

# Las clases en las sociedades capitalistas contemporáneas

## Notas preliminares

FERNANDO H. CARDOSO\*

Como lo indica el subtítulo, este estudio constituye una mera tentativa —muy poco ambiciosa, por cierto— de dejar abierto un debate. Las páginas que siguen son meras anotaciones, ni siquiera un esbozo de análisis. Aunque también me refiera a la estructura de clases en los países de capitalismo avanzado, me ocuparé sobre todo de los países que se industrializan bajo el impulso del capital internacional y oligopólico en la periferia del sistema económico mundial.

Aunque utilizaré el marco de referencia empírico disponible —y por tanto inadecuado para un análisis marxista de la estructura de clases—, mi propósito es discutir este tema en el contexto del debate sobre la contemporaneidad y la pertinencia del paradigma marxista para el análisis de las clases sociales.

### OBSTÁCULOS PARA LOS SOCIÓLOGOS: CLASES O MOVIMIENTOS SOCIALES

Comencemos por situar mejor esta última afirmación. ¿Por qué se debate en la actualidad la pertinencia del análisis marxista para comprender la dinámica de las sociedades industrializadas? Por varios motivos, ciertamente; pero el más general, en el plano del análisis de estructuras, se refiere a las grandes modificaciones que tuvieron lugar en el último siglo en cuanto a las posiciones estructurales que definen a las sociedades industrializadas y de masas. Algunos autores, como Alain Touraine, llamaron la atención hace algún tiempo sobre lo específicamente nuevo en la situación de clase contemporánea y niegan validez a las caracterizaciones marxistas. En su libro sobre las sociedades posindustriales, Touraine afirmaba categóricamente que “la idea de dos clases básicas que constituyen dos ámbitos separados, una reducida a la subsistencia, la otra administrando los excedentes, ha perdido su importancia”.<sup>1</sup>

1. Alain Touraine, *La société post-industrielle*, Ed. Denoël, París, 1969, p. 71.

\* Director del Cebrap, São Paulo. Este trabajo fue presentado en el Seminario sobre Políticas para el Desarrollo Latinoamericano organizado por el Centro de Capacitación para el Desarrollo (Cecade) de la SPP, realizado en México del 21 de marzo al 4 de abril de 1981, con el título “Notas sobre la estructura de clases en las sociedades capitalistas contemporáneas”. Traducción del portugués de Milton Schinca.

La reformulación de la teoría sociológica de las clases en las sociedades superindustrializadas ya se había hecho corriente antes de Touraine. Raymond Aron realizó un considerable esfuerzo para resaltar el carácter de las “sociedades industriales” y para mostrar que ciertos aspectos de su comportamiento político trascendían incluso las diferencias entre los sistemas socioeconómicos. La noción de “sociedad de masas”, por su parte, que tiene raíces en el pensamiento de Mannheim (para no hablar de Ortega), encuentra eco, dentro de otro contexto cultural, en la sociología política estadounidense. Daniel Bell, después de haber decretado el fin de las ideologías en el decenio de los sesenta, publicó en 1973 *The Coming of the Post-Industrial Society*, donde destaca la transformación ocurrida en Estados Unidos, que desplazó el eje de la economía de la producción de bienes hacia la de servicios; de ahí habría surgido la preminencia de una “clase” de profesionales y técnicos. El carácter fundamental del conocimiento teórico y de la innovación tecnológica habría transformado al control de la tecnología en la piedra angular de la sociedad industrial contemporánea.

De ese modo, Bell reafirmaba lo que Touraine intuyera en *La Société post-industrielle* (1969). Con una diferencia básica (entre muchas otras): mientras que Bell investiga los límites de lo incognoscible y busca la nueva forma cultural —y hasta religiosa— que permitirá la autorrealización del hombre, Touraine se mantiene más cercano a la tradición clásica de la sociología. Modificadas las relaciones sociales básicas por el tipo de producción vigente, Touraine prosigue la búsqueda del “sujeto histórico”. Si la oposición entre las clases sociales “pierde importancia” para explicar la dinámica de la sociedad contemporánea, eso no quiere decir que no exista una dinámica social, la cual, según Touraine, deberá encontrarse en los “movimientos sociales”. Eso es, precisamente, lo que intentó en *La prophétie anti-nucléaire*, al que siguió, con toda coherencia, *L'après socialisme*. Touraine tiene el mérito de haber extraído consecuencias radicales de su análisis: no es el proletariado, la clase histórica, la que hará la Revolución. La contemporaneidad de la política debe buscarse en los movimientos que unen en la acción a sectores sociales diferentes, y que se mueven en procura del control, no del conjunto de la sociedad, sino de sus partes críticas, relacionadas con el poder tecnocrático y del Estado. ¿Cuáles son estos sectores? Los que la nueva ideología (puesto que el marxismo, y aun el socialismo en su

formulación previa, ya no responden a las aspiraciones y a los problemas de la sociedad posindustrial) identifica a partir de una perspectiva de confianza comunitaria en el futuro y de confrontación definida con una clase social. Sin una "profecía" que señale un camino de lucha; sin identificar las políticas contra las que va a lanzarse, y sin un espacio para la sociedad civil (por tanto, sin que las clases dirigentes hayan controlado previamente al Estado), el movimiento social deja de asumir su perfil de agente histórico efectivo (*La prophétie anti-nucléaire*).<sup>2</sup>

Aunque provenga de otra tradición intelectual y tenga las preocupaciones ya mencionadas con respecto a la cultura y a la individualización, también Daniel Bell hace la traslación histórica de la tradición sociológica clásica que el análisis de las sociedades capitalistas contemporáneas parece requerir:

"¿El poder se apoya todavía en la esfera económica, y se halla en gran parte en manos de las corporaciones gigantes? En buena medida éste es todavía el caso de la sociedad occidental; pero esta sola afirmación interpreta inadecuadamente la naturaleza de la transformación social actual. El orden capitalista se veía históricamente reforzado cuando fundía la propiedad con el poder, a través de un conjunto de familias dominantes, para mantener la continuidad del sistema. El primer cambio estructural interno y profundo en el capitalismo fue el divorcio entre la familia y la propiedad del poder administrativo y la pérdida de la continuidad a través de la cadena de élites. El poder económico reposa hoy en *instituciones* cuyos jefes no pueden transmitir el poder a sus herederos (pues la propiedad no es privada sino corporativa, y es la calificación técnica, no la propiedad, la base de las posiciones administrativas) y pierden cada vez más los derechos naturales tradicionales, las justificaciones y la legitimidad en el ejercicio del poder, y lo sienten agudamente.

"El hecho básico es que la sociedad moderna multiplica el número de fuentes del poder y, dada la interdependencia creciente de los efectos económicos y sociales, el orden político se convierte en el lugar donde se controla el poder para administrar los problemas *sistémicos* originados en esa interdependencia y en la creciente competencia de otras economías orientadas hacia el Estado."<sup>3</sup>

La politización de la economía y de la sociedad, la pérdida de eficacia de los mecanismos tradicionales de control de las clases, el surgimiento del Estado-Panopticon, la dinámica social que reposa en los movimientos sociales más que en los partidos, la fragmentación de la visión del mundo y hasta la pérdida de interés en buscar una *Weltanschauung*, parecen haberse convertido en cosa de todos los días para los sociólogos y pensadores políticos contemporáneos.

#### UNA TRANSFORMACIÓN: LA EXPLOSIÓN DE LOS SERVICIOS

No fueron sólo los sociólogos preocupados con la teoría de la sociedad contemporánea los que reconstruyeron su imagen. Tras esa teorización hubo un intenso trabajo analítico y empírico que muestra la dirección de los cambios ocurridos en la estructura de las sociedades industriales.

2. Alain Touraine, *La prophétie anti-nucléaire*, Le Seuil, París, 1980, p. 321-335.

3. Daniel Bell, *The cultural contradictions of capitalism*, p. XXVIII.

Sin despertar tanta atención como los textos recién aludidos, apareció, por ejemplo, una crítica al esquema evolutivo que propuso Colin Clark en *The Conditions of Economic Progress*, publicado en 1940. Los estudios de Kuznets, y después los de Victor Fuchs, comenzaron a delinear mejor el perfil de la sociedad industrial avanzada. Este último autor propuso, desde el título de su libro de 1968, *The Service Economy*, una interpretación que enfatiza la "revolución" ocurrida en las ocupaciones y el papel de los servicios en la economía estadounidense. Esa revolución consistió básicamente en que, a partir de determinado momento a la dramática caída del empleo en el sector primario no siguió el crecimiento del sector secundario, sino el del terciario. La producción de bienes tangibles, agrícolas e industriales, no dio lugar a un crecimiento del empleo comparable al que ocurrió en el sector de los servicios. Entre 1947 y 1967, el empleo en Estados Unidos aumentó de 57 a 74 millones, y ese incremento fue virtualmente absorbido por los servicios. De esa manera, "el incremento del empleo en el campo de la educación de 1950 a 1960 fue mayor que el número total de los empleados en el acero, el cobre y la industria del aluminio en cada uno de esos años. El incremento del empleo en el campo de la salud de 1950 a 1960 fue mayor que el total de los empleados en la industria de automotores en cada uno de esos años. El incremento de la ocupación en las empresas financieras de 1950 a 1960 fue mayor que el total del empleo en la minería en 1960."<sup>4</sup>

Sin entrar a explicar este proceso (que hoy es motivo de un amplio debate entre los economistas), conviene subrayar que la tendencia al crecimiento del empleo en el sector de los servicios y el relativo estancamiento en el industrial, que sólo se había comprobado en Estados Unidos (el mismo Daniel Bell establecía esa reserva), en la actualidad se presenta en todos los países industriales. Se dispone de por lo menos dos estudios recientes, uno sobre Estados Unidos y otro que incluye también a Canadá, Inglaterra, Alemania, Francia, Italia y Japón, que son congruentes y suministran un panorama claro del empleo en estos países.<sup>5</sup>

#### La ocupación en Estados Unidos

El crecimiento del sector terciario fue extremadamente desigual. En Estados Unidos los servicios domésticos descendieron de 7.4 a 1.7 por ciento en cien años. Los de distribución (transportes, comunicaciones, ventas por mayor y menor —excepto bebidas y alimentos—) aumentan sobremedida de 1870 a 1920, debido en especial a la expansión del sistema de transportes; después, gracias al desarrollo tecnológico, el transporte de mercaderías se extendió sin absorber mucha mano de obra. El comercio creció lenta pero persistentemente, duplicando en cien años su participación en el empleo. Los servicios a la producción (finanzas, seguros, ingeniería, abogacía y otros servicios a empresas) aumentaron con lentitud hasta 1910,

4. Victor R. Fuchs (y F. Levenson, colaborador), *The service economy*, National Bureau of Economic Research, Nueva York, 1968, p. 7.

5. Me refiero a Harley L. Browning y Joachim Singelmann, *The emergence of a service society: demographic and sociological aspects of the sectoral transformation of the labor force in the U.S.A.*, informe presentado al Departamento del Trabajo de Estados Unidos, y a J. Singelmann, *The sectoral transformation of the labor force in seven industrialized countries, 1920-1960* (tesis de doctorado), Universidad de Texas en Austin, 1974.

CUADRO 1

Estados Unidos: distribución porcentual de la fuerza de trabajo por sectores y ramas de actividad, 1920-1970

Sectores y ramas	1920	1930	1940	1950	1960	1970	Variación en puntos porcentuales	
							1920-1970	1950-1970
<i>Primario</i>	28.9	25.4	21.3	14.4	8.1	4.5	- 24.4	-9.9
Agricultura	26.3	22.9	19.2	12.7	7.0	3.7		
Minería	2.6	2.5	2.1	1.7	1.1	0.8		
<i>De transformación</i>	32.9	31.5	29.8	33.9	35.9	33.1	+ 0.2	-0.8
Construcción		6.5	4.7	6.2	6.2	5.8		
Alimentación		2.3	2.7	2.7	3.1	2.0		
Textiles		4.2	2.6	2.2	3.3	3.0		
Metalurgia			2.9	3.6	3.9	3.3		
Mecánica	32.9	7.7	2.4	3.7	7.5	8.3		
Química		1.3	1.5	1.7	1.8	1.6		
Manufacturas diversas		9.0	11.8	12.3	8.7	7.7		
Empresas de servicios públicos		0.6	1.2	1.4	1.4	1.4		
<i>Servicios de distribución</i>	18.7	19.6	20.4	22.4	21.9	22.3	+ 3.6	-0.1
Transportes		6.0	4.9	5.3	4.4	3.9		
Comunicaciones	7.6	1.0	0.9	1.2	1.3	1.5		
Venta por mayor			2.7	3.5	3.6	4.1		
Venta por menor	11.1	12.6	11.8	12.3	12.5	12.8		
<i>Servicios a la producción</i>	2.8	3.2	4.6	4.8	6.6	8.2	+ 5.4	+ 3.4
Bancos		1.3	1.1	1.1	1.6	2.6		
Seguros		1.1	1.2	1.4	1.7	1.8		
Inmuebles		0.6	1.1	1.0	1.0	1.0		
Ingeniería	2.8	-		0.2	0.3	0.4		
Contabilidad		-		0.2	0.3	0.4		
Servicios diversos		0.1	1.3	0.6	1.2	1.8		
Servicios jurídicos		-		0.4	0.5	0.5		
<i>Servicios sociales</i>	8.7	9.2	10.0	12.4	16.3	21.9	+ 13.2	+ 9.5
Servicios médicos		-		1.1	1.4	2.2		
Hospitales		-	2.3	1.9	2.7	3.7		
Educación		-	3.5	3.8	5.4	8.6		
Seguridad social		-		0.7	1.0	1.2		
Servicios sin fines lucrativos	8.7	-	0.9	0.3	0.4	0.4		
Correos		0.6	0.7	0.8	0.9	1.0		
Gobierno		2.2	2.6	3.7	4.3	4.6		
Otros		6.3	-	0.1	0.2	0.3		
<i>Servicios personales</i>	8.2	11.2	14.0	12.1	11.3	10.0	+ 1.8	-2.1
Domésticos		6.5	5.3	3.2	3.1	1.7		
Hotelería			1.3	1.0	1.0	1.0		
Alimentos y bebidas		2.9	2.5	3.0	2.9	3.3		
Reparaciones		-	1.5	1.7	1.4	1.3		
Lavandería	8.2	-	1.0	1.2	1.0	0.8		
Peluquería		0.9	-	-	0.8	0.9		
Diversiones		0.9	0.9	1.0	0.8	0.8		
Otros		-	1.6	1.2	0.4	0.3		
<i>Total de la fuerza de trabajo</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0		

Nota: las sumas pueden no coincidir con el total debido al redondeo.

Fuente: Oficina del Censo del Departamento de Comercio de Estados Unidos; publicaciones de la U.S. Government Printing Office, Washington.

1920, *14th Census of the United States, 1920*, volumen IV, cuadro 2.

1930, *U.S. Census of Population, 1930*, volumen V, "General Report on Occupations", 1933, capítulo 7, cuadro 1.

1940, *U.S. Census of Population, 1940*, volumen III, parte 1, cuadro 74, 1943.

1950, *U.S. Census of Population, 1950*, volumen IV, "Special Reports", parte 1, capítulo D: "Industrial Characteristics", cuadro 1, 1955.

1960, *U.S. Census of Population, 1960*, "Subjects Reports: Industrial Characteristics. Final Report" PC (2)-7F, cuadro 2, 1967.

1970, *1/100 Public Use Sample*.

pero saltaron después de 2.8 a 8.2 por ciento de la fuerza de trabajo. Los servicios personales, aunque se expandieron en algunos rubros, sufrieron la drástica reducción del servicio doméstico. En compensación, los servicios sociales (salud, educación, bienestar social y gobierno) pasaron de 3.7% en 1870 a 21.9% en 1970; sólo de 1950 a 1970 los educativos crecieron de 3.8 a

8.6 por ciento, en tanto que la burocracia estatal aumentó apenas de 3.7 a 4.6 por ciento.

Aunque en este artículo no me referiré a las otras transformaciones que tuvieron lugar en el mismo período, conviene señalar que los empleos de "cuello blanco" en Estados Unidos

CUADRO 2

*Distribución porcentual de la fuerza de trabajo por sectores en 7 países, 1920-1960<sup>a</sup>*

Sectores y países	1920	1930	1940	1950	1960
<i>Primario</i>					
Estados Unidos	28.9	25.4	21.3	14.4	8.1
Canadá	36.9	34.4	31.7	21.6	14.7
Inglaterra	14.2	11.8	b	8.9	6.6
Alemania	33.5	31.5	b	16.1	9.0
Francia	43.6	38.3	40.2	31.9	23.0
Italia	57.1	48.1	b	42.9	29.8
Japón	56.3	50.9	46.3	50.3	34.1
<i>Transformación</i>					
Estados Unidos	32.9	31.5	29.8	33.9	35.9
Canadá	26.1	24.7	28.2	33.7	31.2
Inglaterra	42.2	39.3	b	45.4	46.0
Alemania	38.9	38.3	b	47.3	51.3
Francia	29.7	32.8	29.6	35.2	37.7
Italia	24.2	29.2	b	32.0	40.0
Japón	19.8	19.8	24.9	21.0	28.5
<i>Servicios de distribución</i>					
Estados Unidos	18.7	19.6	20.4	22.4	21.9
Canadá	19.2	18.4	17.6	21.7	23.9
Inglaterra	19.3	21.6	b	19.2	19.7
Alemania	11.9	12.8	b	15.7	16.4
Francia	14.4	13.3	15.1	14.4	16.4
Italia	8.6	10.1	b	10.6	13.1
Japón	12.5	15.6	15.2	14.6	18.6
<i>Servicios a la producción</i>					
Estados Unidos	2.8	3.2	4.6	4.8	6.6
Canadá	3.7	3.3	2.8	4.0	5.3
Inglaterra	2.6	3.1	b	3.2	4.5
Alemania	2.1	2.7	b	2.5	4.2
Francia	1.6	2.1	1.9	2.7	3.2
Italia	1.3	1.8	b	1.9	2.0
Japón	0.8	0.9	1.2	1.5	2.9
<i>Servicios sociales</i>					
Estados Unidos	8.7	9.2	10.0	12.4	16.3
Canadá	7.5	8.9	9.4	11.3	15.3
Inglaterra	8.9	9.7	b	12.1	14.1
Alemania	6.0	6.8	b	11.5	12.9
Francia	5.3	6.1	6.8	9.4	12.3
Italia	4.1	5.2	b	7.9	9.4
Japón	4.9	5.5	6.0	7.2	8.3
<i>Servicios personales</i>					
Estados Unidos	8.2	11.2	14.0	12.1	11.3
Canadá	6.7	10.3	10.3	7.8	9.6
Inglaterra	12.9	14.5	b	11.3	9.0
Alemania	7.7	7.8	b	6.8	6.4
Francia	5.6	7.2	6.4	7.4	7.4
Italia	4.6	5.6	b	4.7	5.9
Japón	5.7	7.3	6.3	5.3	7.6

a. Las fechas son aproximadas.

b. Los países europeos no realizaron censos durante la segunda guerra mundial; el censo francés se hizo en 1946.

Fuente: J. Singelmann, *op. cit.*, con base en datos de Browning y Singelmann, *op. cit.*, cap. IV, p. 174.

aumentaron de 18 a 49 por ciento entre 1900 y 1970, que la población urbana tuvo un aumento explosivo y que la proporción de mujeres en la fuerza de trabajo aumentó en el mismo período de 20.4 a 43.4 por ciento. También debe subrayarse, aunque sea obvio, que la disminución del empleo en el sector primario de la economía y el estancamiento relativo del secundario fueron acompañados de un crecimiento enorme del producto global; o sea, que hubo un extraordinario aumento de la productividad física.

Para tener una idea general del proceso, en el cuadro 1, que tomamos del informe de Browning y Singelmann, se puede observar cómo esas transformaciones afectaron al mismo tiempo y en gran medida la distribución ocupacional, de tal modo que entre 1900 y 1970:

- los trabajadores rurales disminuyeron 90%;
- los profesionales se cuadruplicaron;
- los oficinistas se multiplicaron por seis y se transformaron en la mayor categoría ocupacional;
- entre los que no son oficinistas, sólo los trabajadores de servicios (personales y sociales) aumentaron su participación relativa en la estructura ocupacional (excepto los domésticos).

Las ocupaciones manuales comenzaron a aumentar más lentamente que el empleo total desde 1950. "La disminución proporcional de los trabajadores es la más clara de todas; su participación en el empleo total declinó firmemente desde 1900; en 1970 había pocos trabajadores más que 70 años antes."<sup>6</sup>

#### *El empleo en las sociedades industriales*

Si esos resultados sólo fuesen válidos para Estados Unidos ya tendrían un efecto considerable en el análisis de la estructura de las sociedades industriales contemporáneas, pero el fenómeno también se presenta en los otros países industrializados, como puede comprobarse en el cuadro 2, que he tomado de la tesis de Singelmann.

Los datos muestran que, en los países europeos, la disminución relativa del empleo en el sector de transformación sólo aparece en 1960, y que en algunos hubo incluso expansión. No obstante, sigue siendo válida la observación de Singelmann:

"Los servicios sociales y a la producción fueron los de sectores de expansión más rápida. No sólo aumentaron su participación en el empleo total, sino que aumentaron más rápidamente que la fuerza de trabajo del sector no extractivo."<sup>7</sup>

Además, los datos recientes demuestran que ciertas nuevas transformaciones tecnológicas reforzaron la tendencia a la disminución del empleo industrial y a la expansión del sector terciario también en países europeos (véase el cuadro 3).

Estas transformaciones se producen debido a la introducción de nuevos procesos tecnológicos, sobre todo la microelectrónica, que tienen efectos en el nivel general del empleo, a tal punto que hoy se habla de "crecimiento sin aumento de la ocupación" (*jobless growth*).

En efecto, los productos que se elaboran con procesos basados en la microelectrónica, por lo general, "requieren significativamente menos trabajo... que los bienes que sustituyen".<sup>8</sup> Además, se trata de una tecnología que la industria puede absorber con facilidad y se aplica a una gama muy amplia de empresas, desde las siderúrgicas hasta los bancos. En el pasado, señala el propio Colin Normann, las transformaciones tecnológicas aumentaban el empleo industrial; la producción adicional que ellas propiciaban acrecentaba la riqueza y creaba demanda adicional para los servicios y los productos manufacturados, permitiendo un crecimiento con tasas elevadas y pleno empleo. Prueba de ello es que el empleo en las manufacturas aumentó en los años cincuenta. Ya en los sesenta comenzó a estancarse, para declinar en el decenio de los setenta debido al nuevo tipo de transformación tecnológica. Hasta esta última década, los cambios tecnológicos para racionalizar las líneas de producción tenían efectos positivos en el empleo global, sobre todo en el caso de la rama de automotores en Estados Unidos e Inglaterra.

CUADRO 3

*Crecimiento medio anual del empleo  
(Países del Mercado Común, 1965-1975)*

Sector	1965-1970	1970-1975
Agricultura	- 0.5	- 0.5
Industria	+ 0.4	- 0.1
Sector terciario	+ 1.1	+ 1.3

Fuente: C. Norman, "Microelectronics at work: productivity and jobs in the world economy", en *World Watch Paper*, núm. 39, 1980, p. 31, con base en datos de OCDE, *Medium Term Strategy*.

Además, el crecimiento industrial dinamizaba también al sector terciario de servicios a la producción: "en Estados Unidos, por ejemplo, 92% de los nuevos empleos creados de 1966 a 1973 se situaron en este sector" (o sea en las finanzas, seguros, gobierno y servicios sociales). De tal manera, "en cada uno de los principales países industriales el sector terciario ocupa ahora la mitad, por lo menos, de la fuerza de trabajo."<sup>9</sup>

Estas modificaciones recientes no reflejan sólo, es obvio, las tendencias estructurales. También resultan impulsadas por la recesión mundial, la crisis energética, la inflación y las consiguientes políticas de contención de la demanda. Todo esto dejó el saldo sombrío de seis millones de desocupados en Europa, un millón en Japón y 6% de la fuerza de trabajo en Estados Unidos a fines de los años setenta, situación que se agrava en la década actual. A su vez, la crisis acentúa la tendencia a introducir nuevas tecnologías.<sup>10</sup>

8. C. Norman, *op. cit.*, p. 29.

9. *Ibid.*

10. En este artículo no tomo en consideración la crisis actual. No obstante, es obvio que tanto la lucha obrera como la reacción de los empresarios tienen mucho que ver con la forma que adoptó la tecnología. Es conveniente señalar, por otra parte, que existen trabajos más elaborados sobre la estructura de clases en ciertos países europeos. En ellos no se parte de la distribución de la ocupación según el ramo de actividad, sino de los datos censales relativos a los jefes de familia y a las ocupaciones de los individuos. Es extremadamente interesante el análisis de los autores sobre la composición de clase del *total* de la

6. Browning y Singelmann, *op. cit.*, p. 23.

7. Singelmann, *op. cit.*, p. 247.

CUADRO 4

Categoría ocupacional	1960, %	1970, %	Variación en puntos porcentuales	Variación porcentual
Profesionales	8.01	10.20	2.19	27.3
Semiprofesionales	3.80	4.79	0.99	26.1
Agricultores	4.08	1.85	- 2.23	- 54.7
Administradores	8.76	8.50	- 0.26	- 3.0
Empleados de escritorio	15.16	18.02	2.86	18.9
Personal de ventas	7.57	7.28	- 0.29	- 3.8
Artisanos	14.21	13.75	- 0.46	- 3.2
Obreros	19.34	17.32	- 2.02	- 10.4
Prestadores de servicios	11.73	12.68	0.95	8.1
Peones	5.03	4.40	- 0.63	- 12.5
Trabajadores rurales	2.37	1.26	- 1.11	- 46.8

Fuente: Browning y Singelmann, *op. cit.*, p. 118.

Conviene subrayar algo que ya mencioné: esa transformación estructural en la distribución de la fuerza de trabajo se produce junto con una modificación en la estructura de las ocupaciones. Hay datos sobre Estados Unidos que permiten comprobar los efectos del crecimiento de los servicios en lo relativo a la disminución de las ocupaciones manuales, el aumento de las no manuales y, en particular, el crecimiento de los empleos de oficina y de los profesionales (véase el cuadro 4).

#### AMÉRICA LATINA: ¿UNA EXCEPCIÓN?

Antes de entrar en especulaciones sobre las consecuencias teóricas de esas tendencias en las sociedades capitalistas avanzadas, conviene indagar de modo sumario qué ocurre en los países latinoamericanos que se industrializan bajo los efectos de la internacionalización de la economía y el predominio de la acumulación oligopólica.

Para no demorarnos en detalles, me limitaré a analizar las modificaciones en algunos países, que ejemplifican de modo adecuado el patrón de industrialización de la periferia, especialmente México y Brasil.

#### *La misma evolución. . .*

En un artículo escrito hace cerca de 15 años, José Luis Reyna y yo señalamos, con base en los datos disponibles, que hasta los años sesenta se advertían algunas tendencias dominantes en la estructura del empleo en América Latina, que podían resumirse así:

población, ya sea ésta económicamente activa o no. Los resultados no modifican, empero, las tendencias generales relativas a la dimensión del número de obreros *strictu sensu* y del aumento relativo de los trabajadores no manuales. Véanse los estudios de A. Przeworsky, B.R. Rubin y E. Underhill, "The evolution of the class structure of France, 1901-1968", en *Economic Development and Cultural Change*, vol. 4, núm. 28, julio de 1980, y de A. Przeworsky y E. Underhill, *Swedish class structure: 1900-1960* (mimeo.), University of Chicago, noviembre de 1979.

- el sector primario de la economía disminuía con rapidez;
- el sector secundario no absorbía esa disminución, y aun se estancaba proporcionalmente;
- el sector terciario crecía de modo acelerado.

Mostrábamos también que el empleo en ocupaciones no manuales tendía a crecer más que en las manuales.<sup>11</sup>

En aquella época había una intensa controversia con respecto a una posible tendencia secular al estancamiento en los países de economía dependiente, así como sobre la incapacidad del sistema de empleos creado por la expansión del capitalismo en la periferia, para absorber la población en edad de trabajar. Nuestras conclusiones eran cautelosas; no se afiliaban a la teoría del estancamiento ni a la de una marginación creciente de la población latinoamericana.

La bibliografía disponible en la actualidad es mucho más rica y detallada. A través de ella se advierte que teníamos razón al encarar con cautela las hipótesis catastróficas vigentes por entonces. En un resumen de la bibliografía contemporánea, Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira señalan que "en la última década (1960-1970), sin embargo, un examen de diez países sugiere un cambio moderado en la tendencia, ya que la mano de obra empleada en el [sector] secundario aumentó de 23.5 a 26.2 por ciento en el total de la población ocupada (Kirsch, 1973).

"El examen de la estructura del empleo a un nivel de desagregación más amplio lleva a la conclusión de que la manufactura creció a tasas anuales más altas que los servicios (excluidos el comercio y los servicios básicos como transporte y electricidad) en seis de los diez países que analiza Kirsch (1973), durante los años sesenta. Tal parecería que durante la última

11. Fernando H. Cardoso y José Luis Reyna, *Dados*, núms. 2 y 3, Río de Janeiro, 1967.

CUADRO 5

Tasas medias anuales de crecimiento del empleo por sectores económicos en algunos países de América Latina, 1960-1970 (porcentajes)

Sectores	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	Panamá	México
Agricultura	- 0.8	0.5	0.7	1.1	0.3	2.1	1.9	- 1.8	0.5	1.5
Minería	5.0	3.7	n.d.	1.1	0.6	0.1	1.6	1.2	n.d.	4.2
Manufactura	0.7	7.3	4.9	2.8	3.1	0.8	3.8	8.1	7.2	5.1
Construcción	3.1	8.6	n.d.	3.1	3.2	5.2	2.2	5.2	8.7	5.3
Servicios básicos	0.9	6.4	n.d.	3.6	3.5	3.3	4.2	7.5	7.2	1.9
Comercio	1.7	n.d.	5.6	n.d.	5.7	n.d.	5.3	7.5	7.2	3.2
Servicios	2.9	3.2	4.1	5.0	3.0	3.0	2.8	3.1	4.9	7.2
Total	1.4	2.2	2.7	2.6	2.6	2.2	2.5	3.4	3.7	3.2

n.d. No disponible.

Fuente: H. Kirsch, "El empleo y el aprovechamiento de los recursos humanos en América Latina", en *Boletín económico de América Latina*, vol. XVIII, núms. 1 y 2, 1972. Tomado de Muñoz y Oliveira, *op. cit.*

CUADRO 6

Distribución ocupacional de la PEA en algunos países de América Latina, 1960-1970 (porcentajes)

Países	Años	PEA total			PEA en el sector agrícola		
		Trabajos no manuales (1)	Trabajos manuales (2)	(1/2)	Trabajos no manuales (1)	Trabajos manuales (2)	(1/2)
Argentina	1960	28.9	71.1	40.6	35.3	64.7	54.6
	1970	32.3	67.7	47.7	37.8	62.2	60.7
Brasil	1960	15.1	84.9	17.8	31.2	68.8	45.3
	1970	19.4	80.6	24.1	35.0	65.0	53.8
Chile	1960	20.7	79.3	26.1	28.2	71.8	39.3
	1970	26.8	73.2	36.6	33.9	66.1	51.2
México	1960	19.6	80.4	24.4	42.2	57.8	73.0
	1970	23.1	76.9	30.0	37.5	62.5	60.8
Venezuela	1960	24.0	76.0	31.6	35.5	64.5	55.5
	1970	34.7	65.3	53.1	43.3	56.7	76.4

Fuente: Oficina Internacional del Trabajo (OIT), *Anuario de estadísticas del trabajo*, Ginebra, 1970 y 1974.

década el sector manufacturero fue capaz de absorber un grueso contingente de mano de obra, sobre todo en países como Brasil, Chile, México, Perú y Venezuela, mientras que el crecimiento del [sector] terciario probablemente estuvo ligado a la expansión de aquellas ramas complementarias a la industrialización.<sup>12</sup>

Desde un punto de vista estadístico, este proceso de crecimiento tuvo lugar como se indica en el cuadro 5.

La tendencia que señaláramos en el artículo publicado en *Dados*, sobre el crecimiento de la proporción de trabajadores no manuales, se confirmó ampliamente en el período de 1960 a 1970 (véase el cuadro 6).

12. Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira, "Algunas controversias sobre la fuerza de trabajo en América Latina", en R. Katzman y J.L. Reyna, *Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina*, El Colegio de México, México, 1979.

...pero desigual y más diferenciada

Cuando se dispone de cifras más precisas sobre la estructura del empleo se advierte que, en los países latinoamericanos que se industrializaron, la tendencia presenta diferencias de grado con lo ocurrido en Estados Unidos, Canadá, Japón y los países de la OCDE. Los estudios pioneros de Paul Singer<sup>13</sup> permiten corregir afirmaciones anteriores sobre el estancamiento relativo del sector secundario, cuyo crecimiento, en verdad, se acentuó en las décadas de los sesenta y setenta debido a las altas tasas de crecimiento industrial, así como al establecimiento de las industrias de automotores y de bienes de consumo duradero. Esos estudios muestran también en el sector terciario, cuando se lo analiza en detalle, la presencia y la expansión de los sectores modernos de servicios a la produc-

13. Véase P. Singer, *Força de trabalho e emprego no Brasil*, en Cuadernos Cebrap, núm. 3, São Paulo, 1971.

ción y al consumo. Por consiguiente, no se debe pensar que la expansión del terciario sea pura "desmesura".<sup>14</sup>

Hay datos y estudios sobre la ciudad de México que permiten apreciar con más detalle cómo se produce el crecimiento de los servicios. En resumen, las conclusiones son las siguientes:

"El rápido crecimiento del empleo en los servicios no parece asociado necesariamente con la creación de actividades que se llevan a cabo por una mano de obra barata abundante en el mercado. Al menos, los datos que aquí se presentaron permitirían indicar que: 1) la mano de obra masculina en los servicios al productor y los sociales está ubicada, por lo general, en categorías más altas de ingresos que en los otros sectores económicos; 2) no hay diferencia entre el sector manufacturero y los servicios distributivos en la media y en la distribución de la mano de obra masculina por grupos de ingresos, y 3) en los servicios personales y en la construcción el deterioro de las condiciones de ingreso es más acentuado, no obstante que hay proporciones considerables de mano de obra en los demás sectores que son absorbidas en posiciones de ínfimos niveles de remuneración. La absorción de la mano de obra transferida en actividades manufactureras puede ser indicativa de una mantenida depresión salarial para los grupos de obreros industriales. Los niveles de salarios del sector manufacturero hacen pensar que en este sector, más que en otros, existe un fuerte grado de desigualdad."<sup>15</sup>

No obstante, es preciso subrayar que los procesos de terciarización, con el desarrollo de los servicios productivos y sociales, no se producen en América Latina —ni siquiera en Brasil y en México— con la misma intensidad que en Estados Unidos y Europa. Los "servicios personales", aunque disminuyan proporcionalmente, mantienen fuertes contingentes de servicio doméstico.

En la ciudad de México, por ejemplo, la evolución de los servicios fue la que se indica en el cuadro 7.

En particular, debe destacarse que, al observar el conjunto de la estructura de empleos de esos países, una parte considerable de la PEA permanece en el campo (en 1970, 32.9% en México y 44.3% en Brasil) y que, aunque crezcan bastante los sectores de la industria de transformación y los servicios de alta productividad (en Brasil, de 1950 a 1970, el sector secundario se expandió a una tasa anual de 4% y la industria de transformación a una de 3.6%), "también las actividades urbanas de baja productividad aumentaron su gravitación, y no sólo en relación con el conjunto de la fuerza de trabajo urbana: crecieron 3.6% anual en este período, aun cuando el servicio doméstico remunerado lo hizo a un ritmo todavía mayor: 5.2% anual".<sup>16</sup> Además, la estructura del empleo en estos países denota la pre-

CUADRO 7

*Ciudad de México: fuerza de trabajo ocupada en el sector servicios como porcentaje de la total (1930, 1950 y 1970)*

	1930	1950	1970
<i>Servicios de distribución</i>	22.0	23.0	19.6
Comercio	15.5	17.3	14.5
Transportes	6.5	5.7	5.1
<i>Servicios a la producción</i>	0.8	3.0	5.4
Finanzas	0.1	1.6	2.2
Servicios a empresas	0.7	1.4	3.2
<i>Servicios sociales</i>	15.8	13.2	15.8
Salud y educación	15.8	5.1	7.9
Administración pública	—	8.1	7.9
<i>Servicios personales</i>	21.1	20.6	19.1
Servicio doméstico	16.3	12.6	8.8
Lavandería	1.0	0.9	2.0
Servicios de reparación	2.3	1.7	2.6
Diversiones, hoteles, restaurantes	0.4	3.8	4.6
Otros	1.1	1.6	1.1

Fuente: Elaborado con datos de H. Muñoz y O. Oliveira, *Migración...*, op. cit., pp. 58-59.

sencia de múltiples formas de organización productiva, que suponen relaciones sociales de producción basadas ya en el trabajo familiar, ya en la existencia de trabajadores por cuenta propia y de pequeños vendedores de servicios, y así sucesivamente,<sup>17</sup> tanto en el campo como en la ciudad.

En resumen: si bien es cierto que la internacionalización de la producción hace que se asemejen ciertos aspectos de la estructura del empleo en los países centrales y en los periféricos, ella no elimina las diferencias contextuales. Por tanto, la interpretación debe enfatizar tanto las semejanzas como las diferencias, sin ocultar que la línea de fuerza de las transformaciones proviene de la internacionalización de la producción.

¿EN FAVOR DE MARX?

Terminada esta rápida reseña de cómo tienden a modificarse la distribución del empleo por ramas y la jerarquización de las ocupaciones, nos queda ahora lo fundamental: analizar la causa de esos cambios y sus efectos en el modo de funcionamiento de las sociedades capitalistas contemporáneas. En este punto hay que retomar el hilo de la madeja y volver a la cuestión de los patrones de acumulación de capital y de la formación de las clases.

En efecto, la redistribución de la estructura ocupacional, según las pautas que vimos, fue consecuencia de un aumento sin precedentes de las fuerzas productivas, lo cual permitió generar una masa de excedentes que no vuelve en su totalidad al circuito de reproducción del capital.

17. Sobre este punto, véase la obra citada de Souza y también la de Vilmar Faria, *Marginalidade urbana: notas de leitura* (mimeo.), Cebrap, São Paulo, 1972, así como E. Jelin, "Formas de organización de la actividad económica y estructura ocupacional. El caso de Salvador, Brasil", en *Desarrollo Económico*, vol. 14, núm. 53, 1974.

14. Dejo de lado aquí la importante distinción entre dos tipos de innovaciones tecnológicas: las que se reflejan en cambios en los procesos y las que dan como resultado la creación de nuevos productos. Esos dos tipos influyen de modo diferente en la estructura del empleo. El primero, aun cuando pueda aumentar la oferta de los sectores que producen insumos y equipos, tiende a disminuir la ocupación. El lanzamiento de nuevos productos, por el contrario, aumenta el empleo. Sobre este punto véase P. Singer, "A economia dos serviços", en *Estudos Cebrap*, núm. 24, São Paulo.

15. Véase H. Muñoz y O. Oliveira, "Migración, oportunidad de empleo y diferencia de ingreso en la ciudad de México", en *Revista Mexicana de Sociología*, año XXXVIII, núm. 1, México, enero-marzo de 1976.

16. Paulo Renato Souza, *Emprego, salários e pobreza*, Hucitec, São Paulo, 1980, p. 26.



*El triunfo de la "ley del valor"*

En la base de ese proceso se halla la competencia entre los capitales, en su interminable lucha por reducir el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de mercaderías, lo que lleva a introducir nuevos procesos productivos. La generalización de la microelectrónica en la producción es sólo un ejemplo, entre muchos, de lo afirmado.

En la economía capitalista contemporánea se intensificó la "autonomización" del proceso de trabajo. Esta intensificación tuvo lugar gracias al impulso de la ciencia, que permite aumentar la productividad y, por tanto, disminuir el tiempo de trabajo necesario frente al tiempo de trabajo excedente. En otros términos, aumentó la tasa de composición orgánica del capital (mayor proporción de capital constante en relación con el capital variable). En este sentido, la "ley del valor" habría triunfado: la competencia entre los capitalistas no hace sino acelerar la introducción de métodos productivos, pues al aumentar la proporción de trabajo excedente, estos métodos aseguran en la competencia una ventaja transitoria al productor individual (una persona, una sociedad anónima, un oligopolio privado o público).

De este modo el capital, simultánea y contradictoriamente, tiende siempre a su expansión gracias al impulso "ahorrador de trabajo", pero también a disminuir la cantidad relativa de trabajo vivo que opera en la valorización del conjunto del capital. Esta contradicción (expansión del capital constante —de la base técnica— y reducción relativa de los salarios de los trabajadores productivos —capital variable—) constituye la esencia de las dificultades potenciales del sistema capitalista: la tasa de ganancia depende del valor producido por el capital variable, el cual, en conjunto, será distribuido entre salarios, capital constante y ganancia. El aumento de la parte alícuota del capital constante debería reducir los márgenes de ganancia.

Si esa fuese la descripción de lo que ocurre en la economía contemporánea, su mejor resumen se encontraría en *El capital*: la "ley del valor" sería el concepto explicativo del crecimiento incesante de una producción que se orienta a producir plusvalía y no a satisfacer necesidades sociales, causando dificultades crecientes a la propia expansión del sistema. Los datos presentados en este trabajo muestran indirectamente que la "autonomización de la base técnica de la producción" —esto es, la tecnificación de la base científica de la producción para permitir la elevación de la plusvalía relativa— se produjo con tal intensidad que la productividad del trabajo creó una enorme masa de plusvalía, capaz de sustentar la "terciarización de la economía". Este proceso debería haber intensificado las crisis y la dificultad creciente en el proceso de "realización del capital".

Varios economistas marxistas se ocuparon de este tema. En general, la discusión se presenta en el contexto del debate —ya tedioso— sobre "trabajo productivo frente a trabajo improductivo", en relación con la tendencia a la caída de la tasa de ganancia. Otras veces se circunscribe a la teoría de las crisis o al problema de la transformación de los valores en precios. Más allá de este aburrido debate, subsiste el hecho de que la relación entre tasa de beneficio y distribución de la plusvalía era clara y fundamental, en la obra de Marx, para explicar el desarrollo contradictorio de la economía capitalista:

"La cuota general de ganancia puede cambiar cuando cam-

bia relativamente con respecto al capital constante la suma del trabajo empleado, por efecto de ciertos cambios técnicos operados en el proceso de trabajo. Pero estos cambios técnicos tienen que acusarse siempre, necesariamente, en un cambio de valor de las mercancías, cuya producción requerirá ahora una cantidad mayor o menor de trabajo en comparación con la de antes, yendo acompañados, consiguientemente, por ese cambio de valor."<sup>18</sup>

Por cierto, Marx se anticipaba a la crítica sobre el carácter tautológico del debate actual, cuando decía:

"La tendencia progresiva de la cuota general de ganancia a bajar sólo es, pues, una expresión característica del régimen capitalista de producción del desarrollo ascendente de la fuerza productiva social del trabajo."<sup>19</sup>

Lo que Marx no suponía, y con razón desde su perspectiva, era la necesidad o la posibilidad de transformar los valores en precios, problema que hoy apasiona a los neo-ricardianos. Marx suponía que el capital saltaría necesariamente de una órbita de la producción a la otra, para permitir que el capital individual se enfrentase a la competencia e hiciese frente a la cuestión de la relación entre ganancia y masa de plusvalía; sólo así escaparía, en la medida de lo posible, a los rígidos límites impuestos por la "ley del valor", como una contradicción constitutiva del proceso capitalista de valorización.<sup>20</sup>

Sobre estos puntos, los teóricos marxistas contemporáneos introdujeron con frecuencia más confusión que claridad. Algunos, aunque partiendo de otro contexto teórico, percibieron que la transformación de la base técnica del proceso de valorización crea condiciones nuevas que requieren esfuerzos adicionales de análisis. Yaffé, por ejemplo, al discutir otro tema —la participación del Estado en la economía— y sin extraer las consecuencias antes señaladas, dice que "en cuanto la productividad del trabajo pueda aumentar lo bastante para mantener la tasa de ganancia y financiar al sector no productivo, el gasto inducido por el gobierno será evidentemente 'la causa' del pleno empleo y de la estabilidad social".<sup>21</sup>

La "terciarización de la economía" o el surgimiento de una economía de servicios con el consiguiente aumento proporcional de los trabajos improductivos (y también en la industria, como lo demuestra el aumento de los empleados de oficina con respecto a los obreros) constituyen la expresión tangible de este proceso transformador de las fuerzas productivas.

Mientras, no debe concluirse de esto que la "ley del valor" haya quedado anulada. En este sentido, debería tener lugar un agravamiento de la tendencia a la caída de la tasa de ganancia y una intensificación de las contradicciones intercapitalistas, que llevarían a la economía mundial "al abismo", lo que no parece el caso, a pesar de la gravedad de la crisis actual.

¿De aquí debemos inferir, entonces, que las hipótesis marxistas fundamentales ya no son válidas?

18. Carlos Marx, *El capital*, Fondo de Cultura Económica, México, vol. III, p. 172.

19. *Ibid.*, p. 215, cursivas en el original.

20. Véase L.G. Belluzzo, "A transfiguração crítica", en *Estudos Cebrap*, núm. 24, op. cit.

21. D.S. Yaffé, "La théorie marxiste de la crise du capital et de l'État", en J.M. Vincent, *L'État contemporain et le marxisme*, Maspéro, París, 1975, p. 230.

No voy a entrar aquí en el debate —más que acalorado— sobre las teorías de la crisis (por lo demás, el sistema capitalista en su conjunto atraviesa hoy una crisis que bien puede servir como argumento para demostrar la tesis), sobre la obvia naturaleza contradictoria de la acumulación capitalista y de los “factores contrarrestadores” de la tendencia a la caída de la tasa de ganancia, incluida la acción del Estado, temas que sobrepasan el alcance de estas notas.

Me limitaré a dos puntos que tienen consecuencias en la estructura de la sociedad contemporánea: la naturaleza de los servicios en la economía capitalista contemporánea y la “politización” de la economía —la presencia creciente del Estado— como consecuencia del propio movimiento del capital. A partir de ahí, en la última sección de este trabajo volveré al tema de la estructura de clases en las sociedades capitalistas avanzadas.

#### Servicios y trabajo improductivo

Nadie medianamente informado sobre la teoría económica marxista concebiría que el trabajo improductivo es “innecesario” para la reproducción del capital. Por el contrario, se sabe que es una condición para la existencia del trabajo que produce plusvalía y es fruto del propio desarrollo del capital.<sup>22</sup> También son conocidas las distinciones que hacía el propio Marx cuando mostraba que hay costos de circulación de las mercaderías que, aunque improductivos, constituyen presupuestos indispensables para la reproducción del sistema capitalista. Por otra parte, el concepto de lo que es trabajo productivo resulta igualmente claro: es todo trabajo que produce la expansión del capital al crear plusvalía para el capitalista por intermedio de la producción de mercaderías. En cambio, el trabajo improductivo es el que no se relaciona directamente con el capital sino con la renta (otros salarios o ganancias). Ese trabajo improductivo puede afectar la ganancia de un capitalista cuando, por ejemplo, el comercio minorista vuelve apta a la mercancía para ser consumida en el mercado. En este caso, el trabajador del comercio recibe un salario, el capitalista invierte su capital y realiza una ganancia; pero la masa global de plusvalía no aumenta.

Es diferente la situación de una empresa de transportes o de un almacén. En este caso es como si el desplazamiento espacial o la conservación de las mercancías equivaliesen a la producción de mercancías: su naturaleza es transformada, se incorpora trabajo, y por tanto tiene lugar la actualización del valor ya existente y la producción de valor. Ese trabajo se considera productivo.

A partir de ahí es fácil apreciar que el funcionamiento de la economía capitalista avanzada requiere una masa creciente de “valor que no se valoriza”, es decir, que se esteriliza desde el punto de vista del capital, aunque sea fundamental para la reproducción de éste:

“Del mismo modo que los trabajos improductivos se hacen necesarios para la producción de plusvalía, una cantidad de valor comienza a reposar al margen del proceso de valorización del capital, mantiene su identidad en términos de valor, en la

medida en que sirve para pagar salarios de los trabajadores improductivos indispensables, al tiempo que se convierte en un fondo para la realización de la plusvalía creada por los sectores propiamente productivos. [...] Identificarla sin más con una porción de la plusvalía total es desconocer por completo sus nuevas determinaciones formales, particularmente la exterioridad que ella logra mantener con respecto al proceso de valorización propiamente dicho.”<sup>23</sup>

Por tanto, el capital genera una *riqueza social* que no se confunde con él, y que asegura la existencia de “nuevas formas de relaciones sociales de producción”: “los efectos útiles provocados por el avance de las relaciones sociales de producción, con el correspondiente desarrollo de las fuerzas productivas, crean el espacio para la reproducción de la relación de producción simple de mercancías e incluso, en ciertas circunstancias, de otras formas de producción, que pasan a girar en torno al capital”.<sup>24</sup>

De tal manera, “no cabe ya concebir el movimiento de una economía particular sin estudiar las relaciones sociales de producción de tipo no capitalista generadas por ese capital”.<sup>25</sup>

Hasta aquí nuestro problema no queda aclarado, a pesar del avance que significa, para el análisis de una sociedad concreta, haber establecido la necesidad de determinar las relaciones sociales que no están directamente basadas en la producción de plusvalía. Ni siquiera se ha mostrado cuáles son los efectos de la expansión de estas relaciones no productivas en la expansión del capital.

No obstante, creo que el toque de atención que hace Gianotti en cuanto al método, según vimos, resulta útil no sólo para el estudio de las formas de las relaciones no capitalistas engendradas por el capital, sino también para el de las situaciones definidas por la expresión “sociedad de servicios”. Esta noción es, por cierto, resbaladiza: podría inducir a pensar que la sociedad actual ya no se basa en la explotación del trabajo productivo. Y no se trata de eso: el desarrollo exponencial de la explotación técnica del trabajo se efectúa con base en la expansión del sector terciario. Ésta bastaría por sí misma, si se siguiese el modo de constitución de las clases a partir del movimiento del capital, para mostrar las modificaciones estructurales ocurridas en las sociedades capitalistas avanzadas.

Más aún: las modificaciones en la producción, la naturaleza intangible de las “mercancías” creadas por la economía actual y las transformaciones ocurridas en las unidades de producción, exigen una concepción nueva.

Es necesario especificar mejor los servicios a la producción, la naturaleza de los servicios sociales (especialmente educación y salud) y comprobar sus efectos en la formación de plusvalía. En el caso de ciertos servicios —circulación de mercancías y comunicaciones en general— se aplicaría el criterio de Marx antes mencionado, y se los consideraría estrictamente productivos. En otros casos, se trata de ver si estamos ante una nueva división social del trabajo que, teniendo como base el crecimiento exponencial de las fuerzas productivas, convirtió en parte integrante directa de la expansión del capital a la producción de ciencia y tecnología para la industria y los servi-

22. Sobre este punto y sobre el concepto de riqueza social véase el ensayo de J.A. Gianotti “Formas de sociedad capitalista”, en *Estudios Cebrap*, núm. 24, pp. 41-126.

23. Gianotti, *op. cit.*, p. 93.

24. *Ibid.*, p. 94.

25. *Ibid.*

cios.<sup>26</sup> La expresión formal de esta reorganización de la división técnica del trabajo es la generalización de los oligopolios bajo la forma de “conglomerados”, en los que la producción, la circulación y a veces el propio financiamiento están sometidos a la autoridad jurídica unitaria de una misma gran empresa.

Si se acepta que buena parte de los servicios tiene, en la actualidad, este carácter productivo, ello apoyaría las hipótesis sobre los factores que contrarrestan la caída de la tasa de ganancia; “en general, podría esperarse que muchos establecimientos de servicios intentaran incorporar más capital para aumentar su productividad. Por ejemplo, muchos expendios de ‘comida rápida’ se parecen cada vez más a líneas de montaje. . . No obstante esa racionalización, que aproxima el trabajo en los servicios al trabajo en las industrias productoras de bienes, hay límites para tal convergencia. Por diversas razones, muchos servicios (educación y salud, verbigracia) no pueden ser tan intensivos en capital como esas industrias”.<sup>27</sup>

#### *La politización de la economía*

La última observación se vincula con los cambios que tuvieron lugar en la organización de la producción moderna, y con sus efectos en las tasas de ganancia. Me refiero a la oligopolización que supone que los capitales se centralicen y concentren y a las dificultades que crea este proceso para la “equalización de la tasa de ganancias”. No deseo internarme más en este punto, como no lo hice en otras cuestiones más o menos escolásticas. Baste decir que la monopolización dificulta los flujos de capital entre las órbitas de producción, proceso que debe ocurrir para que el capital reaccione ante la caída de las tasas de ganancia. Por otra parte, en la medida en que los oligopolios tienen el carácter de “conglomerados” que reúnen ramas productivas, comerciales, financieras y de servicios en general, ellos pueden hacer “sus” cálculos de ganancia entre las diversas ramas, que no son necesariamente los mismos para los diversos conglomerados. Todo esto hace difusa la referencia a una tasa general de ganancia.

De esta manera, gracias al manejo de los precios de cuasi-monopolio y al desarrollo exponencial de la riqueza social extramonopolio (la que, a su vez, es la condición para realizar las ganancias del monopolio), la lucha para asegurar las condiciones de reproducción de la plusvalía se hace directamente política, sin que el parámetro del mercado funcione de modo automático, de la misma manera que es política la lucha por la distribución de la plusvalía entre los monopolios y entre las clases.

Al decir esto, no pretendo negar lo que afirmé antes sobre la ley del valor; pero el parámetro de las relaciones intercapitalistas no se apoya de modo directo en la competencia como mecanismo corrector del mercado. Ese parámetro pasa por una instancia política, el Estado, y depende del control sobre la producción de tecnología y sobre los mecanismos de su difusión.

Para garantizar la expansión del capital —y, por consiguiente, la ampliación de su base técnico-científica de producción y su control sobre la fuerza de trabajo—, para asegurar la supervivencia de unidades productivas que ya no regulan la inversión

26. Francisco de Oliveira, en “Terciário e a divisão social do trabalho”, *Estudos Cebrap*, núm. 24, sugirió una interpretación en la nueva línea.

27. Browning y Singelmann, *op. cit.*, p. 241.

de sus capitales por la tasa media de ganancia, y para mantener y ampliar la riqueza social, el Estado moderno se vuelve Estado-productor, Estado-organizador de la sociedad y Estado-regulador de los niveles en los que tendrá lugar la apropiación de plusvalía por las clases. Empero, como el Estado no sobrevuela por encima de las clases, los sectores capitalistas luchan entre sí por el control de las decisiones del Estado. Lo mismo es válido, salvadas las diferencias, para las otras categorías sociales.<sup>28</sup>

Hay que agregar que la burocracia tiende a controlar directamente el sistema productivo estatal, lo cual la sumerge con títulos propios en esta gran lucha. Con frecuencia se enfrenta, en su carácter de burocracia-productiva, a la burocracia de la administración y al gobierno (éste como expresión, en la esfera del poder ejecutivo, de las relaciones de dominación de clase), cuando no a la propia burguesía.

No hace mucho que esta “politización” específica de la economía y las transformaciones en las funciones del Estado atrajeron la atención de los autores marxistas. Sin embargo, éstos a menudo no extraen todas las consecuencias de este hecho, y se apegan a las imposibilidades metafísicas de que el Estado sea algo más que un mero “capitalista global”, que expresa los intereses generales del capital. La función del Estado como capitalista global subsiste, pero junto con otro fenómeno contradictorio: el Estado se vuelve monopolista económico, productor de plusvalía y competidor en el mercado de otros monopolios, nacionales, extranjeros o transnacionales.<sup>29</sup>

De cualquier modo, aun los marxistas más “ortodoxos” reconocen que hubo un cambio *cuantitativo* importante en la relación entre el Estado y la sociedad, provocado por la forma contemporánea del desarrollo capitalista:

“El aparato del Estado adquiere en ese proceso la función contradictoria de favorecer la centralización, o por lo menos de no perjudicarla, pero debe preservar, a la vez, el equilibrio de la reproducción, precisamente deshecho por esa primera operación; lo que se hace por medio de intervenciones directas o indirectas en el proceso de circulación y de la valorización.”<sup>30</sup>

#### LAS CLASES SOCIALES Y LA FUNCIÓN DE LA IDEOLOGÍA

Ya es tiempo de volver a nuestros planteamientos iniciales, una vez presentados los datos sobre la evolución de la estructura del empleo en las sociedades contemporáneas —con obvias repercusiones en la estructura de clases— y for-

28. El debate es antiguo y se refiere tanto a las tesis sobre el “capitalismo monopolista de Estado” como a su crítica. Poulantzas fue uno de los escasos autores que presentaron con claridad esta problemática; como la mayoría de los autores que han escrito sobre este tema se refieren a Europa, no tomaron en consideración lo que es evidente en países como México o Brasil, donde el Estado también actúa como “capitalista individual”. Puede verse un ejemplo de tal incompreensión en E. Altvater, “Remarques sur quelques problèmes posés par l’interventionnisme étatique”, en J.M. Vincent, *op. cit.*

29. En un estudio reciente, Manuel Durand trata de mostrar esta generalización de la política en la sociedad desde el punto de vista de los trabajadores.

30. Joachim Hirsch, “Éléments pour une théorie matérialiste de l’État”, en J.P. Vincent, *op. cit.*, pp. 67-68. Se trata de un ensayo sugerente, que distingue con claridad las intervenciones “estructurales” del Estado de las que son coyunturales, de naturaleza anti-cíclica.

muladas de modo muy resumido algunas cuestiones teóricas que esas modificaciones suscitan en la interpretación de las “leyes de movimiento” de las sociedades capitalistas muy industrializadas.

Por lo expuesto, parece claro que repetir, sin más, que la historia de la humanidad es la historia de las luchas de clases, y que éstas se resumen, en esencia, en el antagonismo entre los propietarios de los medios de producción y los productores, es cuando menos una afirmación de carácter genérico y de escaso sentido heurístico. En su famoso capítulo inconcluso de *El capital*, Marx se refería a “tres grandes clases”, según la forma de distribución de la plusvalía: capitalistas, propietarios territoriales y asalariados. No se basaba en la diferenciación entre trabajadores productivos e improductivos, ni en la oposición entre capitalistas y obreros (que por cierto es *explicativa* en un nivel más elevado de abstracción). Volvemos a encontrar el mismo procedimiento en textos más concretos, como *El 18 Brumario*, donde las clases en pugna son todavía más numerosas. En todo caso, Marx no se limitaba al análisis estructural de las relaciones de producción para definir a una clase: también la representación que hace la propia clase de su papel en el sistema productivo (producción, distribución, intercambio y consumo) y de su autonomización práctica a través de la política, constituyen elementos fundamentales para la determinación de la clase. Por tanto, es necesario considerar las ideologías como parte inseparable, como elemento constitutivo de las formas de producción y de las relaciones sociales de producción.

En este esbozo preliminar no cabe siquiera desarrollar esos puntos con referencia a las sociedades contemporáneas. Empero, dada esa perspectiva teórica y los datos presentados, corresponde por lo menos formular una advertencia: el propio movimiento del capital creó y rehace *nuevas* formas de sociabilidad.

Esto significa, concretamente, que los asalariados del sector terciario —categoría numéricamente dominante— no deben catalogarse como si constituyesen una “pequeña burguesía”, ni es posible imaginar —dadas las peculiaridades técnicas y organizativas de la producción moderna— que la división entre los asalariados de “cuello blanco” y los manuales esté consagrada a priori, y que estos últimos serían los “proletarios” y los primeros los “pequeños burgueses”. En cierto sentido, algunos segmentos de oficinistas en la industria y en el terciario productivo pueden actuar como proletarios, pero para atribuirles tal condición es preciso considerar la representación que ellos mismos se hacen de sus funciones en la sociedad y su propia práctica política, sin circunscribir el análisis a las simples relaciones de producción.

Empleando el mismo procedimiento, tal vez se pueda caracterizar a las burocracias de empresa —tanto a la privada como a la estatal— como agentes que apoyan al capital aunque estos dos segmentos entren a menudo en conflicto. Por otro lado, los burócratas de la empresa (pública y privada) pueden oponerse a otros tipos de burócratas, que también son asalariados pero no personeros del capital. Por tanto, se trata de asalariados cuya determinación formal es distinta, pues la burocracia empresarial se relaciona directamente con el capital, como elemento de soporte del mismo, mientras que los demás sectores burocráticos sólo se vinculan con él de forma indirecta.

cómo cambió la relación estratégica de ciertos sectores sociales —los técnico-profesionales— con el conjunto de la producción y de la sociedad contemporánea. Estos sectores son los que crean las técnicas nuevas y sus aplicaciones prácticas, y muchas veces siguen actuando en forma directa en el sistema productivo. En este carácter (como “obreros productivos”) disponen de una capacidad virtual para controlar la producción, aunque distinta de la que ejercía el proletariado clásico; se han vuelto parte de la base de sustentación del sistema de producción de plusvalía. Su oposición política al capital (virtualmente posible) podría llevarlos hacia una acción de negación de alcance más general. La huelga del profesional asalariado y del técnico productivo —que hoy es tan común— actúa directamente sobre el sector moderno de la producción capitalista. Hasta cierto punto, una huelga en el sector de computación o en el de la automación es más neurálgica que una huelga del proletariado textil. Esto no significa que se deba otorgar más importancia a este tipo de productor que a los otros asalariados, pero no se debe creer tampoco que los sectores obreros “clásicos” pueden provocar transformaciones sociales profundas sin una alianza sólida con los “productores intelectuales directos”, en el sentido recién indicado.

No me referí en particular a las modificaciones ocurridas en la estructura agraria, pero la capitalización de la agricultura, al tiempo que reproduce los sectores sociales agrarios tradicionales, crea otros nuevos que no pueden describirse con las nociones habituales de “campesinos”, y que hasta cierto punto vuelven caduco el concepto de “proletariado rural”, por más que ambos términos puedan seguir aplicándose para describir segmentos limitados de los trabajadores del campo.

Se advierte, por tanto, que aunque provenga de otra trayectoria teórica, resulta válida la observación de Touraine con respecto a las repercusiones que tienen las transformaciones del sistema productivo en la situación de las clases. Esto no significa que la “explotación económica” haya terminado sino que ha modificado sus prioridades.

“La productividad, la eficiencia, la racionalidad de las políticas de formación de los hombres, la reorganización del territorio, la organización de las comunicaciones y de los sistemas de autoridad en las grandes organizaciones son elementos del progreso técnico que hoy resultan más útiles para el análisis que los tradicionales factores de producción: capital, trabajo y tierra.”<sup>31</sup>

Aunque no estoy de acuerdo con la idea de que haya perdido importancia el análisis de las formas de evolución del capital, debo insistir en que estas formas, y especialmente la “politicización” de la producción y de la distribución del producto, crearon nuevos tipos de sociedad y abrieron nuevas vías de lucha, más generalizadas y diversificadas, para las diferentes categorías sociales.

Muchas de estas categorías, aunque enraizadas en clases diferentes, se oponen en conjunto al “capitalista colectivo”, el Estado. Este se transformó en la condición fundamental para la existencia de cada capitalista individual y de gran parte de las clases subalternas; el eje de referencia pasó a ser en mayor medida la autoridad que el patrón, aunque uno y otro sean expresiones inseparables de la propia expansión capitalista contemporánea. □