación de las Profesiones. Situación Actual y Prospectiva*. Memoria (pp. 25-31). México: Subsecretaría de Educación Superior e Investigación Científica/Dirección General de Profesiones.
- Díaz Barriga, A. y Pacheco, Méndez, T. (1990). *Cinco aproximaciones al estudio de las profesiones*. México: Centro de Estudios sobre la Universidad, UNAM.

- Dickey, F. G. (1979). La acreditación de instituciones de educación superior. *Revista Universitas* 2000,155-170.
- Didou Aupetit, S. (1999). La acreditación: Enfoques internacionales, *Foro Nacional de la Educación Superior y las Profesiones*. México: Universidad de Colima.
- Dingwall, R. (1996). *Professions and Social Order in a Global Society*. ISA Working Group 02 Conference. University of Nottingham.
- _____ et al. (1985). *The Sociology of the Professions: Lawyers, Doctors and others*. Londres: The MacMillan Press Limited.
- Dirección General de Profesiones (1999). Los colegios de profesionistas y su papel en las negociaciones internacionales. <http://www.168.255.115.5/dgp/dcp/dcp4.htm>
- Do Amaral, J. L. et al. (1999). Calidad y Regulación de la Educación y del Ejercicio Profesional de la Medicina. Revisión del tema y análisis de situación en seis países de América Latina. Programa de Desarrollo de Recursos Humanos. Brasil: Organización Panamericana de la Salud.
- Eliot, P. (1975). *Sociología de las Profesiones*. Colección de Ciencias Sociales. México: Editorial Tecnos.
- Espinosa-de los Reyes S., V. M. (1998). Los Colegios Médicos y los Consejos de Especialización: Interacciones y fronteras. Estado actual de la Certificación, *Gaceta Médica de México*, 133(6), 503-512.
- Figuroa, M. (1997). Globalización, modernización y cambio educativo en América Latina, en *Memorias del II Congreso Nacional de Educación*. México: Secretaría de Educación, Cultura y Deporte del Estado de Durango.
- Freidson, E. (1985). The Theory of Professions: State of the Art, en *The Sociology of the Professions* (pp. 19-37). Londres: The Macmillan Press Limited.
- Galicia Hernández, U. (1999). Acerca del marco regulatorio, vigilancia y políticas públicas del ejercicio de las profesiones, *Foro Nacional de la Educación Superior y las Profesiones*. México: Universidad de Colima.
- Gómez Campo, V. M. (1989). Educación superior, mercado de trabajo y práctica profesional, *Revista de la Educación Superior*, 45. México: ANUIES.
- _____ y Tentie Fanfani, E. (1989). *Universidad y profesiones*. Buenos Aires: Miño y Dávila Editores.
- Gómez Villanueva, J. (1991). Una aproximación al estudio de la sociología de las profesiones, *Revista Umbral XXI*, 6, 23-40.
- González Anleo, J. (1993). Las profesiones en la sociedad corporativa, *Ética de las Profesiones* (pp. 21-34). España: Universidad Pontificia Comillas.
- Lorey, D. E. (s. f.). The Dream of Professional Society in México, *México y las Américas*. Memorias de la VIII Conferencia ANUIES-PROFMEX (pp. 311-329). México: ANUIES.
- Machado, M. E. (1995). Sociología das Profissões: uma contribuição ao debate teórico, *Profissões de Saúde: Uma Abordagem Sociológica* (pp. 13-33). Río de Janeiro: Editora Fiocruz.

- Marquina Sánchez, M. S. (1995). La asociación profesional en beneficio de las profesiones, *Reunión Nacional Regulación de las Profesiones. Situación Actual y Prospectiva*. Memoria (pp. 91-96). México: Subsecretaría de Educación Superior e Investigación Científica/Dirección General de Profesiones.
- Marum Espinoza, E. (1999). Apertura económica y mercado de trabajo profesional en México, América del Norte y Centroamérica. *Revista Universidades*, 48(18), 35-41.
- OCDE (1981). Formación profesional y preparación para el trabajo. *Revista de Educación*. 267: 5-30.
- Pacheco Méndez T. (1993). La profesionalización de la universidad, su incidencia en la formación de profesionales y de científicos, *El concepto de formación en la educación universitaria*. Cuadernos del CESU, 31,11-26.
- _____ (1997). La institucionalización del mundo profesional, *La profesión, su condición social e institucional*. México: Centro de Estudios sobre la Universidad, UNAM.
- _____ (1997). *La profesión. Su condición social e institucional*. México: Centro de Estudios sobre la Universidad, UNAM.
- Peniche Marcín, R. (1995). Acreditación; un proceso para elevar la calidad en la educación, Reunión Nacional Regulación de las Profesiones. Situación Actual y Prospectiva. Memoria (pp. 37-39). México: Subsecretaría de Educación Superior e Investigación Científica/Dirección General de Profesiones.
- Pontón Ramos, C. B. (1997). El corporativismo como expresión social, *La profesión, su condición social e institucional*. México: Centro de Estudios sobre la Universidad, UNAM.
- Pulido Álvarez, M. E. (1997). El papel de los colegios de profesionistas y la actual importancia de la colegiación. *Boletín Mexicano de Homeopatía*, 30(1), 16-21.
- Ramos Sánchez, J. D. (1996). La globalización y regionalización de los servicios profesionales, Reflexiones y Propuestas sobre Educación Superior. Seis ensayos (147-177). México: ANUIES.
- _____ (1998). *La inserción de México en la globalización y regionalización de las profesiones*. México: Instituto Politécnico Nacional/Fondo de Cultura Económica.
- _____ (2000). El desafío de las profesiones ante el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. Ponencia presentada en el *Foro Nacional La Certificación Profesional en México*. México: Instituto Hidalguense de Educación Media Superior y Superior.
- Rivero Serrano, O. (1995). Certificación profesional. Reunión Nacional Regulación de las Profesiones. Situación Actual y Prospectiva. Memoria (pp. 77-80). México: Subsecretaría de Educación Superior e Investigación Científica/Dirección General de Profesiones.
- Ruiz de Chávez, S. (1998). Certificación profesional como oportunidad para la Educación Continua, *VIII Congreso Internacional de la Asociación Mexicana de Educación Continua*. México.
- SEP (1998). *Reporte ejecutivo de avances en las negociaciones internacionales de los servicios profesionales del TLCAN*. México: Subsecretaría de Investigación Científica.
- Spencer, H. (1905). *El origen de las profesiones*. España: Sempere.

- Starr, P. (1982). *La transformación social de la medicina en los Estados Unidos de América*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Tenorio González, F. (1995). Certificación profesional, *Reunión Nacional Regulación de las Profesiones. Situación Actual y Prospectiva*. Memoria (pp. 85-87). México: Subsecretaría de Educación Superior e Investigación Científica/Dirección General de Profesiones.
- Tenti Fanfani, E. (1985). Las profesiones modernas: crisis y alternativas. *Revista Foro Universitario*, 57, 17-28.
- Vilar Puig, P. (1995). Certificación profesional, *Reunión Nacional Regulación de las Profesiones. Situación Actual y Prospectiva*. Memoria (pp. 71-76). México: Subsecretaría de Educación Superior e Investigación Científica/Dirección General de Profesiones.
- Weber, M. (1996). *La Ética protestante y el capitalismo*. México: Editorial Colofón.
- _____ (1996). *Economía y sociedad*. México: Fondo de Cultura Económica.

Semblanza del profesor Eliot Freidson

Eliot Lazarus Freidson. Nació el 20 de febrero de 1923 en Boston, Massachusetts.

- Puestos desempeñados
 - » Profesor emérito de Sociología en la Universidad de Nueva York.
 - » Profesor visitante Departamento de Ciencias Sociales y del Comportamiento en la Universidad de California, San Francisco.
- Formación profesional
 - » University of Maine, 1941-1942.
 - » College of University of Chicago, 1942-1943; 1946-1947. Ph. B., 1947.
 - » University of Chicago, M. A. (Sociología), 1950; Ph. D. (Sociología), 1952.
 - » St. John's College, Cambridge University, M.A., 1979.
- Cargos académicos posdoctorales
 - » 1952-1954: Becario postdoctoral Ford, Universidad de Illinois en Urbana.

- » 1954-1955: Director de Proyectos, Asociación Nacional de Estudiantes de los Estados Unidos.
- » 1955-1956: Residente de Ciencias Sociales, Fundación Russell Sage.
- » 1956-1961: Asistente y luego profesor asociado de Sociología, City College de Nueva York.
- » 1961-1964: Profesor Asociado de Sociología, Universidad de Nueva York.
- » 1975-1978: Presidente del Departamento de Sociología.
- » 1983-1984; 1987-1988: Director en funciones del Centro de Investigación en Ciencias Sociales Aplicadas.
- » 1964-1993: Profesor de Sociología, Universidad de Nueva York.

- Estancias

- » 1974-1975: Becario del Centro de Estudios Avanzados en Ciencias del Comportamiento, Stanford, California.
- » 1978-1979: Director de Estudios Asociados, École des Hautes Études en Sciences Sociales, París.
- » 1979-1980: Profesor Pitt de Historia e Instituciones Americanas, Universidad de Cambridge (Fellow, St. John's College).
- » 1987: Director de Estudios Asociados, École des Hautes Études en Sciences Sociales, París y Marsella.
- » 1990: Becario en residencia, Centro de Estudios Bellagio (abril-mayo).

- Trabajo editorial

- » Editor asociado, *Journal of Health and Human Behavior*, 1961-1966.
- » Editor Asociado, *Problemas Sociales*, 1961-1967.
- » Editor, *Journal of Health and Social Behavior*, 1966-1969.
- » Redactor asesor, *Urban Life and Culture: A Quarterly Journal*, 1971-1986.

- » Editor asesor, *Sociología de las Ocupaciones y el Trabajo*, 1972-1994.
 - » Consejo editorial de la *Enciclopedia de Bioética*, 1974-1977.
 - » Editor consultor, *American Journal of Sociology*, 1975-1977.
 - » Consultor editorial, *International Journal of Health Services*, 1977-1979.
 - » Asesor editorial, *Sociology of Health and Illness* (Reino Unido), 1979.
 - » Consejo editorial, *Symbolic Interaction*, 1980-1986.
 - » Consejo de redacción, *Jahrbuch Medizinische Soziologie*, 1981.
 - » Consejo de redacción, *American Bar Foundation Research Journal*, (ahora *Law and Social Inquiry*), 1986-1999.
 - » Editor asociado del *Foro Sociológico*, 1987.
- Asociaciones profesionales
 - » Presidente de la Sección de Sociología Médica de la Asociación Americana de Sociología, 1963-1964.
 - » Vicepresidente del Subcomité de Investigación en Sociología Médica, Asociación Internacional de Sociología, 1964-1967.
 - » Presidente del Comité de Investigación en Sociología Médica, Asociación Internacional de Sociología, 1967-1971.
 - » Miembro del Comité de Libertad y Ética en la Investigación y la Formación, Sociedad para el Estudio de los Problemas Sociales, 1965-1966.
 - » Miembro del Comité Ejecutivo de la Sociedad para el Estudio de los Problemas Sociales, 1968-1969.
 - » Miembro del Comité de Publicaciones de la Asociación Americana de Sociología, 1966-1969.
 - » Miembro del Comité de Comités de la American Sociological Association, 1969-1972.
 - » Presidente del Comité de Tecnología de la Información y Privacidad, Asociación Americana de Sociología, 1971-1975.
 - » Presidente del Comité del Premio C. Wright Mills, Sociedad para el Estudio de los Problemas Sociales, 1975.

- » Miembro del Consejo, Sección de Ocupaciones y Organizaciones, Asociación Americana de Sociología, 1970-1973.
- » Copresidente de la Sección de Ocupaciones y Organizaciones de la Asociación Americana de Sociología, 1976-1977.
- » Comité de Nominaciones del Electorado, Asociación Americana para el Avance de la Ciencia, 1977-1980.
- » Presidente del Comité del Premio al Mérito, Sociedad Sociológica del Este, 1978-1979.
- » Presidente de la Sociedad de Sociología del Este, 1985-1986.
- » Miembro de la Sección de Estudios de Servicios de Salud, División de Subvenciones de Investigación, Institutos Nacionales de Salud, 1963-1966.
- » Miembro de la Comisión Consultiva del Programa de Subvenciones de Investigación Cooperativa, Administración de la Seguridad Social y de la Asistencia Social, 1967-1970.
- » Miembro del Comité de Revisión de la Investigación en Ciencias Sociales, Instituto Nacional de Salud Mental, 1968-1970.
- » Miembro del Comité de Revisión de la Formación en Servicios de Salud, Centro Nacional de Investigación y Desarrollo de Servicios de Salud, 1968-1970.
- » Miembro del Consejo Asesor Especial sobre Licencias Médicas y Conducta Profesional, Grupo de Trabajo sobre la Práctica Médica de la Asamblea del Estado de Nueva York, 1977-1979.
- » Miembro del grupo de investigación de la Comisión Presidencial de Salud Mental, 1977-1978.
- » Miembro del grupo de evaluación del Seminario de Verano para Profesores Universitarios, Fondo Nacional para las Humanidades, 1980.
- » Miembro del Comité de Selección de Ayudas, American Council of Learned Societies, 1980-1981; 1982-1983.
- » Miembro del Comité sobre las implicaciones de las empresas con ánimo de lucro en la atención sanitaria, Instituto de Medicina, Academia Nacional de Ciencias, 1983-1985.
- » Miembro de la Comisión de Profesionalidad del Colegio de Abogados de Estados Unidos, 1985-1986.

- » Miembro del Comité Consultivo del Proyecto sobre el Repertorio de la Ley que Rige a los Abogados el Tercero, Instituto de Derecho Americano, 1986-1990.

- Distinciones y premios

- » Mención honorífica, Premio C. Wright Mills, Sociedad para el Estudio de los Problemas Sociales, 1971.
- » Miembro del Instituto de Medicina de la Academia Nacional de Ciencias, 1972.
- » Premio Sorokin, Asociación Americana de Sociología, 1972.
- » Becario, Centro de Estudios Avanzados en Ciencias del Comportamiento, Stanford, CA., 1974-1975.
- » Conferenciante del Fondo Falk de la Sociedad Sociológica del Este, 1976.
- » Premio Fulbright-Hays--Becario de Investigación Senior para investigar en Francia, 1978-1979.
- » Elegido miembro de la Asociación Americana para el Avance de la Ciencia, 1979.
- » Elegido miembro del St. John's College, Universidad de Cambridge, 1979.
- » Becario de la John Simon Guggenheim Memorial Foundation, 1981-1982.
- » Premio Leo G. Reeder al sociólogo médico distinguido, Sección de Sociología Médica, Asociación Americana de Sociología, 1982.
- » Becario visitante, Centro de Estudios de Bellagio, 1990.
- » Premio al Mérito por Contribuciones Sobresalientes a la Disciplina, Eastern Sociological Association, 1999.

- Publicaciones

Libros (Todos impresos excepto los indicados [O.P.]

- » (1955). *Student Government, Student Leaders and The American College*. Philadelphia: U. S. National Student Association.

- » (1980). *Patients' Views of Medical Practice*. New York: Russell Sage Foundation. Reissued in paperback by University of Chicago Press.
- » (Ed.). (1963). *The Hospital in Modern Society*. Nueva York: The Free Press.
- » *Profession of Medicine: A Study of the Sociology of Applied Knowledge*. Nueva York: Harper and Row, 1970. University of Chicago Press, 1988.
- » (1970). *Professional Dominance: The Social Structure of Medical Care*. Nueva York: Atherton Press.
- » *Medical Men and Their Work*, Aldine Publishing Co.
- » (Ed.). (1973). *The Professions and their Prospects*. Beverly Hills, CA.: Sage Publications.
- » (1976). *Doctoring Together: A Study of Professional Social Control*. Nueva York: Elsevier Scientific Publishing Co. University of Chicago Press.
- » (1986). *Professional Powers: A Study of the Institutionalization of Formal Knowledge*. Chicago: University of Chicago Press, University of Chicago Press.
- » (1989). *Medical Work in America: Selected Essays*. New Haven: Yale University Press.
- » (1994). *Professionalism Reborn. Theory, Prophecy and Policy*. Chicago: University of Chicago Press, University of São Paulo Press.
- » (2001). *Professionalism, The Third Logic*. Cambridge (UK): Polity Press, and Chicago: University of Chicago Press.
- » (2002). *La dominanza medica. Le basi sociali della malattia e delle istituzioni sanitarie. A cura di Giovanna Vicarelli*. Milano: Franco Angeli.

Artículos (No se incluyen las reseñas de libros, excepto los ensayos de revisión)

- » (marzo de 1953). Adult Discount: An Aspect of Children's Changing Taste, *Child Development*, 24, 39-49.

- » (Junio de 1953). Communications Research and the Concept of the Mass,” *American Sociological Review*, 18, 313-317. Reprinted six times. Translated into Chinese in Timothy Yu, *Principles of Communication*, Hong Kong, 1966.
- » (Septiembre de 1953). The Relation of the Social Situation of Contact to the Media in Mass Communication, *Public Opinion Quarterly*, 17, 230-238.
- » The Consumption of Mass Media by Polish-American Children,” *The Quarterly of Film, Radio and Television*, 9, 92-101.
- » (1954). Characteristics and Problems of Students in the Behavioral Sciences at the University of Chicago, *A Report on the Behavioral Sciences at the University of Chicago*, Chicago: Self-Study Committee, pp. 118-157.
- » (1955). A Prerequisite for Participation in the Public Opinion Process, *Public Opinion Quarterly*, 19, 105-111.
- » (Diciembre de 1956). The Varieties of Individual Speech,” *Quarterly Journal of Speech*, 42, 356-362.
- » (1957). Student Government, *Encyclopedia Britannica*.
- » (1958) (Autor principal). Public Attitudes Toward Health Insurance, *Health Information Foundation Research Series*, 4.
- » (1958) (Autor principal). The Public Looks at Hospitals, *Health Information Foundation Research Series*, 5.
- » (Septiembre de 1958) (Autor principal). The Public Looks at Dental Care,” *Journal of the American Dental Association*, 57, 325-335.
- » (1959). Specialties Without Roots: The Utilization of New Services, *Human Organization*, 18, 112-116.
- » (Enero de 1960). Client Control and Medical Practice, *American Journal of Sociology*, 65, 374-382.
- » (Junio de 1960) (Autor principal). Social Science in Family Medical Care,” *Public Health Report*, 489-493, y *The Hospital Digest*, 2, (1960), 12-13.
- » (Enero 1961). The Organization of Medical Practice and Patient Behavior, *American Journal of Public Health*, 51, 43-52.

- » (1962). Dilemmas in the Doctor-Patient Relationship. En A. M. Rose, (Ed.), *Human Behavior and Social Process*, Boston: Houghton-Mifflin Co.
- » (1963). The Organization of Medical Practice, en H. Freeman *et al.* (Eds.), *Handbook of Medical Sociology*, Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- » (Marzo de 1963). Medical Care and the Public, *The Annals*, 346, 57-66.
- » (1961-1962). The Sociology of Medicine, a Trend Report and Bibliography, *Current Sociology*, 10-11(3).
- » (1963). Social Science Research in the Family Health Maintenance Demonstration, en George A. Silver, *Family Medical Care*, Cambridge: Harvard University Press.
- » (1963) (Autor principal). Processes of Control in a Company of Equals, *Social Problems*, 11, 119-131.
- » (Junio de 1965) (Autor principal). Knowledge and Judgment in Professional Evaluation, *Administrative Science Quarterly*, 10, 107-124.
- » (1964) (Autor principal). Physicians in Large Medical Groups, *Journal of Chronic Diseases*, 17, 827-836.
- » (1966). Disability as Social Deviance, en Marvin B. Sussman (Ed.), *Sociology and Rehabilitation*, Washington: American Sociological Association.
- » (1968). Paramedical Personnel, *International Encyclopedia of the Social Sciences*, Nueva York: Free Press and Macmillan.
- » (1968). Physicians, *International Encyclopedia of the Social Sciences*. Nueva York: Free Press and Macmillan.
- » (1966). The Professional Mind, *Arts and Science*.
- » (1967). Health Factories: The New Industrial Sociology, *Social Problems*, 14, 493-500.
- » (1968). The Impurity of Professional Authority,” en H. S. Becker *et al.* (Eds.). *Institutional Office and the Person*. Chicago: Aldine Publishing Co.
- » (1970). Dominant Professions, Bureaucracy and Client Services, en W. R. Rosengren y Mark Lefton, (Eds.), *Organizations*

and Clients. Essays in the Sociology of Service, Columbus, Ohio: Merrill Publishing Co.

- » (Noviembre de 1970). Social Aspects of the Professions: Their Place in Academia, *American Journal of Pharmaceutical Education*, 34, 530-535.
- » (Abril de 1971) (Coautor). Organizational Dimensions of Large-Scale Group Practice, *American Journal of Public Health*, 61, 786-795.
- » (Enero-febrero de 1971). Professionalism, The Doctor's Dilemma, *Social Policy* (pp. 35-40).
- » (Abril de 1973). Behavioral Research Opportunities, *J. of Medical Education*, 48, 110-113.
- » (1973). Professionalization and the Organization of Middle-Class Labour in Post-Industrial Society, *Sociological Review Monographs*, (20), 47-59.
- » (1973). Professions and the Occupational Principle, en E. Freidson (Ed.), *The Professions and Their Prospects*, Beverly Hills, CA.: Sage Publications.
- » (1973). Prepaid Group Practice and the New Demanding Patient, *Milbank Memorial Fund Quarterly: Health and Society*, 473-488.
- » (1975). The Labeling Approach to Deviance (con Prudence M. Rains, John I. Kitsuse y Troy Duster), en N. Hobbs (Ed.), *Issues in the Classification of Children*, San Francisco: Jossey-Bass.
- » (1975). Increasing Choice Within Limits, en J. Howard & A. Strauss, (Eds.), *Humanizing Health Care*, Nueva York: Wiley.
- » (1976). The Development of Administrative Accountability in Health Services, *American Behavioral Scientist*, 19, 286-298.
- » (Junio de 1975). Speculations on the Social Psychology of Local PSRO Operations, en *Proceedings: Conference on Professional Self-Regulation*. Washington: DHEW Publication No. (HRA).
- » (Febrero de 1976). The Division of Labor as Social Interaction, *Social Problems*, 23, 304-313.

- » (1976). The Legal Protection of Social Research: Criteria for Definition, en Paul Nejedlski (Ed.), *Social Research in Conflict with Law and Ethics*. Cambridge, MA: Ballinger Publishing Co.
- » (1976). Applications of Organizational Theory: Models of Organization and Service for Health Care, pp. 349-361 en M. Sokolowska *et al.*, (Eds.), *Health, Medicine, Society*. Dordrecht: D. Reidel Publishing Co.
- » (1977). The Futures of Professionalization, en M. Stacey, *et al.*, (Eds.), *Health and the Division of Labour*. London: Croom Helm.
- » (1977). Prefacio, a R. Bucher y Joan Stelling, *Becoming Professional*, Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- » (Mayo-junio de 1977). The Inevitability of Regulation with a National Health Program, *Group Medical Management*, 24, 33-38, 44.
- » (Junio de 1978). The Perils of Professionalism, *The Hastings Center Report*, 47-49.
- » (Diciembre de 1978). The Prospects for Health Services in the United States, *Medical Care*, 16, 971-983.
- » (1978). Relations between Physicians in an Organized Form of Practice, en *Santé, Médecine et Sociologie*. París: Éditions du CNRS.
- » (1979). Prefacio, a R. Danielson, *Cuban Medicine*. New Brunswick: Transaction Books.
- » (1997). Confidentiality and the Independence of Social Research, en K. Wulff, (Ed.), *Regulation of Scientific Inquiry: Societal Concerns with Research*, 37, 189-204.
- » (1981). Prefacio, a G. L. Albrecht (Ed.), *Cross National Rehabilitation Policies*, Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- » (1982). Occupational Autonomy and Labor Market Shelters, en P. L. Stewart y M. G. Cantor (Eds.), *Varieties of Work*, Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- » (1983). The Theory of Professions: State of the Art, en R. Dingwall y P. Lewis (Eds.), *The Sociology of the Professions: Lawyers, Doctors and Others*. Londres: Macmillan.

- » (Julio de 1983). Sociology and Medicine: A Polemic, *Sociology of Health and Illness*, 208-219.
- » (1983). The Reorganization of the Professions by Regulation, *Law and Human Behavior*, 7, 279-290.
- » (Julio de 1983). Celebrating Erving Goffman, *Contemporary Sociology*, 12, 359-362.
- » (1984). Are Professions Necessary?, en Thomas L. Haskell (Ed.), *The Authority of Experts, Studies in History and Theory*. Bloomington, Indiana: Indiana University Press.
- » (1984). The Changing Nature of Professional Control. *Annual Review of Sociology*, 10, 1-20.
- » (1985). Prefasio, a G. Gritzer y A. Arluke, *The Making of Rehabilitation: A Political Economy of Medical Specialization, 1890-1980*. Berkeley: University of California Press.
- » (1985). The Reorganization of the Medical Profession,” *Medical Care*, 42, 11-35.
- » (1985). Establishing Expertise in Court, *Maieutics*, 2, 28-37.
- » (1986). The Medical Profession in Transition, en L. H. Aiken y D. Mechanic (Eds.), *Applications of Social Science to Clinical Medicine and Health Policy*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press.
- » (1986). Les professions artistiques comme défi à l'analyse sociologique, *Revue Française de Sociologie*, 27, 431-443.
- » (1986). Knowledge and the Practice of Sociology, *Sociological Forum*, 1, 684-700.
- » (Marzo de 1987). The Future of the Professions, *Journal of Dental Education*, 51, 140-144.
- » (1987). Professionals and Amateurs in the Welfare State, en Lise Kjølørød, Anders Ringen, Kari Skrede y Mariken Vaa (Eds.), *Applied Research and Structural Change in Modern Society*. Oslo: Institute of Applied Social Research.
- » (1989). Theory and the Professions, *Indiana Law Journal*, 64, 423-432.

- » (1990). Labors of Love: A Prospectus, en *The Nature of Work. Sociological Perspectives*. Kai Erikson y Steven Peter Vallas (Eds.), New Haven: Yale University Press.
- » (1990). The Centrality of Professionalism to Health Care Jurimetrics. *Journal of Law, Science and Technology*, 30, 431-445.
- » (1991). Nourishing Professionalism, en *Ethics, Trust, and the Professions. Philosophical and Cultural Aspects*. E.D. Pellegrino, R. M. Veatch & J. P. Langan (Ed.). Washington: Georgetown University Press.
- » (Septiembre de 1991). Knowledge, Class, Status and Power, *Contemporary Sociology*, 20, 683-5.
- » (1992). Professionalism as Model and Ideology, en *Lawyers' Ideals/Lawyers' Practices. Transformations in the American Legal Profession*. Robert L. Nelson, David M. Trubek y Rayman L. Solomon (Eds.). Ithaca: Cornell University Press, 215-229.
- » (1992). Defining What Professionalism is and How to Maintain It, *Group Practice Journal*, 41, 39-42.
- » (1993). How Dominant are the Professions? en *The Changing Character of the Medical Profession: An International Perspective*. Frederic Hafferty & John McKinlay (Eds.). Nueva York: Oxford University Press.
- » (1993). Toward the New Pattern of Medical Practice, *Physician Executive*, 19, 54-58.
- » (1994). Pourquoi l'art ne peut pas être une profession, en *L'art de la recherche. Essais en l'honneur de Raymonde Moulin*. P. M. Menger y J. C. Passeron, eds. Paris: La documentation Française.
- » (1996). Para uma análise comparada das profissões: A institucionalização do discurso e do conhecimento formais, *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 11, (June 1996) 141-54.
- » (Junio de 1998). Professionalism and Institutional Ethics, en Baker, R., Caplan, A., Emanuel, L., Latham, S. (Eds.), *The American Medical Ethics Revolution*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- » (Diciembre de 1998). Quelle étude des professions après Chicago? *Revue DEES*, 114, 52-54.

- » (1998). Metodo e contenuto per uno studio comparato delle professioni, *I Gruppi Professionali, Sociologia del Lavoro*, 70-71, 51-66.
- » (Marzo de 1999). Theory of Professionalism: Method and Substance, *International Review of Sociology*, 9, 117-29.
- » (2002). Whose P.C. is correct? *Society*, 39(4), 17-20.

Sobre los autores

Jorge Alejandro Fernández Pérez

Doctor en Educación. Profesor investigador del Centro de Investigación en Biodiversidad, Alimentación y Cambio Climático de Instituto de Ciencias de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Responsable del Cuerpo Académico 279 “Estructura, Formación y Práctica Profesional”. Miembro del Sistema Nacional de Investigación, nivel II, del Conacyt. Miembro del Padrón de la Investigadores de la BUAP y Perfil deseable PRODEP. Premio Estatal de Ciencia y Tecnología “Luis Rivera Terrazas” en 2016. Líneas de investigación: profesiones, currículum, práctica docente y educación y empleo. Correo: jorge.fernandez@correo.buap.mx
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5275-3309>

Guadalupe Barajas Arroyo

Doctora en Educación. Profesora investigadora del Doctorado en Investigación e Innovación Educativa de la Facultad de Filosofía y Letras y del Complejo Regional Sur de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Miembro del Sistema Nacional de Investigación, nivel I, del Conacyt. Miembro del Padrón de la Investigadores de la BUAP. Colaboradora del Cuerpo Académico 279 “Estructura, Formación y Práctica Profesional”. Líneas de investigación: educación y empleo, sociología del trabajo, planeación educativa. Correo: guadalupe.barajas@correo.buap.mx
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6356-8451>

Laura Alicia Yáñez Barroso

Doctora en Pedagogía. Profesora investigadora de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Catedrática de estudios de posgrado en UPAEP en el área de Planeación y Estrategias en la enseñanza de las C. Experimentales. Profesora Certificada en el idioma Inglés. Certificada en habilidades socioemocionales por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Línea de investigación: habilidades cognitivas y metacognición. Evaluador de ciencias en CONCYTEP. Correo: alixbarroso@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7836-6059>

Profesión, ocupación y trabajo. Eliot Freidson
y la conformación del campo, Jorge A. Fernández
Pérez, Guadalupe Barajas Arroyo y Laura Yáñez
Barroso. Editado y publicado por Ediciones Comunicación
Científica S. A. de C. V., se publicó en formato PDF, Epub3 y
HTML5, en diciembre de 2022 en Acceso Libre.

Profesión, ocupación y trabajo. *Eliot Freidson y la conformación del campo*, es una obra que rescata algunas de las aportaciones que este renombrado sociólogo estadounidense desarrolló a lo largo de su vida académica sobre el estudio de las profesiones. A través de los distintos capítulos que conforman el libro, traducidos de conferencias y artículos del ya finado profesor, se puede observar el estudio profundo que llevó a cabo sobre la evolución y desarrollo del mundo profesional y de la división del trabajo en las sociedades modernas, un tema fundamental para entender la importancia de las profesiones y su impacto en la preparación universitaria de los profesionistas destinados a ejercerlas. El desarrollo de las profesiones ha puesto en el debate los cambios en la estructura de clases, así como en la división del trabajo, lo que afecta a temas muy importantes relacionados con la práctica y le ética profesionales.



Eliot Freidson (1923-2005) Sociólogo que trabajó en la teoría de las profesiones y en la sociología médica. Profesor de la New York University.



Jorge A. Fernández Pérez es Doctor en Educación. Profesor investigador del Centro de Investigación en Biodiversidad, Alimentación y Cambio Climático de Instituto de Ciencias de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Responsable del Cuerpo Académico 279 "Estructura, Formación y Práctica Profesional". Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel II, del Conacyt.



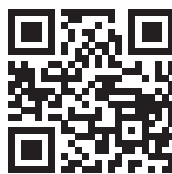
Guadalupe Barajas Arroyo es Doctora en Educación. Profesora investigadora del Doctorado en Investigación e Innovación Educativa de la Facultad de Filosofía y Letras y del Complejo Regional Sur de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel I, del Conacyt.



Laura Yáñez Barroso es Doctora en Pedagogía. Profesora investigadora de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Catedrática de estudios de posgrado en UPAEP en el área de Planeación y Estrategias en la enseñanza de las Ciencias Experimentales.



**COMUNICACIÓN
CIENTÍFICA** PUBLICACIONES
ARBITRADAS
HUMANIDADES, SOCIALES Y CIENCIAS
www.comunicacion-cientifica.com



[DOI.ORG/10.52501/CC.083](https://doi.org/10.52501/CC.083)

ISBN-13: 978-607-59351-6-4



9 786075 935164