

SOCIEDADES AVANZADAS: TRANSFORMACIONES BÁSICAS Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Carlota Solé
(*Universitat de Barcelona*)

TRANSFORMACIONES BÁSICAS EN LAS SOCIEDADES AVANZADAS

El nuevo tipo de sociedad, postindustrial, postcapitalista, programada, tecnocrónica o cualquiera que sea la denominación, se diferencia de las sociedades industriales que lo preceden según los rasgos que Dahrendorf ya apuntó en su estudio sobre el desarrollo del capitalismo a partir del análisis de Marx, característico de los países de nuestra época histórica (R. Dahrendorf, 1957). Estos rasgos eran, en primer lugar, la división entre propiedad y control de la producción, lo que da lugar a una transformación en la estructura de posiciones sociales y a la necesidad de reclutamiento de personas capacitadas que ocupen estas posiciones. Ello conlleva la aparición de las llamadas clases medias. En segundo lugar, se produce la separación entre conflicto industrial y conflicto político; es decir, el primero no deriva ni presupone el segundo tipo de conflicto. De ahí que el capitalista, en términos marxistas, no entre necesariamente en conflicto antagónico con el proletariado y viceversa, ni en la esfera industrial ni en la política. Consecuencia de ello será, a su vez, el aislamiento del sector más determinante de la economía, el sector industrial, del resto de la sociedad.

El esquema marxista de lucha de clases como motor del cambio social deja paso al conflicto social y a su resolución por consenso. El conflicto no será abierto sino que quedará institucionalizado. Esos dos fenómenos son

el resultado de los cambios que se observan en las sociedades avanzadas del siglo veinte y que pueden resumirse en la no homogeneización de las clases, en principio antagónicas entre sí. Ni el proletariado se empobrece progresivamente ni la burguesía mantiene al Estado como garante y expresión de sus intereses. Aparece una nueva clase media, vinculada a la progresiva asalarización de los trabajadores que desempeñan actividades para las que se requieren niveles y grados de especialización y capacitación cada vez más sofisticados. Los trabajadores se unen, por otra parte, en grandes sindicatos, potentes organizaciones que representan sus intereses frente a otros grupos sociales con intereses dicotómicos, a su vez representados por sus organizaciones o asociaciones.

La crítica de Dahrendorf a Marx estriba en que este último no se percató del efecto sobre el desarrollo industrial y social en los países capitalistas de las grandes compañías por acciones. Otros desarrollos no previstos por Marx fueron la progresiva desaparición de la división clasista de la sociedad y su substitución por la jerarquización de posiciones en su seno, según los intereses que mantienen. La razón de esta limitación del análisis marxista estriba en haber tomado, como categoría abstracta, la propiedad para determinar las clases sociales. En realidad, en cada época histórica se ha desarrollado un sistema de propiedad diferenciable. Únicamente bajo la sociedad burguesa puede hablarse de propiedad privada de los medios de producción y del control de una minoría de la población sobre los recursos de capital y humanos de una nación. El antagonismo entre capital y trabajo resultaba de este modo inevitable.

Sin embargo, si se considera lo que los individuos en una sociedad perciben por su trabajo, en forma de rentas que provienen de su patrimonio territorial o de su actividad; y se considera que los intereses de estos individuos no son sólo económicos sino de otras muchas características y naturaleza, el esquema de división basado en el lugar que ocupa un individuo en relación a los medios de producción resulta excesivamente restrictivo. Deben tenerse en cuenta los intereses de grupos sociales, definibles según su posición en el sistema económico en su conjunto, tanto en la esfera de la producción como en la de la distribución y el consumo. El consumo de bienes (y servicios) está a su vez determinado por la situación social en la que se halla el individuo. La propia distribución es el resultado de la producción, y la manera de participar en ésta determina las relaciones de poder y dominación (autoridad) en una sociedad.

En toda sociedad industrial algunas posiciones son depositarias del derecho a ejercer el control sobre las demás. Esta distribución diferencial de autoridad es el factor determinante de los conflictos sociales. Se define el poder en términos weberianos como la probabilidad de que un actor,

en una relación social, se halle en una posición susceptible de llevar a cabo su propia voluntad, a pesar de la resistencia del resto de la población o grupo. Autoridad, por otra parte, es la probabilidad de que una orden con un contenido específico sea obedecida por un determinado grupo de personas (R. Dahrendorf, 1957, p. 166). La diferencia entre ambos conceptos está en que el poder se vincula a la personalidad de los individuos, mientras que la autoridad se asocia a la posición social.

Aparte de la distinción entre relaciones de producción, situación de clase y poder político, Dahrendorf establece como básica la relación de legitimidad, de dominación y sujeción, que significa la noción de autoridad, en el seno de una «asociación imperativamente coordinada», unidad social de análisis, donde la autoridad se distribuye dicotómicamente. Las asociaciones imperativamente coordinadas son cuerpos organizados de personas sujetos a relaciones de autoridad en virtud de un orden prevalente (R. Dahrendorf, 1957, p. 237). La coordinación imperativa se fundamenta en la existencia de autoridad, la cual se basa a su vez en la creencia en la legalidad de las normas establecidas y el derecho a dominar por parte de aquellos investidos con autoridad, en virtud de esas mismas normas.

En una asociación imperativamente coordinada, los individuos se agrupan en función de sus intereses materiales y no materiales, intereses globales que subsumen los intereses particulares de los individuos e incluso pueden estar a veces en contradicción con ellos. De esta forma, aparecen los grupos-de-intereses, que tienen una estructura interna, una forma de organización, unos objetivos explicitados o programados y unos miembros, como rasgos comunes, pero que mantienen intereses opuestos, dicotómicos, conflictivos. El conflicto entre estos grupos se vincula a la distribución dicotómica de autoridad en toda organización social o asociación. Así, a medida que una sociedad avanza, madura, los intereses que originariamente pueden ser antagónicos se distinguen en razón de la posición de los individuos en una organización social y devienen dicotómicos para acabar siendo compatibles. El conflicto de intereses, conflicto social entre dos grandes bloques, los intereses de conservación por parte de la clase dominante y los intereses revolucionarios por parte de la clase oprimida, se convierten en intereses en pro del bienestar común, negociables por consenso, a través de instituciones que median entre las organizaciones representativas de los distintos grupos sociales.

Tomando como punto de partida el análisis dahrendorfiano de los rasgos característicos de las sociedades industriales modernas y su evolución hasta el presente, otros autores prefieren denominar a las sociedades contemporáneas postindustriales. Mediante este término se conocen las sociedades capitalistas y socialistas con un nivel de desarrollo tecnológico y,

en general, económico-social elevado. Touraine señala que se pueden denominar tecnocráticas, haciendo mención a la fuente de poder que las domina (la tecnología), o programadas, según la naturaleza de su modo de producción y organización económica (A. Touraine, 1969).

La acepción de sociedad programada es la que mejor indica, según este autor, la naturaleza del trabajo y la acción económica. En ella, las decisiones y las luchas económicas no tienen ya la autonomía y la centralización que poseían en un tipo de sociedad anterior, definible por la continua exigencia de acumulación de capital y obtención de beneficios sobre el trabajo directamente productivo. La sociedad postindustrial se halla influida por el afán del crecimiento económico más que por el consumo y el ocio. No ha llegado a alcanzar el nivel de productividad y, en última instancia, de riqueza, necesario para plantear como objetivo el particularismo de la vida privada. De hecho, los rasgos individualizados de la vida privada, así como de las comunidades locales y sus formas de vida, se ven afectados, incluso destruidos, por una movilidad geográfica y social siempre elevada y creciente, por la difusión masiva de información, publicidad, propaganda, a través de los medios de comunicación de masas, y por una participación política más amplia que anteriormente. En consecuencia, no son sólo mecanismos económicos los centrales en la organización y la acción sociales.

El crecimiento (económico) de este nuevo tipo de sociedad es el resultado de un conjunto de factores, además de la mera acumulación de capital. El factor más novedoso lo constituye la capacidad de la propia sociedad para crear, para programar y regular el cambio en las relaciones sociales a todo nivel. Aquí juega un papel importante la investigación científica y técnica, la formación (*training*) profesional, para llevar a buen término la gestión de las organizaciones y su sistema de relaciones entre sus elementos componentes, y para difundir las actitudes favorables a la transformación continuada de todos los factores de producción. Entre ellos debe contarse la educación, la información (A. Touraine, 1973, p. 61).

En contrapartida, aparece en las sociedades postindustriales una excesiva tecnocracia junto a las nuevas formas de relaciones de poder. Igualmente aparecerán conflictos sociales de nuevo tipo. Las contradicciones del sistema ya no serán estrictamente económicas ni podrá hablarse estrictamente de explotación económica, sino de alienación, para designar las tensiones y los conflictos sociales en un contexto en el que el crecimiento económico está determinado tanto por el proceso político como por las medidas económicas. La autonomía del Estado, en relación con los centros de decisión económica, cambia también de signo, no es la única forma de dominación social.

La dominación social, fuente de alienación, toma algunas veces la forma de integración social. El proceso de producción impone un estilo de vida de acuerdo con sus objetivos y el sistema de poder. El individuo se ve obligado a participar no sólo en términos de su trabajo, sino también en términos de consumo y educación, en el sistema de organizaciones sociales y de poder, cuyos objetivos son los de continuar incrementando la producción. Todas las actividades en la sociedad (culturales, educativas, recreativas, etc.) están dirigidas, orientadas, hacia la producción.

Otra forma de alienación es la manipulación cultural. Las condiciones para el crecimiento no se limitan al reino de la producción, influyen también sobre las necesidades y actitudes que deben ser controladas. La educación ya no está en manos de la familia, ni en centros autónomos del poder. Incluso la cultura se halla controlada y es transmitida sutilmente de acuerdo con los objetivos del sistema de poder. Todo ello conduce al dominio de la sociedad por las grandes organizaciones económico-políticas que funcionan en su seno. El control y el poder de estas organizaciones puede dar lugar a un nuevo tipo de agresividad política que no es necesariamente abierta, sino latente.

A través de estas formas de alienación, las necesidades del hombre y su satisfacción están, desde el comienzo, programadas y controladas por las directrices que los grupos dominantes acuerdan como compatibles con su propio dominio. No es de extrañar, entonces, que la forma de alienación más extendida y mayoritaria, la de la clase trabajadora, sea compensada con la llamada participación dependiente. Pero ésta, a su vez, es una fuente de alienación, al ofrecer a los trabajadores participación en la organización de la industria sin darles autoridad sobre las decisiones a tomar. La consecuencia de esta situación es la manipulación, por un lado, y, por el otro, el conformismo de la población (A. Touraine, 1973, p. 173).

No dejan, sin embargo, de producirse conflictos sociales de nuevo cuño, no ya entre capital y trabajo, como era el caso en sociedades precedentes, sino entre estructuras de toma de decisión económica y política, por una parte, y quienes han sido reducidos a la mera participación dependiente, por otra. El conflicto se produce entre los segmentos centrales de la sociedad y los que son marginales o periféricos. El conflicto se extiende cuando estos últimos rechazan su situación de subprivilegio y expresan su voluntad de oponerse al poder dominante para desarrollarse con independencia.

La rebelión de la juventud en las sociedades postindustriales tiene este carácter, con algunas peculiaridades. Desde el punto de vista económico (ingresos) no es un grupo subprivilegiado o menos favorecido que otros grupos. Se encuentra, además, en situación de cambio rápido y no de obso-

lescencia. Es un grupo consumidor y productor susceptible de participación dependiente, y más capaz de oponerse a quienes identifican sus propios intereses de clase con el crecimiento económico. Es, pues, un tipo de rebelión más social y cultural que económica. Ejercen una crítica constante a los principios y valores generalmente aceptados por el conjunto de la sociedad, invocando nuevos principios innovadores (A. Touraine, 1973, pp. 135, 215).

Las instituciones de educación superior son, en este sentido, focos de crítica y oposición a la progresiva tecnocratización de la vida social. Touraine señala el papel de la Universidad en representar a la oposición, o un cierto tipo de oposición al *establishment* y al *statu quo*. Ello se explica, por lo menos en parte, por el hecho de que el conocimiento se ha convertido en un factor de producción. No explica totalmente, sin embargo, por qué las instituciones de educación superior, en muchas sociedades avanzadas, se convierten en momentos determinados en cajas de resonancia de problemas y conflictos de orden económico, social o político (A. Touraine, 1969, pp. 129-132).

El lugar decisivo que ocupa el conocimiento teórico, científico y técnico en las sociedades postindustriales, es puesto de manifiesto también por Bell (D. Bell, 1973). Otro factor a tener en cuenta, según este sociólogo, es el deseo de mayor participación en la toma de decisiones de las organizaciones que controlan la vida de los individuos en las distintas dimensiones (educativa, sanitaria, profesional, política, religiosa, etc.). La combinación de ambos factores no ha evitado los conflictos y tensiones sociales en estas sociedades, donde actúan simultáneamente impulsos contradictorios hacia la igualdad y la burocratización, tanto en la esfera industrial como en la social o política (D. Bell, 1973, p. 23).

El concepto de sociedad postindustrial se refiere, en primer lugar, a los cambios ocurridos en la estructura social de realidades precedentes; en concreto, a la remodelación de la estructura ocupacional relativa a la economía. Estos cambios afectan a la estructura social, en tanto en cuanto es una estructura de roles establecida para coordinar las actuaciones de los individuos con objetivos y fines específicos. Esta estructura de roles conduce a una burocratización creciente, concomitante con la necesaria especialización en el trabajo manual y sobre todo en el intelectual. A nivel político, estos cambios plantean la necesidad de una nueva relación entre estructura social y orden político. Los grupos sociales formados por profesionales, técnicos, intelectuales, compiten o se alían con los políticos en esta relación de nuevo tipo. Por otra parte, la primacía del conocimiento científico y técnico da lugar a nuevas formas de vida, valores y pautas culturales de conducta (D. Bell, 1973, p. 29).

Las transformaciones básicas que confluyen en la sociedad postindustrial son: el cambio de una economía orientada fundamentalmente a la producción de bienes, mercancías, a una economía productora de servicios; la preeminencia de las clases profesionales y técnicas en la estructura social, básicamente ocupacional; la creación de una «tecnología intelectual», siendo el conocimiento científico y técnico uno de los ejes de innovación económica, social y política de la sociedad; y por último, la orientación hacia el control de las contribuciones tecnológicas y la toma de decisiones en todos los ámbitos por parte de expertos, científicos, etc., que se involucran en el orden político. La aparición de la *intelligentia* técnica se vincula a la progresiva burocratización del trabajo, tanto intelectual como manual, planteando la dificultad de la relación entre el técnico, el intelectual y el político (D. Bell, 1973, p. 64).

En una sociedad postindustrial no sólo la demanda de bienes se hace cada vez más intensa y sofisticada, sino también la de servicios. Aparecen nuevas necesidades que hay que cubrir desde el sector servicios de la economía, como son los servicios personales de la vida cotidiana, sanitarios, educativos, de transportes y comunicación, de investigación (D. Bell, 1973, p. 33). Este último tipo de servicio, junto con el de la educación, descansa sobre el fundamento de la necesidad de cubrir puestos de trabajo, ocupaciones de cuello blanco, de administración y gestión, de decisión y mando intermedio. Por otro lado, lo que caracteriza a la sociedad postindustrial no es el conocimiento teórico, científico o técnico, y su expansión, sino el control de la innovación y el cambio y la voluntad de planificación y prognosis para determinar la dirección futura del cambio de la sociedad.

De esta forma, no solamente varía la relación entre ciencia y tecnología, sino también la relación entre ciencia y empiria, por lo que afecta a la economía y la política de algunas sociedades avanzadas después de la crisis de los años treinta (D. Bell, 1973, pp. 37-40). La intervención estatal en las decisiones y la gestión económicas se convierte rápidamente en habitual, sin necesidad de otra justificación teórica que la del equilibrio general y la implementación de instrumentos económicos modernos como los ordenadores o las tablas *input-output*. La planificación alcanza a la propia tecnología, al conocimiento científico y al reclutamiento de personal cualificado (D. Bell, 1973, pp. 46-56).

En resumen, la emergencia de la sociedad postindustrial pone sobre el tapete la cuestión de la distribución de los recursos (riqueza), del poder y el *status* como ítems centrales de la organización y vida sociales. No son sólo dimensiones de una estructura social, sino también valores de una sociedad. A lo largo de los dos ejes principales de estratificación de este nuevo tipo de sociedad, la propiedad y el conocimiento o saber científico-

técnico, el sistema político controla el cambio a través de élites mediadoras (D. Bell, 1973, pp. 411-421), de la *intelligentsia* técnica, de la clase tecnocrática. De esta forma, la estructura social de una sociedad postindustrial se debe comprender en conexión con los sistemas de control en el orden político. La estructura social combina dos dimensiones: horizontal y vertical, la primera como eje de estratificación, basado en el conocimiento, y la segunda referida a la colocación de las actividades ocupacionales. Todo ello orientado hacia los principios axiales de la sociedad postindustrial como sociedad de información y modelos nuevos de conocimiento teórico, de codificación del conocimiento para el control de la innovación y la formulación de programas políticos (D. Bell, 1973, pp. 427-481).

EL IMPACTO ECONÓMICO-SOCIAL DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS

La necesidad de modelos nuevos de conocimiento teórico, de saber científico-técnico para la continua innovación de procesos de producción, distribución e información de/sobre bienes y servicios en las sociedades postindustriales o avanzadas, ha dado lugar en ellas al desarrollo de nuevas tecnologías. El desarrollo acelerado de las tecnologías de la información (informática, comunicaciones y electrónica), la biotecnología (técnicas que utilizan organismos vivos, o sus componentes, con fines industriales: ingeniería genética, fusión celular), la tecnología de los materiales (nuevos materiales y nuevos procedimientos de extracción y fabricación de los mismos: semiconductores, materiales estructurales, conversión de energía como la magnetohidrodinámica), las tecnologías energéticas (fusión nuclear, radiación solar, energía eólica, yacimientos geotérmicos) (F. Ros, 1986, pp. 85-87), entre otras, ha producido impacto en la estructura ocupacional y social de las sociedades avanzadas, a la vez que influía en las relaciones internacionales y ponía sobre el tapete cuestiones básicas en cuanto a la seguridad de los países y a la destrucción de vida en nuestro planeta.

La complejidad de las nuevas tecnologías, que requieren recursos materiales y humanos abundantes y altamente cualificados, conlleva que su desarrollo quede en manos de grandes corporaciones o de empresas multinacionales, capaces de recabar e integrar la información necesaria, procesarla, distribuirla adecuadamente y aumentar así la productividad de los procesos productivos de la creciente oferta de bienes y servicios, imprescindibles para cubrir la demanda de nuevos productos y procesos industriales que, a su vez, afectan la forma de vivir, trabajar, gozar, comunicarse, de los

ciudadanos de las sociedades avanzadas. Ello tiene un efecto inmediato en la aparición de nuevas oportunidades de consumo. La disponibilidad y la utilización de ordenadores, de materiales nuevos, de robots, de aparatos microelectrónicos es, además, interdependiente, de forma que el avance de una nueva tecnología descansa inevitablemente en el de otra y viceversa. De la redistribución industrial y de los servicios que esta realidad genera, se deriva una redistribución del mercado de trabajo.

Mantener la productividad en alza constante implica, en los países industrialmente avanzados, cambiar también sustancialmente la forma de organizar el trabajo y la concepción misma del acto de trabajar. Así, la sustitución de máquinas y técnicas de cada vez más temprana obsolescencia se complementa con la flexibilización del mercado de trabajo, de forma que también los técnicos u obreros especializados son substituidos con rapidez, o contratados temporalmente, en base al mantenimiento de una creciente productividad. Por otra parte, para esos técnicos y obreros especializados se requiere un bagaje de conocimientos adecuado a las nuevas tareas que se les encomiendan. La educación y la investigación adquieren suma relevancia para los gobiernos de los países en vías de esa tercera revolución tecnológica. De la misma manera que se intentan aunar esfuerzos entre distintas naciones para adecuar los sistemas educativos a los requerimientos de la innovación industrial y el desarrollo tecnológico, minimizando los riesgos que ello supone, se compite en la actualización de las nuevas tecnologías aplicables a la industria. Ello entraña la reconversión profesional y la movilidad geográfica, forzada muchas veces o negociada otras pocas, de los trabajadores. El conflicto social que comporta la aplicación de nuevas tecnologías a corto y medio plazo, en el estricto ámbito de la empresa y en el más amplio de un sector económico y de una sociedad en su conjunto, es la otra cara de la moneda: el coste social de un beneficio probable.

Con todo, a pesar del efecto inmediato en pérdidas de puestos de trabajo, de la automatización avanzada en la industria de bienes y servicios, de la introducción de nuevas técnicas de organización del trabajo y nuevos procedimientos de informatización, los empleados en las empresas que utilizan nuevas tecnologías y, en general, los trabajadores de los países avanzados, se verán obligados a recualificarse en el campo de la comunicación, la adquisición y la integración de información, la habilidad para llevar a cabo distintas tareas y poder responder correctamente a situaciones que se salgan de lo rutinario. La gestión misma de la empresa quedará afectada por la adopción de nuevos sistemas de contabilidad y de inventarios, nuevas políticas comerciales y fiscales. Los nuevos recursos tecnológicos crearán presumiblemente nuevos tipos de actividad y ocupación, nuevos puestos de trabajo.

De ahí la justificación de los gobiernos y expertos en muchos países industrialmente avanzados al programar el reciclaje de técnicos, profesionales y obreros especializados, además de flexibilizar al máximo el mercado de trabajo. A fin de mantener la competitividad en los mercados internacionales, las sociedades avanzadas intentan introducir la automatización, la informática, las telecomunicaciones, las energías renovables, nuevos materiales, la microelectrónica, la biotecnología... en todos los sectores de la economía. El sector servicios es el más afectado por esa tendencia, puesto que el crecimiento y el desarrollo económicos de esas sociedades no se logran únicamente con el aumento de la productividad industrial y agrícola (A. G. Jordan, 1986, pp. 16-17).

Aparte de los efectos —costosos para un país— en el mercado de trabajo, las nuevas tecnologías tienen impacto en las relaciones internacionales porque la competitividad internacional puede crear dependencias tecnológicas y por ende políticas. Así, el desembolso de capital, las elevadas inversiones necesarias para hacer frente a la competencia, y las economías de escala que se precisan para amortizar los altos costes de la investigación y la reconversión educativa y profesional, impulsan a la concentración en empresas multinacionales de la producción de nuevas tecnologías, empresas que se convierten, por lo tanto, en proveedores de nuevos puestos de trabajo a nivel nacional. Los países en vías de desarrollo tienen mayores dificultades que los ya desarrollados para combinar la alta tecnología con una mano de obra escasamente especializada y costosa en su reciclaje. La dependencia tecnológica de los países subdesarrollados puede compensarse parcialmente gracias a que disponen de mano de obra barata y pueden orientar su producción hacia nuevos mercados. Pero difícilmente podrán afrontar la adopción rápida y flexible de nuevos sistemas educativos. Las compañías multinacionales significan un verdadero reto para el control y el poder de los Estados y gobiernos de las sociedades en vías de desarrollo (F. Ros, [ed.], 1986, p. 30).

La repercusión de la segunda revolución industrial puede tener manifestaciones desastrosas y benéficas para el conjunto de las sociedades. El paro que las nuevas tecnologías provocan a corto plazo en los países industrializados repercute indirectamente en los países en vías de desarrollo, ya que presumiblemente disminuyen las inversiones de los primeros en los segundos, e incluso se produce un retorno a los países de origen de parte de las inversiones ya realizadas. Contar con mano de obra barata no será tampoco una baza para esgrimir, puesto que los productos finales no podrán competir con los producidos en otras latitudes. Estas consecuencias nefastas pueden paliarse con efectos más beneficiosos. En principio, los avances tecnológicos podrían permitir a los países del Tercer Mundo combatir sus

males endémicos, como el hambre, la escasez de agua, la desertización de zonas inmensas, etc. La ingeniería genética, de extensa aplicación en la reproducción y la cría de ganado, la explotación de mares y océanos, la aplicación de nuevas formas de energía como la solar o la eólica, servirían para hacer frente a las calamidades que azotan a esos países (A. Schaff, 1985, pp. 106-108). Y, sin embargo, voces menos optimistas se han alzado ante la posibilidad de que la ingeniería genética, como una de las muestras más palpables de la biotecnología, pueda dar lugar a la manipulación genética de los seres humanos, con la pretendida ambición de crear votantes uniformemente orientados hacia una única opción política.

Esos temores son combatibles por la comprobada libertad humana de pensamiento y conducta a lo largo de la historia de la humanidad. Igualmente, la posibilidad de que a través de técnicas informáticas pudiera homologarse culturalmente nuestro mundo, contrasta con el beneficio que supondría la práctica frecuente del referéndum para la decisión política sobre cualquier asunto de relativa o total importancia para los ciudadanos. Este posible autogobierno de los ciudadanos requeriría la aplicación constante de técnicas informáticas (A. Schaff, 1985, p. 81). Así, pues, la ambigüedad en la valoración última de los efectos positivos y negativos de la aplicación de tantas nuevas tecnologías en los últimos decenios no podrá desaparecer hasta nuevas comprobaciones empíricas e históricas sobre el impacto de la segunda revolución tecnoindustrial.

BIBLIOGRAFÍA

- Amin, S., 1977: *¿Cómo funciona el capitalismo?*, Siglo XXI, Madrid.
- Bahro, R., 1977: *La alternativa*, Ediciones Materiales, Barcelona 1979.
- Bell, D., 1961: *El fin de las ideologías*, Tecnos, Madrid 1969.
- 1973: *El advenimiento de la sociedad postindustrial*, Alianza Ed., Madrid 1976.
- Birnbaum, N., 1970: *The crisis of industrial society*, Oxford University Press.
- y otros, 1976: *Las clases sociales en la sociedad capitalista avanzada*. Ediciones Península, Barcelona.
- Churchward, L. G., 1973: *La «intelligentsia» soviética*, Biblioteca de la Revista de Occidente, Madrid.
- Dahrendorf, R., 1957: *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*, Rialp, Madrid 1974.
- Ecomese, 1981: «Mensile di Informazione Echonomiche della Banca Nazionale della Agricoltura» 11, Genaió, Roma.
- Furtado, C., 1961: *Development and underdevelopment*, University California Press, 1971.
- Germani, G., 1981: *The Sociology of Modernization*, Transaction Books, New Brunswick (USA) y Londres (UK).
- Giddens, A., 1973: *The Class Structure of the Advanced Societies*, Hutchinson University Library, Londres.
- Goldmann, L., 1980: *La creación cultural en la sociedad moderna*, Ed. Fontamara, Barcelona.
- Gouldner, A., 1970: *The Coming crisis of Western Sociology*, Heinemann, Londres.
- Guillén, A., 1980: *El capitalismo soviético*, Ed. Queimada, Madrid.
- Habermas, J., 1968: *Erkenntnis und Interesse*, trad. inglesa, Heinemann, Londres 1972.
- 1978: *Crisis del capitalismo tardío y posibilidades de la democracia*, «Materiales», 11, sept.-oct., Barcelona.
- Harich, W., 1975: *¿Comunismo sin crecimiento?*, Ed. Materiales, Barcelona 1978.
- Hegedüs, A., 1979: *Socialismo y burocracia*, Ediciones Península, Barcelona.
- Hunt, A. (ed.), 1977: *Class and class structure*, Lawrence and Wishart, Londres.

- Kay, G., 1975: *Development and Underdevelopment. A Marxist Analysis*, Mac-Millan Press, Londres.
- Kerr, C. et alii., 1960: *Industrialism and Industrial Man*, Penguin, Londres 1973.
- Konrád, G. y Szelényi, I.: *The Intellectuals on the Road to Class Power*, The Harvester Press, Brighton 1979.
- Kumar, K., 1978: *Prophecy and Progress. The Sociology of Industrial and Post-Industrial Society*, Penguin, Londres.
- Jessop, B., 1979: *Corporatism, Parliamentarism and Social Democracy*, en Schmitter, P. y Lehmbruch, G. (eds.), 1979.
- Lane, D.: *The end of inequality?*, Penguin, Londres 1971.
- 1976: *The Socialist Industrial State*, George Allen and Unwin, Londres.
- Mandel, E., 1979: *El capitalismo tardío*, Ed. Era, México.
- Maravall, J. M.: *El socialismo parlamentario y la teoría marxista del Estado*, «Sistema» 27, Madrid 1978.
- Marcuse, H., 1966: *The Onedimensional Man*, trad. italiana, Einaudi Ed., Torino 1967.
- Marsal, J. F., 1977: *La crisis de la sociología norteamericana*, Ediciones Península, Barcelona.
- Miliban, R., 1978: *Marxismo y política*, Siglo XXI, Madrid.
- O'Donnell, G., 1977: *Corporatism and the Question of the State*, en Malloy, J. M. (ed.), 1977.
- Orrantía, M., 1979: *¿Ha muerto la clase obrera?*, «Transición», nov., Barcelona.
- Pahl, R. E. y Wrinkler, J. T., 1974: *The Coming Corporatism*, en «New Society», oct., Londres.
- Panitch, L., 1979: *The Development of Corporatism in Liberal Democracies*, en Schmitter, P. y Lehmbruch, G. (eds.), 1979.
- 1981: *Trade Unions and the Capitalist State*, «New Left Review», 125, ene-feb., Londres.
- Parkin, R. (ed.), 1974: *The Social Analysis of Class Structure*, Tavistock Publications, Londres.
- Parkin, F., 1971: *Class Inequality and Political Order*, trad. española, Ed. Debate, Madrid 1978.
- Pérez Royo, J., 1978: *Alcance y límites de la primera crítica de Marx a la teoría clásica del Estado*, «Revista de Estudios Políticos», 5, Madrid, sept.-oct.
- Pérez Díaz, V.: *Estado, burocracia y sociedad civil*, Ediciones Alfaguara, Madrid 1978.
- Poulantzas, N., 1979: *Estado, poder y socialismo*, Siglo XXI, Madrid.
- Rizzi, B., 1977: *Il Collettivismo burocratico*, trad. española, *La burocratización del mundo*, Ediciones Península, Barcelona 1980.
- Rodríguez Ibáñez, J. E.: *Legitimación y conflicto en las sociedades industriales avanzadas*, en «Sistema», 29-30, Madrid 1979.
- Rossanda, R., 1977: *Los intelectuales revolucionarios y la Unión Soviética*, Cuadernos Anagrama, Barcelona.

- Scase, R., 1977: *Industrial Society: Class, Cleavage and Control*, George Allen and Unwin, Londres.
- Schaff, A., 1980: *La alienación como fenómeno social*, Ed. Crítica, Barcelona.
- Schmitter, Ph., y Lehmbruch, G. (eds.), 1979: *Trends towards Corporatism Intermediation*, Sage Publications, Londres, Beverly.
- Solé, C., 1976: *Modernización: un análisis sociológico*, Ediciones Península, Barcelona.
- Sonntag, H. y otros: *El Estado en el capitalismo contemporáneo*, Siglo XXI, México 1977.
- Sotelo, I., 1972: *Sociología de América Latina*, Tecnos, Madrid.
- Sweezy, P. y Bettelheim, Ch., 1971: *Algunos problemas actuales del socialismo*, Siglo XXI, Madrid.
- Tezanos, J. F., 1978: *Estructura de clases y conflictos de poder en la España postfranquista*, Cuadernos para el Diálogo, Madrid.
- Therborn, G., 1980: *The ideology of power and the power of ideology*, Verso Eds., Londres.
- Touraine, A., 1969: *La société post-industrielle*, trad. inglesa Wildwood House, Londres 1974.
- Ureña, E. M., 1978: *La teoría crítica de la sociedad de Habermas*, Tecnos, Madrid.