

SEGUNDA PARTE

INVESTIGACIONES EMPIRICAS

5. DECISIÓN EMPÍRICA ENTRE DEFINICIONES DE CLASE RIVALES

En este capítulo trataremos de decidir empíricamente entre definiciones rivales dentro de la teoría marxista de las clases. Tal como afirmé en el capítulo 2, el problema de la "clase media" ha estado en el centro del moderno replantamiento de las concepciones marxistas sobre la estructura de clases. La investigación empírica presentada en este capítulo se centrará así en los debates en torno a la línea de demarcación entre asalariados de clase obrera y asalariados de "clase media"¹.

Más concretamente, voy a proponer una estrategia para sopesar empíricamente los méritos relativos del enfoque para especificar la clase obrera que he desarrollado en el capítulo 3 y de dos importantes alternativas: la simple identificación de la clase obrera con el trabajo asalariado manual, y la más compleja conceptualización de la clase obrera propuesta por Poulantzas. No son éstas, desde luego, las únicas alternativas que existen. Muchos sociólogos marxistas adoptan una definición considerablemente laxa de la clase obrera que incluye a todos los trabajadores manuales no supervisores más los trabajadores de cuello blanco "proletarizados" (especialmente los trabajadores de oficina). Tal definición se acerca muchísimo al concepto centrado en la explotación que he propuesto en el capítulo 3, de tal modo que en la práctica resultan casi indiscernibles. Así pues, he decidido concentrarme en estas dos alternativas en particular, entre otras razones porque es de presumir que la intervención empírica en el debate produzca unos resultados relativamente sólidos e interpretables.²

¹ Por comodidad, a lo largo del presente capítulo usaré de manera intercambiable las expresiones "clase media" y "asalariados que no son de clase obrera", aun cuando la primera no sea utilizada necesariamente por los teóricos con los que discutimos. Poulantzas, por ejemplo, utiliza la expresión "nueva pequeña burguesía" para referirse a los asalariados que no pertenecen a la clase obrera, y yo mismo he preferido la expresión "posiciones contradictorias".

² He considerado también la posibilidad de decidir empíricamente entre mi primera conceptualización de las posiciones contradictorias y el actual marco. Esto aca-

En la primera sección del capítulo expandré la lógica elemental de mi estrategia empírica. Seguirá una discusión de la cuestión práctica de operativizar las variables que habrán de usarse en ella. En la última sección del capítulo examinaremos los resultados de un estudio estadístico que utiliza tales operativizaciones.

LA ESTRATEGIA EMPÍRICA

Las definiciones de las clases concretas se pueden considerar como un tipo particular de proposiciones. Permaneciendo todo lo demás igual, todas las unidades (individuos y/o familias, según el problema concreto que se esté examinando) incluidas en una clase dada deben parecerse más entre sí que a otras unidades de otras clases *en relación con lo que quiera que la clase pretenda explicar*. La cláusula "en relación con lo que quiera que la clase pretenda explicar" equivale a decir que este tipo de proposiciones definitorias están siempre en relación con un objeto teórico dado. Las disputas de las que hablamos no se refieren a cuál es la mejor manera de usar las palabras, aunque esto pueda ser importante para evitar confusiones en las discusiones teóricas. El debate se refiere a cuál es la mejor manera de definir un concepto aceptando que el concepto designa a un objeto teórico sobre el que existe un acuerdo básico. No es necesario, por ejemplo, que la clase explique las preferencias dietéticas. No hay, pues, ninguna ra-

rearía el problema de que las dos definiciones de la clase obrera se solapan tanto que resulta difícil establecer una comparación empírica, que además sería muy vulnerable a los por menores de las operativizaciones empíricas adoptadas. Sobre la base de las operativizaciones empleadas en el presente capítulo, el 93,5% de los individuos clasificados en la clase obrera según el concepto centrado en la explotación son adjudicados también a la clase obrera según mi anterior conceptualización, y el 96% de los clasificados como obreros en mi primer enfoque se clasifican como obreros o como obreros marginales en el concepto centrado en la explotación. La conceptualización por la explotación, en consecuencia, no representa tanto una ruptura empírica decisiva con respecto al enfoque anterior como una rectorización de los criterios previamente empleados. Valga como ejemplo que, en un análisis explicativo que examinaba las diferencias empíricas en cuanto a predicciones entre estos dos conceptos, los resultados fueron sumamente equívocos a la hora de decidir sus méritos relativos. Debido a lo pequeño de las cifras barajadas en las categorías en disputa y a la sensibilidad de los resultados a pequeños cambios en los criterios operacionales usados, no tengo ninguna fe en que esos resultados reflejen diferencias reales en la fuerza empírica de ambas conceptualizaciones.

zón para pensar que individuos que pertenecen a la misma clase pero a diferentes grupos étnicos se parezcan más entre sí en relación con tales preferencias que lo que se parecen individuos que pertenecen al mismo grupo étnico pero a clases diferentes. Por el contrario, la estructura de clases pretende explicar (junto con otros mecanismos) el conflicto de clases. Así, una definición particular de la clase obrera es una proposición referida a las líneas de demarcación en el proceso generador de conflictos. Hay que subrayar que esto *no* es lo mismo que decir que todos los obreros actuarán de la misma manera, pues la tesis no es que la posición de clase sea el *único* mecanismo que afecta a la acción de clase. Puede haber mecanismos étnicos, o de sexo, o de otro tipo que varíen de unos trabajadores a otros y que produzcan resultados empíricos heterogéneos a despecho de la homogeneidad del determinante de clase. Lo que se postula, no obstante, es que, permaneciendo todo lo demás igual, dos personas que cargan dentro de estas líneas de demarcación de la clase tendrán mayor probabilidad de comportarse de un modo similar en los conflictos de clase que dos personas situadas a diferentes lados de la línea de demarcación. Por consiguiente, cada definición rival de la misma clase es una proposición implícita sobre la homogeneidad de los efectos generados por la estructura que la definición intenta especificar.

Si las definiciones son proposiciones acerca de líneas de demarcación de efectos homogéneos, esto sugiere que la estrategia apropiada para decidir disputas sobre la definición de las clases consiste en concentrarse en los casos en los que una definición sitúa a dos posiciones en diferentes lados de la línea de demarcación mientras que la definición rival las trata como homogéneas. Ésos son los casos en los que las diferencias en la definición tienen diferentes implicaciones empíricas.

CUADRO 5.1. *Categorías para la decisión entre definiciones rivales de la clase obrera*

| Definición B | Definición A | |
|------------------------------|------------------------------|-------------------------------|
| | Clase obrera | Asalariados de "clase media" |
| Clase obrera | [1] clase obrera coincidente | [2] categoría conflictiva 1 |
| Asalariados de "clase media" | [3] categoría conflictiva 2 | [4] clase "media" coincidente |

Tales casos conflictivos se pueden identificar mediante una sencilla tabulación cruzada de las dos definiciones. Esto es lo que ilustra el cuadro 5.1 para el caso de dos definiciones rivales de la clase obrera.

La casilla 1 del cuadro contiene las posiciones que ambas definiciones definen como clase obrera. La casilla 4, por su parte, contiene las posiciones asalariadas que ambas definiciones ven como de clase "media". Las casillas 2 y 3 representan las categorías conflictivas. La definición A sostiene que la casilla 3 debería ser mucho más parecida a la casilla 1 que a la 4, y que la casilla 2 debería parecerse más a la casilla 4 que a la 1, mientras que la definición B defiende que la casilla 3 debería ser básicamente similar a la 4 y la casilla 2 a la 1. La decisión empírica entre estas definiciones rivales de la clase obrera consiste en ver si las categorías conflictivas están más cerca de la clase obrera coincidente o de la clase "media" coincidente según criterios de demarcación entre clase obrera y clase "media" en los que ambas definiciones estén de acuerdo.

Nótese que la lógica de esta estrategia de decisión no implica que la categoría conflictiva deba ser indiscernible de la clase en la que una definición pretende colocarla. Tomemos el caso de la identificación de la clase obrera con el trabajo manual. Incluso si se rechaza la tesis de que ésta sea una manera correcta de definir a la clase obrera, se puede seguir creyendo que, por diversas razones, la distinción manual-no manual constituye una división interna dentro de la clase obrera. Esto podría implicar, por ejemplo, que los trabajadores de cuello blanco serían ideológicamente menos proclase obrera que los trabajadores manuales, y aun así seguirían perteneciendo a la clase obrera. Las hipótesis, por tanto, no dicen que la categoría conflictiva sea indiscernible de una u otra categoría coincidente, sino que está significativamente más cerca de una que de otra.

En las comparaciones concretas que realizaremos a lo largo del capítulo, la formulación precisa de tales hipótesis diferirá algo del modelo simple del cuadro 5.1. En concreto, se darán dos modificaciones. Primero, el concepto de clase centrado en la explotación comporta el reconocimiento específico de ciertos tipos de posición de clase "marginales", en especial asalariados con bienes de crederenciales marginales y asalariados con bienes de organización marginales. Tales posiciones no deberían amalgamarse sin más con los obreros o con los no-obreros en las decisiones empíricas, ya que esto podría tener efectos significativos a la hora de interpretar los resulta-

dos. Es, por tanto, más adecuado incluir formalmente a tales obreros marginales en la tipología de decisión. Esto se ilustra en el cuadro 5.2. Aunque el grueso del análisis para la decisión se centrará en las esquinas de este cuadro, la inclusión explícita de las categorías marginales nos permitirá acometer un análisis más matizado cuando ello sea necesario.

CUADRO 5.2. *Categorías para la decisión entre el concepto de clase centrado en la explotación y los conceptos de trabajo manual y trabajo improductivo*

| Definición centrada en la explotación | Definiciones rivales | |
|---------------------------------------|---|----------------------------------|
| | Clase obrera | "Clase media" |
| Clase obrera | [1] clase obrera coincidente | [2] categoría conflictiva 1 |
| Clase obrera marginal | [3] ambigua | [4] ambigua |
| "Clase media" | [5] ^a categoría conflictiva 2 | [6] "clase media" coincidente |

^a La casilla [5] está vacía en la comparación con la definición de Poulantzas de la clase obrera en términos del trabajo improductivo.

Una segunda modificación con respecto al cuadro 5.1 es que, en las comparaciones con la definición de Poulantzas de la clase obrera, no existen casos en la esquina inferior izquierda del cuadro (casilla 5): no hay ninguna posición que Poulantzas consideraría de clase obrera y que un concepto centrado en la explotación consideraría externa sin ambigüedades a ella. Por lo tanto, el debate con la definición de Poulantzas se ciñe estrictamente a ciertas posiciones que son de clase obrera según el marco elaborado en este libro y que él ubica en la "nueva pequeña burguesía", en especial los asalariados improductivos.

Es importante subrayar que, incluso si una definición se muestra inequívocamente inferior a otra de acuerdo con este procedimiento, ello no demuestra concluyentemente que sea "incorrecta". Siempre existe la posibilidad de que esté operando algún mecanismo independiente que confunda los resultados. Supongamos, por ejemplo, que las mujeres son en su mayoría empleadas subordinadas adminis-

trativas, y que decidimos utilizar los ingresos como variable "dependiente" en nuestro proceso de decisión. Y supongamos además, como de hecho es el caso, que existe una discriminación salarial sistemática en contra de las mujeres en general. En esta tesitura, la relación entre el sexo y los criterios de clase en pugna podría producir el efecto de disminuir el ingreso medio global de la casilla 2 del cuadro 5.2, aproximándola mucho más a la casilla 1, incluso si la distinción manual-mental entre los hombres y las mujeres *tomados separadamente* es muy acentuada y la casilla 2 está mucho más próxima a la casilla 6. El partidario de la definición basada en el trabajo manual podría entonces demostrar que la decisión estaba perturbada por el efecto de mecanismos relacionados con el sexo. El veredicto de la decisión inicial, que ignoraba los efectos de tales mecanismos, debería en consecuencia revocarse en este segundo análisis. Por todo ello, las diferencias empíricas deben considerarse estrictamente como una base provisional para elegir entre definiciones contrapuestas.³

Estas hipótesis decisorias conformarán la base del análisis empírico desplegado en el presente capítulo. Desde luego, no es un problema trivial el de determinar con precisión qué significa teórica o empíricamente la expresión "más parecido" en estas hipótesis. Para ello es preciso definir el *contenido* del objeto de la explicación (por ejemplo, consciencia, formas de acción colectiva, ingresos, etc.), así como el *patrón* adecuado para definir la similitud. Una vez que esto se ha logrado, empero, el test empírico procede de modo directo. De esta tarea de transformar esas proposiciones generales en hipótesis "estables" más concretas pasamos a ocuparnos a continuación.

CÓMO HACER OPERATIVAS LAS DECISIONES

Una cosa es describir la lógica de una decisión empírica entre definiciones rivales y otra muy distinta producir el tipo necesario de datos y de procedimientos estadísticos para llevar a cabo ese propósito de manera convincente. La dificultad reside en que la mayoría de los

³ El carácter provisional de las conclusiones alcanzadas mediante este tipo de decisión empírica claramente no es algo exclusivo de las disputas definicionales. Todos los "tests" empíricos de proposiciones son provisionales debido a la posibilidad de que existan mecanismos perturbadores como el indicado más arriba.

datos sociológicos existentes que resultarían relevantes a estos efectos han sido recolectados desde un marco conceptual no marxista y con fines completamente diferentes. Existen muy pocas investigaciones sociales que contengan la información necesaria para operativizar el concepto de clase centrado en la explotación o que sirvan para abordar el tipo de problemas en los que se hace uso del concepto marxista de consciencia de clase.

Esta fue la razón por la que en 1978 me embarqué en lo que ha terminado por convertirse en un proyecto de investigación comparativa a gran escala sobre la estructura de clases y la consciencia de clase. Tal proyecto suponía elaborar primero el cuestionario de una encuesta que midiera adecuadamente una variedad de conceptos de clase alternativos, tanto marxistas como no marxistas, junto con una serie de cuestiones más, para aplicarlo después a muestras de adultos de ámbito nacional en diversos países.⁴ Los datos obtenidos en la encuesta de los Estados Unidos dentro de este proyecto nos servirán de base para la decisión empírica de los debates que ahora estamos considerando.

Examinaremos primero las variables "dependientes" en relación a las cuales se realizarán las comparaciones entre conceptos, antes de pasar al problema de especificar las diversas categorías de estructura de clases de las dos decisiones y de los procedimientos estadísticos que se van a emplear.⁵ Aunque los pormenores de estas operativizaciones puedan parecer más bien tediosos, con todo son importantes, ya que la credibilidad de las comparaciones finales depende en buena medida de que las decisiones operacionales tomadas en la preparación del análisis resulten convincentes. Por ello, examinaré cada uno de los pasos muy cuidadosamente. Aquellos lectores que estén impacientes por llegar al meollo del asunto pueden saltarse el resto de esta sección y pasar directamente a los resultados estadísticos que se ofrecen después.

⁴ Véase capítulo 2, nota 36.

⁵ A lo largo de esta discusión, consideraré la expresión "variable dependiente" en su sentido estadístico convencional, aun cuando normalmente implique una distinción más bien rígida entre "causas" (variables independientes) y "efectos" (variables dependientes). Esto choca con la visión más "dialéctica" de la causalidad que se tiene dentro del marxismo, donde los efectos recíprocos entre estructuras y prácticas tienen una importancia central.

Variables dependientes para la decisión

Por muchas razones, el momento más delicado en la decisión conceptual lo constituye la especificación de las "variables dependientes" del análisis. La elección que aquí proponemos sólo tiene sentido porque se supone que, al menos en parte, las definiciones rivales pretenden explicar las mismas cosas. Resulta, pues, crucial seleccionar variables apropiadas para llevar a cabo la comparación.

Esta tarea plantea un problema bastante serio a la decisión entre definiciones con que nos enfrentamos. En la teoría marxista, la estructura de clases debe explicar por encima de todo una serie de procesos macrosociales: la formación de clase, las alianzas de clase, el conflicto social, las trayectorias históricas del cambio social, etcétera. Por supuesto, los marxistas a menudo hacen afirmaciones sobre las consecuencias que la posición de clase tiene para los individuos (por ejemplo, en las explicaciones de la conciencia individual), pero tales afirmaciones suelen estar infundeadas, y en cualquier caso no constituyen el núcleo de la teoría en la que se inscribe el concepto de estructura de clases. Así, un partidario de la actitud general de Poulantzas hacia la estructura de clases podría argüir, no sin parte de razón, que las variables de nivel micro que investigaré tienen a lo sumo una importancia secundaria para la teoría marxista, de modo que no pueden tomarse como una base decisiva para comparar las definiciones.

Pese a ello, voy a proponer un cierto número de variables de nivel individual para usarlas en la resolución de los debates conceptuales que venimos examinando. Lo haré así por dos razones. En primer lugar, aunque el análisis de clase marxista sea, ante todo, una teoría macro de las relaciones sociales y del cambio social, para que tal teoría sea completa tiene que conectarse con una teoría micro sobre las consecuencias para los individuos. Para que la estructura de clases explique el cambio social, ha de tener efectos sistemáticos sobre la acción individual. Con esto no se prejuzga la cuestión de en qué medida las prácticas de los individuos son explicables por las relaciones de clase o por otros determinantes, pero resulta difícil imaginar cómo podría la estructura de clases explicar la lucha de clases y el cambio social si los comportamientos individuales fueran aleatorios en relación con la clase. Esto hace pensar que las variables de nivel individual constituyen criterios adecuados para comparar conceptos de clase, aun cuando no sean

una base suficiente para emitir un juicio definitivo sobre sus méritos relativos.⁶

En segundo lugar, plantearse la decisión entre conceptos de estructura de clases usando datos macrohistóricos es algo que exige un análisis comparativo muy amplio de la relación entre estructura de clases, por un lado, y formación de clase y lucha de clases, por otro. La lógica de una decisión basada en datos macroestructurales sería que una determinada manera de especificar las variaciones en las estructuras de clases, tanto a lo largo del tiempo como entre distintos casos, explicará mejor las variaciones en la formación y lucha de clases que su rival. Ésta es a todas luces una tarea empírica mucho más ardua que un enfoque más centrado en el nivel micro como el que usamos aquí. No estoy diciendo que semejante tarea carezca de importancia, pero sí que excede mi actual capacidad de investigación.

En definitiva, en la elección entre definiciones de clase contrapuestas me centraré primordialmente en variables dependientes que están directamente unidas a individuos, en particular en actitudes orientadas por la clase y en los ingresos personales. A continuación justificaré brevemente el uso de estas variables en concreto y explicaré cómo se van a medir.

Actitudes: justificación

Hay dos objeciones cruciales que podrían plantearse a la propuesta de usar actitudes como criterio para decidir entre definiciones de clase: primero, que las actitudes no pueden considerarse un indicador válido de la conciencia de clase; y segundo, que incluso si las actitudes reflejaran a la perfección la conciencia de clase, la propia cons-

⁶ En cualquier caso, así Poulantzas como otros teóricos que suscriben su enfoque general en el análisis de las estructuras de clases, junto con aquellos que adoptan definiciones basadas en el trabajo manual, no dudan en utilizar la clase en la explicación de procesos de nivel individual. Aunque él evita usar la expresión "conciencia de clase", Poulantzas sostiene que la ideología de los agentes está conformada sistemáticamente por su posición en las relaciones sociales de producción. Aunque no sea ésta su preocupación principal, ahí está la repetida indicación de que las clases tienen consecuencias para la subjetividad y las prácticas individuales, de manera que intentar una comparación en estos términos no resulta "desteal" para con sus objetivos explícitos.

ciencia se relaciona sólo laxamente con la acción de clase, y ésta es el único criterio válido para evaluar los conceptos de clase.

Las respuestas a una encuesta sobre actitudes, por muy bien que se diseñe el cuestionario, tienen que ver a lo sumo vagamente con el concepto marxista de "consciencia de clase"⁷. Como a menudo han señalado los críticos de las encuestas, las opiniones que expresan los individuos dependen marcadamente del contexto, y no hay duda de que el contexto peculiar de una entrevista con cuestionario —un individuo aislado hablando con el representante de una institución científica/de élite— prefigura la pauta de las respuestas. Bien puede suceder, por ejemplo, que los obreros expresen puntos de vista mucho más conservadores como respuesta a los cuestionarios que se les pasan en tales entrevistas que los que expondrían en una conversación con sus compañeros de trabajo⁸.

No hay nada en las preguntas que manejaremos para construir las variables de actitud que evite estos condicionamientos potenciales, los cuales pueden ciertamente influir en las conclusiones que extraigamos de los datos. Pero es importante recordar que el condicionamiento de los datos no invalida por sí solo su uso para "testar" hipótesis, ya que dichos condicionamientos pueden ser neutrales con respecto a las expectativas asociadas a una proposición, o incluso pueden hacer más difícil, en lugar de más fácil, establecer la plausibilidad de la hipótesis. En el caso de nuestras decisiones definicionales, los tests empíricos cruciales se refieren siempre a las *diferencias* entre diversas categorías. A menos que los condicionamientos varíen entre las categorías de clase que se van a comparar de un modo que influya en los tests cruciales, las comparaciones pueden ser perfectamente válidas aunque los datos estén muy distorsionados. Así, por ejemplo, nos encontraremos verdaderamente con un problema si el condicio-

⁷ Para una discusión sustantiva más completa del problema de la consciencia de clase, véase más abajo el capítulo 7.

⁸ Este argumento es típico de los críticos marxistas de las encuestas, que parten de la idea de que la ideología burguesa "hegemónica" tiende a expresarse más sistemáticamente en situaciones atomizadas y tenidas de autoridad como son las entrevistas. No es, a pesar de todo, obvio que el condicionamiento se mueva en esa dirección. No es impensable que la presión hacia un consenso burgués resulte mayor en el contexto colectivo de las asociaciones de clase obrera, en tanto que los obreros individuales se sientan más libres para expresar puntos de vista "desviados" en el marco privado y anónimo de una entrevista. Tengo la impresión de que la suposición habitual probablemente es la correcta, pero hay que verificarla, y hasta donde yo sé esto no se ha hecho.

namiento de las respuestas sigue direcciones opuestas en los empleados administrativos proletarizados y en los obreros manuales. Esto podría hacer que esas dos categorías parecieran tener una consciencia de clase similar (medida por las preguntas sobre actitudes) cuando de hecho su consciencia "real" es muy diferente. A falta de razones de peso para pensar que se vayan a producir estas interacciones tan complejas entre condicionamiento y clases, supondré que, pese a la indudable existencia de condicionamientos importantes de diversos tipos en las respuestas a las preguntas sobre actitudes, éstos resultan aleatorios con respecto a las comparaciones que vamos a realizar.

Una objeción más sería al uso de actitudes como criterio para decidir entre definiciones de clase contrapuestas es que la consciencia de clase, al menos si entendemos que designa formas estables de creencias comprendidas conscientemente por los individuos, tiene una conexión muy débil con el comportamiento de clase real. De este modo, e independientemente de los problemas que comporta usar actitudes para medir la consciencia de clase, aquéllas no sirven como criterio de decisión porque las distintas especificaciones de la estructura de clases pretenden explicar prácticas/luchas de clases, y porque la consciencia no es un determinante muy importante del comportamiento real. Con esto no se quiere dar a entender que los agentes de clase sean autómatas que reproducen inconscientemente un guión dramático; quiere decir sólo que la acción de clase está determinada mucho más firmemente por las decisiones y presiones concretas a que se enfrentan los individuos en situaciones dadas que por cualquier pauta estable o permanente de consciencia (creencias, estructuras cognitivas, valores, etc.) que manifiesten ante esas decisiones. Por consiguiente, el único criterio de elección adecuado serían las decisiones que de hecho se tomen, es decir, las pautas de la conducta de clase.

Por tanto, al adoptar las actitudes como criterio estoy suponiendo que en realidad éstas no son "epifenómicas", que tienen consecuencias reales para la acción de clase y que están determinadas, en cierta medida al menos, por la posición de clase. Esto implica que mi uso de las actitudes oculta un argumento causal sobre la relación entre las formas de subjetividad consciente, la acción de clase y la posición de clase individual.

La posición de clase es un determinante básico de la matriz de posibilidades objetivas a que se enfrentan los individuos, de las alternativas reales que las personas tienen frente a sí al tomar decisiones.

Por una parte, esto tiene que ver con lo que Weber denominó las "oportunidades de vida" de un individuo, la trayectoria global de posibilidades con que se enfrentan los sujetos a lo largo de su ciclo vital. De modo más cercano, se refiere a las decisiones cotidianas de la gente sobre qué hacer y cómo hacerlo.

Ahora bien, las alternativas objetivas con que se encuentran los individuos no se transforman directamente en decisiones o prácticas reales. Esas alternativas objetivas deben ser percibidas, hay que calibrar las consecuencias (materiales y normativas) de cada elección, y hay que elegir una alternativa concreta a la luz de todo ello. Tal proceso es producto, en parte, de cálculos y valoraciones que tienen lugar en la mente de manera consciente y activa; en parte, de lo que Giddens denomina "consciencia práctica", los procedimientos rutinizados por los que los individuos negocian y comprenden su mundo social; y, en parte, depende de determinaciones psicológicas en buena medida inconscientes. En cualquier caso, esta subjetividad *meditativa* el modo en que las condiciones objetivas de las distintas posiciones de clase se traducen en las decisiones activas de la acción de clase. Si bien el contexto social objetivo de la elección es a todas luces importante para la explicación, yo mantendría que la mediación subjetiva de las decisiones —el proceso real de elegir— es también una parte esencial.

Para nuestros actuales propósitos, el vínculo crucial dentro del argumento es el que conecta las posiciones de clase con formas de subjetividad estable y que resulten relevantes a efectos de clase. Podría suceder, por ejemplo, que aunque las formas de consciencia fueran muy importantes para explicar la lucha de clases, los mecanismos que determinan esa consciencia no estuvieran localizados en las relaciones de clase como tales (o, cuando menos, que no se localizaran ahí en algún sentido importante). Escuelas, iglesias, familia, medios de comunicación, podrían ser determinantes mucho más significativos de las formas de consciencia que la ubicación dentro de la estructura de clases. Si fuera así, entonces la consciencia de clase —no digamos ya las actitudes, que derivan sólo indirectamente de esa consciencia— no resultaría un criterio muy efectivo para decidir una discusión entre definiciones de las estructuras de clase.

Presupongo, por tanto, que la posición dentro de la estructura de relaciones de clase es un mecanismo importante de determinación de las formas de consciencia. Este supuesto se basa, al menos en parte, en la idea de que las posiciones de clase estructuran objetivamen-

te los intereses de los agentes y que las personas son lo suficientemente racionales como para llegar a conocer esos intereses. Debe haber, pues, en aquellos aspectos de la consciencia que giran en torno a los intereses de clase cuando menos una tendencia a estructurarse según la posición de clase.

Si se acepta esta línea de razonamiento, entonces se puede considerar a la consciencia de clase como un criterio adecuado para decidir entre definiciones de clase contrapuestas, y las respuestas al cuestionario de una encuesta se pueden tomar como un indicador apropiado de la consciencia de clase. De nuevo, como ya dije antes, esto no es afirmar que la clase sea el determinante único de la consciencia, sino sólo que produce unos efectos lo suficientemente sistemáticos como para que ésta pueda servir de base para evaluar perspectivas rivales sobre aquélla.

Actitudes: medida

La mayor parte de las preguntas sobre actitudes usadas en nuestro análisis responden a lo que se llama ítems "de Likert". A los encuestados se les lee un enunciado y se les pide que indiquen si están muy conformes, algo conformes, bastante disconformes o muy disconformes con él. La encuesta sobre estructura de clases contiene un gran número de tales preguntas que abarcan muchas cuestiones distintas. Con el fin de decidir entre definiciones de clase contrapuestas, reduciré el análisis a los ítems de la encuesta que tengan un contenido de clase más claro, ya que ése será el tipo de actitudes más sistemáticamente conformadas por la posición del individuo dentro de la estructura de clases:

1. Las empresas benefician a los propietarios a costa de los obreros y consumidores.
2. Durante una huelga, la ley debería prohibir que la dirección contrate trabajadores para cubrir el puesto de los huelguistas.
3. Los obreros en huelga por lo general tienen derecho a impedir físicamente que los esquiroleros accedan al lugar de trabajo.
4. Las grandes empresas tienen demasiado poder en la sociedad norteamericana actual.
5. Una de las principales causas de la pobreza es que la economía se basa en la propiedad privada y el beneficio.

6. Si se les diera la oportunidad, los empleados no directivos del lugar donde usted trabaja llevarían los asuntos con eficacia prescindiendo de los jefes.
7. Una sociedad moderna puede funcionar eficazmente sin la motivación del beneficio.

Hay todavía un octavo ítem:

8. Imagine que los obreros de una gran industria están en huelga a causa de los salarios y las condiciones de trabajo. Cuál de los siguientes desenlaces le gustaría a usted que se produjera: 1) los obreros obtienen sus demandas más importantes; 2) los obreros obtienen algunas de sus demandas y hacen algunas concesiones; 3) los obreros obtienen sólo una pequeña parte de sus demandas y hacen grandes concesiones; 4) los obreros vuelven al trabajo sin obtener ninguna de sus demandas.

Cada uno de estos ítems se codificó como +1 si el encuestado adoptó la posición de la clase obrera, como -1 si adoptó la posición proclase capitalista, y como 0 si dieron que no sabían qué contestar. En el caso del ítem 8, si contestaron con la opción 2) ? Se sumaron entonces estas ocho respuestas, dando lugar a una escala que va de -8 (máximamente procapitalista) a +8 (máximamente proobrero) y que mide la orientación neta proobrero o procapitalista respecto de esta batería de preguntas: un valor negativo significa que el encuestado adopta la posición procapitalista más frecuentemente que la proobrero, un valor positivo indica lo contrario.¹⁰

Además de usar esta escala de la consciencia conformada, examinaremos también la relación entre la estructura de clases y una variable bastante convencional que mide la identificación de clase.¹¹ A

⁹ La opción 2) constituye el caso puro de respuesta de "compromiso de clases", al afirmar que ni obreros ni capitalistas deberían quedar claramente por encima en un conflicto. Ésta es la razón de que le asignáramos un 0 en la escala.

¹⁰ Este simple procedimiento aditivo presupone que debe dársele a los ocho ítems el mismo peso a la hora de construir la escala. Naturalmente, existen estrategias estadísticas más sofisticadas (por ejemplo, el análisis factorial) para asignar peso a las variables dentro de las escalas. He optado por un enfoque más simplista en el presente contexto para que el significado de la métrica de la escala sea relativamente transparente.

¹¹ Para una buena parte de la sociología dominante, la identificación de clase es consciencia de clase. Si la incluyo aquí en el análisis no es tanto porque sea en sí mis-

los encuestados se les formuló primero la siguiente pregunta: «¿Pertenecería usted a alguna clase social en particular?». Si contestaban «sí», entonces se les hacía la siguiente pregunta abierta: «¿Cuál es esa clase?». Si contestaban «no» o «no sé», se continuaba con una pregunta cerrada: «Muchas personas dicen que pertenecen a la clase obrera, a la clase media o a la clase media-alta. Si tuviera usted que elegir una, ¿a cuál diría usted que pertenecer?». Con esta serie de preguntas podemos distinguir a las personas con una fuerte identificación de clase (los que contestaron que sí a la pregunta inicial) y los que poseen una identificación de clase débil.¹² Dado que usaremos esta variable para decidir entre definiciones estructurales contrapuestas de la clase obrera, la codificaremos sencillamente como una «variable de identificación con la clase obrera».

Ingresos: justificación

En algunos aspectos, los ingresos son una variable menos satisfactoria que las actitudes a la hora de decidir entre definiciones de clase contrapuestas dentro de un marco marxista, incluso contando con los problemas que ya hemos discutido sobre el uso de la consciencia y las actitudes. Así como la teoría marxista hace afirmaciones sistemáticas sobre la distribución de ingresos entre el capital y el trabajo, está mucho menos elaborada en relación con el análisis de la desigualdad de ingresos entre asalariados. Ya que los debates en cuestión se refieren todos a problemas de definición entre categorías de asalariados, los ingresos podrían considerarse como un criterio más bien débil para la decisión definicional.

¹¹ Una dimensión tan saliente de la consciencia dentro de la teoría marxista, como porque ha recibido mucha atención en la literatura sociológica. La mejor panorámica general del problema de la identificación de clase desde una perspectiva no marxista es la de Mary Jackman y Robert Jackman, *Class Awareness in the United States*, Berkeley, 1983.

¹² Jackman y Jackman, *ibid.*, sostienen que las versiones cerradas de las preguntas sobre identificación de clase son superiores a las versiones abiertas, dado que las categorías cerradas resultan esenciales para especificar el significado del término "clase" para los encuestados. El formato que nosotros hemos adoptado trata de retener las virtudes de cada estrategia, ya que a los encuestados se les permite inicialmente decir que no se ven a sí mismos como miembros de ninguna clase, y sólo entonces se les pide que adopten una identificación de clase a partir de una lista de categorías cerradas.

No obstante, he decidido adoptar los ingresos como criterio secundario. Todas las definiciones de la clase que vamos a explorar caracterizan a los asalariados de "clase media" como una categoría social privilegiada. Además, dado que todas las decisiones que vamos a considerar implican comparaciones con un concepto de clase centrado en la explotación, y un concepto semejante sin duda tiene implicaciones sistemáticas en las diferencias de ingresos, es oportuno tener en cuenta los ingresos en esas decisiones.

Ingresos: medida

A los encuestados se les preguntó por el total bruto de sus ingresos personales a lo largo del último año natural. En esta cifra debían incluirse los ingresos procedentes de toda clase de fuentes: salarios y retribuciones, transferencias del estado, intereses de ahorros e inversiones, etcétera.

Esta variable presenta tres fuentes potenciales de error que podrían influir en nuestro análisis. Primero, como en casi todas las encuestas, hay un índice relativamente alto de negativas a contestar sobre los ingresos, en torno a un 15%. Segundo, los datos sobre ingresos corresponden al último año y no al empleo actual del encuestado, mientras que nuestras asignaciones de clase se basan en datos de su posición actual. Tercero, el hecho de que la variable incluya rentas no salariales significa que no es estrictamente una medida de los ingresos asociados a las posiciones, sino de los ingresos que van a los individuos, mientras que nuestra lógica de decisión concierne directamente a las posiciones mismas. Al usar la variable de los ingresos en la decisión entre definiciones de clase contrapuestas, debemos presuponer que estos posibles errores de medida son aleatorios en relación con las categorías críticas que usamos en el análisis. Si sucediera, por ejemplo, que hubiera una movilidad de ingresos mucho mayor en una de las categorías de clase usadas en la decisión que en las demás, con el resultado de que los ingresos de esa categoría quedarán subestimados, es posible que esto afectara a las conclusiones que hayamos de extraer. No creo que tales desequilibrios representen de hecho un problema, pero deben tenerse en cuenta.

Cómo hacer operativas las variables de estructura de clases

El concepto de estructura de clases centrado en la explotación

El mapa conceptual de las relaciones de clase adoptado en este trabajo resulta bastante complejo. Se basa en tres dimensiones principales de las relaciones de explotación —explotación basada en el control de capital, en la organización y en las credenciales/cualificaciones— combinadas de diversas maneras. La tarea principal a la hora de construir una tipología de clases consiste en operativizar cada una de estas dimensiones para después combinarlas.

Mi estrategia ha sido clasificar la relación de cada encuestado con los bienes relevantes en las tres categorías: 1) claramente explotador con respecto a ese bien; 2) claramente explotado con respecto a ese bien; y 3) ambiguo. La categoría de ambiguo, en este contexto, lo es por una de dos razones: o bien el encuestado realmente parece ocupar una posición marginal dentro de las relaciones de explotación en relación con ese bien, o bien carecemos de datos suficientemente precisos para definir la posición del encuestado. Así, los casos ambiguos son una combinación de posiciones "intermedias" —posiciones que pueden no ser ni explotadoras ni explotadas con respecto al bien en cuestión— y de errores de medición. Por ello, a lo largo del análisis nos concentraremos más en las posiciones polarizadas que en las ambiguas.

Los criterios operacionales básicos usados en cada una de las tres dimensiones de la explotación se presentan en el cuadro 5.3. Sin llegar a entrar en grandes detalles, será conveniente hacer algunos comentarios para clarificar estas operativizaciones.¹³

1. *Bienes en medios de producción.* La posesión diferencial de bienes en medios de producción da lugar a dos clases principales en el capitalismo: los obreros, quienes al no poseer medios de producción deben vender su fuerza de trabajo en un mercado laboral para poder trabajar, y los capitalistas, quienes al poseer cantidades sustanciales de medios de producción pueden contratar asalariados que usen esos

¹³ Puede encontrarse una discusión más pormenorizada de los procedimientos para la construcción de variables que hemos usado en estos análisis en el apéndice II.

CUADRO 5.3. *Criterios para operationalizar el concepto de estructura de clases basado en la explotación de bienes*

| I. Bienes en medios de producción | | Autoempleado | Núm. de empleados |
|-----------------------------------|--|--------------|-------------------|
| 1. Burguesía | | Si | 10 o más |
| 2. Pequeños empleadores | | Si | 2-10 |
| 3. Pequeña burguesía | | Si | 0-1* |
| 4. Asalariado | | No | |

* Conceptualmente, la pequeña burguesía debería reducirse a propietarios de medios de producción que no tienen empleados. Sin embargo, debido a una ambigüedad involuntaria en el diseño del cuestionario, una proporción desconocida de encuestados que afirmaron tener un empleado en realidad no tenían ninguno (esto es, se consideraron a sí mismos como empleados), de modo que hemos definido a la pequeña burguesía por la posesión de no más de un empleado.

| II. Bienes en control de la organización | | Directamente involucrado en la decisión de la política de la organización | Supervisor con autoridad sobre subordinados |
|--|--|---|---|
| 1. Directivos | | Si | Si |
| 2. Supervisores | | No | Si |
| 3. No directivos | | No | No |

Nota: Los criterios realmente usados fueron algo más complejos de lo indicado aquí. Ya que se usaron varios criterios más para resolver ciertos casos problemáticos (por ejemplo, un encuestado que afirma tomar directamente decisiones políticas pero que no tiene autoridad real sobre subordinados). Véase apéndice II, cuadro II.3 para los detalles.

| III. Bienes en calificaciones/dotes escasas | | | |
|---|---|--|---------------------------------|
| 1. Expertos | Ocupación Profesional Profesores Directivos Técnicos Maestros | Credencial educativa B.A. o superior* B.A. o superior | Autonomía de empleo Autónomo |
| 2. Marginales | Trabajadores especializados Directivos Técnicos Comerciales Administrativos | Inferior a B.A. Inferior a B.A. B.A. o superior B.A. o superior | Autónomo |
| 3. No credencializados | Comerciales Administrativos Trabajadores manuales | Inferior a B.A.* Inferior a B.A. o | No autónomo No autónomo |

* [Bachelor of Arts = Licenciado] El criterio adoptado en Suecia fue el de la titulación de Escuela Secundaria [High School] o superior debido a las diferencias en la estructura de la enseñanza universitaria de los dos países y a la verdadera preparación implícita en la enseñanza media de Suecia.

medios de producción y no necesitan trabajar ellos mismos en absoluto ¹⁴. Estas dos categorías representan las clases polarizadas tradicionales del modo de producción capitalista.

Estas clases polarizadas, empero, no agotan las posiciones de clase generadas por la desigual distribución de los bienes de capital. Hay otros tres tipos de posiciones de clase que también son potencialmente importantes. Ante todo, hay personas que poseen justamente los medios de producción suficientes para reproducirse a sí mismos, pero no para contratar a alguien más. Ésta es la "pequeña burguesía" tradicional. En segundo lugar, otras personas poseen algunos medios de producción, suficientes para proveer parte de su subsistencia pero no para reproducirse a sí mismos, lo que les fuerza a vender también su fuerza de trabajo en un mercado laboral. Este es el clásico "asalariado semiproletariado" del capitalismo temprano (y los campesinos a tiempo parcial de muchos países del Tercer Mundo de hoy). Y por último hay personas que poseen suficientes medios de producción para contratar trabajadores, pero no los bastantes como para tener realmente la oportunidad de no trabajar nada. Este es el pequeño empleador —patrones artesanales, pequeños granjeros, tenedores, etc.—, el cual trabaja junto con sus empleados, a menudo haciendo el mismo tipo de trabajo que las personas a las que contrata.

Con los datos que usamos en este estudio no se pueden distinguir rigurosamente todas estas categorías. En particular, el único dato disponible que nos permite distinguir a los pequeños empleadores de los capitalistas propiamente dichos es el número de empleados del encuestado, y éste es a lo sumo un indicador débil, ya que no mide verdaderamente la cantidad de capital poseída por el capitalista ¹⁵.

¹⁴ La expresión "no necesitan trabajar ellos mismos" es conceptualmente importante en este punto. La cuestión es que los capitalistas poseen capital suficiente como para ser capaces de alcanzar al menos el nivel de vida medio en la sociedad sin trabajar en absoluto: son capaces de reproducirse a sí mismos y a sus familias enteramente sobre el trabajo de otros. Esto no implica que los capitalistas siempre se abstengan de trabajar —esto es, de participar en el trabajo socialmente productivo—, sino simplemente que no necesitan trabajar para alcanzar el nivel de vida medio en la sociedad.

¹⁵ Dependiendo de la intensidad de capital de la producción, un número determinado de empleados puede indicar que se trata de un pequeño empleador —alguien que tiene que trabajar junto con sus empleados— o de un capitalista propiamente dicho. Habría sido de desear obtener datos sobre la división del trabajo dentro de los pequeños negocios para ver en qué medida un pequeño empleador realmente participa en el trabajo productivo del negocio, pero no recogimos esa información.

Para nuestros fines, por tanto, adoptaré una convención más bien arbitraria y definiré a todos los empleadores que empleen a diez o más personas como capitalistas en toda la extensión de la palabra, y a los empleadores que empleen entre dos y nueve empleados como pequeños empleadores. La pequeña burguesía se define como cualquier persona autoempleada que no tenga más de un empleado. En el presente análisis de datos no intentaremos distinguir entre asalariados plenamente proletarizados y trabajadores semiproletarizados, si bien podemos introducir esta distinción en un trabajo ulterior apoyándonos en los datos sobre segundos empleos y empleos de otros miembros de la unidad familiar.

2. *Bienes en la organización.* Los bienes de organización consisten en el control efectivo sobre la coordinación e integración de la división del trabajo. Lo característico es que estos bienes tengan una especial relevancia para definir las relaciones explotadoras de la dirección, si bien no todos los empleos que formalmente se tildan de "directivos" implican un control sobre bienes de organización. Algunos empleos "directivos" pueden corresponder simplemente a expertos técnicos que asesoran a los verdaderos controladores de la planificación y coordinación organizativa. En términos de nuestro concepto de clase centrado en la explotación, tales "directivos" podrían ser explotadores de credenciales, pero no explotadores de organización.

Distinguiremos tres posiciones básicas en relación con los bienes de organización:

- 1) *Directivos:* posiciones que están directamente implicadas en las decisiones sobre la política dentro del lugar de trabajo y que poseen autoridad efectiva sobre subordinados.
- 2) *Supervisores:* posiciones que tienen autoridad efectiva sobre subordinados, pero que no están implicadas en las decisiones de la organización. Consideraré que estas posiciones tienen bienes de organización marginales.
- 3) *No directivos:* posiciones sin ningún bien de organización dentro de la producción.

3. *Bienes en credenciales.* Los bienes en credenciales son muy difíciles de operativizar de una manera matizada. En vista de ello, po-

dría parecer satisfactorio utilizar sencillamente calificaciones académicas formales. Esta estrategia presenta dos problemas básicos: en primer lugar, a causa de la rápida expansión de la educación en las dos últimas generaciones y del cambio en los requisitos educativos formales exigidos en determinados tipos de empleos, cualquier variable formal de credenciales tendría que agrupar las credenciales en bloques generacionales concretos y prever de algún modo su devaluación en el tiempo. En segundo lugar, una credencial formal solo se convierte en base de una relación de explotación si se aparea a un empleo que exige esa credencial. Una persona con un doctorado en lengua inglesa que conduce un taxi no es un explotador de credenciales. Lo que esto implica es que, para especificar adecuadamente las relaciones de explotación sustentadas en los bienes de credenciales, debemos incluir información sobre el verdadero empleo que tiene la persona, y no sólo sobre sus certificados académicos formales.¹⁶

Esto al punto plantea un problema adicional: el nombre de muchos empleos y ocupaciones es sumamente vago respecto de las credenciales que exigen. Tal cosa no representa un problema particular en las ocupaciones profesionales, pero con certeza sí en el amplio campo de los empleos "directivos" e incluso de los "comerciales" [*sales*] y "administrativos" [*clerkial*]. Algunos empleos de comercial exigen titulaciones técnicas y vienen a ser en la práctica más asesores técnicos que meros vendedores; por el contrario, algunos empleos directivos no exigen ninguna credencial en particular. Estos últimos pueden seguir siendo explotadores en relación con los bienes de organización, pero no en relación con las credenciales o calificaciones. Algunos empleos agrupados como ocupaciones "administrativas" su-

¹⁶ El uso de datos ocupacionales para especificar las relaciones de explotación, y por tanto como un criterio que forma parte de la especificación de las posiciones de clase, significa un apartamiento respecto de mis trabajos anteriores, donde insistía en que el concepto de "ocupación" designaba posiciones dentro de la división técnica del trabajo más que en la división social del trabajo. Véase en especial mi artículo «Class and Occupations», *Theory and Society*, vol. 9, núm. 1 (1980). La modificación conceptual se basa en la tesis de que la instalación en una posición técnicamente definida implica, en condiciones de «propiedad privada de credenciales», un tipo específico de relación de explotación. Sigue sucediendo, desde luego, que las ubicaciones ocupacionales no constituyen por sí mismas "clases" específicas ya que la explotación de credenciales es sólo una entre las varias formas de relaciones de explotación dentro de las sociedades capitalistas que se combinan de modo concreto para determinar la estructura de clases.

ponen un elevado nivel de formación y experiencia, mientras que otros exigen muy poco ¹⁷. Incluso los títulos ocupacionales detallados no siempre distinguen estas circunstancias de un modo satisfactorio.

Resolveremos este entramado de problemas usando una combinación de títulos ocupacionales, credenciales formales y características de los empleos como base para distinguir a las personas que tienen empleos en los que determinadas credenciales son imprescindibles —posiciones, por tanto, que implican explotación de bienes en credenciales— de los que no tienen ese tipo de empleos. Como en los otros bienes, definiremos también una situación intermedia en la que resulta ambiguo exactamente qué bienes de credenciales controla realmente el individuo. Esto da lugar a las tres categorías siguientes:

1) *Expertos*: Aquí se incluyen: a) todos los profesionales; b) los técnicos y directivos (según el título ocupacional, no según los criterios usados para definir los bienes de organización especificados más arriba) con titulación universitaria.

2) *Empleados cualificados*: a) maestros y trabajadores especializados; b) directivos y técnicos con titulación inferior a la universitaria; c) comerciales o administrativos con nivel universitario y cuyos empleos gozan de autonomía real ¹⁸.

3) *No-cualificados*: a) vendedores y administrativos que no satisfacen el criterio de credenciales o autonomía de los empleados cualificados; b) ocupaciones manuales no especializadas y ocupaciones de servicios.

¹⁷ Por ejemplo, en los códigos del Censo ocupacional oficial de los EE. UU., la persona que se ocupa del departamento de admisiones en un hospital —el "oficial de admisiones"— aparece clasificado como "repcionista" en los códigos ocupacionales de tres dígitos, una etiqueta en la que también se incluyen las personas que reciben a los clientes en una oficina. Nosotros tenemos a una oficial de admisiones en nuestra muestra (motivo por el que este ejemplo atrajo nuestra atención) que era una enfermera diplomada con veinticinco años de experiencia en el hospital en cuestión y para la que su puesto de "repcionista" representaba una promoción importante. Al principio pensamos que su clasificación como repcionista era un error de codificación, pero cuando investigamos el asunto descubrimos que realmente ése era el modo en que el «Diccionario de títulos ocupacionales» clasificaba su empleo.

¹⁸ El criterio de "autonomía" se usa en este caso, no porque la autonomía como tal se considere un bien de explotación, sino porque se considera un indicador de que un empleo comercial o administrativo desempeñado por una persona con una elevada credencial académica es en realidad una posición credencializada semiprofesional.

Reuniendo estos tres bloques de criterios de bienes de explotación se genera el mapa global de posiciones de clase desplegado en el cuadro 3.3 del capítulo 3.

Nuestro interés en el presente capítulo no se centra en la totalidad de esta matriz de posiciones de clase, sino en la definición de los criterios de demarcación que distinguen a la clase obrera de la "clase media" ¹⁹. Como ya dijimos antes, esto suscita la pregunta de cómo tratar a estas categorías "marginales" en nuestras decisiones —en especial aquellas casillas del cuadro 3.3 denominadas "trabajadores marginalmente credencializados" y "supervisores no credencializados". El procedimiento que adoptaré será incluir en el análisis a estas dos categorías marginales como una categoría independiente. Si resultara que, a efectos prácticos, estas categorías pueden considerarse como básicamente similares a los obreros, entonces estará justificado que en subsiguientes análisis las fundamos con la clase obrera definiéndola más restrictivamente.

Definiciones de la clase obrera por el trabajo manual

Aun cuando las definiciones de la clase obrera por el trabajo manual ciertamente son las más simples, no está de más que definamos rigurosamente cuáles son los criterios adecuados para distinguir el trabajo "manual" del "no manual". El enfoque convencional consiste en equiparar esta distinción a la puramente ideológica de ocupaciones "de cuello azul" y "de cuello blanco", tal como se definen en el discurso vulgar. Pero esto produce el efecto de situar dentro de la "clase media" a una variedad de empleos administrativos sumamente rutinizados —operadores de teclados [*key-punch operators*] y mecanógrafos en grandes oficinas semiautomatizadas, etc.— que, en términos reales, suponen menos "trabajo mental" que muchos empleos artesanales cualificados. Es precisamente a causa de este tipo de ambigüedades por lo que muchos teóricos dudan en adoptar la distinción simple mental-manual como base para definir a la clase obrera.

Pese a estas reservas, adoptaré el criterio convencional del cuello azul para definir el "trabajo manual", y por ende la clase obrera. Dado que esta definición es la menos conscientemente teorizada de

¹⁹ La estructura completa será el objeto de investigación de los capítulos subsiguientes.

todas las que vamos a considerar y que, de hecho, descansa por completo en categorías dadas en el discurso cotidiano, creo que esta operativización es fiel al uso común.

Definiciones de la clase obrera por el trabajo productivo

Las discusiones de Poulantzas sobre las clases son complejas y no siempre resultan consistentes. No es, pues, tarea fácil proveer una buena especificación operacional de su concepto de clase. No obstante, los propósitos de nuestro ejercicio simplifican un poco la labor. La cuestión no es tanto decidir de manera fehaciente una discusión entre dos teóricos como calibrar la adecuación de dos tipos de definiciones de la clase enfrentadas. En este sentido, los esfuerzos de Poulantzas representan un ejemplo particular de una intuición más general entre los marxistas, a saber, que la clase obrera está formada por asalariados manuales subordinados y productivos. Esta definición puede encontrarse, entre otros lugares, en el trabajo empírico de Adam Przeworski y en algunos escritos de Göran Therborn, aun cuando los detalles conceptuales no sean idénticos a los que hallamos en Poulantzas.

Por consiguiente, la tarea de hacer operativa la definición de Poulantzas gira en torno a la especificación de cuatro criterios centrales: trabajo productivo-improductivo; trabajo mental-manual; trabajo supervisor-no supervisor; decisor-no decisor.

1. *Trabajo productivo-improductivo.* El trabajo productivo se define como trabajo que produce plusvalía; el trabajo improductivo es el trabajo que se paga con la plusvalía. Existe un acuerdo general entre los marxistas (al menos entre los que aceptan el marco de la teoría del valor-trabajo) en torno al hecho de que los empleados en el ámbito de la circulación (finanzas, detallistas, seguros) y la mayor parte de los empleados públicos son improductivos, mientras que los trabajadores de la producción de manufacturas, minería y agricultura son productivos. Hay mucho menos acuerdo sobre una amplia gama de otras posiciones: posiciones administrativas dentro de la producción, diversos tipos de trabajadores de servicios (por ejemplo, los trabajadores de la sanidad), posiciones técnicas y científicas dentro de las manufacturas, etcétera.

Poulantzas adopta una postura bastante extrema a propósito de estos problemas. Sostiene que sólo son productivos los agentes encar-

gados de la producción de mercancías físicas. Los trabajadores de servicios, insiste él, siempre son improductivos. No obstante, entre los trabajadores productivos sí se cuentan los trabajadores técnicos que tienen que ver con el diseño y la planificación de la producción (ingenieros, proyectistas, etc.). Por contrastar, muchos marxistas afirman que cualquier persona que se ocupe de la producción de mercancías, ya sean físicas o no físicas, es un trabajador productivo. Marx parece suscribir esta opinión al describir a los artistas y a los maestros como productivos cuando trabajan para el capital.

Como pudimos comprobar, ninguno de los resultados empíricos en la comparación entre definiciones alternativas de la clase obrera se ve afectado significativamente por la elección de uno u otro criterio de trabajo productivo/improductivo. En consecuencia, y a efectos del presente análisis, únicamente plasmaré los resultados obtenidos usando la definición más amplia de trabajador productivo como cualquiera que se ocupe de la producción de mercancías.

La construcción de esta variable supone reclasificar las categorías del censo industrial y ocupacional en ocupaciones productivas-improductivas y en industrias productivas-improductivas²⁰. Para que una persona cuente como trabajador productivo a la vez tiene que tener una ocupación productiva y estar empleado en un sector productivo de la economía.

2. *Trabajo mental-manual.* Esta distinción es más clara que la de trabajo productivo-improductivo. Poulantzas define formalmente el "trabajo mental" como aquellas posiciones que poseen realmente el "conocimiento secreto de la producción", con lo que se refiere al control intelectual sobre el proceso de producción. Poulantzas afirma explícitamente que trabajo manual no equivale a "trabajo con las manos" ni

²⁰ La codificación precisa de esta variable puede consultarse en el apéndice II. Debe observarse que el que un título ocupacional determinado esté involucrado o no en la producción de mercancías no siempre es algo libre de ambigüedad. Un especialista en informática, por ejemplo, puede estar envuelto en los asuntos financieros de la compañía o en la propia producción (o en ambos). Por ello codifiqué inicialmente las ocupaciones en tres categorías: productivas, ambiguas, improductivas. Esto permitió construir variables operacionales para el trabajo productivo que podían ser más o menos restrictivas. Como pudimos comprobar, ningún resultado estadístico dependía en absoluto de que usáramos una clasificación de las ocupaciones restrictiva o no restrictiva, así que a lo largo de este capítulo me apoyaré en la definición más restrictiva del trabajo improductivo (esto es, las ocupaciones ambiguas se considerarán como productivas).

trabajo mental a "trabajo con el cerebro". Mas bien la distinción tiene que ver con el control cognitivo sobre el proceso de trabajo.

No obstante, si aplicáramos este criterio el resultado sería que muchos empleos administrativos pasarían a ser no mentales, y esto contradice la intuición general defendida por muchos marxistas de que los empleados administrativos, así como otras ocupaciones "de cuello blanco", no son realmente trabajadores "manuales" propiamente dichos. Para evitar esta eventualidad, Poulantzas recurre al argumento más bien *ad hoc* de que todos los empleados administrativos participan de la condición ideológicamente definida de los "trabajadores manuales" independientemente de su situación concreta, y en virtud de ese factor ideológico deben considerarse como no obreros. En la práctica, por tanto, Poulantzas adopta para la categoría ocupacional el criterio simple del estatus ideológico mental-manual, en lugar del control real sobre las dimensiones conceptuales del empleo específico. Esto significa que su distinción puede operativizarse de modo efectivo utilizando la distinción sociológica convencional entre ocupaciones de cuello blanco y de cuello azul.

3. *Supervisión.* El concepto de supervisión de Poulantzas se centra en el control y la vigilancia. Excluye, pues, lo que podría denominarse supervisores nominales: personas que transmiten información pero no tienen la capacidad de imponer sanciones sobre los subordinados. En consecuencia, lo que necesitamos es un criterio que identifique a los individuos con control real sobre sus subordinados. A efectos prácticos, éste es idéntico a la categoría "bienes de organización marginales" que adoptamos en la operativización del concepto de clase centrado en la explotación.

4. *Toma de decisiones.* El planteamiento de Poulantzas sobre la toma de decisiones resulta menos nítido que el de la supervisión como tal. Él argumenta que los directivos que tienen que ver con las decisiones básicas sobre presupuestos e inversiones —decisiones básicas sobre el beneficio y la acumulación— deberían considerarse realmente como parte de la burguesía propiamente dicha, ni siquiera de la nueva pequeña burguesía. Sin embargo, en ningún sitio se ocupa explícitamente de la amplia gama de decisiones sobre la producción, la organización y la comercialización que llenan casi todo el tiempo de una gran mayoría de los directivos. Me atrevo a suponer que consistiría básicamente a estas posiciones como trabajadores mentales, y

por ende parte de la nueva pequeña burguesía, independientemente de si están o no envueltos también en las tareas de supervisión y vigilancia.

Así pues, y estrictamente hablando, si hubiéramos de seguir al pie de la letra las especificaciones teóricas de Poulantzas, distinguiríamos dentro de los asalariados directivos entre aquellos que forman parte de la burguesía y los que se sitúan en la nueva pequeña burguesía. Sin embargo, muchos marxistas que se mueven en un enfoque del tipo del de Poulantzas excluirían de la burguesía propiamente dicha a todos los ejecutivos de las grandes corporaciones salvo a los de nivel más alto. Como no era impensable que estas maneras alternativas de tratar a los directivos pudieran generar resultados diferentes, en el análisis de los datos explore las dos estrategias para catalogar a los directivos. Después se demostró que no había diferencias sustantivas en los resultados. Por lo tanto, y para simplificar la exposición, sólo presentaré los datos en los que se considera a todos los directivos como parte de la nueva pequeña burguesía.

Tomando conjuntamente estos cuatro criterios, podemos construir la operativización de la definición de Poulantzas de la clase obrera tal como se muestra en el cuadro 5.4.

CUADRO 5.4. Operativización de la definición de Poulantzas de la clase obrera

| Variables input | | | | | Interpretación |
|-------------------------|-------------------|------------------------|-----------------------|---|----------------|
| Trabajo improductivo | Trabajo mental | Sanción supervisión | Toma de decisiones | Obreros según la definición de Poulantzas | |
| No | No | No | No | Nueva pequeña burguesía | |
| Si | o | Si | o | Si | |

REFORMULACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

Hasta el momento hemos sido muy vagos a la hora de especificar qué significa "más parecido" en la formulación de las predicciones sobre las distintas definiciones de la clase obrera. Hagremos de forma

lizar ese concepto si verdaderamente queremos realizar tests estadísticos de esas hipótesis.

Para ello, primero es necesario notar que, en todas las definiciones que estamos considerando, lo que hay no es simplemente una afirmación de que existen diferencias sistemáticas entre clase obrera y clase media en relación con los ingresos y la conciencia de clase. Todos los conceptos llevan también aparejadas afirmaciones acerca de la direccionalidad de las diferencias en cuestión. Más concretamente, podemos formular dos hipótesis empíricas que son comunes a todas las definiciones sometidas a investigación (véase el cuadro 5.5, parte D). Por consiguiente, el análisis de las categorías conflictivas en la decisión entre definiciones rivales debe hacerse con respecto a este conjunto común de expectativas referidas a las categorías no conflictivas.

En cada una de las decisiones habrá varias series de pares de hipótesis. En cada par, las expectativas de cada definición quedan especificadas en el cuadro 5.5. Nuestra tarea, pues, será siempre la de comparar el respaldo relativo de una hipótesis dada dentro de cada par de ellas, y no meramente "restar" una hipótesis "frente a los datos"²¹. Aunque esto da lugar a una lista bastante extensa de hipótesis formales que testar, formalizarlas de esta manera ayuda a poner orden en la investigación empírica. Dado que las decisiones resultan algo más simples con la definición de Poulantzas de la clase obrera que con la definición basada en el trabajo manual (pues en la definición de Poulantzas sólo hay una categoría en disputa, mientras que en la definición del trabajo manual hay dos), examinaremos primero aquellas para pasar después al problema de la definición de la clase obrera desde el trabajo manual.

NOTA SOBRE LOS PROCEDIMIENTOS ESTADÍSTICOS *

Muestra

Los datos de los Estados Unidos se recogieron mediante una encuesta telefónica nacional dirigida por el Survey Research Center de la Uni-

²¹ Esto concuerda con la actitud metodológica general anteriormente enunciada de que las decisiones empíricas siempre lo son entre conceptos o proposiciones rivales, no directamente entre una proposición y el "mundo real" como tal.

* Agradecemos a María Amérgo su asesoramiento en la traducción de algunos tecnicismos [N. del T.].

CUADRO 5.5. *Hipótesis formales para la decisión entre definiciones rivales*

- I. *Hipótesis comunes:*
- I.1. Los asalariados de la clase "media" coincidente (casilla 6) ^a tendrán unos ingresos medios superiores a los de los asalariados de la clase obrera coincidente (casilla 1): (casilla 6) — (casilla 1) > 0.
 - I.2. Los asalariados de la clase "media" coincidente tenderán a ser menos proletarios y más procapitalistas que los asalariados de la clase obrera coincidente: (casilla 6) — (casilla 1) < 0.
- II. *Decisión sobre las hipótesis^b de la definición según el trabajo productivo*
- II.1A. La diferencia de ingresos entre la categoría conflictiva (casilla 2) y los obreros coincidentes será significativamente menor que la que hay entre éstos y la clase "media" coincidente: [casilla 1 — casilla 2] — [casilla 6] < 0
 - II.1B. La diferencia de ingresos entre la categoría conflictiva y los obreros coincidentes será significativamente mayor que la que hay entre éstos y la clase "media" coincidente: [casilla 1 — casilla 2] — [casilla 6] > 0
 - II.2A. La diferencia de actitudes de clase entre la categoría conflictiva y los obreros coincidentes será significativamente menor que la que hay entre éstos y la clase "media" coincidente: [casilla 1 — casilla 2] — [casilla 6] < 0
 - II.2B. La diferencia de actitudes de clase entre la categoría conflictiva y los obreros coincidentes será significativamente mayor que la que hay entre éstos y la clase "media" coincidente: [casilla 1 — casilla 2] — [casilla 6] > 0
- III. *Decisión sobre las hipótesis de la definición según el trabajo manual*
- III.1A. La diferencia de ingresos entre la categoría conflictiva 1 (casilla 2) y los obreros coincidentes será significativamente menor que la que hay entre éstos y la clase "media" coincidente: [casilla 1 — casilla 2] — [casilla 6] < 0
 - III.1B. La diferencia de ingresos entre la categoría conflictiva 1 y los obreros coincidentes será significativamente mayor que la que hay entre éstos y la clase "media" coincidente: [casilla 1 — casilla 2] — [casilla 6] > 0
 - III.2A. La diferencia de ingresos entre la categoría conflictiva 2 (casilla 5) y los obreros coincidentes será significativamente mayor que la que hay entre éstos y la clase "media" coincidente: [casilla 1 — casilla 5] — [casilla 6] > 0
 - III.2B. La diferencia de ingresos entre la categoría conflictiva 2 y los obreros coincidentes será considerablemente menor que la que hay entre éstos y la clase "media" coincidente: [casilla 1 — casilla 5] — [casilla 6] < 0
 - III.3A. La diferencia de actitudes de clase entre la categoría conflictiva 1 y los obreros coincidentes será significativamente menor que la que hay entre éstos y la clase "media" coincidente: [casilla 1 — casilla 2] — [casilla 6] < 0

CUADRO 5.5. *Continuación*

- III.3B. La diferencia de actitudes de clase entre la categoría conflictiva 1 y los otros coincidentes será significativamente mayor que la que hay entre éstos y la clase "media" coincidente:
[casilla 1 — casilla 2] — [casilla 2 — casilla 6] > 0
- III.4A. La diferencia de actitudes de clase entre la categoría conflictiva 2 y los otros coincidentes será considerablemente mayor que la que hay entre éstos y la clase "media" coincidente:
[casilla 1 — casilla 5] — [casilla 5 — casilla 6] > 0
- III.4B. La diferencia de actitudes de clase entre la categoría conflictiva 2 y los otros coincidentes será considerablemente menor que la que hay entre éstos y la clase "media" coincidente:
[casilla 1 — casilla 5] — [casilla 5 — casilla 6] < 0

^a Todas las referencias a "casillas" en estas hipótesis remiten a la tipología de descripción del cuadro 5.2.

^b En cada par de hipótesis formales del cuadro 5.5, la primera hipótesis (designada como A) representa la predicción desde el concepto centrado en la explotación, mientras que la segunda hipótesis (designada como B) representa la predicción desde la definición rival.

veridad de Michigan en el verano de 1980. Los encuestados se seleccionaron mediante bloques de números telefónicos correspondientes a los Estados Unidos (excepto Alaska y Hawái) tratados sistemáticamente por un procedimiento convencional en dos fases. La primera fase consistió en formar los bloques de números telefónicos. En la segunda fase los números de los bloques se seleccionaron al azar. Por último, se eligió a los encuestados también al azar entre los miembros de las familias ²². La muestra resultante consistió en un total de 1 499 adultos mayores de dieciséis años trabajando como fuerza de trabajo, 92 como fuerza de trabajo desempleada y 170 amas de casa, para un total de 1 761 encuestados. El índice de respuesta fue del 78%, una tasa bastante normal para este tipo de encuesta. A lo largo del libro analizaremos tan sólo la muestra de los empleados en la fuerza de trabajo.

La muestra de Suecia (que no usamos en este capítulo) constaba de 1 145 adultos comprendidos entre los dieciocho y sesenta y cinco años seleccionados al azar en un listado nacional de población. A los encuestados se les envió primero un cuestionario por correo y, si no

²² Puede encontrarse una descripción completa del diseño de la encuesta en Robert M. Groves, «An Empirical Comparison of Two Telephone Samples Design», *Journal of Marketing Research*, 15 (1979), pp. 622-631.

lo remitían, se contactaba con ellos por teléfono ²³. El índice de respuesta global rondó el 76%.

Es preciso decir algo acerca de las entrevistas telefónicas, ya que las personas poco familiarizadas con la investigación de encuestas pueden mostrarse algo escépticas sobre su validez. Una investigación comparativa de las entrevistas telefónicas y personales ha mostrado que no existen diferencias sistemáticas en las respuestas a las preguntas por cada una de estas técnicas ²⁴. Hay, no obstante, ciertas ventajas y desventajas en cada una de ellas. Por una parte, las entrevistas personales permiten formular preguntas mucho más complicadas, en particular aquellas que requieren algún tipo de ayuda visual. Las entrevistas telefónicas tienden a reducir el cuestionario a preguntas bastante simples. Por otra, las entrevistas personales son muchísimo más caras que las telefónicas, requieren estrategias de muestreo mucho más sintéticas y, en ciertos aspectos (al menos en los Estados Unidos), pueden producir una muestra más sesgada, ya que muchas personas que están dispuestas a hablar con un extraño por teléfono no lo estarían a dejarle entrar en sus casas. En cualquier caso, para bien o para mal, los datos de este estudio correspondientes a los Estados Unidos proceden en su totalidad de entrevistas telefónicas.

Ponderaciones

Por razones que no están del todo claras, la distribución de educación-por-ocupación de los encuestados en la muestra de los Estados Unidos está algo más sesgada hacia ocupaciones de estatus superior y hacia niveles de educación más altos de lo que cabría esperar en una encuesta de este tipo. En parte, esto es característico de las encuestas telefónicas, pues sólo en torno al 95% de los norteamericanos tienen teléfono en su vivienda, y la falta de cobertura ciertamente no se distribuye equitativamente en términos socioeconómicos; pero la sobrerrepresentación de encuestados de nivel alto resulta mayor en nuestra

²³ Del total de encuestados suecos, el 60% respondió al cuestionario postal, el 27% respondió a un segundo cuestionario que se les envió después de una llamada telefónica, y el 13% respondió mediante entrevista por teléfono.

²⁴ Véase Robert M. Groves y Robert L. Kahn, *Surveys by Telephone* (Florida), 1979.

encuesta que en casi todas las demás ²⁵. Dado que este sesgo podría afectar en parte a las comparaciones transnacionales que realizaremos en los capítulos 6 y 7, y como también podrían tener efectos sobre el análisis de datos del presente capítulo, he aplicado una serie de ponderaciones *post hoc* tras las cuales los datos que usaremos reproducen las distribuciones de educación-por-ocupación del censo de 1980. Las ponderaciones están diseñadas de manera que el total N de la muestra no se vea afectado por el sistema de ponderación. A partir de ahora usaremos siempre los datos ponderados.

Tests estadísticos

A todo lo largo del análisis me apoyaré en tests estadísticos bastante simples. Examinaremos en primer lugar las diferencias entre las medias de los distintos grupos, por lo que usaremos "t-tests" convencionales para comprobar el significado estadístico de las diferencias observadas. Como no todos los lectores estarán familiarizados con tales tests, algo debemos decir brevemente sobre el modo de interpretarlos y de calcularlos.

Supongamos que recogemos información de una muestra de obreros y supervisores y, sobre la base de esa información, calculamos que los obreros tienen unos ingresos medios de 13 000 dólares y los supervisores de 16 000 dólares. Lo que queremos comprobar es si la diferencia entre estos ingresos observados —3 000 dólares— es "significativa". La significatividad, en este contexto, es un enunciado sobre en qué medida estamos seguros de que la diferencia observada es realmente diferente de cero. Después de todo, siempre es posible que, al comparar dos grupos, éstos tengan en realidad los mismos in-

²⁵ Me inclino a pensar que buena parte de este sesgo se debe a negativas a participar en la encuesta. Entre las personas que inicialmente se negaron a participar, pero que finalmente accedieron después de las llamadas de seguimiento (el 30% de las negativas iniciales, o el 9% de la muestra final), las distribuciones de educación y ocupación se acercan mucho más a las cifras del censo. Suponiendo que los "retracados" posiblemente presentan características demográficas intermedias entre los participantes iniciales y los no retracados, esto sugiere que había una menor proporción de individuos de estatus alto entre las personas que se negaron a participar en la encuesta que entre los que sí participaron. Ignoro por qué las personas menos educadas y con ocupaciones de estatus más bajo son más proclives a negarse a participar en esta encuesta en particular que en otras encuestas telefónicas elaboradas por el Survey Research Center.

gresos, pero que, debido a variaciones aleatorias en la recogida de datos, observemos en ellos una diferencia. Cuando decimos que la diferencia observada es "significativa al nivel de 0.01", lo que queremos decir es que, basándonos en ciertos supuestos estadísticos, concluiríamos que sólo en una de cada cien encuestas observaríamos una diferencia de esa magnitud cuando la diferencia real es cero.

El procedimiento técnico para realizar este tipo de test supone calcular lo que se llama un "estadístico *t*". Para ello, tenemos que dividir nuestra estimación de la diferencia entre las medias de los dos grupos por lo que se denomina el "error típico" de esa diferencia. Cuanto mayor sea el error típico relativo a la diferencia entre las medias, menos confianza debemos tener en que la diferencia entre las medias observada refleje una diferencia real. ¿Cómo se mide el error típico mismo? Se basa en dos informaciones: primero, el tamaño de la muestra sobre la que hemos realizado las observaciones, y segundo, lo que se llama las "desviaciones típicas" de cada una de las medias. Una "desviación típica" es básicamente una medida de la dispersión de los valores en torno a la media. Si todos en una muestra tienen idénticos ingresos, por ejemplo, la desviación típica sería cero; cuando los ingresos están muy dispersos, la desviación típica será grande. Cuanto mayor es el tamaño de la muestra y/o cuanto menores son las desviaciones típicas (relativas a las diferencias entre las medias), menor será el error típico.

En términos más técnicos, el estadístico *t* usado para comprobar la significatividad de las diferencias de medias entre dos grupos se calcula como sigue:

$$t = \frac{(\text{media del grupo 1}) - (\text{media del grupo 2})}{\sqrt{\frac{(\text{desv. típica grupo 1})^2}{(\text{tamaño muestra grupo 1})} + \frac{(\text{desv. típica grupo 2})^2}{(\text{tamaño muestra grupo 2})}}$$

Cuanto mayor es el valor de este estadístico *t*, más confianza podemos tener en que las diferencias observadas entre grupos reflejan auténticas diferencias en el mundo y no diferencias aleatorias en nuestras medidas. De la fórmula se sigue claramente que hay dos modos en los que nuestra confianza en una diferencia observada entre medias puede ser alta: primero, si las desviaciones típicas de cada grupo son pequeñas, y segundo, si los tamaños de la muestra en cada

grupo son grandes. Con una muestra muy grande, aun cuando los valores dentro de cada grupo estén muy dispersos, podemos tener mucha confianza en que una diferencia en las medias relativamente pequeña no es sólo un resultado aleatorio del muestreo.

Los *t*-tests se pueden usar en los denominados tests unilaterales [*one-tailed tests*] y en los bilaterales [*two-tailed tests*]. Se utiliza un test bilateral cuando simplemente queremos ver si hay una diferencia entre dos medias, pero no tenemos ninguna expectativa previa sobre la dirección de esa diferencia. Por el contrario, un test unilateral está pensado para comprobar si la media de un grupo es mayor (o menor) que la de otro. En general, en nuestros análisis usaremos tests unilaterales, puesto que tenemos unas expectativas fuertes *a priori* sobre la direccionalidad de las expectativas en cuestión.

La mayor parte de las hipótesis que aquí estudiamos no se refieren simplemente a diferencias entre las medias de distintos grupos, sino que se ocupan más bien de diferencias en las diferencias entre grupos (las hipótesis de los apartados II y III del cuadro 5.5). En estos casos, el uso del *t*-test se vuelve algo más complicado. Y ello porque el presupuesto habitual de un *t*-test es que los grupos comparados son independientes el uno del otro. Tal presupuesto vale para las comparaciones entre la categoría conflictiva y los obreros y entre la categoría conflictiva y los no obreros en nuestra decisión de la definición de clase obrera, pero no vale para la comparación entre los dos diferencias, ya que la categoría disputada aparece en ambas. Lo que esto significa técnicamente es que, al calcular el error típico para la diferencia entre diferencias, tenemos que incluir un término para la "covarianza" de las dos diferencias. Esto se consigue mediante la siguiente fórmula (en donde *e.t.* significa 'error típico')²⁶.

$$t = \frac{[(\text{diferencia 1}) - (\text{diferencia 2})]}{\sqrt{(e.t. \text{ de dif. 1})^2 + (e.t. \text{ de dif. 2})^2 - 2 (\text{covarianza de las diferencias})}}$$

Los sociólogos con frecuencia están prestos a fetichizar los tests de significatividad, poniendo más atención en ellos que en el signifi-

²⁶ Técnicamente, la manera más fácil de calcular los términos de esta ecuación es analizar las diferencias implicadas usando ecuaciones de regresión con variables imaginarias [*dummy variables*]. Si *W* es una variable imaginaria para los obreros coincidentes y *M* una variable imaginaria para la clase "media" coincidente (dejando la cate-

grado sustantivo de los resultados estadísticos. Los tests de significatividad son estrictamente mediciones de nuestra confianza en que los resultados observados no son aleatorios, pero siguen siendo los resultados mismos los que deben tener interés teórico. Por mi parte, aunque en algunos momentos me apoyaré bastante en los tests estadísticos para aumentar la persuasión de determinados argumentos, el verdadero peso de la discusión recaerá sobre los resultados sustantivos mismos y no sobre los niveles de significatividad como tales.

RESULTADOS EMPÍRICOS

Decisión de la definición de la clase obrera por el trabajo productivo

Los resultados básicos de la comparación entre la definición de Poulantzas de la clase obrera y la definición centrada en la explotación se ofrecen en los cuadros 5.6, 5.7 y 5.8. Comenzaremos por examinar las dos hipótesis comunes a ambas definiciones de la clase obrera, para pasar luego a la sustancia de la decisión usando las predicciones empíricas de cada definición.

goría conflictiva correspondiente como categoría "excluida" [*left-out*] de la regresión), entonces todo lo que tenemos que hacer es calcular la siguiente ecuación de regresión:

$$Y = a + B_1(W + M) + B_2(W - M)$$

Puede mostrarse mediante un simple reordenamiento de los términos que: a) si la categoría conflictiva cae entre las dos categorías coincidentes, entonces el coeficiente *B*₁ equivale a dos veces la diferencia entre las diferencias, y que: b) si la categoría conflictiva no está entre las categorías coincidentes, entonces el coeficiente *B*₂ equivale a dos veces la diferencia entre las diferencias. (La razón para este cambio en cuál de los dos coeficientes comprueba la hipótesis es que estamos interesados en las diferencias entre los valores absolutos de las diferencias originales, y, dependiendo de si la categoría conflictiva cae o no entre las categorías coincidentes, sólo uno de los coeficientes *B*₁ o *B*₂ será el adecuado.) De este modo, los errores típicos de estos coeficientes de regresión nos permiten calcular el estadístico *t* mencionado más arriba. Agrazeco a Robert Hauser y Charles Hahby el haberme enseñado el procedimiento sencillo para realizar estos tests.

Hipótesis comunes

Una condición previa para que la estrategia de decisión funcione es que los obreros coincidentes y la clase "media" coincidente difieran de la manera esperada respecto de las variables que van a usarse para las decisiones. Obviamente no tiene ningún sentido decidir la posición de clase de las categorías conflictivas sobre la base de un criterio que no diferencia adecuadamente entre las categorías no conflictivas.²⁷

CUADRO 5.6. *Decisión sobre la definición de la clase obrera por el trabajo producido: ingresos*

| Contenido de las casillas: Medias (Desviaciones típicas) Número de casos (ponderados) | Def. centrada en la explotación ^a | | Totales de fila |
|--|--|-----------------------------------|-----------------------------|
| | Clase obrera | Clase "media" | |
| Clase obrera | [1] \$13 027 (7 952) 143 | [2] \$10 241 (6 921) 340 | \$11 065 (7 344) 483 |
| Clase obrera marginal | [3] \$19 285 (8 441) 55 | [4] \$13 822 (7 757) 192 | \$15 032 (8 217) 247 |
| Clase "media" | [5] [casilla vacía] | [6] \$12 422 335 | \$19 843 (12 422) 335 |
| Totales de columna | \$14 760 (8 543) 198 | \$14 744 (10 476) 867 | |

^a Clase obrera = casilla 12 del cuadro 3.3; Clase obrera marginal = casillas 9 y 11; "clase media" = casillas 4-8 y 10.

²⁷ El fallo de una variable determinada a la hora de diferenciar entre la clase obrera y los no obreros coincidentes puede deberse a varias razones: la variable operacional puede ser una mala medida de la variable teórica; la expectativa teórica de que las categorías coincidentes difieran respecto de esta variable teórica puede ser incorrecta; o la tesis de que las categorías coincidentes son realmente clases distintas puede ser falsa.

CUADRO 5.7. *Decisión sobre la definición de la clase obrera por el trabajo producido: escala de actitudes de clase^a*

| Contenido de las casillas: Medias (Desviaciones típicas) Número de casos (ponderados) | Def. centrada en la explotación ^b | | Totales de fila |
|--|--|-------------------------------|------------------------|
| | Clase obrera | Clase "media" | |
| Clase obrera | [1] 1.04 (3.18) 167 | [2] -0.61 (3.39) 405 | 0.74 (3.33) 572 |
| Clase obrera marginal | [3] 1.02 (3.54) 62 | [4] 0.36 (3.29) 211 | 0.51 (3.35) 271 |
| Clase "media" | [5] [casilla vacía] | [6] -1.27 (3.20) 218 | -1.27 (3.20) 218 |
| Totales de columna | 1.04 (3.27) 227 | -0.15 (3.52) 994 | |

^a Los valores en la escala de actitudes de clase van de +8 (máximamente proclase obrera) a -8 (máximamente proclase capitalista).

^b Clase obrera = casilla 12 del cuadro 3.3; Clase obrera marginal = casillas 9 a 11; "Clase media" = casillas 4-8 y 10.

Las dos primeras filas del cuadro 5.8 indican que las dos variables dependientes principales que estamos utilizando —ingresos y actitudes de clase— efectivamente se comportan del modo esperado. La clase obrera coincidente, en promedio, gana 6 815 dólares menos al año que los asalariados de la clase media coincidente, mientras que sus valores en la escala de actitudes de clase obrera es 2.3 puntos superior (esto es, de ocho ítems combinados en la escala, los obreros coincidentes adoptan como promedio una actitud proclase obrera en más de dos ítems que los asalariados de "clase media"). El elevado "nivel de significatividad" de estos resultados indica que podemos estar muy seguros de que las diferencias observadas no son producto del azar. En consecuencia, si se está de acuerdo sobre una

base teórica en que estos criterios ciertamente son adecuados para decidir entre las definiciones rivales, entonces podemos suponer que hay al menos un presunto caso empírico en el que nuestras mediciones concretas son también adecuadas.

Decisión por los ingresos

Los resultados de la decisión usando la variable de los ingresos no respaldan la definición de Poulantzas de la clase obrera, mientras que si son muy consistentes con la definición que vengo proponiendo. Si realmente hubiera que clasificar a la categoría conflictiva con la clase "media" coincidente, entonces esperaríamos que, al igual que otros no obreros, sus ingresos fueran mayores que los de los obreros; por el contrario, si son una parte propiamente de la clase obrera, debemos esperar que sus ingresos sean menores que los de los no obreros. Tal como indican los datos, los ingresos medios de los individuos de la categoría conflictiva suponen más de 9 000 dólares menos que los ingresos medios de los asalariados de "clase media". Además, entre las categorías que serían clasificadas como "clase obrera marginal" por la definición centrada en la explotación (casillas 3 y 4 del cuadro), aquellas posiciones que Poulantzas consideraría de clase obrera tienen unos ingresos medios virtualmente indistinguibles de los ingresos de los no obreros coincidentes, mientras que aquellas a las que Poulantzas consideraría como nueva pequeña burguesía tienen ingresos prácticamente idénticos a los de los obreros coincidentes. Si se aceptan los ingresos como un criterio adecuado para esta decisión, tal criterio respalda fuertemente la definición centrada en la explotación por encima de la definición basada en el trabajo productivo que propone Poulantzas.

Decisión por las actitudes de clase

Los datos sobre las actitudes de clase respaldan también la definición de la clase obrera centrada en la explotación sobre la definición de Poulantzas. Sobre la escala de actitudes de clase obrera, los obreros coincidentes tienen un valor medio de algo más de +1, los asalariados de "clase media" coincidentes tienen un valor de alrededor de -1.3, y la categoría conflictiva de +0.6. Si bien este valor de +0.6 es

CUADRO 5.8. Test de las hipótesis de decisión: definición por el trabajo productivo versus definición por la explotación

| Hipótesis ^a | Resultados empíricos | t | Nivel de significatividad (unilateral) | Conclusión |
|---|----------------------|-----|--|---------------------------------|
| HIPÓTESIS COMUNES | | | | |
| Ingresos I1 (6)-(1) > 0 | \$6 185 | 7.2 | 0.000 | respaldada |
| Actitudes proclase obrera I2 (6)-(1) < 0 | -2.30 | 7.6 | 0.000 | respaldada |
| HIPÓTESIS DE DECISIÓN | | | | |
| <i>Ingresos</i> | | | | |
| II1A [1-2] - [2-6] < 0 | -\$6 815 | 7.0 | 0.000 | fuerte respaldo II1A sobre II1B |
| II1B [1-2] - [2-6] > 0 | | | | |
| <i>Actitudes proclase obrera</i> | | | | |
| II2A [1-2] - [2-6] < 0 | -1.45 | 3.1 | 0.001 | fuerte respaldo II2A sobre II2B |
| II2B [1-2] - [2-6] > 0 | | | | |

^a Los números de las hipótesis se corresponden con los del cuadro 5.5.

^b Los números entre paréntesis se refieren a las casillas de los cuadros 5.6 y 5.7.

menor que el de los obreros coincidentes, está claramente más cerca del de éstos que del de la clase "media" coincidente²⁸. Incluso la casilla 4 del cuadro 5.7—obrero marginal según el concepto de la explotación y nueva pequeña burguesía de acuerdo con Poulantzas— está más cerca de los obreros coincidentes que de la clase "media" coincidente. De nuevo, si estamos dispuestos a aceptar las actitudes de clase como una base legítima para decidir entre definiciones rivales de la clase obrera, entonces estos resultados apoyan con considerable fuerza el concepto centrado en la explotación por encima del concepto centrado en el trabajo productivo.

Una objeción a los resultados del cuadro 5.8 podría ser que giran en torno a una escala agregada. Siempre es posible que este tipo de escalas distorsionen las diferencias reales. Por ejemplo, podría suceder que las diferencias entre categorías vayan en direcciones opuestas para la mayoría de los ítems, pero que uno o dos de estos ítems se inclinen tanto en una dirección particular que produzcan un

²⁸ El estadístico *t* para la diferencia entre los obreros y la categoría conflictiva es 1.44, lo que tiene una probabilidad de 0.075 en un test unilateral, mientras que el estadístico *t* para la diferencia de las diferencias es 3.1, lo que tiene una probabilidad de menos de 0.001.

efecto desproporcionado sobre las medias pertinentes de la escala. Es, pues, importante mirar los valores de las preguntas por separado para asegurarnos de que tal cosa no sucede. Esto es lo que hacemos en el cuadro 5.9. Los resultados de este cuadro son ciertamente notables. En la pregunta sobre la identificación de clase y en todos los ítems incluidos en la escala excepto el número ocho, los valores medios de la categoría conflictiva están más cerca de los de los obreros coincidentes que de los de la clase "media" coincidente. Aunque naturalmente uno puede cuestionar la validez de estos ítems como medida de la consciencia de clase o la relevancia misma de la consciencia de clase para una decisión entre definiciones de clase, las diferencias observadas en las mediciones agregadas no pueden explicarse por peculiaridades en las diferencias de los ítems individuales.

Los efectos del sexo y la sindicación

Una réplica obvia a estos resultados es que son el producto de algún otro determinante de los ingresos y las actitudes que se correlaciona con las categorías objeto de decisión. Dos candidatos a producir este tipo de resultados espurios son el sexo y la sindicación. La categoría conflictiva dentro de la comparación entre la definición de Poulantzas de la clase obrera y el concepto centrado en la explotación que yo he propuesto está formada primordialmente por empleados de cuello blanco y empleados públicos de nivel inferior. Este es el tipo de posiciones que se considerarían improductivas y/o trabajo mental en el análisis de Poulantzas de las relaciones de clase (y, por ende, parte de la nueva pequeña burguesía), pero que, por la carencia de bienes de credenciales o de organización, se considerarían como obreros desde mi análisis. Tales posiciones también son, como sabemos, desproporcionadamente femeninas y están mucho menos sindicadas que los obreros coincidentes. El 61% de los obreros coincidentes y el 68% de la clase media coincidente son hombres, en comparación con sólo el 30% de la categoría conflictiva; el 45% de los obreros coincidentes están sindicados, en comparación con el porcentaje inferior al 15% de la categoría conflictiva y del 11% de la clase media coincidente.²⁹ Bien pudiera suceder que

²⁹ Merece la pena señalar que el debate sobre las dos definiciones de la clase obrera que estamos considerando aquí tiene especiales consecuencias para la valoración

CUADRO 5.9. Respuestas a los ítems individuales según la escala de actitudes para la decisión sobre las definiciones por el trabajo improductivo

| | C. obr. coincidente | Categoría conflic. | C. "m" coincidente |
|--|------------------------|-----------------------|-----------------------|
| 1. Las corporaciones benefician a los propietarios a expensas de otros ^a | 0.21 ^b | 0.26 | 0.04 |
| 2. Habría que prohibir a los patronos contratar a esquirolles en las huelgas | 0.35 | 0.12 | -0.20 |
| 3. Los huelguistas tienen derecho a usar la fuerza | -0.14 | -0.27 | -0.53 |
| 4. Las grandes corporaciones tienen hoy demasiado poder | 0.59 | 0.58 | 0.51 |
| 5. Una causa fundamental de la pobreza es que la economía se basa en los beneficios privados | 0.22 | 0.18 | -0.25 |
| 6. Los no directivos podrían llevar un centro de trabajo sin jefes | -0.03 | 0.08 | -0.33 |
| 7. Una sociedad moderna puede funcionar con eficacia sin la motivación del beneficio | -0.34 | -0.37 | -0.52 |
| 8. En una huelga, en general es deseable que los huelguistas obtengan casi todas sus demandas ^c | 0.17 | 0.04 | 0.01 |
| 9. Autoidentificación con la clase obrera (% que dijo pertenecer a la c. obr.) | 35.5 | 31.0 | 18.5 |

^a Para el enunciado exacto de los ítems, véase la discusión en el texto.

^b Las entradas representan las medias de los ítems individuales tal como se procesan en la escala de actitudes de clase (+1 = proobrero; -1 = proburgués; 0 = no sabe).

^c En este ítem debe notarse que entre el 65 y el 82 % de los encuestados de las distintas categorías de decisión apelaron a la posición del compromiso de clase a propósito de esta variable, por lo que recibieron un valor 0 en este ítem.

las diferencias observadas en ingresos y en actitudes fueran en buena medida consecuencia de estos factores y no fueran efectos de la clase como tal.

Los datos que presentamos en el cuadro 5.10 indican que los resultados de nuestros análisis de decisión no se pueden atribuir a la

ción de la posición de clase de las mujeres. Según la definición de Poulantzas, sólo en torno al 15% de todas las mujeres presentes en la fuerza de trabajo están en la clase obrera; según el concepto centrado en la explotación, la cifra es de más del 60%.

composición por sexos y sindicación de las diferentes categorías. La pauta básica observada en los cuadros 5.6 y 5.7 se mantiene cuando examinamos por separado a hombres y mujeres, o a empleados no sindicados y a empleados sindicados, de acuerdo con la variable de los ingresos. La única excepción respecto de las pautas anteriores se da entre los asalariados sindicados en la decisión según las actitudes de clase. En estos encuestados, la categoría conflictiva alcanza índices significativamente más altos en la escala de actitudes proclase obrera que los obreros coincidentes o la clase "media" coincidente, en tanto que estas dos categorías coincidentes no difieren significativamente.

¿Cómo interpretar este resultado? Lo primero que hay que notar es que la pertenencia a un sindicato afecta mucho menos a las actitudes de los obreros coincidentes que a las de las otras categorías en estudio: los obreros coincidentes sindicados y no sindicados difieren en sólo 0.7 puntos en la escala de actitudes proclase obrera, mientras que en la categoría conflictiva y en la categoría "clase media" coincidente, la pertenencia a un sindicato eleva la puntuación en esa escala en 2.7 y 2.9 puntos respectivamente.

Esto sugiere varias interpretaciones posibles. Una posibilidad es que esté operando aquí algún mecanismo de autoselección: que, entre los asalariados no obreros, justamente aquellos con disposiciones ideológicas particularmente fuertes en contra de la burguesía sean, para empezar, los más susceptibles de sindicarse. O, lo que quizás sea más probable, los resultados de los asalariados de "clase media" sugieren que, cuando las posiciones de clase contradictorias se agrupan en sindicatos —una forma de organización característica de la clase obrera—, su consciencia empieza a parecerse mucho más a la de los obreros. Esto es precisamente lo que el concepto de posiciones contradictorias pretende sugerir: tales posiciones tienen un carácter inherentemente contradictorio, por ser al mismo tiempo explotadores y explotados, y, en consecuencia, es más probable que sus actitudes se vean afectadas más fuertemente por mediaciones organizativas y políticas, como por ejemplo la sindicación. Lo que la sindicación indica es que tales posiciones de hecho han pasado a "formar" en la clase obrera y, una vez así formadas, el perfil de su consciencia se aproxima mucho más al de los obreros. Éste es un tema que estudiaremos mucho más a fondo en el capítulo 6. Una última interpretación de estos resultados sería que son las posiciones más proletariadas dentro de la categoría "clase media coincidente" las que se sindicaban, y que, por lo tanto, la variable de sindicación en realidad

no es nada más que una medida indirecta de la carga proletaria de la posición. Sólo el 10% de las personas situadas en la casilla de la tipología correspondiente a la "clase media" coincidente están sindicadas, en comparación con el 45% de los obreros coincidentes, y es perfectamente posible que en ese 10% haya un número desproporcionado de individuos que, salvo por un error de medición, deberían haber sido emplazados desde un principio en la clase obrera. El mismo tipo de argumento se podría aplicar a la categoría conflictiva.

CUADRO 5.10. Comparaciones tomadas por separado las categorías de sexo y sindicación: decisión sobre el trabajo productivo

| COMPARACIONES POR SEXO | | C. obr. coincidente | Categoría conflic. | C. "m" coincidente |
|---|----------|------------------------|-----------------------|-----------------------|
| Ingresos | | | | |
| Hombres | \$15 103 | | \$14 271 | \$22 870 |
| Mujeres | \$9 742 | | \$8 429 | \$13 551 |
| Actitudes proclase obrera | | | | |
| Hombres | 1.22 | | 0.73 | -1.43 |
| Mujeres | 0.77 | | 0.57 | -0.92 |
| Tamaño de la muestra^a | | | | |
| Hombres | 102 | | 122 | 255 |
| Mujeres | 65 | | 283 | 123 |
| % hombres | 61 | | 30 | 67 |
| COMPARACIONES POR SINDICACIÓN | | | | |
| Ingresos | | | | |
| Sindicados | \$16 679 | | \$13 596 | \$20 653 |
| No sindicados | \$9 545 | | \$9 567 | \$19 739 |
| Actitudes proclase obrera | | | | |
| Sindicados | 1.43 | | 2.88 | 1.30 |
| No sindicados | 0.73 | | 0.22 | -1.57 |
| Tamaño de la muestra | | | | |
| Sindicados | 75 | | 60 | 40 |
| No sindicados | 92 | | 345 | 338 |
| % sindicados | 45 | | 15 | 11 |

^a Valores ponderados.

Independientemente de cuál de estas interpretaciones adopte uno, teniendo en cuenta la tarea empírica que tenemos entre manos los resultados de los sindicados en el cuadro 5.10 no respaldan el

concepto de Poulantzas frente al concepto centrado en la explotación. Es más, el hecho de que dentro de los empleados sindicados no haya una diferencia significativa en la escala entre obreros coincidentes y clase "media" coincidente contradice la hipótesis I.1 común a ambas definiciones.

Tomados en su conjunto, estos resultados indican que el trabajo productivo/improductivo no constituye un criterio legítimo para definir los límites de la clase obrera. Por lo menos, cuando se usan las actitudes de clase y los ingresos como criterios para decidir entre la especificación de Poulantzas de la clase obrera como trabajo manual, no supervisor y productivo, y la definición rival de los obreros en términos de las relaciones de explotación, esta última responde mucho mejor empíricamente.

El partidario de la definición general de Poulantzas de la clase obrera dispone de una última línea de defensa. He venido tratando a la sindicación como una mediación organizativa en el proceso de producción de la consciencia. Pero resulta igualmente plausible considerar a la sindicación como un efecto directo de la clase misma, y entonces los índices de sindicación en las diferentes categorías que estamos discutiendo podrían convertirse en un criterio válido de decisión. Si se adopta esta posición, entonces la categoría conflictiva de nuestro análisis resulta parecerse mucho más a los no obreros coincidentes (sindicados en un 15 y un 10% respectivamente), en tanto que ambas pasan a diferir drásticamente de los obreros coincidentes (sindicados en un 45%). Es presumible que otras prácticas económicas de clase además de la sindicación —participación en huelgas, actividad sindical, etc.— seguirán una pauta aproximadamente similar. En consecuencia, los índices de sindicación asociados a las diferentes categorías de nuestro análisis de decisión prestarían apoyo a la definición de Poulantzas de los obreros frente a la propuesta en este libro.

Tales resultados, desde luego, no tienen nada de sorprendentes. No hay que molestar en realizar un estudio estadístico minucioso para demostrar que los empleados de cuello blanco y/o improductivos están menos sindicados que los obreros industriales no supervisores y manuales. Ahora bien, lo que esta situación demuestra es lo difícil que resulta tomar este tipo de decisiones definicionales, ya que las conclusiones pueden variar en función de los criterios de decisión adoptados. La cuestión pasa a ser entonces si los índices de sindica-

ción son o no un criterio adecuado para decidir entre definiciones contrapuestas de la clase obrera.

El supuesto que subyace al uso de la sindicación como criterio de decisión es que las personas que pertenecen a la misma clase —por ejemplo, dos obreros— tendrán una mayor probabilidad de compartir el mismo estatus de sindicación que dos personas de clases diferentes. Las cifras globales de sindicación son por cierto consistentes con esta idea. Podría suceder, no obstante, que la razón por la cual la categoría conflictiva se parece mucho más a los no obreros coincidentes en lo que se refiere a nivel de sindicación no esté en los determinantes de clase de la sindicación, sino en algún otro determinante de la sindicación que esté estrechamente asociado a la categoría conflictiva, por ejemplo, el sexo.

Si nos fijamos en los índices de sindicación por sexos de las tres categorías de la tipología de decisión, veremos que dentro de la clase "media" coincidente hay relativamente poca diferencia entre hombres (12.5% de sindicados) y mujeres (7.5% de sindicadas). De manera similar, dentro de los obreros coincidentes la diferencia es sólo modesta entre los hombres (46.0%) y las mujeres (41.5%) que están sindicados. La diferencia importante aparece precisamente en la categoría conflictiva, donde el 20.2% de los hombres están sindicados frente a sólo el 12.4% de las mujeres. El resultado de esto es que, para las mujeres, la categoría conflictiva y la clase "media" coincidente presentan un índice similar de sindicación, mientras que, para los hombres, la categoría conflictiva queda aproximadamente a mitad de camino entre los obreros coincidentes y la clase "media" coincidente. Esto es, entre los hombres el criterio de sindicación no apoya ninguna de las definiciones de la clase obrera (la decisión es indeterminada en sus conclusiones), mientras que entre las mujeres es formalmente más consistente con la definición de Poulantzas.

¿Qué podemos hacer con todo esto? Los resultados sugieren, pienso, que las variaciones en los niveles de sindicación de las categorías particulares de asalariados subordinados están conformadas en medida significativa por las estrategias de los sindicatos y por distintos tipos de obstáculos estructurales para la organización de determinadas categorías de trabajadores. Hay una multiplicidad de razones por las que los sindicatos, al menos en los Estados Unidos, se han concentrado en el trabajo manual manufacturero antes que en los empleados de cuello blanco (el núcleo de la categoría conflictiva): el sexismo, tanto en los sindicatos mismos (preferencia por organizar a

los hombres en lugar de a las mujeres) como en la situación de empleo (mayor vulnerabilidad de las empleadas a distintos tipos de control por parte de los empleadores), la fragmentación y dispersión de los empleados de cuello blanco en oficinas; las limitaciones legales a la organización del sector público; etcétera. Los empleados subordinados no manuales podrían pertenecer plenamente a la clase obrera y aun así, debido a estos factores, tendrían niveles de sindicación enormemente diferentes. El hecho de que en algunos países, como en Suecia, el índice de sindicación entre los empleados no supervisores de cuello blanco sea prácticamente el mismo que el de los obreros manuales abona la idea de que las variaciones en los niveles de sindicación entre asalariados manuales no supervisores y asalariados no manuales es más el resultado de determinantes políticos e ideológicos que de posibles diferencias en su posición de clase.

Si esta interpretación de los resultados relativos a la sindicación es correcta, entonces el nivel de sindicación no es un criterio de decisión demasiado satisfactorio. Por consiguiente, si bien los valores de sindicación sí introducen cierta ambigüedad en el análisis, no obstante el peso en conjunto de los resultados empíricos confiere un escaso apoyo a las definiciones de la clase obrera construidas en torno al criterio del trabajo productivo e improductivo.

Decisión de las definiciones por el trabajo manual

Volvámonos ahora hacia la comparación entre la definición de la clase obrera como asalariados manuales-de cuello azul y el concepto centrado en la explotación. Si bien esta definición es conceptual y operacionalmente muy simple, la decisión es más compleja que en el caso de la definición de Poulantzas de la clase obrera. En el análisis de esta última había sólo una categoría conflictiva —las posiciones que yo reclamaba como de clase obrera pero que Poulantzas situaba en la nueva pequeña burguesía. En el caso de la definición por el trabajo manual existen dos categorías conflictivas: posiciones que yo postulo son de clase obrera pero que la definición rival sitúa en la clase "media" (empleos de cuello blanco proletarizados, principalmente) y posiciones que yo considero de clase "media" pero que una definición basada simplemente en el trabajo manual consideraría que son de clase obrera (principalmente asalariados de cuello azul con puestos de supervisión y de toma de decisiones). Me referiré a la pri-

mera como la categoría conflictiva 1 y a la segunda como la categoría conflictiva 2. Nuestra tarea, por tanto, y de acuerdo con el listado del cuadro 5.5, consiste en examinar el campo de hipótesis para estas dos decisiones.

CUADRO 5.11. *Decisión de la definición de la clase obrera por el trabajo manual: análisis de los ingresos*

| Def. centrada en la explotación ^a | Medias (Desviaciones típicas) | | Def. por el trabajo manual | Totales de fila |
|--|---|---|----------------------------|-----------------------------|
| | Número de casos (ponderados) | Número de casos (ponderados) | | |
| Clase obrera | [1] c. obrera coincidente \$10 733 (7 523) 290 | [2] cat. conflict. núm. 1 \$11 756 (7 040) 209 | | \$11 161 (7 335) 499 |
| Clase obrera marginal | [3] \$16 326 (8 995) 138 | [4] \$13 350 (7 098) 118 | | \$14 953 (8 293) 256 |
| Clase "media" | [5] cat. conflict. núm. 2 \$16 434 (7 791) 103 | [6] c. "media" coincidente \$21 238 (13 590) 243 | | \$19 812 (12 347) 346 |
| Totales de columna | \$13 287 (8 446) 531 | \$16 134 (11 264) 570 | | |

^a Clase obrera = casilla 12 del cuadro 3.3; Clase obrera marginal = casillas 9 y 11; "clase media" = casillas 4-8 y 10.

Los resultados básicos se presentan en los cuadros 5.11 y 5.12, y los tests estadísticos de las distintas hipótesis de decisión aparecen en el cuadro 5.13.

CUADRO 5.12. *Decisión de la definición de la clase obrera por el trabajo manual: escala de actitudes de clase^a*

| Contenido de las casillas: <i>Medias</i> (Desviaciones típicas) Número de casos (ponderados) | Def. centrada en la explotación ^b | | Totales de fila |
|---|--|--|------------------------|
| | Def. por el trabajo manual | Clase "media" | |
| Clase obrera | [1] c. obrera coincidente 1.12 (3.17) 344 | [2] cat. conflic. núm. 1 0.27 (3.42) 250 | 0.76 (3.30) 593 |
| Clase obrera marginal | [3] 1.44 (3.34) 154 | [4] -0.50 (3.03) 130 | 0.55 (3.34) 284 |
| Clase "media" | [5] cat. conflic. núm. 2 -0.28 (3.13) 111 | [6] c. "media" coincidente -1.62 (3.57) 280 | -1.24 (3.19) 391 |
| Totales de columna | 0.95 (3.26) 609 | -0.68 (3.51) 660 | |

^a Los valores de la escala de actitudes de clase van de +8 (máximamente proclase obrera) a -8 (máximamente proclase capitalista).
^b Clase obrera = casilla 12 del cuadro 3.3; clase obrera marginal = casillas 9 y 11; "clase media" = casillas 4-8 y 10.

Hipótesis comunes

Como en la decisión de la definición de Poulantzas, los obreros coincidentes y la clase "media" coincidente en la decisión de la definición basada en el trabajo manual difieren del modo adecuado; la clase "media" coincidente ingresa en promedio más de 10 000 dólares más al año y alcanza una puntuación media 2.73 puntos menor en la escala de actitudes proclase obrera.

Decisión por los ingresos

Los resultados de la decisión por ingresos son esencialmente los mismos para el caso de la categoría conflictiva 1 que en la decisión de la definición por el trabajo productivo: esta categoría está claramente más cerca de los obreros coincidentes que de los no obreros coincidentes. Los resultados de la categoría conflictiva 2, sin embargo, son inconsistentes con las dos definiciones sometidas a examen: los ingresos medios de esta categoría quedan casi exactamente a medio camino entre los ingresos de los obreros coincidentes y los de la clase "media" coincidente.

CUADRO 5.13. *Test de las hipótesis de decisión: definición por el trabajo manual versus definición por la explotación*

| HIPÓTESIS COMUNES | Resultados empíricos | t | Nivel de significatividad (unilateral) | Conclusión |
|--|----------------------|------|--|---------------------------------------|
| Ingresos I.1 (6) ^a -1 > 0 | \$10 505 | 10.8 | 0.000 | respaldada |
| Actitudes proclase obrera 12. (6)-1 < 0 | -2.73 | 10.0 | 0.000 | respaldada |
| HIPÓTESIS DE DECISIÓN | | | | |
| Ingresos | | | | |
| II.1A [1-2] - [2-6] < 0 | -8 459 | 5.3 | 0.000 | fuerte respaldo III. 1A sobre III. 1B |
| II.1B [1-2] - [2-6] > 0 | | | | |
| II.2A [1-5] - [5-6] > 0 | \$896 | 0.4 | n.s. | ninguna hipótesis es respaldada |
| II.2B [1-5] - [5-6] < 0 | | | | |
| Actitudes proclase obrera | | | | |
| III.3A [1-2] - [2-6] < 0 | -1.04 | 2.1 | 0.020 | fuerte respaldo III.3A sobre III.3B |
| III.3B [1-2] - [2-6] > 0 | | | | |
| III.4A [1-5] - [5-6] > 0 | 0.06 | 0.1 | n.s. | ninguna hipótesis es respaldada |
| III.4B [1-5] - [5-6] < 0 | | | | |

^a Los números de las hipótesis se corresponden con los del cuadro 5.5.
^b Los números entre parentesis se refieren a las casillas de los cuadros 5.10 y 5.11.

Decisión por las actitudes

La decisión por las actitudes reproduce bastante fielmente la de los ingresos. Hay un respaldo sustancial a la hipótesis de que la categoría conflictiva I está significativamente más próxima a los obreros coin-

cidentes que a la clase "media" coincidente (hipótesis III.3A), mientras que no hay respaldo para ninguna de las dos hipótesis relativas a la segunda categoría conflictiva. Una vez más, el resultado se queda casi exactamente en el medio de las dos categorías coincidentes. Si miramos el desglose ítem por ítem de la escala de actitudes que aparece en el cuadro 5.14, observamos la misma pauta básica. La primera categoría conflictiva claramente se parece mucho más a los obreros coincidentes que a los no obreros coincidentes en cinco de los ítems, está más cerca de los no obreros coincidentes sólo en un ítem (el número ocho) y se queda más o menos en el medio en otros tres. La segunda categoría conflictiva, por su parte, está más cerca de los obreros coincidentes en dos de los ítems, más cerca de los no obreros coincidentes en tres de ellos y justo en el medio en cuatro.

Los efectos del sexo y la sindicación

El cuadro 5.15 presenta los resultados para la decisión de la definición según el trabajo manual tomando separadamente a hombres y mujeres y a sindicados y no sindicados. Estos resultados son bastante complejos en algunos aspectos. Para las decisiones por los ingresos, la categoría conflictiva 1 está más cerca de los obreros coincidentes en cada una de estas comparaciones, excepto en el caso de los hombres, en el que esta categoría se encuentra en el punto medio entre los obreros coincidentes y la clase "media". En el caso de la categoría conflictiva 2, por su parte, los resultados son completamente inconsistentes de una comparación a otra: en el caso de los hombres y especialmente en el de las mujeres tomadas separadamente, esta categoría está más cerca de los obreros coincidentes; en el caso de los sindicados, esta categoría es idéntica a la clase "media" coincidente; y en el caso de los no sindicados queda entre medias de las dos categorías coincidentes.

Para las decisiones según las actitudes de clase, los resultados tal vez sean todavía más inconcluyentes. Mientras que, entre las mujeres, la pauta es en buena medida la esperada (la categoría conflictiva 1 se aproxima más a los obreros coincidentes y la categoría conflictiva 2 a la clase "media" coincidente), para los hombres ambas categorías conflictivas quedan entre medias de las dos categorías coincidentes. Entre los sindicados, como ya sucedía en la valoración de la definición de Poulantzas de la clase, no se da una pauta clara —mientras que la

CUADRO 5.14. Respuestas a los ítems individuales según la escala de actitudes para la decisión sobre las definiciones por el trabajo manual

| | C. obr. coinc. | Cat. conf. núm. 1 | Cat. conf. núm. 2 | C. "m" coinc. |
|--|-------------------|----------------------|----------------------|------------------|
| 1. Las corporaciones benefician a los propietarios a expensas de otros ^a | 0.26 ^b | 0.20 | 0.06 | 0.03 |
| 2. Habría que prohibir a los patronos contratar a esquireles en las huelgas | 0.31 | 0.04 | -0.02 | -0.26 |
| 3. Los huelguistas tienen derecho a usar la fuerza | -0.17 | -0.29 | -0.31 | -0.60 |
| 4. Las grandes corporaciones tienen hoy demasiado poder | 0.54 | 0.64 | 0.65 | 0.45 |
| 5. Una causa fundamental de la pobreza es que la economía se basa en los beneficios privados | 0.25 | 0.13 | 0.01 | -0.33 |
| 6. Los no directivos podrían llevar un centro de trabajo sin jefes | 0.08 | -0.01 | -0.23 | -0.38 |
| 7. Una sociedad moderna puede funcionar con eficacia sin la motivación del beneficio | -0.30 | -0.44 | -0.49 | -0.52 |
| 8. En una huelga, en general es deseable que los huelguistas obtengan casi todas sus demandas ^c | 0.15 | 0.02 | 0.05 | -0.02 |
| 9. Autoidentificación con la clase obrera. (% que dijo pertenecer a la c. obr.) | 36.7 | 25.9 | 29.5 | 14.8 |

^a Para el enunciado exacto de los ítems, véase la discusión en el texto.

^b Las entradas representan las medias de los ítems individuales tal como se procesan en la escala de actitudes de clase (+1 = proobreros; -1 = proburgués; 0 = no sabe).

^c En este ítem debe notarse que entre el 65 y el 82% de los encuestados de las distintas categorías de decisión apelaron a la posición del compromiso de clase a propósito de esta variable, por lo que recibieron un valor 0 en este ítem.

categoría conflictiva 1 recibe el máximo valor en esta variable, todas las demás categorías tienen aproximadamente los mismos valores. Entre los empleados no sindicados, por su parte, ambas categorías conflictivas se quedan en torno al medio.

CUADRO 5.15. Comparaciones tomadas por separado las categorías de sexo y sindicación: decisión sobre el trabajo manual

| | C. obr. colinc. | C. conf. núm. 1 | C. conf. núm. 2 | C. "m." colinc. |
|---|------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | COMPARACIONES POR SEXO | | | |
| <i>Ingresos</i> | | | | |
| Hombres | \$13 306 | \$19 413 | \$18 120 | \$25 453 |
| Mujeres | \$7 718 | \$9 567 | \$7 813 | \$14 710 |
| <i>Actitudes proclase obrera</i> | | | | |
| Hombres | 1.50 | -0.83 | -0.11 | -2.15 |
| Mujeres | 0.69 | 0.56 | -1.23 | -0.81 |
| <i>Tamaño de la muestra^a</i> | | | | |
| Hombres | 183 | 51 | 94 | 170 |
| Mujeres | 161 | 199 | 17 | 110 |
| % hombres | 53 | 20 | 85 | 61 |
| COMPARACIONES POR SINDICACION | | | | |
| <i>Ingresos</i> | | | | |
| Sindicados | \$16 043 | \$13 540 | \$20 807 | \$20 500 |
| No sindicados | \$7 945 | \$11 394 | \$15 447 | \$21 301 |
| <i>Actitudes proclase obrera</i> | | | | |
| Sindicados | 1.95 | 2.65 | 1.48 | 1.13 |
| No sindicados | 0.75 | -0.15 | -0.65 | -1.85 |
| <i>Tamaño de la muestra</i> | | | | |
| Sindicados | 106 | 37 | 19 | 21 |
| No sindicados | 237 | 212 | 92 | 259 |
| % sindicados | 31 | 15 | 17 | 8 |

^a Valores ponderados

Juicio general de la decisión según el trabajo manual

¿Que sentido podemos darle a estos hallazgos aparentemente inconsistentes? Dos cosas deben notarse: primero, la dificultad concierne principalmente a la categoría conflictiva 2. En general los resultados respaldan la proposición de que la categoría conflictiva 1 está más cerca de los obreros coincidentes que de la clase "media" coincidente. Aunque hay algunos casos en los que esta categoría conflictiva queda cerca del punto medio entre las dos categorías coincidentes —por ejemplo, en los resultados para la consciencia en el caso de los hombres—, no hay ningún caso en que esté más cerca de la clase "media" coincidente. Respecto de los empleados de cuello blanco

proletarizados, pues, los datos no prestan ningún apoyo a la pretensión de que pertenecen a la "clase media" y sí un apoyo considerable al postulado de que son parte de la clase obrera. Segundo, en relación con la categoría conflictiva 2, en casi todos los casos los resultados son completamente inconcluyentes. Por lo tanto, en cuanto al problema de decidir *entre* definiciones rivales, no respaldan ninguna de las hipótesis que hemos estado barajando, de modo que no nos permiten distinguir entre las dos definiciones sometidas a examen.

Conjeturo que hay dos explicaciones principales para los resultados que implican a la categoría conflictiva 2: primero, problemas en los criterios operacionales adoptados para construir las variables de la clase centrada en la exploración, y segundo, la cuestión de la biografía de clase.

Desde luego, es fácil culpar de los resultados contradictorios a problemas de medición y operativización. La universalidad de los problemas de medición es una de esas cosas que tiene la investigación sociológica que animan a los investigadores a desentenderse de las dificultades. Con todo, creo que se puede defender razonablemente que algunas de las anomalías que hemos observado están conectadas con cuestiones de medición. Podemos obtener algún indicio de ello si miramos a la categoría "clase obrera marginal", casillas 3 y 4 del cuadro 5.12. La demarcación manual-no manual dentro de esta categoría presenta una acusada diferencia en sus resultados sobre la escala de actitudes: los obreros marginales de cuello blanco (en su mayoría supervisores de cuello blanco y empleados de cuello blanco semicredencializados) tienen un valor de -0.50 en esa escala, mientras que los obreros marginales manuales (en su mayoría obreros especializados y supervisores manuales) obtienen una media de 1.44. Esto parece indicar que muchas de las personas de la categoría tres en realidad pertenecen a la categoría de la clase obrera coincidente, y tal vez que algunas de las personas de la categoría cuatro pertenecen a la clase "media" coincidente.

Dos son las cuestiones de medición implicadas en estos posibles problemas de clasificación. En primer lugar, está el problema de distinguir entre la supervisión que verdaderamente es parte del aparato directivo, y en consecuencia participa, al menos en niveles marginales, de la explotación de organización, y la supervisión nominal, que es principalmente una correa de transmisión de las órdenes superiores. Nosotros nos hemos apoyado en una serie de preguntas sobre qué es lo que los supervisores pueden hacer con sus subordinados

para especificar ese nivel marginal de explotación de bienes de organización, argumentando que la capacidad de imponer sanciones a los subordinados constituye la línea de demarcación más importante. Este podría no ser de hecho un modo satisfactorio de especificar el problema (suponiendo, naturalmente, que se acepta el estatuto conceptual básico de los bienes de organización y de la explotación). Puede que también sea necesaria alguna participación mínima en la toma de decisiones de coordinación. Con un criterio más exigente para la explotación de bienes de organización, la mayor parte de los supervisores de cuello azul que hemos incluido en la categoría de "clase obrera marginal" ya no serían considerados en absoluto como supervisores propiamente dichos y quedarían situados, por tanto, en la categoría de los obreros coincidentes. Esto llevaría también a una reclasificación de buena parte de la categoría conflictiva 2 en las casillas 1 y 3 del cuadro.

Un segundo problema de operativización se refiere a la atribución al trabajo especializado [*craft labour*] de niveles marginales de bienes de cualificación/credenciales, lo que lo deja fuera de la clase obrera pura. Si fueran también supervisores, se los emplazaría en una de las dos categorías inambiguas de no obreros. Si no hubiéramos tratado al trabajo especializado de este modo, entonces la mayor parte de los individuos que ahora están en la casilla 3 estarían en la casilla 1, y muchos de los miembros de la categoría conflictiva 2 estarían en la casilla 3. Una vez más, esto habría afectado sustancialmente a los valores de las variables dependientes en esas casillas y potencialmente a las conclusiones arrojadas por el análisis de decisión.

Es improbable que los resultados desplegados en estos cuadros sean enteramente el producto de errores de juicio a la hora de operativizar los conceptos. Probablemente reflejan también propiedades destacadas de los mecanismos reales que operan en la relación entre estructura de clases y conciencia de clase. En particular, sospecho que por lo menos algunos de los resultados se ven afectados significativamente por el problema de las biografías de clase. La mayor parte de los ocupantes de posiciones en la categoría conflictiva 2 —empleados de cuello azul en puestos directivos y supervisores— poseen biografías íntimamente ligadas a la categoría de la clase obrera coincidente. En muchos casos, su carrera se inició en la casilla 1 de la tipología y pasó gradualmente a través de la casilla 3 hasta la 5, y sus lazos sociales a través de la familia y los amigos probablemente se vinculan estrechamente con la clase obrera. De manera similar, mu-

chos de los que están en la categoría conflictiva 2 —empleados de cuello blanco proletarizados— es probable que tengan biografías unidas a posiciones de la "clase media" coincidente. De hecho, ésta podría ser la razón de por qué su actitud ideológica es significativamente menos proclase obrera que la de los obreros coincidentes aun estando mucho más cerca de éstos que de la clase "media" coincidente.³⁰ La conciencia de clase no emana de las propiedades relacionales de las posiciones que la gente ocupa en un momento del tiempo. Más bien se forma por la acumulación de experiencias de clase que constituye la biografía de una persona. En la medida en que tales trayectorias biográficas varíen a través de las casillas de la tipología de decisión, pueden confundir las decisiones mismas.

CONCLUSIÓN

Los ejercicios llevados a cabo en este capítulo han sido pensados para ofrecer una mediación empírica sistemática en los debates en torno al concepto de estructura de clases. Podemos extraer dos conclusiones básicas de la investigación:

1) En el debate sobre la conceptualización de Poulantzas de la estructura de clases, hay muy poco respaldo para la idea de que el trabajo productivo resulta un criterio adecuado para distinguir a la clase obrera de los asalariados no obreros. Excepto en los índices de sindicación de las diferentes categorías de decisión, la categoría conflictiva estaba más próxima a los obreros coincidentes en todos los casos. Al menos en lo que se refiere a esta decisión específica, hay mucho más apoyo empírico para la definición estructural de la clase obrera como empleados no directivos sin credencializar.

2) En el debate sobre la definición de la clase obrera por el trabajo manual, no hay casi ningún respaldo para considerar esta distinción como una división de clase. Los trabajadores de cuello blanco proletarizados por lo general se parecen más a los trabajadores manuales

³⁰ El hecho de que la distancia entre los obreros coincidentes y la categoría conflictiva 1 sea mucho mayor para los hombres que para las mujeres (véase el cuadro 5.15) apoya esta interpretación, puesto que, por diversas razones, las mujeres de cuello blanco proletarizadas se emarcan con menos frecuencia en trayectorias de clase que las vinculan con la categoría de clase "media" coincidente.

proletarizados (esto es, a los obreros coincidentes del análisis) que a los empleados de cuello blanco no proletarizados. Como haya que tratar a los asalariados manuales no proletarizados es algo que está menos claro, pero sea como fuere los datos no respaldan la tesis de que formen parte de la clase obrera.

No hace falta decir que estos debates difícilmente van a cerrarse con los datos y análisis que hemos estudiado. Los partidarios de las posturas que he criticado disponen de una variedad de vías abiertas para la réplica. En primer lugar, naturalmente, pueden rechazar el proyecto completo de la decisión empírica entre definiciones rivales, arguyendo que las definiciones son estrictamente convenciones y que la decisión entre ellas es, por consiguiente, una cuestión estrictamente de coherencia lógica.

En segundo lugar, se puede aceptar la necesidad de una decisión empírica, pero la lógica microindividual de las investigaciones empíricas de este capítulo puede verse como inadecuada para decidir entre conceptos de clase rivales. Si tales conceptos pretendan explicar las trayectorias históricas de la lucha y el cambio, entonces, podría argüirse, los datos investigados en este capítulo resultan radicalmente inapropiados para esa tarea. Esta es una objeción seria, y no puede desparecerse sin más. La réplica a tales críticas es que, incluso si el concepto de estructura de clases se ocupa centralmente de tales problemas dinámicos y macrohistóricos, al fin y al cabo hay personas reales dentro de esa estructura de clases, personas reales que se ven afectadas sistemáticamente de distintas maneras por el hecho de pertenecer a una clase y no a otra. A menos que se esté dispuesto a sostener que los efectos de la clase sobre los individuos son completamente contingentes —esto es, que no hay nada sistemático en esos efectos que los arraigue en la estructura de clases misma—, los resultados recogidos en este capítulo requieren una explicación, y ésta debe ser consistente con el mapa estructural de las relaciones de clase empleado en la teoría.

En tercer lugar, se puede aceptar la lógica general de la estrategia aquí adoptada, pero puede considerarse que los indicadores y criterios empíricos concretos son defectuosos. Por una parte, podría afirmarse que las operativizaciones de las definiciones de clase rivales no están bien hechas y por tanto no sirven de base para los tests apropiados; o, alternativamente, la selección o la medición de las variables dependientes podría ser insatisfactoria, y por tanto las conclusiones basadas en esas variables estarían injustificadas.

Ya nos hemos enfrentado a este problema de la selección de la variable del criterio de decisión en nuestra discusión de la sindicación dentro del debate sobre el trabajo improductivo, y en la consideración del problema del trabajo especializado y de supervisión para la operativización del concepto de clase centrado en la explotación. Este tipo de objeciones son importantes, y siempre resulta posible que otras variables y operativizaciones alternativas arrojen resultados muy diferentes. La carga de la prueba en tales acusaciones, empero, recae en los críticos: ellos deben mostrar que mediciones alternativas, bien de los conceptos rivales de clase o de los criterios de decisión, producen de hecho resultados diferentes. Además, si esas mediciones alternativas efectivamente llevan a conclusiones distintas, el hecho de la diferencia misma ha de ser estructuralmente explicador: ¿qué hay en los mecanismos que operan en la realidad que produce diferentes decisiones dependiendo de las mediciones concretas empleadas? ²¹

Por último, podrían aceptarse los resultados del análisis empírico, pero podría pensarse que las conclusiones extraídas de él no están garantizadas. Ninguno de los resultados que hemos discutido eran absolutamente inambiguo en sus implicaciones teóricas que no pueda haber interpretaciones alternativas plausibles. Por ejemplo, en las distintas decisiones que hemos estudiado, los datos ofrecen una evidencia clara de que las personas en la categoría conflictiva de la casilla 2 del cuadro 5.11 son ideológicamente diferentes a los obreros coincidentes, aun cuando se parecen más a los obreros que a la clase "media" coincidente. Un partidario de la posición de Poulantzas podría responder que la explicación a su relativa proximidad a los obreros es que, en los Estados Unidos, los obreros en su conjunto están en general influidos por una ideología pequeñoburguesa, y por tanto tienden a distinguirse menos marcadamente de los no obreros en general. La categoría conflictiva, pues, podría verse como aquella parte de la nueva pequeña burguesía a la que los obreros están más

²¹ Incluso si uno rechaza la metodología de la encuesta como técnica válida para obtener información sobre la consciencia de clase, sigue siendo necesario explicar por qué los resultados de las encuestas resultan ser los que son en un análisis de este tipo. Si los resultados de las encuestas literalmente "carecen de sentido", como algunos críticos han dado a entender, entonces no debería haber diferencias sistemáticas importantes entre las categorías estructurales empleadas en un análisis de decisión. Como mínimo es precisa una explicación alternativa de esos resultados; una explicación que demuestre la falsedad de las conclusiones extraídas de los datos.

próximos. El contexto histórico de los datos podría tomarse como base para explicar de qué modo los resultados pueden ser consistentes con el concepto de clase en cuestión.

Este tipo de explicaciones alternativas sugiere la necesidad de investigaciones históricas y comparadas para profundizar en las decisiones conceptuales que hemos estrudiado. Si los resultados de la decisión fueran esencialmente los mismos en países en los que la clase obrera tiene una mayor consciencia de clase, está más movilizada y más organizada que en los Estados Unidos, por ejemplo, ello socavaría el tipo de críticas a que nos acabamos de referir. Si, por el contrario, las decisiones tienen un aspecto muy diferente en sociedades con contextos históricos distintos, entonces esto indicaría que las conclusiones por mí extraídas necesitan ser modificadas.

Problemas y ambigüedades con vistas a futuros trabajos

Como he venido subrayando a todo lo largo del análisis, no es posible la validación absoluta de un concepto; las decisiones lo son siempre entre conceptos activamente enfrentados, entre rivales que intentan apresar los mismos objetos conceptuales. Por consiguiente, las conclusiones alcanzadas en el presente capítulo son por necesidad provisionales, tanto porque los defensores de los conceptos que he criticado pueden responder de modo certero con ulteriores investigaciones y argumentos, como porque pueden aparecer en el futuro alternativas nuevas a las conceptualizaciones aquí propuestas. Un último punto de discusión es, por tanto, si el análisis de decisión que hemos desplegado señala alguna dirección para esa elaboración conceptual futura. ¿Cuáles son las anomalías que presentan los datos? ¿Qué resultados apuntan hacia la necesidad de un mayor esfuerzo conceptual? Estas ambigüedades y cabos sueltos se distribuyen en dos categorías. Primero, el problema de especificar los criterios para la clase obrera, y segundo, la elección entre conceptos de clase basados en trayectorias y conceptos basados en posiciones.

La especificación de la clase obrera

Si bien creo que, en los debates sobre la definición de la clase obrera, la evidencia empírica respalda máximamente el concepto centra-

do en la explotación, hay una variedad de resultados en el análisis que sugieren que es preciso algún refinamiento adicional. Ante todo, hay señales de que la lógica del criterio de explotación de credenciales tiene que trabajarse más. Esta cuestión jugó un papel particularmente importante en las ambigüedades de la decisión en torno a la definición manual/no manual de la estructura de clases, especialmente por lo que se refiere al tratamiento de los trabajadores especializados como explotadores marginales de credenciales.

En el núcleo de este problema sobre el estatus de los bienes de cualificaciones/credenciales para el análisis de la estructura de clases se encuentra la falta de criterios relacionales claros asociados a la posesión de credenciales. La posesión de capital se corresponde con una relación social entre empleadores y empleados; la posesión de bienes de fuerza de trabajo en el feudalismo se corresponde con la relación social entre señores y siervos; el control efectivo de los bienes de organización se corresponde con las relaciones de autoridad entre directivos y obreros. Pero no hay una tal correspondencia relacional para la explotación de bienes de credenciales. Ésta es una de las razones por las que la ubicación precisa de las personas en las posiciones de clase parece mucho más arbitraria en el caso de estos bienes que en el de los demás, y de por qué el tratamiento del trabajo especializado presenta problemas particularmente agudos. Es precisa una clarificación teórica suplementaria para reducir esa arbitrariedad en el uso operacional del concepto de explotación de bienes de credenciales dentro del análisis de clase.

Trayectorias de clase

Todas las decisiones que hemos explorado en este capítulo han tenido lugar entre definiciones posicionales de la estructura de clases, esto es, definiciones que giran en torno a caracterizaciones esencialmente estáticas de la ubicación de las personas en las relaciones de clase. Sin embargo, como prueban los resultados de la decisión sobre la definición por el trabajo manual, la existencia de trayectorias de clase puede influir significativamente en los resultados observados.

En última instancia, yo creo que un concepto de clase basado en las trayectorias es preferible a un concepto posicional. El concepto de intereses siempre implica algún tipo de horizonte temporal por parte de los agentes que manifiestan esos intereses. Por tanto, los in-

tereses centrados en la explotación que constituyen la base para definir las clases deben considerarse inscritos en una dimensión temporal. La posición de clase de un aprendiz explotado es diferente si éste sabe que llegará a ser maestro artesano que si tal posibilidad es remota, ya que los intereses reales ligados a esa explotación serán diferentes. De la misma forma, los empleos de cuello blanco proletarizados que constituyen en realidad empleos predictivos no deben situarse en la misma posición dentro de las relaciones de clase que los empleos proletarizados que no forman parte de esa trayectoria profesional.

Semejante noción de la estructura de clases basada en las trayectorias implica que el carácter de clase de una *posición* dada debe verse en términos probabilísticos en un doble sentido. En primer lugar, y como ya he subrayado en la discusión sobre la formación de clase en el capítulo 4, las propiedades relacionales de una posición no determinan estrictamente consecuencias clasistas, sino sólo tendencias probabilísticas hacia tales consecuencias. Podemos ahora añadir un segundo sentido en el que la clase es un concepto probabilístico: las propiedades relacionales de una posición determinan sólo probabilísticamente la ubicación relacional de sus ocupantes a lo largo del tiempo. En algunas posiciones, hay una probabilidad extremadamente alta de que los ocupantes permanezcan en posiciones con las mismas características relacionales. Cuando se producen desviaciones, ello es debido a factores que son contingentes en relación con los efectos de las posiciones mismas ³². En otras posiciones se da una alta probabilidad de movimiento en cuanto a las propiedades relacionales. Y aun en otras, las consecuencias pueden ser relativamente indeterminadas ³³.

La importancia de tales trayectorias no significa que una explicación posicional de la estructura de clases carezca de ella. De hecho, siquiera para empezar a especificar la dimensión temporal de las rela-

³² Esto implica ser capaz de distinguir entre la movilidad que es producto de la naturaleza de las posiciones mismas —por ejemplo, cuando están inscritas en escalafones profesionales— y la movilidad que es debida a la intervención de factores extrínsecos a las posiciones. Una guerra puede generar una movilidad considerable, y afectar así a las probabilidades *post-facto* de que los individuos en posiciones de clase obrera permanezcan en esa clase, pero esto no se debe a las propiedades estructurales de las posiciones de clase obrera *per se*. Aunque desde un punto de vista teórico uno puede hacer esta distinción entre fuentes endógenas y exógenas de la movilidad, en la práctica a menudo es empíricamente imposible separarlas.

³³ Hay todavía otra complicación que no voy a examinar aquí: las probabilidades mismas pueden cambiar con el tiempo a medida que cambian las estructuras sociales.

ciones de clase, es preciso poder caracterizar los puntos de destino a que se refieren las probabilidades. A menos que se entienda que las posiciones directivas son estructuralmente diferentes de las posiciones no directivas en términos de clase, no habría ninguna necesidad de considerar el movimiento hacia esas posiciones como un problema de trayectoria de clase. Hay un sentido, por tanto, en el que el tipo de análisis posicional llevado a cabo en este capítulo es una precondición lógica para el desarrollo de un acercamiento a las clases desde el punto de vista de las trayectorias. No obstante, una explicación completa de la "estructura de clases", donde esta expresión pretende designar el proceso generador de intereses ligado a la explotación, tiene que reconocer de algún modo estas trayectorias probabilísticas ³⁴.

Aunque la decisión entre definiciones rivales de conceptos es un aspecto crucial de la labor del científico, tal decisión no constituye el producto final de la investigación científica. Los conceptos no solamente se producen, se forman y se transforman; también se *usan*. En última instancia, lo que nos hace preocuparnos por la corrección de las definiciones es que, por un lado, querremos usar los conceptos para construir teorías generales de los procesos sociales y, por otro, los necesitamos para acometer investigaciones empíricas concretas de distintos tipos. Explorar tales usos del concepto de clase centrado en la explotación es el objetivo básico del resto de este libro.

³⁴ Para un importante estudio de este problema desde una orientación marxista en sentido amplio, véase Daniel Bernaux, *Destins personnels et structure de classe*, París, 1977, para una discusión no marxista de muchos de estos mismos problemas, véase A. Stewart, K. Prandy y R. M. Blackburn, *Social Stratification and Occupation*, Londres, 1980.

6. LA ESTRUCTURA DE CLASES EN EL CAPITALISMO CONTEMPORÁNEO

UNA COMPARACIÓN ENTRE SUECIA Y LOS ESTADOS UNIDOS

En este capítulo examinaremos un abanico de problemas empíricos relativos a la estructura de clases de las sociedades capitalistas avanzadas sirviéndonos de la conceptualización de las relaciones de clase centrada en la explotación. Aunque ocasionalmente contrastaremos hipótesis formales, la mayor parte del capítulo tendrá un carácter eminentemente descriptivo. Ha habido muy pocos estudios empíricos sistemáticos de la estructura de clases desde una perspectiva marxista, y ninguno que utilice el concepto de clase centrado en la explotación que hemos elaborado en este libro. Por consiguiente, no es mala cosa que mejoremos nuestros mapas descriptivos de la estructura de clases, dado que este concepto aparece en tantos problemas diferentes que son objeto de estudio por parte de los marxistas. Tal será aquí nuestro principal objetivo.

El análisis de los datos girará en torno a comparaciones sistemáticas entre los Estados Unidos y Suecia. Dentro de la familia de países capitalistas con un alto nivel de desarrollo, Suecia y los Estados Unidos representan un contraste importante. Por una parte, ambos son, en muchos aspectos, bastante parecidos económicamente: poseen aproximadamente el mismo nivel de desarrollo tecnológico, niveles medios de vida muy similares, muy poca propiedad estatal de la producción industrial. Por otra, políticamente representan en muchos aspectos polos opuestos. Hay un cálculo según el cual, como resultado de las políticas públicas, Suecia posee el nivel más bajo de desigualdad de rentas reales (descontados los impuestos y contadas las transferencias públicas) de todos los países capitalistas desarrollados, mientras que los Estados Unidos poseen uno de los más altos¹. Si calculamos la ratio de los ingresos reales en el percentil noventa y cinco

La estructura de clases en el capitalismo contemporáneo

217

a los ingresos reales en el percentil cinco, el valor era sólo de aproximadamente 3:1 en Suecia a principios de la década de los setenta, en tanto que para los Estados Unidos era de 13:1². Suecia tiene una proporción de su fuerza de trabajo civil directamente empleada por el estado mayor que cualquier otro país capitalista avanzado, un 40% largo, mientras que los Estados Unidos tienen quizá la más baja, por debajo del 20%. Suecia ha tenido el más largo gobierno de partidos socialdemócratas de todos los países capitalistas; los Estados Unidos, el más corto. Tenemos, por tanto, dos países con una base económica aproximadamente similar, pero con "superestructuras" políticas marcadamente distintas. Desde un punto de vista marxista, es éste un terreno fértil para investigar el problema de la estructura de clases y sus consecuencias.

En el capítulo 7 nos concentraremos principalmente en las consecuencias de la estructura de clases para la consciencia de clase. En este capítulo, el foco de la atención estará centrado en la estructura de clases misma. La investigación comenzará con un examen de la distribución básica de la fuerza de trabajo entre las clases. Prestaremos atención a la relación entre esta distribución de clase y el sexo, la raza, el sector industrial, el tamaño de la organización empleadora y el estado. La siguiente sección tratará entonces de explicar las diferencias observadas en la estructura de clases descomponiendo esas diferencias de diversos modos. La sección subsiguiente cambiará el enfoque de los individuos como unidades de análisis a las familias. La cuestión básica será cómo se distribuyen las familias en la estructura de clases, con atención especial al problema de la heterogeneidad de clase dentro del grupo familiar. Por último, el capítulo se centrará con un examen de la relación entre estructura de clases y desigualdad de ingresos en Suecia y en los Estados Unidos. Dado que el concepto de clase usado a lo largo del análisis está anclado en el concepto de explotación, debería haber una relación directa entre nuestra matriz de posiciones de clase y los ingresos.

DISTRIBUCIONES DE CLASE

Antes de mirar a los datos, debemos hacer una breve referencia a la operativización. En general, los criterios que utilizaremos a la hora de

¹ Véase Peter Wiles, *The Distribution of Income East and West*, Amsterdam, 1974.

² Esta estadística de hecho mide la desigualdad entre las puntas de la distribu-

operativizar los conceptos de la estructura de clases serán los mismos para los dos países que vamos a estudiar. La única excepción tiene que ver con la especificación de los "bienes de credenciales". Debido a los distintos significados en cada país de las calificaciones académicas y a la evolución histórica de la relación entre diferentes tipos de credenciales y mercado de trabajo, no tiene sentido, teóricamente hablando, adoptar de manera mecánica las mismas graduaciones académicas formales para especificar este bien generador de exploración. Por otra parte, hay un riesgo considerable de deteriorar la comparabilidad estricta de los datos si adoptamos como criterio credenciales diferentes para países diferentes. Lo ideal sería disponer de alguna medida directa de la escasez de calificación misma de la fuerza de trabajo, pero no sé muy bien cómo podría medirse semejante cosa, y desde luego no hay nada en los datos que pueda usarse plausiblemente con tal fin.³

Con el propósito de alcanzar un equilibrio entre estos distintos riesgos, parecía recomendable modificar los criterios operacionales para los bienes de credenciales en el caso de Suecia. En lugar de utilizar la titulación superior [*college degree*] como criterio principal para diferenciar entre niveles de credenciales en aquellas ocupaciones que lo requerían (véase el cuadro 5.3.III del capítulo anterior), adoptamos el criterio de la titulación media [*high-school degree*]. Aunque Suecia puede estar en vías de parecerse más a los Estados Unidos a este respecto, hasta hace poco la titulación superior era allí una certificación mucho más sustancial e importante que en los Estados Unidos. La proporción de personas que iban a la universidad era mucho menor, y no se exigía un título universitario para una amplia gama de ocupaciones altamente calificadas.⁴

ción, de modo que es muy sensible a los extremos de pobreza y riqueza en sociedades en las que la mayor parte de las personas tienen una situación relativamente buena.

³ Una vez más, como ya he señalado en repetidas ocasiones, esta dificultad para especificar rigurosamente los criterios para los bienes de calificación/credenciales refleja el subdesarrollo teórico del propio concepto.

⁴ Para comprobar si estas decisiones operacionales tenían consecuencias empíricas sustanciales, construí variables de clase paralelas en las que se excluía completamente el criterio de las credenciales académicas para especificar los bienes de credenciales, y nos dejamos guiar exclusivamente por los criterios de ocupación y autonomía tal como se indica en el cuadro 5.3. Aunque esto afectó moderadamente a la distribución de los individuos en clases dentro de cada país, no afectó en absoluto a la pauta de las diferencias entre países (esto es, no había ningún sesgo nacional en los cambios de distribución).

Un último comentario sobre el modo de exponer los resultados. Escarbar en una masa de cuadros estadísticos detallados a menudo puede llegar a ser una tarea aburrida y engorrosa. El problema se multiplica en nuestro caso porque la complejidad de la tipología de clases empleada —doce categorías en total— y de la estructura lógica de esa tipología —una matriz— puede hacer prácticamente inmanejable la presentación tabular de los resultados. He optado, pues, por la siguiente estrategia: los cuadros con los datos completos de las distintas cuestiones sustantivas que abordamos en el presente capítulo se ofrecen en el apéndice III. En el espacio del capítulo propiamente dicho comprimiré y simplificaré de diversos modos la tipología, funcionando los cuadros de acuerdo con las generalizaciones descriptivas que me interesen subrayar en el texto.

Distribuciones globales de clase

Pasemos ahora al análisis de los datos. El cuadro 6.1 presenta la distribución por clases de aquellos que forman parte de la fuerza de trabajo en Suecia y en los Estados Unidos. En sus grandes perfiles, los dos estructuras de clases son muy parecidas. A pesar de las enormes diferencias entre ambos países en cuanto a niveles de desigualdad social y pautas de formación de clase, la distribución básica de las personas en la estructura de clases no varía drásticamente de un país a otro. En ambos la clase obrera es con diferencia la más numerosa, en torno a un 40% de la fuerza de trabajo. Si le sumamos las posiciones contradictorias con un control marginal sobre los bienes de organización o de calificaciones, el porcentaje se incrementa hasta cerca del 60% en ambos países. Tanto en Suecia como en los Estados Unidos la burguesía y la pequeña burguesía representan una porción muy pequeña de la fuerza de trabajo: entre el 5 y el 7% son pequeños burgueses puros, y otro 5 o 6% pequeños empleadores, en tanto que menos del 2% son capitalistas en toda la extensión de la palabra.

Si bien las líneas básicas de la estructura de clases son similares en las dos sociedades, hay algunas diferencias que merecen alguna atención. En primer lugar, aunque en ambos países aproximadamente la misma proporción de la fuerza de trabajo —entre un 11 y un 12%— ocupan puestos propiamente directivos (posiciones que implican la toma de decisiones políticas y organizativas), hay un número significativamente mayor de supervisores (no decisores con autoridad

CUADRO 6.1. *Distribución de la fuerza de trabajo en la matriz de clases utilizando el concepto de clase centrado en la explotación^a*

| Propietarios | | Bienes en medios de producción ^b | | | |
|--------------------------------------|------|---|--------------------------------------|--------------------------------------|---|
| | | No propietarios (asalariados) | | Bienes > 0 organizacionales | |
| 1. Burguesía | | 4. Directivos expertos | 7. Directivos semicredencializados | 10. Directivos no credencializados | |
| EE UU | 1.8% | EE UU | EE UU | EE UU | + |
| Suecia | 0.7% | Suecia | Suecia | Suecia | |
| 2. Pequeños empleadores | | 5. Supervisores expertos | 8. Supervisores semicredencializados | 11. Supervisores no credencializados | |
| EE UU | 6.0% | EE UU | EE UU | EE UU | + |
| Suecia | 4.8% | Suecia | Suecia | Suecia | |
| 3. Pequeña burguesía | | 6. No directivos expertos | 9. Obreros semicredencializados | 12. Proletarios | - |
| EE UU | 6.9% | EE UU | EE UU | EE UU | |
| Suecia | 5.4% | Suecia | Suecia | Suecia | |
| + > 0 | | | | | |
| Bienes de cualificación/credenciales | | | | | |

Estados Unidos: N = 1 487
Suecia: N = 1 179

^a La distribución es de personas integradas en la fuerza de trabajo, y por tanto excluye a desempleados, amas de casa, pensionistas, etcétera.

^b Sobre la operativización de los criterios para los bienes de este cuadro, véase el cuadro 5.3.

sancionadora) en los Estados Unidos que en Suecia: 17.4% frente a 10.1%. Este contraste es particularmente fuerte en el caso de las personas sin bienes de credenciales sustanciales. Los supervisores no expertos constituyen el 13.7% de la fuerza de trabajo estadounidense, pero sólo el 6.3% de la fuerza de trabajo sueca. Ofreceré algunas interpretaciones de esta diferencia en el nivel de supervisión entre los dos países en la siguiente sección de este capítulo, donde trataremos de explicar las diferencias de las dos estructuras de clases. Por el momento, lo que hay que notar es que el trabajo parece estar en los Estados Unidos significativamente más supervisado que en Suecia.

Un segundo punto de contraste entre los dos países se centra en la clase obrera. Aunque ésta es la clase más extensa en ambos países, es algo más grande en Suecia. Si combinamos a los proletarios puros con los trabajadores semicredencializados (casillas 9 y 12 de la tipología), la clase obrera sueca resulta unos nueve puntos porcentuales mayor que la norteamericana (61.3% frente a 52.1%). La mayor parte de esta diferencia, como después veremos, es achacable a los mayores niveles de supervisión de los Estados Unidos.

En tercer lugar, si nos fijamos sólo en las personas con niveles altos de bienes de cualificación/credenciales —expertos de diversos tipos—, en el caso de Suecia hay una proporción considerablemente mayor que se encuentra completamente al margen del aparato directivo: el 45% de los expertos suecos no posee bienes de organización, en comparación con sólo el 31% de los expertos en los Estados Unidos. La razón de esto no es que en Suecia haya menos directivos expertos o supervisores expertos. Todo lo contrario, en Suecia hay un número ligeramente mayor de personas que ocupan esas posiciones que en los Estados Unidos. La razón es, más bien, que hay más expertos no directivos: aproximadamente el doble de la frecuencia registrada en los Estados Unidos.

Por último, aunque en ambos países la gran mayoría de la fuerza de trabajo está formada por asalariados, en los Estados Unidos hay un número ligeramente mayor de autoempleados: 14.7% frente al 10.9% de la fuerza de trabajo sueca.⁵ Si sumamos a éstos los asalariados que en algún momento pasado fueron autoempleados —el

⁵ Esta cifra del 14.7% para los Estados Unidos es considerablemente mayor que la ofrecida por el censo decenal de 1980, donde menos del 10% se clasificaban como autoempleados. Esto puede tener diferentes explicaciones. Ante todo, el censo es un cuestionario autoaplicado. En la sección de la encuesta donde aparece el estatus de empleo, el autoempleo es la última opción en una lista que comienza con «¿Trabaja usted a cambio de un sueldo o remuneración?». Muchos individuos autoempleados que cobran sus servicios por horas seguramente eligieron esta primera opción. La encuesta que utilizamos en este trabajo fue administrada por entrevistadores que tenían instrucciones específicas sobre el significado del autoempleo, y todas las opciones de respuesta se leyeron y explicaron antes de que el encuestado contestara. En segundo lugar, puede suceder que, por razones que tienen que ver con los impuestos, muchas personas duden en identificarse como autoempleados ante una entidad oficial del Estado más de lo que lo harían ante un instituto de investigación académica. Esto se ve confirmado por el hecho de que los cálculos sobre el autoempleo de los institutos de investigación académica normalmente están por encima de los cálculos oficiales. En cualquier caso, no hay muchas razones para creer que en este caso concreto las cifras oficiales sean más exactas que las que nosotros estamos manejando.

13,8% de la fuerza de trabajo en los Estados Unidos y el 6,7% en Suecia—, la proporción de fuerza de trabajo con experiencias pe-queño burguesas intensas resulta considerablemente mayor en los Estados Unidos que en Suecia: 28,5% frente a 17,6%. Aunque llegar a ser un capitalista sigue siendo solamente un sueño para la mayoría en ambas sociedades, en los Estados Unidos hay más personas que por lo menos han intentado ser autoempleados, y este hecho puede tener ramificaciones ideológicas importantes.

Clase y sexo

Como cabía esperar, la distribución de clase difiere marcadamente entre hombres y mujeres tanto en los Estados Unidos como en Suecia (véase el cuadro 6.2). En ambos países, las mujeres en la fuerza de trabajo se sitúan desproporcionadamente en la clase obrera, mientras que los hombres ocupan desproporcionadamente posiciones de clase explotadoras. El resultado es que en los dos países las mujeres constituyen una clara mayoría de la clase obrera; algo más del 60% de todos los obreros son mujeres. Incluso si a la clase obrera "pura" le sumamos la categoría de empleados marginalmente credencializados—que incluye un buen número de posiciones especializadas de elevada cualificación mayoritariamente ocupadas por hombres—, las mujeres siguen siendo la mayoría de los obreros en ambos países. La imagen que sigue prevaletiendo en muchas explicaciones marxistas de que la clase obrera consiste primordialmente en trabajadores de fábrica masculinos sencillamente ha dejado de ser correcta (si uno adopta el concepto de clase aquí propuesto).

Fijándonos en la distribución inversa—la distribución de clase dentro de los sexos—, aproximadamente un tercio de todos los hombres, tanto en Suecia como en los Estados Unidos, son claramente explotadores (directivos, expertos y empleadores), en comparación con sólo un quinto de las mujeres. Más de la mitad de todas las mujeres en la fuerza de trabajo están en la clase obrera, en comparación con sólo el 30% aproximadamente de los hombres.

El único resultado del cuadro 6.2 que no habíamos anticipado es que el grado de diferencia entre sexos en la distribución de clase es mayor en Suecia que en los Estados Unidos. Virtualmente en todas las posiciones privilegiadas respecto de la explotación, las mujeres están más infrarrepresentadas en la estructura de clases sueca

CUADRO 6.2. Distribución en clases de las categorías de sexo: Estados Unidos y Suecia^a

| Categorías de clase ^b | Distribución de sexos dentro de las clases | | Distribución de sexos dentro de las clases | | Distribución de sexos dentro de las clases | | | |
|----------------------------------|--|--------|--|--------|--|--------|------|------|
| | EE UU | Suecia | EE UU | Suecia | EE UU | Suecia | | |
| 1. Empleadores ^c | 69,7 | 30,3 | 83,1 | 16,9 | 10,1 | 5,2 | 8,2 | 2,1 |
| 2. Pequeño burg. ^c | 50,3 | 49,7 | 75,7 | 24,3 | 6,4 | 7,5 | 7,3 | 3,0 |
| 3. Directivos | 67,6 | 32,4 | 77,5 | 22,5 | 15,5 | 8,6 | 15,2 | 5,5 |
| 4. Supervisores | 60,9 | 39,17 | 63,9 | 36,1 | 18,8 | 14,2 | 11,5 | 7,4 |
| Total directivos y supervisores | 63,7 | 36,3 | 71,0 | 29,0 | 34,3 | 22,8 | 26,7 | 12,9 |
| 5. Directivos no expertos | 47,7 | 52,3 | 56,1 | 43,9 | 3,0 | 3,9 | 6,8 | 6,8 |
| 6. Trabaj. cualificados | 73,6 | 26,4 | 63,4 | 36,6 | 16,6 | 7,1 | 20,2 | 14,8 |
| 7. Obreros | 39,5 | 60,5 | 39,8 | 60,2 | 29,0 | 52,8 | 30,9 | 59,6 |
| Total obreros y trabaj. cualif. | 47,5 | 52,5 | 46,6 | 53,4 | 45,6 | 59,9 | 51,1 | 64,4 |
| Total global | 54,3 | 45,7 | 56,0 | 44,0 | | | | |

^a Para los datos completos, véase el cuadro III.1 en el apéndice de datos (apéndice III).

^b Las categorías están comprimidas a partir de la tipología completa de clases del cuadro 6.1 de la siguiente manera: empleadores = 1, 2; pequeño burgueses = 3; directivos = 4, 7, 10; supervisores = 5, 8, 11; no directivos expertos = 6; trabajadores cualificados = 9; obreros = 12.

que en la norteamericana. En Suecia, el porcentaje de hombres que son empleadores es 3,9 veces mayor que el de mujeres empleadoras, mientras que en los Estados Unidos la cifra es sólo 1,9 veces mayor; y el porcentaje de hombres que son directivos expertos o directivos semicredencializados es 4,8 veces mayor que el porcentaje de mujeres que ocupan esas mismas posiciones en el caso de Suecia, en tanto que en los Estados Unidos la sobrerrepresentación de los hombres es sólo 2,8 veces mayor. Siguiendo casi todos los prejuicios populares en torno a la "ilustrada" socialdemocracia sueca, yo había esperado que hubiera un menor sesgo por sexos en la distribución de clase de Suecia, pero es claro que tal cosa no sucede, al menos según estos datos.

Aunque investigar a fondo el proceso real por el que hombres y mujeres se distribuyen desigualmente entre las clases es algo que cae fuera del alcance de nuestro presente análisis, podemos echar un pri-

mer vistazo a ese proceso observando las distribuciones de clase de hombres y mujeres dentro de los grupos de edad. Como indica el cuadro 6.3, en los Estados Unidos la proporción de mujeres que son de clase trabajadora no varía sustancialmente en los diferentes grupos de edad comprendidos entre los veintuno y los sesenta y cinco años. En los hombres, por el contrario, se da una clara pauta de edad: la porción que está en la clase obrera disminuye hasta la mediana edad y luego crece ligeramente entre los más mayores. Las distribuciones de edad en los directivos difieren aún más marcadamente entre hombres y mujeres en los Estados Unidos: a medida que nos movemos de la etapa inicial de las carreras hacia las etapas medias, la proporción de hombres que son directivos crece, mientras que en las mujeres se da una disminución monótona de la porción que ocupa posiciones directivas al pasar del grupo de 21 a 25 años al de 65. En Suecia, el contraste entre hombres y mujeres no es tan marcado como en los Estados Unidos, pero se da una pauta básicamente similar: los hombres resultan tener un perfil de edad mucho más marcado dentro de las posiciones directivas que las mujeres, elevándose del 7.8% en el grupo de 21 a 25 años al 19% en el de 36 a 45, frente a la práctica ausencia de cambios en las mujeres, en torno al 5% en ambos grupos.

Estos diversos perfiles de edad-clase dentro de las categorías de sexo sugieren que los hombres tienen probabilidades mucho mayores de promoverse desde posiciones de clase obrera hacia posiciones directivas que las mujeres, especialmente en las etapas iniciales y medias de su carrera. Naturalmente, las pautas del cuadro 6.3 son un resultado complejo de la intersección de pautas de las carreras, transformaciones en la estructura de clases y cambios en los índices de participación en la fuerza de trabajo. Por ejemplo, ¿cómo habría que interpretar la relación curvilínea entre la edad y la proporción de hombres en posiciones directivas? No es probable que se deba a que los directivos sean descendidos de categoría al final de su carrera. Más bien uno sospecharía que esto se debe a la intersección de dos procesos causales: primero, el proceso en las trayectorias profesionales por el cual la promoción a posiciones directivas tiene lugar en la primera mitad de la carrera de los hombres, de modo que en el último tramo de la carrera se hace relativamente difícil que a uno lo promuevan de un puesto no directivo a otro directivo; y segundo, una dinámica histórica generacional, en la que las probabilidades de llegar a directivo han aumentado con el tiempo (a medida que se ha ido

CUADRO 6.3. *Distribución de clase dentro de las categorías de edad-sexo**

| I. Estados Unidos | | % de hombres y de mujeres que son: | | | |
|-------------------|---------|------------------------------------|---------|------------|--|
| | | Obreros | | Directivos | |
| | Hombres | Mujeres | Hombres | Mujeres | |
| Menos de 21 | 36.7 | 69.0 | 8.8 | 2.7 | |
| 21-25 | 35.3 | 51.5 | 12.9 | 12.7 | |
| 26-35 | 21.4 | 48.5 | 17.4 | 10.5 | |
| 36-45 | 23.9 | 51.0 | 20.4 | 8.5 | |
| 46-55 | 30.5 | 53.6 | 16.1 | 6.1 | |
| 56-65 | 36.5 | 59.1 | 10.0 | 5.9 | |
| Más de 65 | 41.8 | 47.9 | 12.3 | 11.0 | |

| II. Suecia | | % de hombres y de mujeres que son: | | | |
|-------------|---------|------------------------------------|---------|------------|--|
| | | Obreros | | Directivos | |
| | Hombres | Mujeres | Hombres | Mujeres | |
| Menos de 21 | 61.1 | 73.1 | 2.8 | 3.8 | |
| 21-25 | 40.3 | 75.0 | 7.8 | 5.4 | |
| 26-35 | 27.3 | 45.7 | 17.0 | 7.1 | |
| 36-45 | 25.2 | 54.3 | 19.2 | 4.7 | |
| 46-55 | 27.0 | 66.4 | 18.3 | 4.7 | |
| 56-65 | 31.5 | 68.8 | 12.0 | 3.8 | |

* Para los datos completos, véase el cuadro II.2 del apéndice III.

expandiendo el número relativo de puestos directivos). La primera tendencia significaría que la proporción de hombres en puestos directivos crecerá con la edad (aunque en una tasa decreciente pasado el ecuador de la carrera); la segunda tendencia significaría que la proporción de hombres en puestos directivos decrecerá con la edad. La combinación de estas dos tendencias produce la relación curvilínea que se observa en el cuadro 6.3. Dado este tipo de complejidades, no es tarea estadística fácil demostrar concluyentemente que los resultados diferenciales para hombres y mujeres reflejados en ese cuadro son primordialmente el fruto de la discriminación sexual en las promociones. No obstante, y como conclusión provisional, el que esa discriminación represente una contribución sustancial a las diferencias de sexo en las distribuciones de clase es una hipótesis plausible.

Clase y raza

Debido a la homogeneidad racial de la sociedad sueca, no resulta posible investigar la cuestión de la clase y la raza en Suecia con los datos de que disponemos. Por ello, el cuadro 6.4 sólo presenta los datos de los Estados Unidos. La pauta de diferenciación racial en la distribución de clase es, si cabe, más pronunciada que la de diferenciación sexual. El 59% de los negros están en la clase obrera, comparado con sólo el 37% de los blancos; en el otro extremo, en torno al 16% de los blancos son empleadores o pequeñosburgueses, en comparación con menos del 3% de los negros. Estos contrastes raciales se hacen aún más marcados cuando los descomponemos por sexos: cerca del 70% de las mujeres negras en la fuerza de trabajo pertenecen a la clase obrera, frente a sólo el 27% de los hombres blancos, en tanto que las mujeres blancas y los hombres negros rondan ambos el 50%.

Viendo estos datos a los resultados de la distribución por sexos, podemos extraer de ellos dos conclusiones fuertes. En primer lugar,

CUADRO 6.4. *Distribución de raza y clase en los Estados Unidos^a*

| Categorías de clase ^b | Distribución en clases de las categorías de raza y sexo | | | | | |
|----------------------------------|---|--------|--------|--------|------|------|
| | Blancos | | Negros | | | |
| | Homb. | Mujer. | Homb. | Mujer. | | |
| 1. Empleadores | 11.1 | 5.7 | 8.7 | 0.0 | 1.4 | 0.7 |
| 2. Pequeñoburg ^b | 6.4 | 8.9 | 7.5 | 3.7 | 0.0 | 2.0 |
| 3. Directivos | 17.0 | 9.5 | 13.6 | 8.0 | 6.3 | 7.4 |
| 4. Supervisores | 18.3 | 15.0 | 16.8 | 15.1 | 11.6 | 13.4 |
| Total directivos y supervisores | 35.3 | 24.5 | 30.4 | 23.1 | 17.9 | 20.8 |
| 5. No directivos expertos | 3.0 | 4.4 | 3.6 | 4.0 | 2.6 | 3.4 |
| 6. Trabaj. cualificados | 16.7 | 6.9 | 12.4 | 21.4 | 9.7 | 15.4 |
| 7. Obreros | 27.4 | 49.7 | 37.3 | 47.8 | 68.5 | 59.1 |
| Total obreros y trabaj. cuall. | 44.1 | 56.6 | 49.7 | 69.2 | 78.2 | 74.5 |
| N ponderado | 648 | 517 | 1 165 | 71 | 78 | 149 |

^a Para los datos completos, véase el cuadro III.3 del apéndice III.

^b Las categorías se han comprimido a partir de la tipología completa de clases del cuadro 6.1 de la siguiente manera: empleadores = 1, 2; pequeñosburgueses = 3, directivos = 4, 7, 10; supervisores = 5, 8, 11; no directivos expertos = 6; trabajadores cualificados = 9; obreros = 12.

los varones blancos ocupan con toda claridad una posición sumamente privilegiada en términos de clase. Más o menos uno de cada seis hombres blancos es un capitalista o un directivo experto, esto es, ocupa una posición de clase que, o bien es parte de la clase dominante, o bien está estrechamente vinculada a ésta. Si añadimos a éstos los demás directivos y expertos, más de un tercio de todos los varones blancos en la fuerza de trabajo ocupan posiciones de clase sólidamente explotadoras.

En segundo lugar, la clase obrera del moderno capitalismo norteamericano está compuesta sustancialmente por mujeres y minorías. Como ya se ha señalado, el 60.5% de la clase obrera de los Estados Unidos son mujeres. Si le sumamos a esto los varones negros, la cifra se aproxima a los dos tercios. Cualquier estrategia política de movilización de la clase obrera ha de tener en consideración esta estructura demográfica.

Clase y sector económico ⁶

Históricamente, los marxistas han tendido a identificar a la clase obrera con la producción industrial. Como hemos visto, esta identificación ha sido canonizada en determinadas definiciones de la clase obrera, tales como la de Poulantzas, que efectivamente restringe la clase obrera al trabajo industrial (esto es, productivo).

La conceptualización de la estructura de clases propuesta en este libro no vincula por definición a la clase obrera con la producción industrial. No obstante, sigue sucediendo que, tanto en Suecia como en los Estados Unidos, la producción industrial, o lo que yo llamo (siguiendo el uso adoptado por Joachim Singelmann) el sector transformador, se mantiene como el núcleo de la clase obrera: cerca del 42% de todos los obreros en Suecia, y del 41% en los Estados Unidos, están empleados en el sector transformador (véase cuadro 6.5).⁷ Si les añadimos los trabajadores cualificados para constituir una clase obrera ampliada, la cifra se eleva hasta el 45% en Suecia (si bien permanece esencialmente igual en los Estados Unidos). Debe observarse que no es ésta una representación exageradamente desproporcionada de la producción industrial entre los obreros, ya que el 36% de la

⁶ Las definiciones de los sectores que discutimos en esta sección pueden encontrarse en el apéndice II.

⁷ Véase Joachim Singelmann, *From Agriculture to Services*, Beverly Hills, 1977.

CUADRO 6.5. *Distribución de sectores económicos dentro de las clases. Estados Unidos y Suecia^a*

Los porcentajes se suman horizontalmente

| Clases ^b | Extrac- tor | Trans- formador | Sector económico | | | | |
|---|----------------|--------------------|----------------------------|-------------------------|--------------------------|------------------------------------|--|
| | | | Serv. distri- bución | Serv. de negocios | Serv. perso- nales | Serv. so- ciales y políticos | |
| <i>I. EE UU</i> | | | | | | | |
| 1. Empleadores | 17.1 | 28.0 | 21.2 | 10.1 | 20.2 | 5.3 | |
| 2. Pequeñoburg. | 11.5 | 22.5 | 13.0 | 15.7 | 26.4 | 10.9 | |
| Total autoempleados | 14.5 | 24.4 | 17.4 | 12.7 | 23.1 | 7.9 | |
| 3. Expertos directivos | 1.4 | 27.9 | 10.6 | 12.1 | 2.7 | 40.9 | |
| 4. Otros expertos | 1.6 | 28.4 | 5.9 | 11.6 | 3.5 | 49.1 | |
| Total expertos | 1.5 | 28.2 | 7.6 | 11.8 | 3.2 | 47.7 | |
| 5. Directivos y supervisores no expertos | 3.2 | 35.7 | 13.5 | 11.2 | 9.5 | 26.8 | |
| 6. Trabajadores cualific. | 3.1 | 43.1 | 6.9 | 3.5 | 6.7 | 36.7 | |
| 7. Obreros | 2.5 | 40.8 | 13.0 | 9.8 | 11.5 | 23.4 | |
| Total obreros y trabajadores cualificados | 2.7 | 41.3 | 11.6 | 8.3 | 10.4 | 25.7 | |
| Total fuerza de trabajo | 4.5 | 36.1 | 12.4 | 10.0 | 11.3 | 25.7 | |
| <i>II. Suecia</i> | | | | | | | |
| 1. Empleadores | 17.5 | 39.4 | 22.4 | 6.3 | 6.4 | 8.0 | |
| 2. Pequeñoburg. | 36.1 | 37.3 | 8.7 | 5.0 | 11.4 | 1.6 | |
| Total autoempleados | 26.7 | 38.4 | 15.6 | 5.6 | 8.9 | 4.8 | |
| 3. Expertos directivos | 0.0 | 33.0 | 3.9 | 11.7 | 4.1 | 47.4 | |
| 4. Otros expertos | 0.8 | 25.9 | 2.6 | 3.4 | 2.6 | 64.8 | |
| Total expertos | 0.6 | 28.0 | 3.0 | 5.8 | 3.0 | 59.7 | |
| 5. Directivos y supervisores no expertos | 6.0 | 35.9 | 10.2 | 3.4 | 11.6 | 33.0 | |
| 6. Trabajadores cualific. | 0.0 | 51.3 | 1.5 | 2.9 | 5.3 | 38.9 | |
| 7. Obreros | 3.6 | 41.9 | 11.7 | 1.5 | 5.6 | 35.7 | |
| Total obreros y trabajadores cualificados | 2.6 | 44.6 | 8.7 | 1.9 | 5.6 | 36.6 | |
| Total fuerza de trabajo | 5.3 | 40.3 | 8.8 | 3.1 | 6.3 | 36.2 | |

^a Para los datos de la distribución de clases dentro de los sectores económicos, véase el cuadro III.4 del apéndice III.

^b Las categorías se han fundido a partir de la tipología completa de clases del cuadro 6.1 de la siguiente manera: empleadores = 1, 2; pequeñoburgueses = 3; directivos expertos = 4; otros expertos = 5; 6; directivos y supervisores no expertos = 7, 8, 10, 11; trabajadores cualifi- cados = 9; obreros = 12.

fuerza de trabajo norteamericana y el 40% de la sueca están en el sector transformador. Con todo, sigue siendo cierto que la producción industrial constituye el núcleo de la clase obrera.

La situación es completamente diferente para los expertos, ya sean directivos, supervisores o empleados no directivos. Estas posiciones de clase están muy concentradas en los servicios sociales y políticos tanto en Suecia como en los Estados Unidos. Mientras que sólo el 22% de toda la fuerza de trabajo de los Estados Unidos pertenece a este sector, y el 36% de la de Suecia, el 42% de todos los expertos estadounidenses y el 59% de los suecos trabajan en él. Como veremos después, el núcleo de este empleo del sector de servicios pertenece al estado.

*La estructura de clases y el estado*⁸

A primera vista, estudiar la relación estadística entre empleo público y estructura de clases es tarea fácil, ya que, salvo contadas excepciones, el que una determinada persona trabaje o no para el estado es algo en lo que no cabe ambigüedad. Mirado más de cerca, empero, el problema resulta más complejo, ya que muchas empresas del sector privado pueden mantener un vínculo muy estrecho con el estado sin que de hecho sean parte del propio estado a efectos legales. No hay duda de que esto es lo que sucede, por ejemplo, con los contratistas militares. ¿Habría que considerar que un trabajador empleado en una fábrica de armamento militar está ubicado en el sector público o en el sector privado? En algunos aspectos al menos, los empleados en tales empresas pueden tener intereses más próximos a los empleados públicos directos que a los de otros trabajadores del sector priva-

⁸ Para los fines de este análisis, consideraré como determinante crítico de la posición de clase el control sobre el tipo de bien relevante, independientemente de cuál sea el asiento institucional específico de ese control: un poseedor de capital sigue siendo un capitalista aun cuando su negocio sean los contratos militares a largo plazo con el Estado y forme parte claramente del "sector estatal" de la producción; un poseedor de credenciales sigue siendo un "experto" incluso si va y viene de los organismos públicos a las empresas privadas; y, lo que quizá sea lo más problemático, un controlador de bienes de organización es un directivo, ya se enmarquen esos bienes en las burocracias estatales o en las compañías privadas. En definitiva, no consideraré la distinción entre trabajadores públicos y privados, expertos estatales y privados, y directivos públicos y privados, como una distinción entre clases basada en diferentes modos de producción.

do. Por ejemplo, al igual que sucede con los empleados públicos propiamente dichos, las personas que trabajan para empresas dependientes del estado tienen un interés directo en la expansión de los presupuestos estatales.

Por consiguiente, para describir con propiedad la relación entre el estado y la estructura de clases lo ideal sería hacer distinciones entre las empresas del sector privado sobre la base de sus vínculos económicos con el estado. Huelga decir que no es tarea empírica fácil obtener información fiable sobre tales lazos. Lo máximo que hemos podido hacer ha sido pedir a los encuestados del sector privado de nuestra encuesta que hicieran un cálculo del porcentaje del negocio que se hacía con el estado en las empresas en las que ellos trabajaban. No es muy probable que estos cálculos sean demasiado exactos, pero pueden darnos alguna idea muy somera sobre tales vínculos indirectos con el estado.

El cuadro 6.6 presenta la distribución del "empleo vinculado al estado" en distintas posiciones dentro de la estructura de clases. En ella se muestra una interesante pauta de diferencias y similitudes entre Suecia y los Estados Unidos. Lo más sorprendente quizá sea la radical diferencia en los niveles de empleo público directo entre los dos países: el 17.5% (el 20.6% de los asalariados) de la muestra de los Estados Unidos y el 41.6% (el 46.6% de los asalariados) de la muestra de Suecia son empleados públicos. Esta diferencia se verifica a todo lo largo de la estructura de clases, pero es especialmente señalada entre los expertos (el 63% son empleados públicos en Suecia, en comparación con el 29.5% de los Estados Unidos). Por el contrario, parece que una mayor proporción de norteamericanos trabajan en empresas del sector privado que tienen una vinculación cuando menos mínima con el estado. De nuevo, el caso de los expertos resulta ser el más señalado: el 39% de los expertos están en este tipo de empresas en los Estados Unidos, por sólo el 17% en Suecia.

El resultado de estas dos pautas es que, en ambos países, los expertos son la categoría dentro de la estructura de clases con vínculos más estrechos, directos o indirectos, con el estado: sólo el 31% en los Estados Unidos y menos del 20% en Suecia declaran que están en empresas del sector privado que no realizan ningún negocio con el estado. Por contraste, tanto en Suecia como en los Estados Unidos, los obreros son la categoría de asalariados con menores vínculos de empleo con el estado: el 56% de los obreros norteamericanos y el 45% de los obreros suecos. Asimismo, como cabía esperar, en ambos

CUADRO 6.6. Estructura de clases y estado en Suecia y en los Estados Unidos^a

| Categorías de clase ^b | Distribución del empleo vinculado con el estado ^b dentro de las clases | | | | | | | |
|--|--|--------------------------|--|--------------------------|--------|--------|-----|------|
| | ESTADOS UNIDOS | | SUECIA | | | | | |
| | En empresas privadas, índice de negocio con el estado: | Em- pleado público | En empresas privadas, índice de negocio con el estado: | Em- pleado público | | | | |
| | Ninguno | Mínimo | Alguno | Ninguno | Mínimo | Alguno | | |
| 1. Autempleados | 88.9 | 7.8 | 3.3 | 0.0 | 93.7 | 3.9 | 2.4 | 0.0 |
| 2. Expertos | 31.2 | 30.3 | 9.1 | 29.5 | 19.7 | 13.2 | 4.0 | 63.2 |
| 3. Directivos y supervisores no expertos | 51.6 | 21.1 | 7.0 | 20.0 | 38.5 | 16.6 | 2.7 | 42.2 |
| 4. Trabajadores cualificados | 37.4 | 22.2 | 7.9 | 32.6 | 38.0 | 14.2 | 1.0 | 46.9 |
| 5. Obreros | 56.3 | 20.7 | 6.8 | 16.2 | 45.3 | 11.8 | 0.8 | 42.0 |
| Total | 55.0 | 20.7 | 6.8 | 17.5 | 44.5 | 12.2 | 1.7 | 41.6 |
| Total para asalariados únicamente | 49.1 | 22.9 | 7.4 | 20.6 | 38.6 | 13.7 | 1.6 | 46.5 |

^a Para los datos completos, véase el cuadro III.5 del apéndice III.

^b A los encuestados que no eran empleados públicos se les pidió que hicieran un cálculo aproximado de la proporción del negocio total de su empresa que se realizaba con el estado. En este cuadro, mínimo = 1-9%, alguno = más del 10%. (Sólo el 2.4% de los encuestados de los Estados Unidos y el 0.8% de los de Suecia declaró que sus empresas hacían más de la mitad del negocio con el estado).

^c Las categorías se han fundido a partir de la tipología completa de clases del cuadro 6.1 de la manera siguiente: autempleados = 1, 2, 3; expertos = 4, 5, 6; directivos y supervisores no expertos = 7, 8, 10, 11; trabajadores cualificados = 9; obreros = 12.

países las posiciones de clase que están más aisladas del estado son la pequeña burguesía y los pequeños empleadores —en torno al 90% de estos individuos en ambos países no hace ningún negocio con el estado.

Estos datos sobre el estado y la estructura de clases dan fe de la importancia del estado en relación con diversas categorías de "posiciones contradictorias de clase". Como he sostenido en un trabajo anterior (en el que usaba mi antigua conceptualización de la clase, gran parte de la expansión de lo que por lo general se piensa que son posiciones de "clase media" se puede atribuir directamente al crecimiento del empleo público). Entre 1960 y 1970 prácticamente la to-

⁹ Véase Erik Olin Wright y Joachim Singelmann, «Proletarianization in the American Class Structure», en *Marxist Inquiries*, editado por Michael Burawoy y Theda Skocpol, *Supplement del American Journal of Sociology*, vol. 88 (1982).

talidad del crecimiento de los puestos de "empleo semiautónomo" en los Estados Unidos tuvo lugar dentro del estado o en aquellos sectores privados (tales como los hospitales) que son muy dependientes de él. En el resto de la economía, de hecho hubo un declive general de tales posiciones durante ese período. Los puestos directivos, siendo menos dependientes de la expansión del estado que los semiautónomos, con todo se incrementaron también considerablemente debido a esa expansión.

Políticamente, el hecho de que los obreros y otros empleados no credencializados estén infrarrepresentados en el empleo público y en el empleo vinculado con el estado posiblemente sea uno de los motivos por los que tiende a haber un cierto grado de sentimiento antiestatalista en la clase obrera, en particular en los Estados Unidos. La ausencia de lazos económicos con el estado probablemente contribuye también al antiestatalismo de la pequeña burguesía. Naturalmente, sigue siendo cierto que los obreros pueden obtener beneficios materiales de las políticas públicas redistributivas y de servicios sociales, pero su nivel de vida tiende a depender menos de la expansión del estado, y esto genera un clima que propicia el desarrollo de sentimientos antiestatalistas.

Hemos de hacer una observación más en torno a las distribuciones entre la clase y el estado: aunque, con respecto a la sociedad en su conjunto, el número de capitalistas y pequeñoburgueses es algo mayor en los Estados Unidos que en Suecia, cuando el análisis se restringe al sector privado mismo, hay, si acaso, un número de autoempleados ligeramente mayor en Suecia que en los Estados Unidos (18,5% frente 17,8%). Es como si, con un nivel dado de desarrollo tecnológico, el sector de mercado generara un determinado nivel de oportunidades de autoempleo. Si bien el espacio social total para este tipo de autoempleo es menor en Suecia a causa de la gran cantidad de empleo público, esto no parece disminuir el impulso hacia el autoempleo dentro del sector privado mismo.

La clase y las dimensiones del empleador

Los marxistas en general han caracterizado la era actual como la del "capitalismo monopolista". Efectivamente, no hay duda de que el crecimiento y el poder de las multinacionales es un rasgo decisivo de las sociedades capitalistas avanzadas. Ello configura por doquier las posi-

bilidades políticas de los obreros y la maniobrabilidad económica de los estados.

Sin embargo, es un error concluir a partir de esto que la mayor parte de los obreros están empleados directamente en tales empresas capitalistas gigantes. El cuadro 6.7 muestra la distribución de la clase y las dimensiones del empleador.¹⁰ Únicamente el 14,8% de la clase obrera y el 17,5% de los trabajadores cualificados en los Estados Unidos, y en torno al 10% de cada una de estas categorías en Suecia, trabaja en corporaciones gigantes, aquellas que emplean por encima de diez mil trabajadores. Si prescindimos en nuestros cálculos del empleo público, las cifras se elevan hasta el 18 y el 25% del empleo privado en los Estados Unidos, y al 18 y 22% en Suecia, pero siguen quedando lejos de lo que sería una mayoría de los trabajadores.¹¹ De hecho, en ambos países hay una mayor proporción de la clase obrera trabajando para empresas de menos de cincuenta empleados que en empresas de más de diez mil empleados: el 22% de los obreros norteamericanos y el 17% de los suecos trabajan en esas pequeñas empresas (o el 26% y el 32% de los obreros del sector privado respectivamente). Puede que ésta sea la era del capitalismo monopolista, pero ello no implica que las corporaciones monopolísticas organicen directamente a la mayoría de los asalariados en nuestras sociedades.

¹⁰ Estas cifras se basan en informes de los propios encuestados sobre el número de empleados en el conjunto de la organización para la que trabajan. A los encuestados se les preguntó primero si su empleador tenía diferentes divisiones, plantas, compañías, etc. Si contestaban que sí, se les pedía entonces que pensaran en la empresa en su conjunto e hicieran un cálculo aproximado del número de empleados. Si decían que no, se les preguntaba para qué declararían el número de empleados de la empresa. No hay duda de que estos informes contienen errores considerables. En algunos casos, los empleados incluso pueden no tener conciencia de que su empresa es propiedad de un conglomerado multinacional, y en cualquier caso no tendrían una idea demasiado precisa de las dimensiones mundiales del empleo de tales conglomerados. Con todo, doy por supuesto que, en tanto que cálculos aproximados, las cifras no serán inexactas en órdenes de magnitud. Pocas personas que trabajen en una empresa que tiene más de diez mil empleados darán cifras de unos cuantos cientos, por ejemplo. Los datos sobre el tamaño de la empresa en el caso de los autoempleados se reducen simplemente al número de personas que emplean.

¹¹ Merece la pena observar que, una vez que se excluye al estado del análisis, la proporción de trabajadores que pertenecen a corporaciones muy grandes en Suecia y en los EE UU es muy parecida, aun cuando la población sueca es mucho menor que la estadounidense.

CUADRO 6.7. *Distribuciones de clase por el tamaño de las empresas^a*

| Categorías de clase ^b | Tamaño de la empresa empleadora | | | | Estado ^d |
|----------------------------------|---------------------------------|-----------|------------|-----------|---------------------|
| | <50 | 50-500 | 501-10 000 | >10 000 | |
| <i>I. Estados Unidos</i> | | | | | |
| 1. Empleadores | 23.5/96.0 ^c | 2.1/4.0 | 0.0/0.0 | 0.0/0.0 | 0.0/0.0 |
| 2. Pequeñoburg | 22.2/100 | 0.0/0.0 | 0.0/0.0 | 0.0/0.0 | 0.0/0.0 |
| 3. Directivos | 10.0/28.6 | 14.5/17.4 | 13.2/21.0 | 13.0/14.7 | 14.8/21.4 |
| 4. Supervisores | 10.6/19.4 | 15.9/13.6 | 22.7/25.8 | 27.6/22.4 | 18.1/18.8 |
| 5. No directivos expertos | 0.5/4.8 | 4.0/17.3 | 3.8/21.7 | 4.2/16.9 | 7.6/39.4 |
| 6. Trabajadores cualificados | 7.1/18.2 | 15.5/18.6 | 7.9/12.6 | 15.4/17.5 | 22.7/33.1 |
| 7. Obreros | 26.0/21.8 | 48.0/18.8 | 52.3/27.2 | 39.8/14.8 | 36.8/17.5 |
| Total global | 32.3 | 15.1 | 20.0 | 14.3 | 18.3 |
| <i>II. Suecia</i> | | | | | |
| 1. Empleadores | 21.2/93.0 | 3.3/7.0 | 0.0/0.0 | 0.0/0.0 | 0.0/0.0 |
| 2. Pequeñoburg | 22.4/100 | 0.0/0.0 | 0.0/0.0 | 0.0/0.0 | 0.0/0.0 |
| 3. Directivos | 5.7/11.5 | 13.5/13.0 | 13.2/15.5 | 17.4/14.7 | 11.1/43.7 |
| 4. Supervisores | 4.1/ 8.9 | 9.3/9.8 | 10.4/13.4 | 6.8/6.2 | 14.3/1.8 |
| 5. No directivos expertos | 2.1/6.6 | 3.4/5.2 | 6.3/11.6 | 8.7/11.5 | 10.3/66.8 |
| 6. Trabajadores cualificados | 9.4/11.8 | 23.2/13.9 | 18.3/13.4 | 21.3/11.2 | 20.1/49.3 |
| 7. Obreros | 33.3/17.3 | 47.3/11.8 | 51.7/15.7 | 45.8/10.0 | 44.0/45.0 |
| Total global | 22.4 | 10.7 | 13.1 | 9.4 | 44.0 |

^a Para los datos completos, véase el cuadro III.6 del apéndice III.

^b Las categorías se han fundido a partir de la tipología completa de clases del cuadro 6.1 de la siguiente forma: empleadores = 1, 2; pequeñoburgueses = 3; directivos = 4, 7, 10; supervisores = 5, 8, 11; no directivos expertos = 6; trabajadores cualificados = 9; obreros = 12.

^c Las cifras que figuran en cada par a la izquierda de la barra representan el porcentaje de personas dentro de la categoría de tamaño de la empresa que pertenecen a la clase en cuestión (esto es, se lee en columnas); las cifras a la derecha de la barra representan el porcentaje de personas de la clase que están en empresas del tamaño en cuestión (esto es, se lee en filas).

^d Los porcentajes de empleo público difieren ligeramente de los del cuadro 6.6 debido a falta de datos sobre la variable del tamaño de la empresa.

Los datos del cuadro 6.7 apuntan hacia un segundo conjunto de hallazgos de interés. Tanto en Suecia como en los Estados Unidos, las compañías de tamaño medio —las que van de los 500 a los 10 000 empleados— son las más proletarizadas: el 52% de los puestos en esas corporaciones son de clase obrera en ambos países. A este respecto, las corporaciones gigantes se parecen más al estado, con menos del 40% de sus empleados en puestos de clase obrera en los Estados Unidos y en torno al 45% en Suecia.

En un aspecto, para el que no encuentro interpretación, los datos de los Estados Unidos y Suecia son muy diferentes. En los Estados Unidos, las grandes corporaciones tienen, con diferencia, el mayor

número de supervisores entre su fuerza de trabajo: el 27.6%. Si se combina con el casi 30% de directivos, esto arroja un empleo total en el aparato directivo de estas corporaciones de más del 40% para los Estados Unidos. Ésta es una cifra considerablemente más alta que la que se da en el estado (un poco menos del 33%) o en las corporaciones de tamaño medio (36%). En Suecia, la pauta es completamente diferente: la proporción de supervisores es muy baja en las empresas más grandes, incluso a escala sueca —menos del 7% de su fuerza de trabajo—, y en conjunto el tamaño de los aparatos burocráticos no varía demasiado con el tamaño de la organización (23.7% en las de tamaño medio, 24.2% en las grandes corporaciones y 25.5% en el estado).

Sumario

En esta sección hemos investigado una variedad de hallazgos. Conviene que retemagamos cuatro observaciones generales. En primer lugar, a pesar de las diversas diferencias, hay un cierto número de características importantes de las estructuras de clases de estos dos países que son relativamente similares: la clase obrera es la más extensa; la clase obrera y las posiciones contradictorias que corresponden a los explotadores marginales constituyen una mayoría sustancial de la fuerza de trabajo en ambos países; la pequeña burguesía y la clase capitalista son muy pequeñas; y los explotadores de credenciales en particular, y más en general las posiciones contradictorias, se vinculan en los dos países de manera especial al estado.

En segundo lugar, las mujeres están en los dos países desproporcionadamente proletarizadas, aunque algo más en Suecia que en los Estados Unidos. El resultado es que las mujeres constituyen la mayoría de la clase obrera.

Tercero, en los Estados Unidos el trabajo está más fuertemente supervisado que en Suecia: hay un número considerablemente mayor de supervisores en la estructura de clases, especialmente en las grandes corporaciones.

Cuarto, Suecia tiene una mayor proporción de expertos no directivos que los Estados Unidos. La posesión de credenciales y el control sobre los bienes de organización parecen estar menos estrechamente unidos en Suecia que en los Estados Unidos.

CÓMO EXPLICAR LAS DIFERENCIAS ENTRE ESTRUCTURAS DE CLASES¹²

En la sección anterior nos hemos concentrado en la descripción de similitudes y diferencias entre las estructuras de clases de Suecia y los Estados Unidos. En ésta, desplegarémos una estrategia para comprender al menos algunas de las causas estructurales de tales diferencias. En concreto, estudiaremos dos hipótesis principales: primero, que las diferencias entre estructuras de clases son el resultado de diferencias en la composición de actividades económicas entre los dos países (esto es, de diferencias en la distribución de la fuerza de trabajo a través de los distintos sectores económicos); y segundo, que resultan del desigual tamaño del estado en ambas sociedades.

La primera de estas hipótesis se corresponde con la idea de que las variaciones en la estructura de clases deben explicarse en su mayor parte por factores tecnológicos de diverso tipo. Si suponemos que, dados determinados tipos de actividad económica, las tecnologías son muy parecidas en los Estados Unidos y en Suecia, entonces los factores tecnológicos podrían explicar las diferencias en la distribución de clases apelando principalmente a los diferentes componentes de actividades económicas en los dos países. Por ejemplo, el sector manufacturero es algo mayor en Suecia que en los Estados Unidos, y éste es precisamente el sector en el que se da una mayor proporción de obreros. Esto podría ayudar a explicar por qué hay un número algo menor de obreros en los Estados Unidos que en Suecia.

La segunda hipótesis se corresponde con la tesis de que el estado constituye la base esencial de un modo de producción no capitalista. Si esta formulación es satisfactoria, entonces, en igualdad de condiciones, el tamaño relativo del estado debería producir un efecto considerable en la distribución global de las clases. En el peor de los casos, contribuirá a explicar las diferencias en el tamaño de la clase capitalista y de la pequeña burguesía tradicional.

Con el fin de examinar estas hipótesis, tendremos que elaborar una estrategia estadística para descomponer estructuralmente las di-

¹² El análisis que aquí presentamos es una revisión de un artículo anterior, en el que usaba mi antigua conceptualización de las posiciones contradictorias de clase, y que escribí en colaboración con Göran Ahme, «Classes in the United States and Sweden: a Comparison», *Acta Sociologica* vol. 26, núm. 3-4 (1983), pp. 211-235.

ferencias entre estructuras de clases. Ello irá seguido de un examen del grado en que las diferencias observadas en la distribución de clases de ambos países se puede atribuir a diferencias en la distribución sectorial, en el tamaño del estado o en el nexo estructural entre autenticidad y credenciales.

Una estrategia para descomponer las diferencias entre estructuras de clases

La estrategia estadística básica que vamos a adoptar en este análisis descansa en la técnica de "transposición" [*shift-share* technique] habitualmente utilizada en economía y demografía.¹³ El objeto de esta técnica es descomponer las diferencias en las distribuciones de clase entre los dos países en una serie de componentes estructurales distintos. En el caso de la hipótesis sobre los efectos de la distribución sectorial, por ejemplo, estaríamos interesados en dos componentes primarios, uno que indique qué proporción de la diferencia total entre los dos países a efectos de la distribución de clases es achacable a diferencias en la distribución de clases dentro de los sectores económicos, y otro que indique cuánto es achacable a diferencias en la distribución de la fuerza de trabajo a través de los sectores económicos. (También se calculará un tercer componente, denominado "término de interacción" [*interaction term*], que indica qué parte de la diferencia entre países no puede atribuirse únicamente a cualquiera de los otros dos componentes.)

La técnica para descomponer las diferencias totales entre ambos países en estos componentes supone practicar una especie de juego contrafáctico. En el caso de la hipótesis referida a la distribución sectorial, comenzamos formulando la siguiente pregunta: ¿cómo sería la estructura de clases global de los Estados Unidos si este país tuviera: a) la distribución estadounidense de clases en cada sector económico, pero b) la distribución sueca del empleo a través de los sectores (o lo

¹³ El enfoque que aquí empleamos está modificado con respecto al adoptado por H. Browning y J. Singelmann, *The Emergence of a Service Society*, Springfield, 1975, usado también en Erik Olin Wright y Joachim Singelmann, «Proletarianization...». Estos estudios se servían de las técnicas desarrolladas por G. Palmer y A. Miller, *Industrial and Occupational Trends in Employment*, Filadelfia, 1949, y E. Kitakawa, «Components of a Difference between Two Rates», *Journal of the American Statistical Association*, vol. 50 (1955), pp. 1168-1174. La estrategia se describe en detalle en Wright y Singelmann, ob. cit., pp. 202-205.

que técnicamente se denomina la distribución *marginal* de sectores económicos, o más sucintamente, el marginal sectorial¹³? Esto nos diría cuánto cambiaría la estructura de clases norteamericana si su estructura industrial cambiara para equipararse a la de Suecia, permaneciendo constante su estructura de clases dentro de cada sector económico. Este cálculo contrafáctico ofrece la base para calcular la parte de la diferencia total entre los dos países que es atribuible a diferencias en la distribución sectorial. Llamaremos a este componente de la diferencia total "el efecto de la distribución económica sectorial sueca sobre la estructura de clases norteamericana" (o "el efecto sectorial sueco", para abreviar).

Una vez que hemos calculado esta distribución contrafáctica, formulamos una segunda pregunta: ¿cómo sería la distribución global de clases de los Estados Unidos si este país tuviera: a) la distribución sueca de clases en cada sector económico, pero b) la distribución estadounidense del empleo a través de los sectores? Esto nos dirá cuánto cambiaría la estructura de clases norteamericana si su distribución sectorial no se modificara pero la distribución de clases en cada sector se acomodara a la de Suecia. Este contrafáctico nos permite calcular lo que denominaremos el "efecto de la distribución de clase por sectores sueca sobre la estructura de clases norteamericana" (o, más brevemente, "el efecto de clase sueco" a secas).

Por último, después de calcular estos dos componentes de la diferencia total entre los países, podemos computar lo que se denomina el efecto "de interacción". Matemáticamente, el efecto de interacción es un término residual: es la diferencia entre la diferencia total de la distribución de clases en ambos países y la suma de los dos componentes discutidos más arriba. Refleja la parte de la diferencia total que no puede asignarse únicamente ni a la diferencia en la distribución sectorial ni a la diferencia en la distribución de clases dentro de cada sector. Implica que existe una correlación en el modo de diferir ambos países en sus distribuciones sectoriales y en sus estructuras de clases por sector¹⁴.

¹⁴ Por ejemplo, supongamos que los EE UU y Suecia tienen la misma proporción de obreros en todos los sectores excepto en el de servicios sociales, en el que Suecia tiene más obreros que los EE UU, y supongamos también que en conjunto hubiera también proporcionalmente muchas más personas en los servicios sociales en Suecia que en los EE UU. El hecho de que estas dos diferencias —la que se da dentro de cada sector y la que se da entre sectores— covarían produciría un gran efecto de interacción.

Hemos expresado estos tres componentes en términos de los efectos contrafácticos de las distribuciones suecas sobre la estructura de clases de los Estados Unidos. Pero podríamos, alternativamente, haber expresado la descomposición como los efectos de las distribuciones norteamericanas sobre la estructura de clases sueca. Cuando el término de interacción es cero, obtenemos idénticas respuestas en ambas descomposiciones: si los términos de interacción son grandes, por el contrario, la descomposición será diferente desde la perspectiva de cada país¹⁵. En los cuadros que siguen ofrecemos ambos tipos de descomposición. Como se ve, los términos de interacción son muy pequeños en casi todos los casos, de modo que las conclusiones en buena parte son independientes de la descomposición concreta que se elija.

Sirviéndonos de esta estrategia básica, examinaremos tres descomposiciones diferentes: 1) por sectores económicos, 2) por el empleo público, y 3) una descomposición más compleja que tiene que ver con los vínculos entre credenciales y autoridad.

Una última observación metodológica preliminar. Debido a la complejidad del análisis de los datos de estas descomposiciones, tanto la exposición como la interpretación de los resultados enseguida se hacen inmanejables si el número de categorías implicadas es demasiado grande. Por esta razón es necesario fundir algunas de las distinciones hechas en la tipología completa de clases. El cuadro 6.8 indica cómo se hará esto, así como las distribuciones de clase para Suecia y para los Estados Unidos asociadas a la tipología de clases reducida.

Descomposición por sectores económicos

Si bien en términos de la distribución por sectores económicos entre todos los países del mundo, los Estados Unidos y Suecia poseen estructuras económicas bastante similares, hay no obstante entre ellos

¹⁵ Técnicamente, la explicación es la siguiente: cuando computamos el paso contrafáctico 1 de la anterior exposición, *sustramos* los resultados a las cifras de la estructura de clases norteamericana para comprobar cuánto afectan las diferencias en la distribución sectorial a la diferencia global entre las estructuras de clases de los dos países. Para calcular el efecto de la distribución sectorial sobre la estructura de clases sueca, por el contrario, *sustramos* el paso contrafáctico 2 (no el 1) a las cifras de la estructura de clases sueca. Estos números serán los mismos, sólo que con signos opuestos, cuando los términos de interacción son cero.

CUADRO 6.8. Tipología y distribución de la estructura de clases para la descomposición de diferencias

| Categorías usadas en la descomposición | Categorías de la estructura original (cuadro 6.1) | | Estados Unidos | Suecia | Diferencia que hay que explicar |
|--|---|------|----------------|--------|---------------------------------|
| | | | | | |
| 1. Obreros | 12 | 39.9 | 43.5 | -3.6 | |
| 2. Directivos y supervisores no credencializados | 10,11 | 9.2 | 5.6 | +3.6 | |
| 3. Empleados credencializados | 6,9 | 15.6 | 24.6 | -9.0 | |
| 4. Supervisores credencializados | 5,8 | 10.5 | 7.0 | +3.5 | |
| 5. Directivos credencializados | 4,7 | 10.1 | 8.4 | +1.7 | |
| 6. Autoempleados | 1,2,3 | 14.7 | 10.9 | +3.8 | |

diferencias. Llamativas. Como indicaba el cuadro 6.5, los Estados Unidos tienen una proporción mucho mayor de su empleo total ocupada en lo que podríamos llamar los servicios de mercado capitalista tradicionales (servicios de distribución, de negocios y personales) —un 33.7%, frente al 18.2% de Suecia—, mientras que Suecia tiene una proporción correspondientemente mayor de su empleo total ocupada en los servicios sociales y políticos —un 36.2%, frente al 25.7% de los EE UU. Así, aunque el total del "sector terciario" tiene unas dimensiones aproximadamente iguales en los dos países —59.5% en los Estados Unidos y 54.2% en Suecia—, las actividades concretas que conforman estos totales son muy diferentes. Sería de esperar, por tanto, que estas diferencias en la distribución sectorial contribuirían a las diferencias globales en la estructura de clases.

El cuadro 6.9 muestra que de hecho esto no sucede. El cuadro debe leerse de la siguiente manera: la columna 3 indica cuál sería la distribución de clases en una sociedad con la distribución sectorial marginal de los Estados Unidos, pero con la distribución de clases dentro de cada sector económico de Suecia; la columna 4 presenta el contrafáctico complementario en el que el marginal sectorial de Suecia se combina con la distribución norteamericana de clase dentro de cada sector. Las columnas 5 y 9 muestran las diferencias brutas entre las dos distribuciones de clase (los signos son opuestos porque en la columna 5 las cifras de Suecia se restan a las de los Estados Unidos, en tanto que, en la columna 9, son las cifras de los Estados Unidos las que se sustraen a las de Suecia). Todas las demás

CUADRO 6.9. Descomposición por sectores económicos de las diferencias en la estructura de clases

| A. Cálculo de las distribuciones contrafácticas | | B. Descomposición de los Estados Unidos ^a | | | |
|--|------------------|--|-----------------------------|---|--|
| Clases ^b | EE UU | | Suecia | | Marginal sectorial de EE UU + distribución estadounidense de clases en cada sector |
| | (1) | (2) | (3) | (4) | |
| | Distribuciones | Distribuciones | Marginal sectorial de EE UU | Marginal sectorial sueco + distribución estadounidense de clases en cada sector | |
| 1. Obreros | 39.9 | 43.4 | 42.3 | 39.3 | |
| 2. Supervisores y directivos no credencializados | 9.0 | 5.6 | 6.2 | 8.4 | |
| 3. Expertos no directivos | 15.4 | 24.7 | 23.5 | 17.7 | |
| 4. Supervisores credencializados | 10.6 | 7.0 | 5.9 | 11.2 | |
| 5. Directivos credencializados | 10.1 | 8.4 | 9.5 | 10.6 | |
| 6. Autoempleados | 15.1 | 10.8 | 12.6 | 12.9 | |
| B. Descomposición de los Estados Unidos ^a | | | | | |
| | (5) | (6) | (7) | (8) | |
| | Diferencia total | Efecto de clase | Efecto sectorial | Efecto de interacción | |
| | (1)-(2) | (1)-(3) | (1)-(4) | (5)-(6)-(7) | |
| 1. Obreros | -3.5 | -2.4 | +0.6 | -1.7 | |
| 2. Supervisores y directivos no credencializados | +3.4 | +2.8 | +0.6 | +0.0 | |
| 3. Expertos no directivos | -9.3 | -8.1 | -2.3 | +1.1 | |
| 4. Supervisores credencializados | +3.6 | +4.7 | -0.6 | -0.5 | |
| 5. Directivos credencializados | +1.7 | +0.6 | -0.4 | +1.5 | |
| 6. Autoempleados | +4.3 | +2.5 | +2.2 | -0.4 | |
| C. Descomposición de Suecia ^a | | | | | |
| | (9) | (10) | (11) | (12) | |
| | Diferencia total | Efecto de clase | Efecto sectorial | Efecto de interacción | |
| | (2)-(1) | (2)-(4) | (2)-(3) | (9)-(10)-(11) | |
| 1. Obreros | +3.5 | +4.1 | +1.1 | -1.7 | |
| 2. Supervisores y directivos no credencializados | -3.4 | -2.8 | -0.6 | +0.0 | |
| 3. Expertos no directivos | +9.3 | +7.0 | +1.2 | +1.1 | |
| 4. Supervisores credencializados | -3.6 | -4.2 | +1.1 | -0.5 | |
| 5. Directivos credencializados | -1.7 | -2.1 | -1.1 | +1.5 | |
| 6. Autoempleados | -4.3 | -2.1 | -1.8 | -0.4 | |

^a Véase el cuadro 6.8 para la operativización de estas categorías de clase.

^b En la descomposición de los Estados Unidos, todas las distribuciones de clase introducidas se sustraen de las distribuciones de clase reales de los Estados Unidos; en la "descomposición de Suecia", se sustraen de las distribuciones reales de Suecia. Si el efecto de interacción es cero, estas dos descomposiciones tendrían las mismas magnitudes, pero con signos diferentes.

columnas se calculan restando de diversos modos las columnas 3 y 4 a las distribuciones originales de cada país. Las columnas 6 y 8 nos dan la descomposición resultante de introducir las distribuciones suecas en la estructura de clases de los Estados Unidos; las columnas 10 y 12 nos dan la descomposición obtenida al introducir las distribuciones norteamericanas en la estructura de clases sueca.

Si una buena parte de las diferencias entre las estructuras de clase de estos dos países se pudiera atribuir a las diferencias en la distribución de los sectores económicos, entonces el efecto sectorial de las columnas 7 y 11 del cuadro 6.9 sería grande en relación con el efecto de clase de las columnas 6 y 10. No es éste el caso. Salvo para los desempleados, donde el efecto sectorial está entre el 40 y el 50% de la diferencia total entre ambos países (dependiendo de qué descomposición se examine), el efecto sectorial es muy pequeño en relación con el efecto de clase. Y, en algunos casos, de hecho actúa en la dirección contraria. Por ejemplo, en el caso de los supervisores credencializados, si los Estados Unidos tuvieran los marginales sectoriales suecos, las diferencias en la proporción de dichos supervisores en sus estructuras de clases en realidad aumentarían, en lugar de disminuir. Por tanto, la mayor proporción de supervisores en los Estados Unidos no se puede achacar de ninguna manera a las diferencias entre su distribución sectorial y la de Suecia.

Descomposición por el empleo público

Una de las diferencias más llamativas entre los Estados Unidos y Suecia es la que se refiere al empleo público. Dado que la organización interna de las actividades públicas no está sujeta directamente a las presiones del mercado, como sucede con el empleo capitalista-privado, podría esperarse que la distribución interna de los bienes de explotación, y las relaciones de clase que la acompañan, fueran completamente diferentes en el estado y en el sector privado, y que en consecuencia esto pudiera explicar una buena parte de las diferencias entre ambos países.

El cuadro 6.10 muestra que el efecto estatal —la parte de la diferencia total atribuible a diferencias en las distribuciones marginales del empleo público en ambos países— es sustancial sólo para dos categorías de clase: expertos no directivos y autoempleados. En el caso de los expertos no directivos, en torno al 50% de la diferencia total

CUADRO 6.10. Descomposición por el empleo público de las diferencias en la estructura de clases

| A. Cálculo de las distribuciones contractáticas | | | | |
|--|-----------------------------|-------------------------|---|------|
| Clases ^a | Distribuciones ^b | | Marginal de empleo estatal de EE UU + distribución sueca de clases en cada sector | |
| | EE UU (1) | Suecia (2) | | |
| | (3) | (4) | | |
| 1. Obreros | 39.9 | 43.5 | 43.3 | |
| 2. Supervisores y directivos no credencializados | 9.2 | 5.6 | 5.9 | |
| 3. Expertos no directivos | 15.7 | 24.6 | 22.2 | |
| 4. Supervisores credencializados | 10.5 | 7.0 | 5.3 | |
| 5. Directivos credencializados | 10.0 | 8.4 | 8.1 | |
| 6. Autoempleados | 14.7 | 10.9 | 15.4 | |
| B. Descomposición de los Estados Unidos ^c | | | | |
| | Diferencia total (1)-(2) | Efecto de clase (1)-(3) | Efecto sectorial (1)-(4) | |
| | (5) | (6) | (7) | |
| | (8) | (9) | (10) | |
| 1. Obreros | -3.6 | -3.4 | -0.9 | -1.0 |
| 2. Supervisores y directivos no credencializados | +3.6 | +3.4 | +1.0 | -0.8 |
| 3. Expertos no directivos | -8.9 | -6.5 | -4.3 | +1.9 |
| 4. Supervisores credencializados | +3.5 | +5.2 | -0.8 | -0.9 |
| 5. Directivos credencializados | +1.6 | +1.9 | -1.2 | +0.9 |
| 6. Autoempleados | +3.8 | -0.7 | +4.3 | +0.2 |
| C. Descomposición de Suecia ^d | | | | |
| | Diferencia total (2)-(1) | Efecto de clase (2)-(4) | Efecto sectorial (2)-(3) | |
| | (9) | (10) | (11) | |
| | (12) | (13) | (14) | |
| 1. Obreros | +3.6 | +4.5 | +0.2 | -1.0 |
| 2. Supervisores y directivos no credencializados | -3.6 | -2.6 | -0.3 | -0.7 |
| 3. Expertos no directivos | +8.9 | +4.7 | +2.4 | +1.8 |
| 4. Supervisores credencializados | -3.5 | -4.3 | +1.7 | -0.9 |
| 5. Directivos credencializados | -1.6 | -2.8 | +0.3 | +0.9 |
| 6. Autoempleados | -3.8 | +0.5 | -4.5 | -0.2 |

^a Véase el cuadro 6.8 para la operativización de estas categorías de clase.

^b Las ligeras discrepancias en las cifras de las distribuciones reales entre este cuadro y el cuadro 6.9 se deben a diferencias en los datos no disponibles.

^c En la "descomposición de los Estados Unidos", todas las distribuciones de clase introducidas se sustienen de las distribuciones de clase reales de los Estados Unidos; en la "descomposición de Suecia", se sustienen de las distribuciones reales de Suecia. Si el efecto de interacción es cero, estas dos descomposiciones tendrían las mismas magnitudes, pero con signos diferentes.

de las proporciones en la descomposición de los Estados Unidos, y el 25% en la descomposición de Suecia, se puede atribuir al empleo público (la razón de que la cifra de Suecia sea menor es el término de interacción relativamente grande y positivo). Por contraste, el efecto de clase explica en torno al 70% del total en los Estados Unidos y al 50% en Suecia. En el caso de los autoempleados, por su parte, el efecto directo del estado es abrumador: en el sector privado, Suecia en realidad tiene una proporción ligeramente mayor de autoempleados, por lo que el efecto de clase de hecho aumentaría las diferencias en autoempleo entre los dos países. Este análisis no nos permite decir exactamente por qué el estado tiene este enorme efecto sobre el autoempleo global —si se debe primordialmente a que ciertas actividades (por ejemplo, la medicina) dejan de estar organizadas privadamente y, por tanto, la cantidad de oportunidades económicas para el autoempleo decae, o si el sistema fiscal que acompaña a un estado tan grande hace que los pequeños negocios sean más precarios, o si sencillamente sucede que el estado ofrece tantas oportunidades de empleo que disminuyen los incentivos para estar autoempleado. Sea cual fuere la causa, el estado está fuertemente implicado en la explicación de la menor extensión de las categorías de la pequeña burguesía y de la clase empleadora en Suecia.

Descomposición por la asociación de autoridad y credenciales

Resumamos los resultados alcanzados hasta este momento. Hay dos conclusiones básicas que podemos extraer de estos ejercicios de descomposición. Primero, aunque hay algunas excepciones, en general los determinantes más importantes de las diferencias globales entre las estructuras de clases de los Estados Unidos y Suecia son las diferencias en la distribución de clase dentro de cada sector económico, más bien que las diferencias en la distribución del empleo entre sectores. Segundo, allí donde se dan excepciones, por lo general el estado tiene algo que ver. Lo más notable es que el tamaño del empleo público parece tener una incidencia decisiva en las diferencias en el autoempleo, y al menos alguna incidencia sobre los expertos no directivos.

Demostrar que las diferencias globales entre las estructuras de clases de los Estados Unidos y Suecia se explican casi en su totalidad por los efectos de clase en las descomposiciones estructurales consti-

tuye sólo el primer paso. Lo que tenemos que hacer ahora es describir la base estructural de los efectos de clase mismos.

Tal como he conceptualizado la estructura de clases, la distribución empírica de las personas entre las casillas concretas de la tipología de clases depende estructuralmente de dos fuentes de variación: primero, de la pauta de distribución de los bienes de explotación específicos; y segundo, del grado de interdependencia entre esos bienes. Tomemos, por ejemplo, la categoría de los directivos expertos. Esta categoría consiste en aquellas posiciones asalariadas que son al mismo tiempo exploradoras de bienes de organización y de bienes de credenciales. En consecuencia, su tamaño dentro de la estructura de clases depende de: la distribución de los bienes de organización, la distribución de los bienes de credenciales y la asociación entre ambos. Dos sociedades pueden tener la misma distribución marginal de cada uno de estos bienes tomado por separado, y tener con todo proporciones muy diferentes de su fuerza de trabajo en posiciones directivas expertas si difieren en cuanto al grado de asociación entre los dos bienes.

De modo que lo que queremos averiguar es en qué medida algunas de las diferencias entre Suecia y los Estados Unidos pueden atribuirse a las diferencias de las distribuciones marginales de los bienes básicos, o bien a la asociación entre esos bienes. Para ello llevaremos a cabo una serie de descomposiciones estructurales, análogos a las ya realizadas, sobre las dimensiones de la tipología de clases misma. Para simplificar el análisis, comprimirémos la tipología básica de clases aún más y limitaremos el estudio a los asalariados. En consecuencia, nos concentraremos en cuatro categorías: directivos credencializados (casillas 4, 5, 7 y 8 del cuadro 6.1); no directivos credencializados (casillas 6 y 9 del cuadro 6.1); directivos no credencializados (casillas 10 y 11), y obreros (casilla 12). Estas cuatro categorías se pueden disponer en un sencillo cuadro de dos por dos, siendo una dimensión la dicotomía credencializado-no credencializado, y la otra directivo-no directivo.

La estrategia del análisis consiste en descomponer este cuadro de dos por dos practicando el mismo tipo de juego contrafáctico que ya utilizamos en las descomposiciones por sector y por el empleo público. Primero preguntaremos: ¿cómo sería la estructura de clases de los Estados Unidos si este país tuviera la distribución marginal de autoridad de Suecia, y al mismo tiempo la distribución norteamericana de credenciales dentro de cada categoría de autoridad? Y a conti-

nuación: ¿cómo sería la estructura de clases de los Estados Unidos si este país tuviera la distribución marginal de credenciales sueca, y al mismo tiempo la distribución norteamericana de autoridad dentro de cada categoría de credenciales? La primera de estas preguntas sirve de base para calcular lo que podemos llamar el efecto de los márgenes suecos de autoridad sobre la estructura de clases norteamericana (o, para abreviar, el efecto de los márgenes de autoridad suecos); la segunda, para calcular el efecto de los márgenes de credenciales suecos sobre la distribución norteamericana.¹⁶ Como en las anteriores descomposiciones, se define un término "de interacción" residual que equivale a aquella parte de la diferencia total entre las distribuciones de clase de los dos países que no se puede atribuir únicamente ni a los márgenes de autoridad ni a los márgenes de credenciales. Este término refleja las diferencias entre ambos países en cuanto al modo en que autoridad y credenciales se conectan entre sí. Estos tres componentes también se pueden calcular introduciendo los efectos de las distribuciones marginales de los Estados Unidos en la estructura de clases de Suecia. Como en nuestros anteriores análisis, presentamos ambas descomposiciones.

Los resultados de este conjunto relativamente complejo de descomposiciones figuran en el cuadro 6.11. De ellos pueden extraerse varias conclusiones.

Primero, el efecto de los marginales de credenciales (columnas 9 y 13) es relativamente pequeño, y si acaso serviría en alguna ocasión para *almentar* las diferencias entre los dos países. Es muy pequeña la parte de las diferencias observadas entre ambas estructuras de clases que puede explicarse por diferencias en la distribución marginal de bienes de credenciales entre ambos países.¹⁷

¹⁶ El efecto de los márgenes de autoridad se calcula como sigue: se constituye un cuadro cuatritipo de autoridad-por-credenciales con los datos de los EE UU, cuyas casillas contienen el porcentaje de personas dentro de una determinada categoría de antigüedad que tienen y no tienen credenciales. Si se multiplica la cifra que aparece en cada casilla de este cuadro por la casilla correspondiente de la distribución marginal de autoridad en Suecia, se obtiene el cálculo contrafáctico de la distribución de clases en los EE UU en caso de que este país tuviera los marginales de autoridad suecos. La descomposición se consigue restando las proporciones de este cuadro contrafáctico a los datos reales de los EE UU (sustrayendo la columna 3 de la columna 1 en el cuadro 6.11). El efecto de los márgenes de credenciales se calcula de un modo paralelo a éste.

¹⁷ Esta conclusión, debemos recordar, es potencialmente vulnerable a los problemas de medición en relación con los bienes de credenciales que discutimos anteriormente.

CUADRO 6.11. Descomposición de las distribuciones de clase en términos de marginales de autoridad y de credenciales (asalariados sólo)

| Clases ^a | | Distribución de clases en: | | Distribuciones de EE UU con los marginales suecos de: | | Distribuciones suecas con los marginales de EE UU de: | |
|-----------------------------------|------|----------------------------|------------|---|------------------|---|------------------|
| | | EE UU (1) | Suecia (2) | Auto-ridad (3) | Credenciales (4) | Auto-ridad (5) | Credenciales (6) |
| 1. Directivos credencializados | 24.1 | 17.2 | 16.2 | 25.4 | 25.6 | 16.3 | |
| 2. No directivos credencializados | 18.4 | 27.6 | 21.5 | 19.4 | 23.5 | 26.2 | |
| 3. Directivos no credencializados | 10.8 | 6.3 | 7.3 | 10.4 | 9.3 | 6.7 | |
| 4. Obreros | 46.8 | 48.8 | 55.0 | 44.7 | 41.6 | 50.9 | |

| Clases | Diferencia total (7-8) | | Marginal autoridad (9-10) | | Marginal credenciales (11-12) | | Interacción (13-14) | |
|-----------------------------------|------------------------|------|---------------------------|------|-------------------------------|------|---------------------|------|
| | (7) | (8) | (9) | (10) | (11) | (12) | (13) | (14) |
| 1. Directivos credencializados | 6.9 | 7.9 | -1.3 | 0.3 | 0.9 | -0.6 | 0.6 | |
| 2. No directivos credencializados | -9.2 | -3.1 | -1.0 | -5.1 | 1.4 | 3.7 | 3.7 | |
| 3. Directivos no credencializados | 4.5 | 3.5 | 0.4 | 0.6 | -0.4 | -1.1 | -1.1 | |
| 4. Obreros | -2.0 | -8.2 | 2.1 | 4.1 | -2.1 | 3.1 | 3.1 | |

| Clases | Diferencia total (11-12) | | Marginal autoridad (13-14) | | Marginal credenciales (15-16) | | Interacción (17-18) | |
|-----------------------------------|--------------------------|------|----------------------------|------|-------------------------------|------|---------------------|------|
| | (11) | (12) | (13) | (14) | (15) | (16) | (17) | (18) |
| 1. Directivos credencializados | -6.9 | -8.4 | 0.9 | 0.6 | -0.6 | 0.6 | 0.6 | |
| 2. No directivos credencializados | 9.2 | 4.1 | 1.4 | 3.7 | 3.7 | 3.7 | 3.7 | |
| 3. Directivos no credencializados | -4.5 | -3.0 | -0.4 | -1.1 | -1.1 | -1.1 | -1.1 | |
| 4. Obreros | 2.0 | 7.2 | -2.1 | 4.1 | 4.1 | 4.1 | 4.1 | |

^a Estas categorías de clase se han comprimido a partir del cuadro 6.1 como sigue: directivos credencializados = 4, 5, 7, 8; no directivos credencializados = 6, 9; directivos no credencializados = 10, 11; obreros = 12.

Segundo, en contraste con los marginales de credenciales, los marginales de autoridad tienen un efecto sustancial sobre las estructuras de clases. La mayor proporción de directivos y supervisores (ya sean credencializados o no credencializados) tiene su explicación fundamentalmente en la mayor proporción de fuerza de trabajo situada en posiciones de autoridad en los Estados Unidos en comparación con Suecia.

Tercero, el efecto de la diferencia que se da entre ambos países en la asociación entre autoridad y credenciales (el término de interacción) también es especialmente importante en determinados casos. En el caso de los no directivos credencializados —expertos de todo tipo que carecen de bienes de organización—, gran parte de la diferencia entre los Estados Unidos y Suecia se puede atribuir a las diferencias en la asociación entre credenciales y autoridad. Los norteamericanos que poseen bienes de organización tienen una mayor probabilidad que los suecos de poseer también bienes de credenciales, y esta diferencia en la asociación entre bienes explica entre el 40 y el 55% de la diferencia total en la proporción de no directivos credencializados de los dos países.

El término de interacción también es importante para la clase obrera en ambos países. Como muestran las columnas 10 y 14 del cuadro 6.11, la diferencia en la asociación de credenciales y autoridad entre uno y otro país acúa de hecho como contrapeso de los efectos de los marginales de autoridad sobre el tamaño relativo de la clase obrera.

Interpretaciones generales ¹⁸

En las descomposiciones iniciales por sectores económicos y por empleo público de las diferencias globales entre las estructuras de clases, concluimos, en primer lugar, que en general los efectos de clase eran mayores que los efectos sectoriales y, en segundo lugar, que cuando la distribución del empleo entre los sectores tenía alguna influencia, por lo general el estado estaba involucrado en ello. Esto vino seguido de una descomposición de los efectos de clase mismos, en la que la conclusión fundamental fue que la diferencia en la distribución de la autoridad en ambos países, y el vínculo entre autoridad y credenciales, explican la mayor parte de las diferencias en la distribución de las posiciones contradictorias de clase en las dos sociedades.

La interpretación más general de estos resultados es que las diferencias entre la estructura de clases de Suecia y la de los Estados Unidos giran en buena medida en torno a determinantes políticos.

¹⁸ Estas interpretaciones fueron formuladas conjuntamente con Göran Ahne en la investigación original sobre estas cuestiones publicada en 1983.

Aunque es posible que la distribución general del empleo entre sectores y la distribución de los bienes de credenciales pueda explicar las diferencias entre países con un inferior nivel de desarrollo capitalista, por una parte, y Suecia y los Estados Unidos por otra, las diferencias entre estos dos países capitalistas avanzados se explican en buena medida por los efectos del estado y de los aspectos más políticos de las relaciones de producción (autoridad) sobre la distribución de clase.

¿Cómo explicar estos mismos determinantes políticos de la estructura de clases? Hay una extensa bibliografía sobre el crecimiento del estado del bienestar que trata de explicar por qué países como Suecia tienen un sector del estado del bienestar tan grande. Si bien no existe un consenso en esta investigación, las explicaciones parecen sugerir que la expansión relativamente más rápida del empleo público en Suecia en comparación con un país como los Estados Unidos debe explicarse, tanto por las constricciones específicas sobre la acumulación a que tiene que enfrentarse un país pequeño en el sistema del capitalismo mundial, como por las formas de lucha política adoptadas por obreros y capitalistas dentro de esas constricciones.¹⁹

Hasta donde yo sé, no existe ninguna investigación que trate de responder a la pregunta de por qué la organización de la autoridad dentro de la producción difiere tan drásticamente de los Estados Unidos a Suecia. Una manera de percatarse de este problema es examinar la distribución de la autoridad en ocupaciones concretas. Estos datos se presentan en el cuadro 6.12. En el caso de ocupaciones de estatus alto —profesionales, técnicos, profesores, directivos— la proporción de personas con autoridad es sólo un poco mayor en los Estados Unidos que en Suecia. Salvo en el caso de los peones, la diferencia entre ambos países es mucho mayor en aquellas ocupaciones que normalmente se consideran parte de la "clase obrera": oficinistas, especialistas, operarios y trabajadores de servicios. Entre estas ocupaciones, la mayor diferencia entre los Estados Unidos y Suecia es, con mucho, la que se da en los especialistas: en los Estados Unidos, el 39.2% ocupa puestos de supervisión, frente a sólo el 8.7% en Suecia.

¹⁹ La bibliografía relevante incluye, entre otras obras, Costa Esping-Anderson, *Politics Against Markets: The Social-Democratic Road to Power*, Princeton, 1985; J. Cameron, «The Expansion of the Public Economy», *American Political Science Review*, vol. 72 (1978); John Stephens, *The Transition to Socialism*, Londres 1979; Ian Gough, *The Political Economy of the Welfare State*, Londres, 1979; Michael Shalev, «The Social Democratic Model and Beyond: Two Generations of Comparative Research on the Welfare State», *Comparative Social Research*, vol. 6 (1984).

CUADRO 6.12. *Distribución de la autoridad de supervisión entre categorías ocupacionales*

| Ocupación | % de empleados con autoridad de supervisión | | Ratio EE UU: Suecia |
|------------------------------|---|--------|------------------------|
| | Estados Unidos | Suecia | |
| 1 Profesionales | 54.9 | 51.2 | 1.1:1 |
| 2 Profesores | 23.2 | 15.6 | 1.5:1 |
| 3 Técnicos | 58.3 | 40.2 | 1.45:1 |
| 4 Directivos | 85.1 | 79.5 | 1.1:1 |
| 5 Oficinistas | 25.9 | 13.1 | 2.0:1 |
| 6 Comerciales | 15.6 | 21.8 | 0.7:1 |
| 7 Capataces | 93.2 | 75.5 | 1.2:1 |
| 8 Especialistas | 39.2 | 8.7 | 4.5:1 |
| 9 Operarios | 18.6 | 8.9 | 2.1:1 |
| 10 Peones | 15.8 | 16.7 | 0.95:1 |
| 11 Servicios cualificados | 51.9 | 17.5 | 3.0:1 |
| 12 Servicios no cualificados | 23.3 | 5.9 | 3.9:1 |

Lo que estos resultados parecen indicar es que la diferencia crítica entre Suecia y los Estados Unidos radica en el grado en que el aspecto supervisor de las funciones directivas ha sido delegado en puestos que, en otro caso, pertenecerían a la clase obrera. En especial, las posiciones de clase obrera altamente cualificadas —ocupaciones de especialistas— tienden a recibir con mucha mayor frecuencia en los Estados Unidos que en Suecia una autoridad de supervisión sobre otros trabajadores.

Si bien resulta imposible dar una explicación rigurosa de estas diferencias sin tomar en consideración datos históricos referidos tanto a las transformaciones estructurales dentro de la producción como a las estrategias políticas de obreros y capitalistas en uno y otro país, sí puedo ofrecer algunas especulaciones de carácter general sobre los mecanismos que aquí intervienen. El movimiento obrero en Suecia es a la vez más poderoso y está más centralizado que en los Estados Unidos. Esto tiene dos consecuencias importantes. En primer lugar, el movimiento sindical en Suecia ha logrado, con mucho más éxito que en los Estados Unidos, eliminar restricciones a su capacidad para organizar a los asalariados. En particular, los empleados directivos norteamericanos por regla general están excluidos por ley de los comités de empresa. Esto significa que a los capitalistas norteamericanos les interesa integrar en los niveles inferiores de la dirección al menos a algunos empleos que caen dentro de categorías clave de los asalariados, categorías que de otro modo seguirían siendo de clase

obrero.²⁰ La extensión de las funciones supervisoras a segmentos de la clase obrera puede ser un aspecto de los esfuerzos globales del capital para debilitar el movimiento sindical en los Estados Unidos.

En segundo lugar, la mayor centralización del movimiento obrero en Suecia significa que los propios sindicatos pueden realizar ciertas funciones de control sobre los trabajadores que, de otro modo, habrían de ser asumidas directamente por los supervisores dentro de la producción. Puede que, al menos en parte, haya menos supervisores en Suecia que en los Estados Unidos porque las diferencias entre ambos países en cuanto al movimiento obrero y a los problemas de disciplina laboral hagan que a los capitalistas suecos les sea menos necesario dedicar tantos puestos a las actividades de control social.

CLASE Y FAMILIA

Hasta aquí he procedido como si los individuos fueran entidades aisladas que ocupan lugares en la estructura de clases. Los individuos, empero, viven en familias, y el proceso de formación de clase —la transformación de las clases de estructuras de posiciones en agentes colectivos— se enfrenta crudamente a este hecho. Por lo general en las sociedades capitalistas, dado incluso el carácter patriarcal de las relaciones internas a las familias, la familia es la unidad de consumo primario. En consecuencia, los intereses que están determinados por la explotación de clase variarían dependiendo del modo en que éstos se intersecten con la composición de clase de las familias. En particular, sería de esperar que cuando un conyuge es explotador y el otro explotado —por ejemplo, un directivo experto casado con una oficinista—, la probabilidad de que la trabajadora se haga partícipe de las luchas colectivas de la clase obrera se reduzca considerablemente. Si enfocamos el problema de un modo más estructural, cabría esperar que la formación de clase se facilite en la medida en que las familias sean homogéneas en términos de clase y se retarde en la medida en que sean heterogéneas.²¹

²⁰ Véase Institute for Labor Education and Research, *What's Wrong with the US Economy?* Boston, 1982, p. 315.

²¹ Éste puede no ser un principio universal. En determinadas circunstancias, tener vínculos familiares fuera de la clase obrera —por ejemplo, con agricultores de subsistencia— puede aumentar la capacidad del obrero para la lucha, pues su super-

Antes de examinar los datos de los Estados Unidos y Suecia referidos a la composición de clase de los hogares, es preciso decir unas palabras sobre las operativizaciones que usaremos en esta parte del análisis. Aunque se recogieron los datos sobre el empleo del cónyuge necesarios para la construcción de una tipología de clases, las preguntas que se formularon eran mucho más limitadas que las de los encuestados de nuestra muestra. En concreto, juzgamos que no era factible hacer preguntas relativas a la autonomía del empleo del cónyuge, su papel concreto en la toma de decisiones en el lugar de trabajo o el tipo de facultades que pudiera tener en tanto que supervisor. Tampoco hicimos preguntas sobre la educación del cónyuge, si bien es claro que podíamos haberlas hecho. El resultado de todo ello es que no podemos repetir con precisión la tipología de clases usada en el análisis de los encuestados para el caso de sus cónyuges. En su lugar, usaremos la tipología algo más simple que se recoge en el cuadro 6.13. Por razones de simetría, adoptaremos en esta parte del análisis los mismos criterios para los propios encuestados. Esto produce el efecto de incrementar la proporción de obreros de la muestra del 39.9 al 45.0% en los Estados Unidos y del 43.5 al 54.5 en Suecia. La práctica totalidad de esta extensión procede de la reubicación de los trabajadores especializados de la categoría de empleados semicredenciales (categoría 11 del cuadro 6.1) en la clase obrera. Dado que, de todas formas, estos trabajadores especializados se parecen tanto en muchos aspectos a los obreros, no parece que esto suponga un serio problema.

El cuadro 6.14 presenta la composición de clase de los hogares de Suecia y de los Estados Unidos en los que al menos un adulto está en la fuerza de trabajo. Se excluyen los hogares en los que todos los miembros adultos están jubilados, desempleados, son estudiantes o de alguna otra forma están fuera de la fuerza de trabajo. El cuadro debe leerse del siguiente modo: la columna de la izquierda indica la proporción del total de hogares con una sola persona en la fuerza de trabajo (esto es, hogares unipersonales más hogares con cónyuges en los que sólo uno de ellos está en la fuerza de trabajo). La diagonal en el resto del cuadro indica los hogares homogéneos en términos de clase. Las cifras que están debajo de la diagonal representan las dis-

vivencia dependerá menos de su empleo asalariado. En general, pues, podemos esperar lo siguiente: la heterogeneidad de clase de las familias puede reducir el interés que los obreros tengan en la lucha militante, pero puede aumentar su capacidad de lucha.

CUADRO 6.13. Criterios usados para operativizar la clase del cónyuge

| Criterios operacionales | Tipología de clases ^a | | | | | | |
|--|----------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | (0) | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) |
| 1. El cónyuge tiene una paga o trabaja en un negocio sin cobrar una paga | No | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí |
| 2. Autoempleado | Sí | Sí | No | No | No | No | No |
| 3. Tiene empleados | Sí | No | No | No | No | No | No |
| 4. Ocupa un puesto directivo o de supervisión | Sí | Sí | Sí | No | No | No | No |
| 5. La ocupación es profesional, técnica o directiva | Sí | No | Sí | No | Sí | No | No |

^a (0) = sin cónyuge o con un cónyuge que no está en la fuerza de trabajo

(1) = empleador

(2) = pequeñoburgués

(3) = supervisor-directivo experto

(4) = supervisor-directivo no credencializado

(5) = experto no directivo

(6) = obrero

tintas combinaciones de clase dentro de los hogares heterogéneos a este respecto. A continuación, el cuadro 6.15 traduce las cifras de este cuadro en las proporciones de hogares que son homogéneos dentro de cada clase.

En los Estados Unidos, en torno al 10% de todos los hogares que están en la fuerza de trabajo tienen a ambos cónyuges en la clase obrera. Otro 29% consta de una persona soltera, o casada con alguien que no está en la fuerza de trabajo, que también pertenece a la clase obrera. Esto significa que aproximadamente el 39% de los hogares de los Estados Unidos son homogéneamente de clase obrera. En el caso de Suecia, aun cuando el tamaño proporcional de la clase obrera es algo más grande, la cifra de hogares homogéneos de clase obrera está muy cerca de la estadounidense: un poco menos del 44%. Dicho en términos algo distintos, el 53% de todos los hogares que están en la fuerza de trabajo en los Estados Unidos tienen al menos un cónyuge o un adulto soltero en la clase obrera. De éstos, cerca del 74% son homogéneos. En Suecia, dos tercios de todos los hogares tienen al menos un obrero, y el 66% de éstos son homogéneos en cuanto a la clase.

CUADRO 6.14. *Composición de clase de los hogares*

Las entradas de las casillas representan el % del total de la muestra que pertenece a hogares con una determinada composición de clase^a

| | 0 Sin comy. en la f. de trab. | 1 Em- pleador | 2 Pequeño- burg. | 3 Direct. no cred. | 4 Direct. no cred. | 5 Expert. no dir. | 6 Obr. |
|--------------------------|--|---------------------|------------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------|-----------|
| <i>I. Estados Unidos</i> | | | | | | | |
| 1. Empleado | 3.9 | 1.0 | | | | | |
| 2. Pequeñoburg. | 3.2 | 1.6 | 1.4 | | | | |
| 3. Dir. cred. | 9.5 | 0.8 | 0.9 | 1.4 | | | |
| 4. Dir. no cred. | 9.0 | 0.6 | 0.5 | 1.8 | 1.1 | | |
| 5. Expert. no dir. | 4.7 | 0.4 | 0.6 | 2.3 | 1.0 | 1.1 | |
| 6. Obrero | 29.2 | 1.5 | 1.7 | 4.8 | 4.7 | 1.6 | 9.7 |
| <i>II. Suecia</i> | | | | | | | |
| 1. Empleado | 1.7 | 0.6 | | | | | |
| 2. Pequeñoburg. | 1.9 | 1.3 | 1.0 | | | | |
| 3. Dir. cred. | 3.4 | 0.3 | 0.6 | 1.6 | | | |
| 4. Dir. no cred. | 3.6 | 0.6 | 0.6 | 1.1 | 0.6 | | |
| 5. Expert. no dir. | 5.1 | 0.1 | 0.7 | 4.6 | 0.8 | 2.4 | |
| 6. Obrero | 23.9 | 1.9 | 2.1 | 5.4 | 7.7 | 6.0 | 20.0 |

^a Véase el cuadro 6.13 para la operativización de las categorías de clase.

Mirando al otro extremo de la estructura de clases, el 18% de los hogares de los Estados Unidos tienen al menos a una persona autoempleada, y de ellos el 61% son homogéneos respecto de la clase (si estamos dispuestos a considerar una combinación empleador-pequeñoburgués como homogénea). La cifra equiparable a ésta en el caso de Suecia es del 49%.

¿Qué sucede con las posiciones contradictorias? Tomados separadamente, los tres tipos de posición contradictoria del cuadro 6.12—directivos credencializados, directivos no credencializados y expertos no directivos—pertenecen a familias mucho menos homogéneas en cuanto a la clase que los obreros y la burguesía. En los Estados Unidos, aproximadamente el 50% de cada una de estas posiciones de clase está en familias homogéneas, mientras que en Suecia la cifra se aproxima más bien al 30%. Si tomamos a estas clases en bloque

CUADRO 6.15. *Homogeneidad y heterogeneidad de clase de los hogares*

| | (1) % de todos los hogares con al menos un miembro en una determinada clase | (2) % de todos los hogares con miembros en una sola clase | (3) % de hogares con un miembro en una clase y que son homogéneos |
|---|--|--|--|
| <i>I. Estados Unidos</i> | | | |
| A. De todos los hogares | | | |
| 1. Empleadores | 9.9 | 4.9 | 54.3 |
| 2. Pequeñoburg. | 9.8 | 4.6 | 46.9 |
| De todos los autoempleados | | | |
| 3. Directivos credencial. | 18.1 | 11.1 | 61.3 |
| 4. Direct. no credencial. | 21.6 | 10.9 | 50.4 |
| 5. No direct. credencial. | 18.8 | 10.1 | 53.7 |
| 6. Obrero | 11.8 | 5.8 | 49.2 |
| De todas las pos. contradic. | | | |
| 6. Obreros | 47.0 | 32.0 | 68.1 |
| B. Hogares con ambos miembros en la f. de trab. | | | |
| 1. Empleadores | 15.1 | 2.7 | 17.8 |
| 2. Pequeñoburg. | 17.0 | 3.4 | 20.0 |
| De todos los autoempleados | | | |
| 3. Directivos credencial. | 27.8 | 10.4 | 37.4 |
| 4. Direct. no credencial. | 29.9 | 3.7 | 12.3 |
| 5. No direct. credencial. | 24.6 | 2.7 | 11.0 |
| 6. Obrero | 16.5 | 2.7 | 16.4 |
| De todas las pos. contradic. | | | |
| 6. Obreros | 58.7 | 21.5 | 36.6 |
| II. Suecia | | | |
| A. De todos los hogares | | | |
| 1. Empleadores | 6.5 | 2.3 | 35.4 |
| 2. Pequeñoburg. | 8.4 | 2.9 | 24.5 |
| De todos los autoempleados | | | |
| 3. Directivos credencial. | 13.4 | 6.5 | 48.5 |
| 4. Direct. no credencial. | 16.8 | 5.0 | 29.8 |
| 5. No direct. credencial. | 15.4 | 4.7 | 30.5 |
| 6. Obrero | 19.8 | 7.5 | 37.9 |
| De todas las pos. contradic. | | | |
| 6. Obreros | 45.5 | 23.7 | 52.1 |
| | 67.0 | 43.9 | 65.5 |

CUADRO 6.15. *Continuación*

| B. Hogares con ambos miembros en la f. de trah. | | | |
|---|------|------|------|
| 1. Empleadores | 7.9 | 1.1 | 13.9 |
| 2. Pequeñoburg. | 10.4 | 1.7 | 16.3 |
| De todos los autempleados | 16.2 | 4.9 | 30.2 |
| 3. Directivos credencial. | 22.3 | 2.7 | 12.1 |
| 4. Direct. no credencial. | 18.7 | 1.1 | 5.8 |
| 5. No direct. credencial. | 24.5 | 4.0 | 16.3 |
| De todas las pos. contrad. | 54.9 | 18.5 | 33.7 |
| 6. Obreros | 72.1 | 33.4 | 46.3 |

—La habitual "clase media" del lenguaje cotidiano, entonces la homogeneidad de clase de los hogares se eleva al 68% en los Estados Unidos y al 52% en Suecia.²²

¿Qué conclusiones generales podemos extraer de estos datos? Ante todo, en ambos países una mayoría sustancial de los obreros viven en hogares en los que sólo hay obreros. El número de los que están en hogares mixtos en cuanto a la clase no es trivial —en torno a uno de cada cuatro en los Estados Unidos y uno de cada tres en Suecia—, pero con todo la mayoría de los obreros viven en familias inequívocamente de clase obrera.

En segundo lugar, las diferencias en cuanto a homogeneidad de clase entre las clases son mayores en Suecia que en los Estados Unidos. En los Estados Unidos, cuando se agrupan las distintas posiciones contradictorias, su nivel de homogeneidad interna a las familias es muy próxima a la de los obreros —68 frente a 74%—; en Suecia, la diferencia es del 52 frente al 66%. Este contraste resulta más acusado aún si miramos sólo aquellos hogares que tienen a ambos cónyuges en la fuerza de trabajo: en Suecia, el 46% de los obreros que están en hogares con dos perceptores constituyen familias homogé-

²² Cuán homogénea sea una familia es algo que obviamente depende de cuán estrecha o ampliamente defina uno las líneas de demarcación. Si las categorías se definen en términos extremadamente amplios —todos los asalariados, por ejemplo—, entonces la inmensa mayoría de las familias serán homogéneas; si las distinciones se trazan con mucha finura, muy pocas lo serán.

neas, en comparación con el 34% de los empleados de "clase media" en familias de dos perceptores y con el 30% de los autoempleados en ese tipo de familias. En los Estados Unidos, por contraste, no hay prácticamente diferencias entre clases en tales familias de dos perceptores: el 40% de los obreros están en familias homogéneas, el 37% de la "clase media" y el 37% de los autoempleados.

La fuente crucial de esta variación entre uno y otro país es el número de hogares que tienen un cónyuge de "clase media" y otro de clase obrera: en Suecia, de todos los hogares con al menos una persona en una posición contradictoria de clase, el 42% incluyen también a un trabajador; en los Estados Unidos, la cifra es sólo del 24%. Similar contraste existe en el caso de los autoempleados: el 30% de los hogares suecos con una persona autoempleada incluyen también a un obrero; en los Estados Unidos, la cifra es de sólo el 18%.

Estos contrastes sugieren la siguiente caracterización general de las diferencias entre ambos países: mientras que sus clases obreras respectivas no difieren demasiado en cuanto al grado en que sus familias forman parte sólidamente de la clase obrera, la familia de "clase media" norteamericana está estructuralmente más aislada de la clase obrera que la sueca.

En esta discusión sobre la composición de las familias no hemos distinguido hasta ahora entre maridos y mujeres. El cuadro 6.16 muestra los datos de la relación entre la posición de clase del marido y la de la mujer en familias en las que ambos cónyuges están en la fuerza de trabajo. Tal vez el rasgo más notable que presenta este cuadro sea que la proporción de maridos de clase obrera en familias de dos perceptores que viven en familias homogéneas de clase obrera es mayor que la de las esposas de clase obrera: 65 frente a 53% en los Estados Unidos, y 79 frente a 57% en Suecia. Incluso si incluimos en las cifras a las mujeres de clase obrera solteras, sigue resultando que las mujeres tienden más a vivir en familias heterogéneas en cuanto a la clase que los hombres: en los Estados Unidos, el 76% de todos los obreros están en familias homogéneas, en comparación con el 69% de las obreras, y el 83 en comparación con el 61% en Suecia. Dicho de un modo algo diferente, las mujeres de clase obrera tienen una mayor probabilidad que los hombres de clase obrera de vivir en familias en las que parte del ingreso procede de la explotación. Aunque no profundizaré aquí en la cuestión, esto podría ayudar a explicar, al menos en algunos casos, la diferencia en la acción de clase entre hombres y mujeres de la clase obrera.

CUADRO 6.16. *Composición de clase de las familias por sexos, sólo para familias con ambos conyuges en la fuerza del trabajo*

Las entradas de las casillas corresponden a porcentajes del total de encuestados con esposas trabajadoras^a

| Clase del marido | Clase de la mujer ^b | | | | | | Total |
|--------------------------|--------------------------------|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-----------|-------|
| | 1. Em-pleadora | 2. Pequeño-burg. | 3. Direct. creden. | 4. Dir. no creden. | 5. Expert. no dir. | 6. Obrera | |
| I. Estados Unidos | | | | | | | |
| 1. Empleado | 2.5 | 3.6 | 1.3 | 1.3 | 1.1 | 2.5 | 12.3 |
| 2. Pequeño-burg. | 0.5 | 3.4 | 0.7 | 0.5 | 0.9 | 2.2 | 8.3 |
| 3. Direct. cred. | 0.9 | 1.6 | 3.4 | 2.3 | 5.1 | 9.4 | 22.7 |
| 4. Dir. no cred. | 0.2 | 0.7 | 1.1 | 1.8 | 1.8 | 5.6 | 11.1 |
| 5. Exp. no direct. | 0.0 | 0.9 | 0.7 | 0.7 | 1.3 | 3.1 | 2.5 |
| 6. Obrero | 1.1 | 1.6 | 2.5 | 6.1 | 2.0 | 24.9 | 38.3 |
| Totales | 5.2 | 11.9 | 9.7 | 13.4 | 13.9 | 47.1 | |
| II. Suecia | | | | | | | |
| 1. Empleado | 1.1 | 1.6 | 0.3 | 0.8 | 0.2 | 3.2 | 7.2 |
| 2. Pequeño-burg. | 0.6 | 1.8 | 0.5 | 0.3 | 1.0 | 3.1 | 7.2 |
| 3. Direct. cred. | 0.0 | 0.3 | 2.6 | 0.8 | 5.8 | 7.6 | 17.0 |
| 4. Dir. no cred. | 0.2 | 0.6 | 1.0 | 1.1 | 1.3 | 10.5 | 14.6 |
| 5. Exp. no direct. | 0.0 | 0.0 | 2.1 | 0.2 | 3.5 | 5.0 | 10.8 |
| 6. Obrero | 0.2 | 0.6 | 1.9 | 2.6 | 3.9 | 33.9 | 43.1 |
| Totales | 2.3 | 5.1 | 8.4 | 5.9 | 15.6 | 59.1 | |

N = 554

^a Las entradas de las casillas se han calculado sumando las respuestas de los encuestados varones sobre su propia clase con las respuestas de las encuestadas sobre la clase de sus maridos, y sumando las respuestas de las encuestadas sobre su propia clase con las respuestas de los encuestados varones sobre la clase de sus mujeres. En consecuencia, estos cálculos son un promedio de las cifras que habríamos obtenido mirando por separado los cuadros de los encuestados varones y de las encuestadas.

^b Véase el cuadro 6.13 para la operativización de las categorías de clase.

ESTRUCTURA DE CLASES E INGRESOS

Hipótesis

La conceptualización de las clases elaborada en esta obra está construida alrededor del concepto de explotación. Aunque la relación entre el concepto teórico de explotación y los datos empíricos sobre ingresos personales no es una relación simple, los ingresos personales

deberían, no obstante, estar sistemáticamente vinculados con las relaciones de explotación. En consecuencia, si la conceptualización que estamos proponiendo pretende ser convincente, debería haber una estrecha relación entre posición de clase e ingresos esperados. Más concretamente, podemos perfilar las siguientes hipótesis:

Hipótesis 1. Los ingresos deberían estar polarizados entre la clase obrera y la burguesía.

Hipótesis 2. El promedio de ingresos entre los asalariados debería crecer monótonamente a medida que nos vamos desplazando por las distintas dimensiones de la explotación desde la clase obrera a los directivos expertos.

Hipótesis 3. La pauta de los ingresos no ganados [unearned] también debería incrementarse monótonamente a través de las dimensiones de la matriz de la estructura de clases.

Estas hipótesis se podrían complicar considerablemente si incluyéramos la intervención de otras variables además de la estructura de clases. Por ejemplo, sería interesante investigar la interacción entre la estructura de clases y el sector industrial o el tamaño de la empresa para predecir los ingresos, y desde luego sería de gran importancia examinar la relación entre estos determinantes clasistas de los ingresos y factores tales como la raza o el sexo. Para los actuales propósitos, no obstante, restringiré el análisis a la relación directa entre estructura de clases e ingresos, ya que clarificar esa relación es una precondición necesaria para cualquier otro análisis más matizado.

Variables

Ingresos personales anuales. La pregunta sobre los ingresos personales se formuló mediante una serie de preguntas categóricas sobre los ingresos, pues esto tiende a reducir la cantidad de datos obviados en las respuestas. Como consecuencia de ello, los ingresos se codificaron inicialmente en una escala de once puntos, en la que 1 representa unos ingresos anuales inferiores a 5 000 dólares y 11 unos ingresos anuales por encima de 75 000 dólares, y en la que los tramos aumentan gradualmente su tamaño según pasamos del extremo inferior al extremo superior de la escala. Los valores de estos intervalos para los datos de Suecia se construyeron sobre la base del valor de cambio del dólar en el momento en que se realizaron las encuestas.

Las sumas reales en dólares se calcularon asignando el punto medio de cada una de las categorías cerradas y extrapolando un valor para las categorías con un extremo abierto basándonos en el supuesto de que el extremo superior de la distribución de las rentas presenta una distribución de Pareto ²³. La variable de ingresos anuales corresponde a las rentas personales totales antes de impuestos, de manera que incluye tanto los salarios como otras fuentes de ingresos.

Ingresos no ganados. A los encuestados se les preguntó si obtenían alguna renta de inversiones distintas a los ahorros bancarios o a la venta de sus casas. Si respondían «sí», entonces se les pedía que indicaran más o menos qué proporción de sus ingresos familiares totales provenían de esa fuente. Formulamos esta pregunta en términos de ingresos familiares previendo los muchos casos en que sería difícil atribuir tales ingresos a un único individuo de la familia. Aunque estos cálculos porcentuales han de contener un índice importante de error, esperábamos que nos dieran un orden razonable de magnitudes estimadas y que la pérdida de datos fuera menor que si hubiéramos preguntado directamente por una cantidad.

Esta variable presenta dos problemas de medición. En primer lugar, había un número significativo de encuestados, particularmente con edades comprendidas entre poco menos y poco más de veinte años, que aún vivían con sus padres y que, a resultas de ello, declaraban tales ingresos no ganados en los "ingresos familiares" del hogar de sus padres. En los datos de los Estados Unidos, teníamos una lista completa de todos los miembros de la familia, de modo que era posible identificar a estos encuestados y excluirlos de esta parte concreta del análisis. Esto no se podía hacer con los datos de Suecia ²⁴. Por tanto, en el análisis de ingresos no ganados sólo usaremos la muestra de los Estados Unidos. En segundo lugar, algunos encuestados autotemplados excluyeron de su informe sobre "rentas de inversiones" los ingresos procedentes de las inversiones en su propio negocio,

²³ Para los detalles sobre cómo se realiza esta extrapolación, véase Erik Olin Wright, *Class Structure and Income Inequality*, tesis doctoral, Berkeley, 1976, pp. 162-164.

²⁴ En los EE UU disponíamos de la información sobre la composición de los hogares, ya que el procedimiento de muestreo allí utilizado lo exigía para seleccionar aleatoriamente a un encuestado de entre los miembros de la familia. En Suecia esto no era necesario, pues la muestra se extrajo de una lista de individuos, no de una lista de números telefónicos.

mientras que otros sí los incluyeron. El resultado es que los valores de esta variable no tienen un significado consistente entre los encuestados autotemplados. Por ello, sólo examinaremos la variable de ingresos no ganados en el caso de los asalariados.

Resultados empíricos

El cuadro 6.17 presenta los datos de los ingresos personales medios por clase en los Estados Unidos y en Suecia. El cuadro 6.18 ofrece las cifras de ingresos no ganados en los Estados Unidos. En general, los datos de estos dos cuadros resultan muy consistentes con el fundamento teórico de la conceptualización de la estructura de clases basada en la explotación.

En los Estados Unidos, los ingresos aparecen fuertemente polarizados entre la casilla de la tipología correspondiente a los proletarios y los burgueses: los primeros ganan, como promedio, poco más de 11 000 dólares al año, la burguesía más de 52 000. En Suecia, los resultados no son tan llamativos: los burgueses de nuestra muestra tienen unos ingresos esencialmente idénticos a los de los directivos expertos. Es preciso decir dos cosas sobre esto: primero, sólo hay ocho encuestados pertenecientes a la categoría de la burguesía en la muestra de Suecia, y desde luego se trata de capitalistas relativamente pequeños. Segundo, debido a los elevados impuestos sobre la renta personal que hay en Suecia, los hombres de negocios obtienen una parte sustancial de sus ingresos en forma de gastos de empresa y otros tipos de consumo "en especie", en lugar de como salario. Con los datos de que disponemos resulta imposible medir tales componentes no monetarios de los ingresos personales, pero la cifra del cuadro 6.17 es con certeza una subestimación. De modo que la Hipótesis 1 está fuertemente respaldada en los Estados Unidos, y al menos provisionalmente respaldada en Suecia.

Los resultados para la Hipótesis 2 son menos equívocos. Tanto en los Estados Unidos como en Suecia los ingresos se incrementan de un modo claramente monótono en cada dimensión del cuadro a medida que pasamos de la esquina de los proletarios en la matriz de la estructura de clases hacia la esquina de los directivos expertos. Las únicas excepciones son que las categorías 10 y 11 (directivos no credencializados y supervisores no credencializados) son esencialmente idénticas y que a las categorías 6 y 9 (empleados no directivos cre-

CUADRO 6.17. Ingresos individuales medios anuales por posición de clase en Suecia y en los Estados Unidos

| Proprietarios | | Bienes en medios de producción ^a | | | |
|-----------------------------------|--|---|--------------------------------------|--------------------------------------|---|
| | | No propietarios (asalariados) | | | |
| 1. Burguesía | | 4. Directivos expertos | 7. Directivos semicredencialisados | 10. Directivos no credencialisados | |
| EE UU 52 621\$ Suecia 28 333\$ | | EE UU 28 665\$ Suecia 29 952\$ | EE UU 20 701\$ Suecia 28 820\$ | EE UU 12 276\$ Suecia 15 475\$ | |
| 2. Pequeños empleadores | | 5. Supervisores expertos | 8. Supervisores semicredencialisados | 11. Supervisores no credencialisados | |
| EE UU 24 828\$ Suecia 17 237\$ | | EE UU 23 057\$ Suecia 18 859\$ | EE UU 18 023\$ Suecia 19 711\$ | EE UU 13 045\$ Suecia 15 411\$ | |
| 3. Pequeña burguesía | | 6. No directivos expertos | 9. Obreros semicredencialisados | 12. Proletarios | |
| EE UU 14 496\$ Suecia 13 503\$ | | EE UU 15 251\$ Suecia 14 890\$ | EE UU 16 034\$ Suecia 14 879\$ | EE UU 11 161\$ Suecia 11 876\$ | |
| | | + | | | |
| | | > 0 | | | - |
| | | Bienes de cualificación | | | |

Estados Unidos: N = 1 282
Suecia: N = 1 049

^a Las entradas de las casillas representarían las medias de los ingresos individuales brutos anuales provenientes de todo tipo de fuentes y sin descontar impuestos. Los ingresos de Suecia se convirtieron en dólares al cambio de 1980.

denunciados y marginalmente credencialisados) les sucede lo mismo, tanto en los Estados Unidos como en Suecia. Dado el estatus conceptual de categorías "intermedias" de los "supervisores no credencialisados" (categoría 11) y de los "obreros marginalmente credencialisados" (categoría 9), estos resultados no son inconsistentes con el modelo teórico.

Lo que resulta particularmente llamativo en la pauta del cuadro 6.17 es la interacción entre las dos dimensiones de las relaciones de explotación que se da en los asalariados. El aumento en los ingresos medios es relativamente modesto según nos movemos a lo largo de

CUADRO 6.18. Ingresos no ganados por posición de clase entre asalariados de los Estados Unidos

| | | | |
|---------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------|
| 4. Directivo experto | 7. Directivo semicredencialisado | 10. Directivo no credencialisado | |
| 1 646\$ ^a | 856\$ | 763\$ | |
| 5. Supervisores expertos | 8. Supervisores semicredencialisados | 11. Supervisores no credencialisados | |
| 942\$ | 272\$ | 368\$ | |
| 6. No directivos expertos | 9. Obreros semicredencialisados | 12. Proletarios | |
| 686\$ | 206\$ | 393\$ | |
| | | | + |
| | | | > 0 |
| | | | - |
| | | | Bienes de cualificación |

^a Las entradas de las casillas son las medias de los ingresos familiares (no individuales) procedentes de inversiones distintas de los ahorros bancarios (acciones, bonos, etc.) y del alquiler o venta de propiedad (excluida la venta de la propia casa).

Notas:

1. Los encuestados que viven con sus padres han sido excluidos del cuadro, ya que el concepto de "ingresos familiares" tiene un significado distinto para estos individuos.
2. No disponemos de datos equiparables en el caso de Suecia.
3. Se han excluido del cuadro las cifras de las categorías de autoempleados, pues algunos entrevistados autoempleados de la encuesta incluyeron los ingresos procedentes de sus propios negocios como "rentas de inversiones", mientras que otros limitaron su cálculo de los ingresos por inversiones a inversiones externas, excluyendo así las ganancias de sus propios negocios.

los bienes de organización o de los bienes de credenciales tomados separadamente (esto es, según nos movemos por la base del cuadro y por su columna derecha). Cuando se produce el aumento brusco de los ingresos es al combinar estos dos mecanismos de explotación (esto es, moviéndonos por la parte superior del cuadro y por la columna izquierda). De modo que la Hipótesis 2 está fuertemente respaldada.

La Hipótesis 3 se refiere a la relación entre rentas no ganadas y posición de clase. Los ingresos procedentes de inversiones entre los

asalariados dependen de los ahorros, que a su vez están estrechamente conectados con la cantidad de ingresos "discrecionales" de que dispone el individuo, esto es, ingresos que superan los costes necesarios para la "reproducción" diaria. Tales ingresos discrecionales deberían ir íntimamente unidos a la explotación, y así cabría esperar que los ingresos procedentes de inversión siguieran la pauta monocorde de predilecta entre las distintas dimensiones de la matriz de clases.

Los resultados del cuadro 6.18 apoyan esta hipótesis. Aunque los proletarios y los supervisores no credencializados (casillas 12 y 11) tienen más ingresos no ganados que los obreros marginalmente credencializados y los supervisores (casillas 9 y 8), la pauta global del cuadro sigue adaptándose básicamente a las expectativas. Los directivos expertos tienen por encima de cuatro veces más ingresos no ganados que los obreros, y dos veces más que los expertos no directivos y que los directivos no credencializados.

En conjunto, pues, cada una de las tres hipótesis concernientes a la relación entre estructura de clases e ingresos está ampliamente respaldada por los datos que hemos examinado: la desigualdad de rentas está polarizada entre la burguesía y la clase obrera, los ingresos varían monótonamente a lo largo de las dimensiones de la explotación tomadas por separado y en conjunto, y los ingresos no ganados varían según una pauta muy similar a la de los salarios. Semejantes resultados contribuyen mucho a la credibilidad del concepto de clase centrado en la explotación.

En este capítulo nos hemos ocupado principalmente de dibujar empíricamente los contornos estructurales del concepto de clase centrado en la explotación. Sin embargo, el concepto marxista de clase, no importa cómo esté encarnado, no pretende servir simplemente para describir y analizar las propiedades estructurales de la sociedad. Pretende también, y fundamentalmente, ofrecer un modo de comprender la formación de clase y la lucha de clases. En el próximo capítulo estudiaremos un aspecto de este programa más amplio investigando la relación entre estructura de clases y conciencia de clase.

7. ESTRUCTURA DE CLASES Y CONSCIENCIA DE CLASE EN LA SOCIEDAD CAPITALISTA CONTEMPORÁNEA

El problema de la "consciencia de clase" con frecuencia ha estado en el núcleo de los debates teóricos y políticos del marxismo. De hecho, uno de los principales frentes de discusión en el reciente resurgir de la teorización marxista se refiere a si la consciencia es en todo caso un concepto válido. Los autores "estructuralistas" inscritos en la tradición de Louis Althusser han defendido que la consciencia es una categoría epistemológicamente sospechosa y de dudosa relevancia explicativa, mientras que los marxistas que se identifican con la tradición del "humanismo marxista" la han situado en el centro de sus análisis.

Una de las marcas distintivas de estas discusiones marxistas en torno a la consciencia es su propensión a ocuparse de cuestiones filosóficas y metodológicas. El vocabulario del debate se centra en preguntas acerca de si los seres humanos son o no los "autores" de sus propios actos, de si las intenciones tienen poder explicativo, de si la distinción entre "sujetos" y "objetos" resulta admisible, etcétera. De ello resulta que, salvo excepciones relativamente raras, la discusión sistemática sobre la consciencia de clase dentro de la tradición marxista no ha atendido a problemas empíricos relacionados con su explicación y consecuencias.

El propósito central de este capítulo es examinar la relación empírica entre la estructura de clases y la consciencia de clase medida en términos de actitudes. En la próxima sección discutire brevemente el concepto de consciencia de clase tal como voy a usarlo. Después seguirá una discusión de la lógica causal que rige la relación entre estructura de clases y consciencia de clase que constituirá la base de las hipótesis que vamos a examinar empíricamente. En concreto, explicaré por qué pienso que la microrrelación entre estructura de clases y consciencia de clase sólo puede entenderse adecuadamente cuando se investiga dentro de un marco macrocomparativo. La siguiente sección del capítulo se ocupará brevemente de los problemas relacionados con la operativización de la consciencia. Una vez cum-

plidos todos estos preliminares, pasaremos a una investigación estadística de la estructura de clases y la consciencia de clase en los Estados Unidos y Suecia.

¿QUÉ ES LA CONSCIENCIA DE CLASE?

Hay en la tradición marxista dos usos completamente diferentes de la expresión "consciencia de clase". Para algunos teóricos, ésta se concibe como una característica contrafáctica o atribuida de las clases en tanto que entidades colectivas, mientras que otros la entienden como un atributo concreto de los individuos humanos en tanto que miembros de clases.

El primero de estos usos está estrechamente asociado a las corrientes hegelianas de la teoría marxista, y probablemente sea en la obra de Georg Lukács donde mejor esté representado. Lukács define la consciencia de clase del siguiente modo:

Entonces, la consciencia de clase consiste en realidad en las reacciones apropiadas y racionales "atribuidas" a una posición típica particular dentro del proceso de producción. Esta consciencia no es, pues, ni la suma ni el promedio de lo que piensan o sienten los sujetos individuales que componen la clase. Y aun así, las acciones históricamente significativas de la clase como un todo están determinadas en última instancia por esta consciencia, y no por el pensamiento del individuo —y esas acciones sólo pueden entenderse por referencia a esta consciencia.¹

Lukács define la consciencia de clase contrafácticamente: es lo que las personas, en tanto que ocupantes de una posición particular dentro del proceso de producción, sentirían y crearían si fueran racionales. Hasta aquí, el concepto se aproxima mucho a la construcción típico-ideal weberiana y podría considerarse simplemente como un mecanismo heurístico potencialmente útil para estudiar las sociedades de clases.² Es el siguiente paso del argumento el que resulta

¹ Georg Lukács, *History and Class Consciousness*, Cambridge (Mass), 1971 (edición original de 1922), p. 51.

² El propio Lukács, en nota a pie de página (*Ibid.*, n. 11, p. 81), sugiere que existe una relación entre su argumento y los tipos ideales de Max Weber, pero no elabora más esta conexión.

sumamente problemático y el que ha conducido a una crítica tan fuerte de la posición de Lukács. Lukács sostiene que, si bien la consciencia de clase en tanto que "consciencia atribuida" no se corresponde con la consciencia real de los individuos, esta consciencia atribuida es con todo causalmente eficaz. En concreto, las «acciones históricamente significativas de la clase como un todo están determinadas en última instancia por esa consciencia». Lo que es contrafáctico y atribuido con respecto a los *individuos* es tratado así como un *mecanismo real* que opera causalmente con respecto a las clases como un todo.

Semejante postulado, naturalmente, podría ser sólo un modo abreviado de hablar de una tendencia histórica a que los individuos en cuestión devengan racionales de la manera contrafácticamente especificada. Esta consciencia atribuida, por tanto, podría considerarse como causalmente eficaz para la «acción de la clase como un todo» en la medida en que tiende a devenir causalmente eficaz para las acciones de clase de los individuos que están en esa clase. Así, la "consciencia atribuida" podría ser un modo elíptico y bastante rebuscado de teorizar esta tendencia emergente en el nivel individual.

Lukács rechaza con toda claridad esta interpretación. Él parece insistir en que ese estado contrafáctico realmente existe de alguna manera en el nivel supraindividual y es causalmente eficaz incluso cuando los individuos no piensan según el modo contrafácticamente racional. La consciencia de clase como mecanismo causalmente eficaz es, por consiguiente, un atributo de las clases como tales, no de los individuos que componen esas clases. Aunque de hecho se producirán tendencias en los obreros individuales a desarrollar encarnaciones individuales de esa consciencia de clase genérica, lo que importa para la comprensión de las trayectorias históricas es esa consciencia de la clase *per se*. Es esta insistencia en el poder causal de la consciencia supraindividual lo que hace que la obra de Lukács sea vulnerable a la crítica de que está comprometida esencialmente con una teleología objetiva de la historia.³

El segundo uso general de la expresión "consciencia de clase" identifica a ésta como un aspecto particular de la subjetividad con-

³ Una "teleología objetiva de la historia" implica que existe algún estado final de la historia o alguna "finalidad" de la historia objetivamente dados, diferentes a las finalidades y objetivos de los individuos humanos, que determinan la trayectoria real del desarrollo histórico.

creta de los individuos humanos. Cuando aparece en las explicaciones macrosociales, lo hace en razón del modo en que ayuda a explicar las decisiones y acciones individuales. En este uso, cuando el término es aplicado a colectividades u organizaciones, o bien se refiere a la distribución pautada de la consciencia individual dentro del agregado en cuestión, o bien es un modo de caracterizar tendencias centrales. Pero tales entidades supraindividuales, y en concreto las "clases", no tienen consciencia en un sentido literal, pues no son el tipo de entidades que tengan una mente que piense, sopesase alternativas, tenga preferencias, etcétera.

En la práctica, cuando los historiadores y sociólogos marxistas emplean la expresión "consciencia de clase" a menudo amalgaman estos dos sentidos del concepto. Por una parte, uno encuentra frecuentemente expresiones como «el proletariado carecía de la consciencia necesaria para hacer X», o «la burguesía en este período tenía una consciencia de clase particularmente fuerte». Tales expresiones parecen sugerir que la consciencia se endosa a las clases como tales. Por otra parte, la consciencia también se maneja como una explicación de las acciones y decisiones individuales. En este caso, el uso contrafáctico de la expresión "consciencia de clase" para designar una comprensión verdadera de los intereses de clase se emplea estrictamente como recurso heurístico para facilitar el juicio sobre la consciencia real de los sujetos, no como el nombre de algún mecanismo supraindividual que opera en el nivel de las clases con independencia de la subjetividad de los individuos.

Yo usaré el concepto de consciencia de clase a lo largo de esta discusión estrictamente en su segundo sentido general. Emplear este concepto como un modo de caracterizar mecanismos reales que operan en niveles supraindividuales es, cuando menos, forzado, y con más frecuencia resulta teóricamente desorientador. Esto no quiere decir, desde luego, que los mecanismos sociales supraindividuales no sean importantes, sino simplemente que no deberíamos conceptualizarlos mediante la categoría "consciencia". Tampoco se quiere decir que la distribución real de la consciencia individual en una sociedad no tenga relevancia social ni importancia causal. Bien pudiera ser así; pero una distribución de la consciencia no es "consciencia".⁴

⁴ Hay un sentido en el cual uno podría referirse legítimamente a la "consciencia" de clase como una propiedad de una colectividad, a saber, cuando la consciencia se usa para describir las prácticas mismas y no simplemente las formas de subjetividad

Entendida de este modo, estudiar la "consciencia" es estudiar un aspecto particular de la vida mental de los individuos, a saber, aquellos elementos de la subjetividad de una persona que resultan *discursivamente accesibles a la propia percepción "del individuo"*. De este modo, la consciencia se contrapone a la "inconsciencia" —los aspectos discursivamente inaccesibles de la vida mental. Los elementos de la consciencia —creencias, ideas, observaciones, información, teorías, preferencias— pueden no estar de manera continua en la percepción de las personas, pero son accesibles a ella.

Esta conceptualización de la consciencia está ligada estrechamente al problema de la *voluntad* y la *intencionalidad*. Decir que algo es subjetivamente accesible es decir que, por un acto de voluntad, la persona puede aprehenderse de ello. Cuando la gente toma decisiones sobre cursos de acción alternativos, la acción resultante debe explicarse, al menos en parte, por los elementos conscientes particulares que entran en las intenciones del actor que toma la decisión. Aunque el problema de la consciencia no es reducible al problema de la intencionalidad, desde el punto de vista de la teoría social el modo más importante como la consciencia aparece en las explicaciones sociales es en cuanto está implicada en las intenciones y en las decisiones resultantes de los actores.

Con esto no queremos decir, desde luego, que la *subjetividad* sólo produzca efectos a través de las decisiones intencionales; hay una amplia gama de mecanismos psicológicos que pueden influir directa-

que conforman las decisiones intencionales implicadas en esas prácticas. Dado que las prácticas reales suponen el uso de recursos organizativos y de otros tipos varios de capacidades colectivas, cuando se extiende el término "consciencia" para cubrir esas prácticas como tales ya no se trata estrictamente de un atributo de los individuos. Por mi parte prefiero limitar la expresión "consciencia" a las dimensiones subjetivas del problema y reservar el término "capacidades" para describir los recursos colectivamente organizados que se emplean en las luchas, y el término "prácticas" para describir las actividades individuales y colectivas que resultan del vínculo entre consciencia individual y capacidades colectivas.

* El término *awareres* puede traducirse en contextos normales como *consciencia*, pero no en este caso, ya que sería indistinguible de *consciencias* (la *consciencia* de clase, de grupo, etc., a veces traducida como "conciencia", aunque hemos desechado esta posibilidad por la ambigüedad que tiene en castellano). Su traducción más exacta, de larga tradición en psicología, es *aprepción*, que significa la captación de algo acompañada de una atención consciente a esa captación, esto es, el "darse cuenta" o *aprehenderse* de lo que está "en la mente" de uno, por contraposición a lo que puede estar "en nuestra mente" sin que le prestemos atención, o a lo que es mental pero es "inaccesible discursivamente" para el sujeto. [N. del T.]

mente sobre el comportamiento sin pasar por las intenciones conscientes. Ni tampoco esta especificación de la consciencia en términos de intencionalidad y decisiones implica que, en toda situación social, los determinantes más importantes de los resultados que se producen operen a través de la consciencia. Puede suceder que los determinantes cruciales se encuentren en los procesos que determinan cuál es el abanico de cursos de acción posibles que se abre ante los actores, y no en los procesos conscientes reales implicados en la decisión entre esas alternativas. Lo que estamos afirmando es que, para comprender plenamente los mecanismos reales que conectan las estructuras sociales con las prácticas sociales, debe investigarse la base subjetiva de las decisiones intencionales que toman los actores que viven en esas estructuras y participan en esas prácticas, y esto implica estudiar la consciencia.⁵

El modo en que usaré el término "consciencia" está íntimamente vinculado al problema de la ideología, particularmente tal como ha sido elaborado este concepto en la obra de Göran Therborn. Therborn define la ideología del siguiente modo:

La ideología es el medio a través del cual operan esta consciencia y esta significatividad [...]. Así, la concepción de ideología aquí empleada incluye deliberadamente tanto las nociones y la "experiencia" cotidianas como las elaboradas doctrinas intelectuales, tanto la "conciencia" de los actores sociales como los sistemas de pensamiento y los discursos institucionalizados de una sociedad dada. Pero estudiar todo esto como ideología significa considerarlo desde una perspectiva particular: no como cuerpos de pensamiento o estructuras de discurso *per se*, sino como manifestaciones del particular ser-en-el-mundo de unos actores conscientes, de unos sujetos humanos. En otras palabras, concebir un texto de unas palabras como ideología equivale a considerar la manera en que interviene en la formación y transformación de la subjetividad humana.⁶

Únicamente modificaría la formulación de Therborn en un aspecto: la ideología tiene que ver con el proceso de la formación de la

⁵ La conceptualización abstracta de la consciencia y de la consciencia de clase adoptada en este capítulo está arraigada en una visión de la acción humana a la que a veces se alude como la teoría de la "decisión racional" o de la "acción estratégica". Para una importante elaboración de esta tradición teórica y de su relación con el marxismo, elaboración que ha influido en las formulaciones que aquí presentamos, véase Jon Elster, «Marxism, Functionalism and Game Theory», *Theory and Society*, vol. 11, núm. 4 (julio, 1982), pp. 453-485; y *Making Sense of Marx*, Cambridge 1985.

⁶ Göran Therborn, *The Power of Ideology and the Ideology of Power*, Londres, 1980, p. 2 [La ideología del poder y el poder de la ideología, Madrid, 1987, p. 2].

consciencia humana, no de la totalidad de la subjetividad humana.⁷ En estos términos, la *cultura*, en tanto que distinta de la ideología, podría entenderse como las prácticas sociales, o quizá más exactamente, como aquella dimensión de la práctica social que conforma los aspectos no conscientes de la subjetividad: la estructura del carácter, la personalidad, los hábitos, las variedades afectivas, etc. Así, por ejemplo, la ideología produce las creencias en la deseabilidad de la competencia como modo de vida y en la inevitabilidad de la competitividad agresiva como modo de interacción humana; la cultura, por su parte, produce personalidades competitivas capaces de actuar conforme a esas creencias de un modo efectivo.⁸ Bien puede suceder que la cultura sea considerablemente más importante que la ideología; puede que las creencias en la competitividad sean reproducibles en una sociedad sólo en la medida en que se adapten a estructuras de personalidad adecuadas. Esto se correspondería con la afirmación de que las dimensiones conscientes de la subjetividad humana importan mucho menos que las inconscientes a la hora de explicar las prácticas sociales. No obstante, de lo que nos ocuparemos en este capítulo es de la consciencia, y por ello, indirectamente, de la ideología. Esto implica que la acción intencional que supone el sopesar alternativas por parte de la consciencia es una propiedad importante de la práctica social, y que su relación con la clase constituye un problema importante del análisis social.

Dada esta definición de la "consciencia", la consciencia "de clase" puede verse como aquellos aspectos de la consciencia que tienen un contenido distintivamente clasista. "Contenido" puede significar una de dos cosas. Primero, puede referirse a una deducción lógica de aspectos de la consciencia a partir de un análisis de las clases. Las relaciones de mercado competitivas son un rasgo estructural distintivo del capitalismo; la creencia en la deseabilidad de la competencia, por

⁷ El término "subjetividad" tiene un estatus teórico bastante vago. No está claro si se refiere sólo a las dimensiones conscientes de la psique —esto es, a aquellos aspectos de la psique que hacen de las personas "sujetos"— o si se usa básicamente para designar a todas las facetas de la psique. Dado el énfasis de Therborn sobre la consciencia en su discusión de la ideología, sospecho que él está usando el término "subjetividad" en su sentido más restringido.

⁸ Ideología y cultura no son dos tipos distintos de acontecimientos del mundo. En las prácticas reales de los actores sociales, ambas se entremezclan de manera continua. La distinción que estamos haciendo se da entre los tipos de efectos producidos por determinadas prácticas. Los efectos ideológicos son efectos centrados en la consciencia y la cognición; los efectos culturales son efectos centrados en aspectos no conscientes de la subjetividad.

tanto, podría considerarse que tiene un carácter clasista debido a su correspondencia con esta práctica, independientemente de los efectos de tal creencia sobre las decisiones y prácticas de los individuos. Alternativamente, el contenido clasista de la consciencia se puede referir a aquellos aspectos de ella que están implicados en las intenciones, las decisiones y las prácticas que tienen «efectos pertinentes a la clase» en el mundo, efectos sobre cómo actúan los individuos dentro de una determinada estructura de relaciones de clase y efectos sobre esas relaciones mismas. Éste es el uso al que daremos más importancia en la presente discusión. Si la estructura de clases se entiende como un territorio de relaciones sociales que determinan intereses materiales objetivos de los actores, y la lucha de clases se entiende como aquellas formas de práctica social que pretenden realizar esos intereses, entonces la consciencia de clase se puede entender como los procesos subjetivos que conforman las decisiones intencionales con respecto a esos intereses y luchas.

Llegados a este punto, debemos aclarar una posible confusión terminológica. Es habitual en las discusiones marxistas distinguir a los obreros que "tienen" consciencia de clase de los que no la tienen. A este respecto, la "consciencia de clase" constituye un tipo particular de consciencia pertinente a la clase, a saber, una consciencia pertinente a la clase en la que los individuos tienen una comprensión relativamente "verdadera" y "consistente" de sus intereses de clase. Yo estoy usando la expresión "consciencia de clase" de un modo más general para designar a toda forma de consciencia pertinente a la clase, independientemente de su fidelidad a los intereses reales. Por tanto, cuando haya que indicar específicamente la presencia de un tipo particular de consciencia de clase, será necesario recurrir a los adjetivos apropiados: consciencia de clase probrera, consciencia de clase antikapitalista, consciencia de clase obrera revolucionaria, y así sucesivamente. Cuando emplee la expresión inculificada de "consciencia de clase", me estaré refiriendo siempre al dominio general de la consciencia con un contenido clasista.

Este modo de entender la consciencia de clase sugiere que se puede descomponer el concepto en varios elementos. Toda vez que un individuo toma una decisión consciente, están implicadas tres dimensiones de la subjetividad:

1. *Percepción de alternativas.* Decidir es seleccionar entre un conjunto de cursos de acción alternativos percibidos. Por consiguiente,

te, un elemento importante de la consciencia es la percepción subjetiva de qué posibilidades hay. Según esto, la "consciencia de clase" implica que la percepción de las alternativas tiene un contenido clasista y tiene, por tanto, consecuencias para las acciones de clase.

2. *Teorías sobre las consecuencias.* La percepción de posibilidades alternativas es insuficiente por sí misma para tomar decisiones; las personas deben tener también alguna comprensión de las consecuencias esperadas de una determinada decisión de actuar. Esto implica que las decisiones suponen teorías. Éstas pueden ser teorías "prácticas" más que teorías formalizadas abstractamente, pueden tener el carácter de "recetas caseras" más bien que el de principios explicativos. La consciencia de clase, según esto, gira en torno al modo en que las teorías que tiene la gente conforman sus decisiones en las prácticas de clase.

3. *Preferencias.* Conocer cuáles son las alternativas percibidas por una persona y cuáles son sus teorías sobre las consecuencias de cada alternativa todavía no basta para explicar una decisión consciente en particular; además, naturalmente hay que conocer sus preferencias, esto es, su evaluación sobre la deseabilidad de esas consecuencias. "Deseabilidad", en este contexto, puede significar deseable en términos de los beneficios materiales para la persona, pero no hay ninguna restricción necesaria de las preferencias a evaluaciones egoístas. La consciencia de clase, según esto, gira en torno a las especificaciones subjetivas de los intereses de clase.

Estas tres dimensiones de la subjetividad —alternativas percibidas, teorías y preferencias— han constituido el objeto de las discusiones marxistas clásicas sobre la consciencia y la ideología, aunque generalmente con nombres distintos a los que les hemos dado aquí. El problema de la *legitimación* gira en torno al valor de las preferencias de los actores. El problema de la *mistificación* es ante todo un problema sobre las teorías que los actores tienen sobre las causas y las consecuencias de las relaciones sociales y las prácticas particulares. Y el problema de la *hegemonía* gira en torno al modo en que se estructuran las posibilidades sociales para restringir la percepción de las opciones posibles a aquellas que son compatibles con los intereses de clase dominantes.

La definición de consciencia de clase que he propuesto hace posible especificar en qué sentido la consciencia puede ser "falsa": los

actores pueden tomar decisiones a partir de información falsa, con una percepción distorsionada de las alternativas posibles y con teorías incorrectas sobre los efectos de sus decisiones. Esto aclara considerablemente qué significa la "falsedad" de la consciencia, aunque puede que no sea tan fácil establecer en qué consiste realmente la consciencia "verdadera" en estos casos. Pero ¿qué sucede con el tercer elemento, las "preferencias"? ¿Podemos decir que un actor tiene preferencias "falsas"? Cuando los marxistas hablan de "intereses objetivos", de hecho están diciendo que hay casos en los que se pueden tomar decisiones en las que el actor disponga de una información y unas teorías correctas, pero tenga una comprensión subjetiva distorsionada de sus *intereses*; esto es, de las preferencias que otorgan a los diferentes cursos de acción posibles.

El problema de especificar los intereses verdaderos (preferencias no distorsionadas) es difícil y polémico, y perseguirlo hasta el final nos apartaría mucho de los objetivos centrales del presente capítulo. No obstante, algunos breves comentarios pueden ayudar a aclarar la posición que adoptaré.⁹

Hay dos sentidos básicos en los que podemos decir que una persona tiene una comprensión distorsionada de sus verdaderos intereses. El primero y más simple es cuando lo que una persona "realmente quiere" queda bloqueado psicológicamente por algún tipo de mecanismo. Así, las preferencias que son subjetivamente accesibles —que son parte de la "consciencia" del individuo— son distintas de las que ese individuo conscientemente tendría en ausencia de tal bloque. El bloqueo en cuestión es un mecanismo real que obstruye la percepción de las preferencias/deseos que realmente existen en la subjetividad de la persona. Si comprendemos el modo de actuar de tales obstáculos psicológicos, entonces podremos decir algo sobre el carácter de las distorsiones resultantes.

El segundo sentido en el que podemos hablar de preferencias distorsionadas no implica que las preferencias no distorsionadas es-

⁹ Pueden encontrarse algunas útiles discusiones relacionadas con el problema de los "intereses objetivos" en Raymond Geuss, *The Idea of Critical Theory: Habermas and the Frankfurt School*, Cambridge, 1981, pp. 45-551; Isaac Balbus, «The Concept of Interest in Pluralist and Marxist Analysis», *Politics and Society* (febrero, 1971), Ted Benton, «Objective Interests and the Sociology of Powers», *Sociology*, vol. 15, núm. 2 (mayo, 1981), pp. 161-184; Steven Lukes, *Power: A Radical View*, Londres, 1974; William Connolly, «On Interests in Politics», *Politics and Society*, vol. 2, núm. 4 (1972), pp. 459-477; Jon Elster, *Sour Grapes*, Cambridge, 1983.

tén realmente presentes en la subjetividad del individuo, pero enteradas en lo profundo del inconsciente y pendientes de ser descubiertas. Este segundo sentido admite la posibilidad de que el mecanismo distorsionador actúe ya en el nivel de la formación misma de las preferencias. La obstrucción es, en cierto sentido, biográficamente histórica; y el contrafáctico, por consiguiente, es una afirmación sobre qué preferencias habría desarrollado el individuo en ausencia de tales mecanismos distorsionadores durante el proceso de formación de sus preferencias. La forma que este tipo de argumento habitualmente adopta es decir que los intereses "verdaderos" son los intereses que los actores tendrían si su subjetividad se hubiera formado en condiciones de máxima autonomía y autodirección.

Cada uno de estos enfoques tiene sus ventajas y sus inconvenientes. El primero tiene la ventaja de ser mucho más manejable y estar potencialmente abierto a la investigación empírica. Es limitado, en cambio, en cuanto a su capacidad para reflejar los efectos más profundos que las prácticas culturales pueden tener sobre la subjetividad de los actores. La segunda alternativa, por su parte, adolece de un carácter casi inevitablemente especulativo que puede cumplir una función crítica crucial pero que hace del concepto algo muy problemático dentro de las explicaciones científicas. En consecuencia, adoptaré el primer sentido de la distorsión de intereses, reconociendo al mismo tiempo que estrecha el campo de visión de los problemas que puede afrontar.

Con esta noción estrecha de la distorsión como obstrucción subjetiva de la comprensión de los intereses que uno realmente tiene, podemos empezar a hablar de los intereses "verdaderos" que le corresponden a una persona en virtud de su instalación en una posición de clase, y de las correspondientes distorsiones de esos intereses. Mi argumento se basará en la afirmación de un determinado tipo de preferencia, que creo que la gente generalmente tiene aun cuando no se aperceba conscientemente de ella: el interés por expandir su capacidad para tomar decisiones y para actuar de acuerdo con ellas. Esta preferencia puede estar bloqueada, pero "en su profundo fuero interno" la gente en general tiene un deseo de libertad y autonomía.¹⁰ En la medida en que la capacidad real que los individuos tie-

¹⁰ La libertad no es simplemente ausencia de restricciones, sino capacidad de actuar. Para una discusión sistemática de este concepto que resulta relevante en lo que aquí decimos, véase Andrew Levine, *Arguing for Socialism*, Londres, 1984, pp. 20-49.

nen de tomar decisiones y de actuar conforme a ellas —su libertad real— está conformada sistemáticamente por su posición dentro de la estructura de clases, éstos tienen intereses de clase objetivos basados en su interés real en la libertad¹¹. Por consiguiente, yo diría que, en la medida en que las preferencias conscientes de las personas les llevan a tomar decisiones que reducen esa capacidad o que bloquean su expansión, están actuando en contra de sus intereses de clase "verdaderos" u "objetivos".

Así entendida la consciencia de clase, uno puede comenzar a desarrollar tipologías bastante complejas de formas cualitativamente distintas de consciencia de clase. Estas tendrán su base en el modo en que las percepciones, teorías y preferencias de los individuos fomentan o impiden la prosecución de los intereses de clase. Se puede, por ejemplo, distinguir entre consciencia de clase obrera "hegemónica", "reformista", "opositiva" y "revolucionaria" según las distintas combinaciones de percepciones, teorías y preferencias. Esto es esencialmente lo que han intentado hacer las más sofisticadas tipologías de la consciencia de clase desarrolladas en los últimos años.¹²

No trataré en el presente estudio de elaborar una tipología portmemorizada de formas de la consciencia de clase. Los datos que emplearemos podrían estirarse para operativizar una tipología así, pero mi impresión general es que las limitaciones de la metodología de investigación mediante encuestas hacen que sea preferible adoptar variables relativamente simples y transparentes. Desde luego, en una primera exploración del problema, convendrá utilizar un enfoque bastante directo. Por consiguiente, las medidas de la consciencia de clase que vamos a usar están pensadas para averiguar, en términos generales, en qué medida los individuos tienen actitudes consistentes con los intereses de clase obreros o capitalistas.

¹¹ Los simples intereses materiales en los ingresos y el consumo son un ejemplo de este interés general en la libertad; estar explotado constituye una restricción de la libertad, pues reduce la propia capacidad de actuar en la medida en que los recursos materiales son constituyentes cruciales de ella. Según esto, como brillantemente demuestra Levine, la igualdad no es en realidad un valor distinto de la libertad, ya que las desigualdades son un impedimento importante para la libertad misma.

¹² Véanse en particular las tipologías conceptuales de la consciencia de clase propuestas por D. W. Livingstone, *Class and Class Consciousness in Advanced Capitalism*, Toronto, 1984 (manuscrito inédito); Michael Mann, *Consciousness and Action Among the Western Working Class*, Londres, 1973; Bertell Ollman, «Toward Class Consciousness in the Working Class», *Politics and Society* (otoño, 1972), pp. 1-24; Therborn, ob. cit.

LÓGICA CAUSAL

Si la consciencia de clase se entiende en términos del contenido clasista de las percepciones, teorías y preferencias que conforman las decisiones intencionales, entonces el problema explicativo para el análisis de la consciencia de clase consiste en elaborar los procesos por los que tal contenido clasista queda determinado, así como los efectos que produce sobre las pautas de formación de clase y del conflicto de clases. La teoría marxista clásica del fetichismo de la mercancía es precisamente una teoría de este tipo: es una explicación de cómo las teorías y las percepciones de los actores están imbuidas de un contenido de clase particular en virtud de la actuación de las relaciones mercantiles. La experiencia inmediatamente vivida de los productores en una sociedad productora de mercancías, se nos dice, representa las relaciones sociales entre las personas como relaciones entre cosas (mercancías), y esto a su vez genera las estructuras mentales caracterizadas como «consciencia fetichizada». Tal consciencia, a su vez, desempeña de acuerdo con esta teoría un papel importante en la transmisión de un sentido de la permanencia y de la naturalidad del capitalismo, paralizándolo así los proyectos revolucionarios de transformación de la sociedad capitalista.

El modelo causal de formación de la consciencia que subyace a las investigaciones empíricas de este capítulo es deliberadamente simple. Su propósito es tratar de capturar los determinantes que entran en juego de modo más ubicuo y sistemático, más bien que trazar un mapa de todo el ámbito de complejidades que pueden intervenir en el proceso de formación de la consciencia de los individuos. El modelo está basado en dos premisas generales:

Premisa 1. Los intereses materiales arraigados en las relaciones de explotación, y vinculados por ello a la estructura de clases, son reales, existen independientemente de las subjetividades concretas y de las características personales de los ocupantes de las posiciones de clase. Si esta premisa es aceptada, se siguen entonces dos previsiones generales: primero, dados ciertos supuestos mínimos en torno a la racionalidad humana, si todo lo demás permanece igual habrá al menos una débil tendencia a que los individuos desarrollen formas de consciencia que sean consistentes con sus intereses de clase objetivos. Una "tendencia", naturalmente, no implica que todos los ocupantes

de una determinada posición en la estructura de clases vayan a tener una misma consciencia, sino simplemente que la probabilidad de que tengan formas de consciencia consistentes con los intereses objetivos aparejados a esa posición de clase es mayor que la de los ocupantes de posiciones distintas. La percepción de esos intereses puede ser parcial e incompleta, pero la tendencia será a que esa percepción distorsionada tenga el aspecto de una desviación respecto de lo que sería una comprensión plena de tales intereses, y no de una percepción completamente imaginaria. Segundo, aunque las características personales de los individuos pueden afectar a la fuerza de la asociación entre estructura de clases y consciencia de clase, el vínculo entre clase y consciencia no será un efecto de esas características personales de los individuos; se basa en las propiedades objetivas de la estructura de clases misma.

Sobre la base de estas previsiones, podemos formular dos hipótesis empíricamente "restables":

Hipótesis 1. El contenido clasista de la consciencia variará monótonamente con la posición de clase a través de las dimensiones de la matriz de la explotación de clase del cuadro 6.1.

Hipótesis 2. La relación entre la posición dentro de la estructura de clases y el contenido clasista de la consciencia no desaparecerá cuando se introduzcan controles estadísticos para diversas características personales de los ocupantes de las posiciones de clase (origenes sociales, edad, sexo, etc.).

Premisa 2. Aunque el de formación de clase es un proceso que tiene lugar en los individuos, en sí mismo está fuertemente condicionado por factores históricos y de la estructura social. Las experiencias de clase que conforman la consciencia siempre están socialmente organizadas; nunca son meramente el resultado del encuentro inmediato entre un individuo atomizado y un "suceso". Ésta puede considerarse tanto una afirmación epistemológica como sociológica. Epistemológicamente, equivale al rechazo del empirismo puro según el cual la acumulación de puros datos de los sentidos genera conocimiento. Los "hechos" nunca se perciben neutralmente; siempre existe alguna mediación cognitiva a través de categorías mentales (teóricas) previamente existentes. Sociológicamente, éste sería un argumento en torno a la construcción social de las categorías ideológicas en cuyos términos los individuos interpretan su mundo. Por ejemplo, el que una

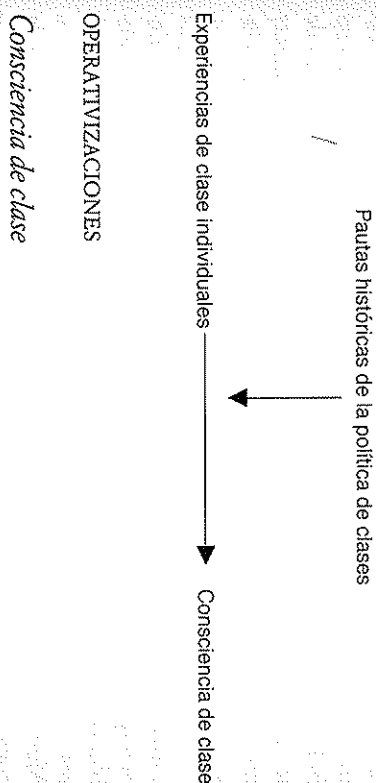
persona experimente el desempleo como un fracaso personal o como una injusticia social depende de cosas tales como las estrategias de los partidos políticos y sindicatos, la política pública del estado, los planes de estudio universitarios, etcétera. El suceso por sí mismo no dicta una única experiencia subjetiva, y por tanto no da lugar a un único patrón de formación de la consciencia.

Esta mediación social del proceso de formación de la consciencia sugiere la siguiente hipótesis empírica:

Hipótesis 3. Allí donde los partidos políticos y los sindicatos adoptan estrategias que enfatizan las interpretaciones clasistas del mundo, las pautas de variación de la consciencia de clase descrita en la Hipótesis 1 estarán más polarizadas y serán más sistemáticas.

Esta hipótesis se puede representar esquemáticamente en el modelo causal interactivo simple ilustrado en la figura 7.1. Éste será el modelo central para la investigación empírica comparativa de la estructura de clases y la consciencia de clase en Suecia y los Estados Unidos.

FIGURA 7.1. Modelo de estructura de clases y posiciones de clase



La consciencia de clase, como ya señalamos en el capítulo 5, resulta notablemente difícil de medir. El concepto pretende denotar propiedades subjetivas que afectan a la elección consciente de actividades que tienen un contenido clasista. La cuestión que entonces se plantea es si los estados subjetivos designados por el concepto verdaderamente sólo se "activan" en situaciones en las que la elección es significativa. En el caso de la consciencia de clase, esto implicaría sobre

todo que esos estados se activarán en situaciones de lucha de clases. Nada nos obliga a suponer que esos estados subjetivos serán los mismos cuando los encuestados estén ocupados en otro tipo de decisiones conscientes (como sucede en una entrevista). Al fin y al cabo, la ecnografía de una entrevista es en sí misma una relación social, y esto puede influir en las respuestas de los encuestados, ya sea por motivos de deferencia, de hostilidad, o por cualquier otra reacción. Es más, siempre puede suceder que no haya simplemente un desajuste entre el modo de responder de las personas a las decisiones artificiales de una encuesta y a las decisiones reales de la práctica social, sino que se produzca una inversión sistemática de las respuestas. En consecuencia, se ha afirmado que de poco sirve intentar medir siquiera la conciencia de clase mediante el instrumento de las encuestas¹³.

Estos problemas no son triviales y pueden menoscabar el valor de los estudios con cuestionarios de la conciencia de clase. Supongo, no obstante, que los procesos cognitivos de las personas presentan cierta estabilidad en el escenario artificial de una entrevista y en el escenario de lucha de clases de la vida real, y que, independientemente de las distorsiones que puedan introducir las entrevistas estructuradas, las encuestas sociales potencialmente son capaces de medir tales elementos estables. Si bien la capacidad de una encuesta para predecir, en un individuo dado cualquiera, cómo se comportará en un "escenario de la vida real" puede ser muy limitada, las encuestas nos pueden ofrecer una imagen a grandes rasgos de cómo se conecta la estructura de clases con comportamientos de clase probables.

La encuesta usada para esta investigación contiene una amplia variedad de ítems sobre actitudes, que van desde preguntas que tienen que ver directamente con cuestiones políticas, pasando por problemas normativos sobre la igualdad de oportunidades de las mujeres, hasta explicaciones de diferentes clases de problemas sociales. Muchos de estos ítems se pueden interpretar como indicadores de la conciencia de clase, pero en la mayoría de ellos el contenido de clase específico es indirecto e implica presuposiciones teóricas bastante fuertes¹⁴. En consecuencia, y para los fines de esta primera investiga-

¹³ Véase, por ejemplo, Gordon Marshall, «Some Remarks on the Study of Working Class Consciousness», *Politics and Society*, vol. 12, núm. 3 (1983), pp. 263-302.

¹⁴ Por ejemplo, los marxistas a menudo sostienen que la diferencia entre explicar los problemas sociales en términos individualistas («los pobres son pobres porque son perezosos») y explicarlos en términos de la estructura social («los pobres son po-

ción, parece aconsejable concentrarse en aquellos ítems que tienen implicaciones clasistas más directas y reunir estas preguntas en una escala de la conciencia de clase que resulta muy simple y transparente.

La medida de la conciencia de clase que adoptaremos es básicamente igual a la escala de actitudes que usamos en la decisión entre definiciones rivales de la clase obrera en el capítulo 5. La única diferencia es que dos de los ítems usados en la construcción de aquella escala no se preguntaron en la encuesta de Suecia, de modo que la escala se basa en sólo seis preguntas y no en ocho (y, por tanto, recoge valores de -.6 a +.6). Las preguntas excluidas respecto de las que usábamos en el capítulo 5 son:

3. Los obreros en huelga por lo general tienen derecho a impedir físicamente que los esquiroleros accedan al centro de trabajo.
5. Una de las principales causas de la pobreza es que la economía se basa en la propiedad privada y el beneficio.

La primera de estas preguntas se excluyó de la encuesta sueca porque la formación de piquetes y el impedimento físico para que los esquiroleros no entren en los centros de trabajo no suelen darse en las actuales prácticas de la clase obrera de Suecia. Al estar ausente esta práctica del repertorio estratégico de los obreros suecos, resultaba difícil traducir significativamente el grado de coerción implícito en la palabra "físicamente" que aparece en el enunciado. La pregunta sobre las causas de la pobreza se excluyó porque nos daba la impresión de que, al no considerarse en general la pobreza como un problema social destacado en Suecia, podría no tener demasiado sentido formularla.

Además de esta escala de conciencia construida, examinaremos también la relación entre la estructura de clases y la variable convencional para medir la identificación de clase que ya discutimos en el capítulo 5. De acuerdo con la anterior discusión teórica sobre la conciencia de clase, la "identificación de clase" en cierto modo combina las tres dimensiones de la conciencia —la perceptiva, la teórica y la normativa. Identificarse con una clase concreta es percibir el

bres por el modo en que el capitalismo genera desigualdades») es un aspecto de la conciencia de clase. Aunque acepto esta afirmación, es cierto que requiere un compromiso bastante fuerte con la teoría marxista de la misificación.

mundo a través de determinadas categorías, probablemente es sostenido por determinadas teorías sobre las causas y las consecuencias de la pertenencia a una clase, y es dar al menos algún sentido evaluativo a los intereses vinculados a esa clase. Debido a que la identificación de clase parece conectar todos estos aspectos de un modo tan compacto, ha sido por lo general la variable preferida de los sociólogos dedicados a la investigación empírica de las actitudes de clase.

Trayectoria de clase obrera

Esta es una variable construida que combina información sobre el origen de clase del encuestado y su experiencia de empleo previa.¹⁵ El valor máximo de 6 se asigna a personas con un origen de clase obrera que nunca han sido autoempleados ni han tenido un empleo de supervisión; el valor mínimo de 1 se le da a personas que vienen de un medio distinto a la clase obrera y han sido autoempleados. Debemos observar que los encuestados que actualmente son autoempleados *no pueden* tener el valor máximo en esta variable, puesto que han tenido experiencia como autoempleados.¹⁶

Relaciones de clase obrera

Esta variable combina información sobre el carácter de clase de las relaciones sociales del individuo, sobre su familia actual y sobre sus empleos secundarios. El valor máximo de 9 es para las personas cuyos tres mejores amigos son de clase obrera, cuyo cónyuge (si están casados) es de clase obrera y que no tienen un segundo empleo que no sea de clase obrera. El valor mínimo de 1 es para las personas de cuyos tres mejores amigos ninguno es de clase obrera, cuyo cónyuge no es obrero y cuyo segundo empleo (si lo tienen) no es de clase obrera.

¹⁵ Véase el apéndice II, cuadro II.7, para una presentación detallada de la lógica para construir esta tipología.

¹⁶ Debíamos haberles preguntado a todos los encuestados, incluidos los actualmente autoempleados, si habían sido o no autoempleados en el pasado. Esto nos habría permitido construir esta variable estrictamente como una variable de la experiencia histórica no contaminada por la situación actual del encuestado. Desgraciadamente, las preguntas sobre autoempleo previo sólo se formularon a las personas que actualmente no eran autoempleados.

UNA NOTA SOBRE LOS PROCEDIMIENTOS ESTADÍSTICOS

Interpretación de las ecuaciones de regresión

Una buena parte del análisis de datos que presentaremos en este capítulo tiene que ver con el uso del análisis de regresión múltiple. Para lectores no familiarizados con la estadística, un breve comentario sobre cómo interpretar tales ecuaciones puede ser de ayuda.

Una ecuación de regresión responde básicamente al siguiente tipo de pregunta: si tuviéramos que comparar a dos personas que difieren, digamos, una unidad de educación, ¿en cuánto esperaríamos que difirieran sus ingresos (o cualquier otro resultado)? El monto de esa diferencia de ingresos es el "coeficiente bruto" (también llamado coeficiente 'B') de la variable de educación en una ecuación de regresión en la que se usa la educación para predecir el ingreso.

Existen básicamente dos tipos de ecuaciones de regresión que normalmente se usan en el análisis de datos. Están primero las "regresiones simples", en las que se usa una "variable independiente" para predecir una variable dependiente. En el ejemplo anterior, esto es lo que se hacía al usar la educación para predecir los ingresos. En segundo lugar, hay "ecuaciones de regresión múltiple" o "regresiones multivariadas". Supongamos que queremos formular una pregunta más compleja que la de antes: si tuviéramos que comparar a dos personas que difieren sólo en una unidad de educación pero que tienen la misma edad, sexo y origen social, ¿en cuánto esperaríamos que difirieran sus ingresos? En esta ecuación multivariada, la educación, el sexo, la edad y el origen se tratan todas como variables independientes que predicen simultáneamente los ingresos. Los coeficientes de cada una de estas variables nos dicen cuánto esperamos que difieran los individuos en cuanto a la "variable dependiente" (los ingresos en este caso) por una unidad de diferencia en la variable independiente, controlando las otras variables independientes de la ecuación.

Una ecuación de regresión contiene siempre un conjunto de coeficientes para cada una de las variables independientes y un término "constante". El término constante nos dice qué valor de la variable dependiente debe uno esperar observar si todos los valores de las variables predictoras fueran iguales a cero.

Si se multiplica el valor medio de cada una de las variables independientes por el coeficiente bruto de esa variable, y se suman todos

estos productos al término constante, la cifra resultante siempre es exactamente el valor medio de la variable dependiente.

En las ecuaciones que vamos a examinar, las variables que usaremos como variables "independientes" o predictoras se dividen en dos grupos. Unas presentan alguna forma de métrica continua. La edad y los ingresos pueden servir de ejemplo. Un segundo tipo de variables tienen la forma de una dicotomía. El sexo sería un ejemplo. En las ecuaciones de regresión, generalmente las dicotomías se denominan "variables imaginarias" [*"dummy variables"*], variables que pueden tener un valor de 0 ó 1. El coeficiente de una variable imaginaria para el sexo nos diría, por ejemplo, cuánto diferirían los ingresos medios de hombres y mujeres (controlando cualquier otra variable que figure en la ecuación); el valor medio de una variable imaginaria es simplemente la proporción de encuestados que pertenecen a la categoría 1 de la dicotomía.

Las variables imaginarias tendrán una importancia especial en nuestro análisis porque la tipología de las clases es básicamente una tipología de posiciones cualitativamente distintas. Una tipología de este tipo se representa en una ecuación de regresión por medio de una serie de variables imaginarias. Si hay doce categorías en la tipología, entonces se necesitan once variables imaginarias para representar completamente las casillas de la tipología.¹⁷

Los coeficientes de las variables de las regresiones normalmente se presentan en dos formas. La primera es el coeficiente "bruto". Éste nos dice cuánto se espera que cambie la variable dependiente por un cambio de una unidad en la variable predictor, donde dichas "unidades" son la métrica natural de la variable: dólares, años de educación, valores en una escala de actitudes, etc. La segunda forma es lo que se denomina un coeficiente "estandarizado", o un coeficiente " β ". En muchos casos, las unidades brutas de las variables en cuestión no resultan particularmente significativas o interesantes. Por ejemplo, si queremos saber si es la educación o la edad lo que produce una mayor diferencia de ingresos, no es demasiado interesante saber si un año de educación importa más que un año de edad. Lo que querría-

¹⁷ Sólo se necesitan once variables imaginarias, puesto que la categoría duodécima se corresponde con un valor de cero en todas las otras. En el caso sencillo de una dicotomía —que es una tipología con dos casillas— únicamente se necesita una variable imaginaria, por ejemplo hombres = 0 y mujeres = 1. Sería redundante tener una variable complementaria con los valores invertidos.

mos hacer es convertir estas dos variables en algún tipo de escala "estandarizada" que las haga comparables. Esto es lo que se consigue con los coeficientes estandarizados. En esencia, convierten todas las variables de la ecuación en unidades de desviación típica, unidades que se definen en relación con la distribución real de cada variable. Esto permite comparar coeficientes dentro de una ecuación de un modo razonable.

Los coeficientes de cualquier clase tienen dos propiedades que resultan de interés estadístico. Una es la magnitud del coeficiente (tanto en su forma bruta como en la estandarizada); la otra es el nivel de significatividad. El nivel de significatividad nos indica qué confianza tenemos en que el coeficiente realmente difiera de cero. (No hay nada que obligue a que sea el cero el estándar para evaluar los niveles de significatividad, pero en la mayoría de las situaciones no existe otro valor que tenga un estatuto teórico fuerte.) Un nivel de significatividad de 0.001 significa que, sobre la base de determinados supuestos estadísticos, en solo una de cada mil muestras esperaríamos un coeficiente de esta magnitud cuando el coeficiente fuera en realidad indiscernible de cero. Como en el caso de los tests estadísticos de diferencias entre las medias en el análisis de decisión que realizamos en el capítulo 5, es importante no obsesionarse con los niveles de significatividad. Una variable que tiene un elevado nivel de significatividad estadística no es por ello un factor causal "más" importante; significa simplemente que tenemos más confianza en que tiene la importancia que tiene, sea ésta cual sea.

Un último elemento estadístico en las ecuaciones de regresión es lo que se llama la "varianza explicada" en la ecuación, usualmente denominada R^2 . Este número efectivamente nos dice qué proporción de la variabilidad de la variable dependiente es explicada por todas las variables independientes de la ecuación. Un R^2 de 0.25 indica que un cuarto de la varianza ha sido explicado por las variables de la ecuación, y que esto no sucede con las otras tres cuartas partes. La varianza no explicada es una combinación de varianza que potencialmente podría explicarse si incluyéramos variables adicionales en la ecuación, y varianza que se debe esencialmente a factores aleatorios (errores de medida, determinantes estructuralmente idiosincrásicos de la variable dependiente, etc.). Naturalmente, no hay manera de saber qué parte de la varianza no explicada es "explicable" estadísticamente —es decir, qué parte es genuinamente aleatoria y qué parte es sistemática—, y esto hace difícil saber si un R^2 dado es alto o bajo, lo que

reflejaría un éxito o un fracaso de la ecuación. Por ello, en general lo único que importa realmente (con respecto a una evaluación de R^2) es su magnitud relativa en comparación con ecuaciones rivales. Por regla general, en las ecuaciones de regresión que predicen escalas de actitud, un R^2 incluso de 0.15 resulta ya bastante respetable.

El análisis de medias ajustadas

En parte del análisis que vendrá a continuación analizaremos las medias ajustadas de la escala de consciencia de clase para clases específicas (véanse los cuadros 7.4 y 7.6). Ya que éste no es el modo convencional de exponer los resultados de la regresión, es preciso que hagamos algunos comentarios.

Nuestras hipótesis se enmarcan en términos de las diferencias ideológicas esperadas entre las diversas dimensiones de la matriz de la estructura de clases. La manera más efectiva de mostrar estas expectativas es en la forma de valores esperados en las casillas del cuadro. Para la relación directa entre estructura de clases y consciencia —hipótesis 1—, ésta es simplemente la media en la escala de consciencia para cada casilla de la tipología.

Para examinar los efectos que tienen las características personales en la relación entre estructura de clases y consciencia de clase —hipótesis 2—, necesitamos calcular "medias ajustadas" en esta tipología. Esto es, tenemos que calcular los valores esperados de las casillas controlando todas las variables que se incluyan como características personales que puedan afectar al proceso de formación de la consciencia. Si de hecho todas las diferencias entre las casillas en el análisis simple fueran el resultado de esas características, entonces estas medias ajustadas serían todas iguales.

Las medias ajustadas se calculan de la siguiente manera: se calcula una ecuación de regresión que contenga todas las variables imaginarias de la tipología de clases (once en total), junto con las variables que se estén considerando como características personales. Las diferencias *relativas* en estas medias ajustadas vienen dadas directamente por los coeficientes no estandarizados (brutos) de las variables imaginarias de clase en esta ecuación de regresión múltiple. ¿Cómo se calculan los valores absolutos? Se recordará de nuestra anterior discusión sobre cómo interpretar las variables de regresión que, si

multiplicamos los coeficientes de cada variable independiente por el valor medio de esa variable independiente y después los sumamos con el término constante, obtenemos la media de la muestra global para la variable dependiente. Para calcular las medias ajustadas de las casillas del cuadro (en lugar de la media de la muestra global), multiplicamos cada uno de los coeficientes de las variables de control (en este caso, las características personales) por sus valores medios y sumamos estos productos al término constante. Esta suma constituye un ajuste que a continuación se suma a los coeficientes de cada una de las variables imaginarias de la tipología de clases, lo que da las medias ajustadas de la tipología. Las entradas de los cuadros que utilizan la escala de consciencia para los individuos de la casilla, controlando las variables independientes relevantes, evaluadas en los niveles socialmente medios de sexo, edad, etcétera, dentro de ese país.

RESULTADOS EMPÍRICOS

El análisis de datos constará de tres pasos:

- 1) *Examen de la relación directa entre estructura de clases y consciencia de clase en los Estados Unidos y en Suecia.* Esto se hará comparando los valores medios en la escala de consciencia para las distintas casillas de la tipología de clases en los Estados Unidos y en Suecia. Se prestará una especial atención a las diferencias en la pauta global de estas medias en ambos países.
- 2) *Examen del grado en que las pautas observadas en el análisis de la relación directa entre estructura de clases y consciencia de clase se modifican de manera significativa cuando se añaden diversas variables de control.* Esto nos permitirá examinar tres cuestiones interrelacionadas: a) si la relación observada entre posición de clase y consciencia de clase podría ser o no un efecto espurio de determinadas características personales de los ocupantes de esas posiciones; b) en qué medida los efectos de la estructura de clases sobre la consciencia de clase actúan principalmente mediante ciertas "variables intervinientes" como la sindicación, los ingresos, el historial de desempleo, etc., o son consecuencia directa de la posición de clase como tal; y c) si las diferentes pautas globales de los Estados Unidos y de Suecia se deben en buena parte a la

conexión entre la clase y estas variables intervinientes, o están directamente relacionadas con el modo en que la estructura de clases influye en la consciencia.

3) *Examen de las diferencias entre los Estados Unidos y Suecia en la estructura global del proceso de formación de la consciencia.* Los análisis anteriores se ocupan principalmente de los efectos de la estructura de clases como tal sobre la consciencia en ambos países. En esta parte final de la investigación, examinaremos las diferencias entre los dos países en cuanto a los efectos de otras diversas variables sobre la consciencia. El presupuesto metodológico será que las pautas de los coeficientes en una ecuación de regresión múltiple que predice la consciencia puede considerarse que perfilan el proceso macroestructural de formación de la consciencia en una sociedad particular. Por consiguiente, comparar la puntuación de tales coeficientes de un país a otro nos proporciona un asidero empírico para observar las diferencias en ese proceso.

1. Relación directa de la estructura de clases con la consciencia de clases

El cuadro 7.1 presenta los valores medios sobre la escala de consciencia de clase de las distintas posiciones de clase en los Estados Unidos y en Suecia. El cuadro 7.2 indica la proporción de encuestados en cada una de las clases que afirman estar en la clase obrera cuando se les formula la pregunta sobre identificación de clase y que adoptan la posición proclase obrera en todos los ítems individuales que se incluyen en la escala de actitudes de clase¹⁸. De estos resultados se pueden extraer varias generalizaciones:

1) *La pauta global de variaciones.* En el cuadro 7.1, la *pauta global* de variación de las medias (no del valor absoluto de las medias, sino de su puntuación) resulta muy similar en los Estados Unidos y en Suecia. En ambos países el cuadro está básicamente polarizado entre la clase capitalista y la clase obrera (en ninguno de los dos países existe una diferencia estadísticamente significativa entre los proletarios y las ca-

¹⁸ En este cuadro hemos juntado a las personas que espontáneamente afirman pertenecer a la clase obrera en la versión abierta de la pregunta con los que dicen que son de clase obrera en la continuación cerrada de la misma.

CUADRO 7.1. Consciencia de clase según la posición en la estructura de clases

| I. Estados Unidos | | Bienes en medios de producción | | | |
|-------------------------|---------------------------|--------------------------------------|---------------------------------|--|--|
| Proletarios | | No-proletarios (asalariados) | | | |
| 1. Burguesía | 4. Directivos expertos | 7. Directivos semicredencials | 10. Directivos no credencials | | |
| -1.31* | -1.46 | -0.34 | -0.29 | | |
| 2. Pequeños empleadores | 5. Supervisores expertos | 8. Supervisores semicredencials | 11. Supervisores no credencials | | |
| -0.87 | -0.78 | -0.24 | +0.54 | | |
| 3. Pequeña burguesía | 6. No directivos expertos | 9. Obreros semicredencials | 12. Proletarios | | |
| -0.09 | -0.09 | +0.78 | +0.78 | | |
| | | + > 0 | | | |
| | | Bienes de cualificación/credenciales | | | |
| II. Suecia | | Bienes en medios de producción | | | |
| Proletarios | | No proletarios (asalariados) | | | |
| 1. Burguesía | 4. Directivos expertos | 7. Directivos semicredencials | 10. Directivos no credencials | | |
| -2.00 | -0.70 | +1.03 | +1.81 | | |
| 2. Pequeños empleadores | 5. Supervisores expertos | 8. Supervisores semicredencials | 11. Supervisores no credencials | | |
| -0.98 | +0.07 | +0.74 | +1.98 | | |
| 3. Pequeña burguesía | 6. No directivos expertos | 9. Obreros semicredencials | 12. Proletarios | | |
| +0.46 | +1.29 | +2.81 | +2.60 | | |
| | | + > 0 | | | |
| | | Bienes de cualificación/credenciales | | | |

* Las entradas del cuadro son medias sobre la escala de consciencia de clase obrera. Los valores de la escala van de +6 (proclase obrera en todos los ítems) a -6 (proclase capitalista en todos los ítems).

teorías marginales adyacentes a la clase obrera)¹⁹. En ambos países, los valores en la escala se van haciendo menos proobreros y, finalmente, procapitalistas a medida que nos desplazamos de la esquina proletaria del cuadro hacia la esquina de los directivos expertos. Como sucedía en nuestro análisis de la variación de los ingresos por clases del capítulo 6, las medias en la escala de actitudes cambian de un modo eminentemente monocrorde a través de todas las dimensiones del cuadro. Y en los dos países también, las medias se van haciendo cada vez más procapitalistas según pasamos, dentro de los autoempleados, de la pequeña burguesía a la clase capitalista propiamente dicha.

Una pauta básicamente similar se produce en las respuestas sobre la identificación con la clase obrera del cuadro 7.2. En Suecia, el 57% de los proletarios y entre el 50 y el 60% de los encuestados situados en posiciones marginales próximas a la clase obrera dijeron pertenecer a la clase obrera, en comparación con el 39% de los directivos no credencializados, el 21% de los expertos no directivos, el 14% de los directivos expertos y el 25% de los capitalistas. En los Estados Unidos, en torno al 30% de los encuestados de clase obrera y de posiciones marginales de clase obrera se identificaron con esta clase. Esta cifra no disminuye significativamente en los directivos no credencializados (28%), pero desciende hasta el 15% en los expertos no directivos y por debajo del 10% en los directivos expertos y capitalistas. Estos diversos resultados son muy favorables a la hipótesis 1.

2) *El grado de polarización.* El grado de polarización es muy diferente en los dos países. En los Estados Unidos, la diferencia entre la clase capitalista y la clase obrera es sólo de un poco más de 2 puntos en la escala; en Suecia, la diferencia es de 4,6 puntos. (La diferencia entre estas diferencias es estadísticamente significativa al nivel del 0,05.)

La diferencia entre los grados de polarización es particularmente acusada en el ítem del cuestionario que se refiere al desenlace

¹⁹ En los Estados Unidos, los directivos expertos son ligeramente más procapitalistas que los propios burgueses, pero la diferencia entre ellos no resulta estadísticamente significativa. Debe recordarse a este respecto que la mayor parte de los encuestados pertenecientes a lo que estoy llamando la "burguesía" siguen siendo capitalistas bastante modestos. El 83% de estos capitalistas tienen menos de cincuenta empleados. Sólo el 8% de los directivos expertos, por otra parte, trabajan para empresas que tengan menos de cincuenta empleados. Es de esperar que, si tuviéramos datos de una muestra de grandes capitalistas, los resultados serían algo diferentes.

CUADRO 7.2. Identificación con la clase obrera y respuestas a los ítems individuales les por posiciones de clase

| I. Estados Unidos | Posición de clase | % que adoptan la posición de clase obrera en: | | | | | |
|--|-------------------|---|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | Identifi- con la cl. obr. | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| 1. Proletarios (12) ^b | | 32 | 27 | 49 | 55 | 75 | 19 |
| 2. Obreros semicredencializados (9) | | 28 | 61 | 28 | 48 | 58 | 82 |
| 3. Supervisores no credencializados (11) | | 31 | 56 | 24 | 56 | 44 | 87 |
| 4. Empleados expertos (6) | | 15 | 58 | 26 | 36 | 36 | 80 |
| 5. Supervisores semicredencializados (8) | | 32 | 50 | 27 | 35 | 42 | 77 |
| 6. Directivos no credencializados (10) | | 28 | 55 | 15 | 28 | 46 | 76 |
| 7. Supervisores expertos (5) | | 9 | 57 | 22 | 26 | 34 | 69 |
| 8. Directivos semicredencializados (7) | | 16 | 52 | 19 | 33 | 45 | 80 |
| 9. Directivos expertos (4) | | 8 | 33 | 24 | 27 | 22 | 60 |
| 10. Pequeña burguesía (3) | | 31 | 49 | 35 | 30 | 43 | 79 |
| 11. Pequeños empleadores (2) | | 29 | 50 | 17 | 31 | 24 | 66 |
| 12. Burguesía (1) | | 9 | 28 | 27 | 23 | 25 | 65 |
| II. Suecia | | | | | | | |
| 1. Proletarios (12) | | 57 | 70 | 48 | 51 | 81 | 81 |
| 2. Obreros semicredencializados (9) | | 51 | 72 | 52 | 59 | 82 | 82 |
| 3. Supervisores no credencializados (11) | | 61 | 59 | 52 | 55 | 81 | 77 |
| 4. Empleados expertos (6) | | 21 | 62 | 39 | 44 | 71 | 64 |
| 5. Supervisores semicredencializados (8) | | 40 | 57 | 27 | 35 | 78 | 68 |
| 6. Directivos no credencializados (10) | | 39 | 64 | 40 | 46 | 82 | 82 |
| 7. Supervisores expertos (5) | | 19 | 36 | 26 | 19 | 84 | 67 |
| 8. Directivos semicredencializados (7) | | 36 | 68 | 47 | 35 | 77 | 66 |
| 9. Directivos expertos (4) | | 14 | 37 | 35 | 22 | 65 | 47 |
| 10. Pequeña burguesía (3) | | 43 | 38 | 31 | 40 | 65 | 60 |
| 11. Pequeños empleadores (2) | | 31 | 31 | 20 | 34 | 50 | 54 |
| 12. Burguesía (1) | | 25 | 13 | 13 | 25 | 50 | 13 |

^a Los ítems son los siguientes:

- (1) Las empresas beneficiarían a los propietarios a costa de los obreros y consumidores.
- (2) Una sociedad moderna puede funcionar con eficacia sin el incentivo del beneficio.
- (3) Si se les diera la oportunidad, los empleados no directivos del lugar donde usted trabaja podrían llevar los asuntos eficazmente sin los jefes.
- (4) Durante una huelga, la ley debería prohibir a la dirección contratar trabajadores que ocupen el lugar de los huelguistas.
- (5) Las grandes empresas tienen demasiado poder en la sociedad norteamericana (sueca) actual.

(6) Imagine que los obreros de una gran industria están en huelga a causa de los salarios y las condiciones de trabajo. ¿Cuál de los siguientes desenlaces le gustaría a usted que se produjera? a) los obreros obtienen la mayor parte de sus demandas; b) los obreros obtienen algunas de sus demandas y hacen algunas concesiones; c) los obreros obtienen sólo una pequeña parte de sus demandas y hacen grandes concesiones; d) los obreros vuelven al trabajo sin obtener ninguna de sus demandas. (% que eligió la respuesta "a".)

^b Los números entre paréntesis corresponden a las casillas del cuadro 7.1.

de las huelgas (ítem 6 del cuadro 7.2). En los Estados Unidos, aun- que hay más obreros que directivos expertos y capitalistas que adop- tan la posición proclase obrera, la abrumadora mayoría de los en- cuestados en todas las posiciones de clase optaron por la respuesta del compromiso de clases, esto es, que en una huelga los obreros de- berían obtener algunas de sus demandas y hacer algunas concesiones. En Suecia, por el contrario, en torno al 60% de los proletarios y em- pleados semicredencializados (esto es, obreros cualificados principal- mente) dijeron que, según ellos, los obreros deberían obtener la ma- yor parte de sus demandas, en comparación con menos del 15% de los directivos expertos y capitalistas. Aunque en los Estados Unidos la hegemonía de clase de la burguesía no ha logrado anular las ten- dencias hacia la polarización ideológica en la estructura de clases norteamericana, tal polarización está muy mitigada si la comparamos con Suecia, por lo menos cuando la medimos por estas actitudes per- tinentes a la clase.

Estos datos indican que existe básicamente un consenso interna- cional dentro de la clase capitalista en lo que se refiere a actitudes basadas en la clase, mientras que tal consenso no se da en la clase obrera: los obreros suecos y norteamericanos difieren en promedio sobre esta escala casi tanto como los obreros y capitalistas norteamericanos entre sí. Estos resultados son consistentes con la hipótesis 3, según la cual el grado de polarización dependerá en parte de la me- dida en que los partidos políticos y sindicatos adopten estrategias que ayuden a cristalizar las experiencias de los obreros en términos de clase.

3) *Alianzas de clase.* La pauta de las alianzas de clase —el modo en que el territorio de la estructura de clases se transforma en formacio- nes de clase— sugerida por las pautas de conciencia del cuadro 7.1 varía considerablemente de un país a otro. En Suecia, la única cate- goría de asalariados con una posición media procapitalista es la de los directivos expertos; en los Estados Unidos, las posiciones proca- pitalistas penetran mucho más hondo en la población asalariada. En este último país, sólo las tres casillas del ángulo inferior derecho del cuadro se pueden considerar parte de la coalición de clase obrera: en Suecia, la coalición se extiende a todos los asalariados no creden- cializados y a todos los asalariados no directivos, y, por lo menos en un sentido débil, también incluye directivos semicredenciali- zados y supervisores semicredencializados. Si convertimos estos re-

sultados en proporciones de la fuerza de trabajo basándonos en las distribuciones del cuadro 6.1, en los Estados Unidos aproximada- mente el 30% de la fuerza de trabajo está en posiciones de clase que se pueden considerar como parte de la coalición burguesa, en comparación con sólo el 10% más o menos en Suecia. Por el con- trario, en Suecia, entre el 70 y el 80% de la fuerza de trabajo está en posiciones de clase que pertenecen ideológicamente a la coalición de clase obrera, en comparación con sólo el 58% de los Estados Unidos.²⁰ Decir esto, desde luego, no equivale a decir que el 58% de los individuos en la fuerza de trabajo de los Estados Unidos y el 70-80% en Suecia estén en la coalición de clase obrera, ya que hay trabajadores individuales que ideológicamente forman parte de la coalición burguesa y directivos (e incluso capitalistas) individuales que ideológicamente forman parte de la coalición de clase obrera. Pero sí significa que la coalición de clase obrera en los Estados Uni- dos, no sólo está menos polarizada ideológicamente con respecto a la burguesía que en Suecia, sino que también tiene una base de cla- se mucho menor.

2. Análisis multivariado de medias ajustadas

Hay dos tipos de preguntas que se pueden suscitar en torno a los re- sultados de los cuadros 7.1 y 7.2. En primer lugar, es importante sa- ber si los resultados se pueden o no reinterpretar como consecuen- cias de diversas características de los ocupantes de las posiciones de clase que no son ellas mismas consecuencia directa de la clase como tal. Por ejemplo, cada clase tiene una mezcla distinta de sexos y eda- des, y podría ser que los mapas de la conciencia que dibujan estos cuadros sean en realidad mapas de edad y de sexo, conectados sólo in- cidentalmente con la estructura de clases. En segundo lugar, es im- portante saber en qué medida estos resultados son consecuencia *di- recta* de la ocupación de posiciones de clase *per se* o si actúan a través de mecanismos intercesores. Las posiciones de clase, por ejemplo,

²⁰ Estos cálculos están basados en las siguientes agregaciones del cuadro 7.1: coalición burguesa sueca = casillas 1, 2, 4; coalición burguesa norteamericana = casillas 1, 2, 4, 5, 7, 8, 10; coalición obrera sueca = casillas 6, 9, 10, 11, 12 (estimación ba- ja) y también 7 y 8 (estimación alta); coalición obrera norteamericana = casillas 9, 11, 12. Nótese que en ninguno de los dos países la pequeña burguesía —categoría 3— se integra en coalición alguna.

determinan (en parte) los ingresos y la sindicación, y es posible que el grueso de la relación estructura de clases-consciencia de clase perfilada en nuestros cuadros 7.1 y 7.2 se genere en su mayoría mediante esos mecanismos interresortes. El segundo de esos problemas no atenta contra la hipótesis de que la estructura de clases conforma la consciencia de clase, sino que indica simplemente algunos de los mecanismos a través de los cuales se generarían esos efectos. El primer problema, en cambio, pone en cuestión la afirmación de que la estructura de clases como tal constituye un determinante central.

1) ¿Es espuria la relación entre estructura de clases y consciencia de clase? El cuadro 7.3 presenta los resultados que hemos observado en el cuadro 7.1 separándolos en hombres y mujeres tanto en Suecia

CUADRO 7.3. Actitudes de clase según la posición de clase en cada categoría de sexo, Estados Unidos y Suecia

| I. Estados Unidos | | | |
|--------------------------------------|--|---|--------------------------------|
| Proprietarios | | Bienes en medios de producción No propietarios (asalariados) | |
| 1. Burguesía | H -1.45 (22) ^a M -0.76 (6) | 4. Directivos expertos | H -1.84 (43) M -0.32 (14) |
| 2. Pequeños empleadores | H -1.18 (60) M -0.27 (30) | 5. Supervisores expertos | H -1.02 (39) M -0.21 (16) |
| 3. Pequeña burguesía | H -0.18 (51) M +0.01 (51) | 6. No directivos expertos | H -0.83 (24) M +0.58 (27) |
| | | 7. Directivos semicredencializados | H -0.33 (71) M -0.29 (21) |
| | | 8. Supervisores semicredencializados | H -0.21 (76) M -0.32 (25) |
| | | 9. Obreros semicredencializados | H +0.81 (134) M +0.70 (48) |
| | | 10. Directivos no credencializados | H +0.55 (11) M -0.65 (24) |
| | | 11. Supervisores no credencializados | H +0.77 (42) M -0.38 (60) |
| | | 12. Proletarios | H +0.97 (234) M +0.66 (359) |
| | | + > 0 | |
| Bienes de cualificación/credenciales | | | |
| Hombres (H): N = 807 | | Mujeres (M): N = 680 | |

CUADRO 7.3. Continuación

| II. Suecia | | | |
|--------------------------------------|------------------------------|---|--------------------------------|
| Proprietarios | | Bienes en medios de producción No propietarios (asalariados) | |
| 1. Burguesía | H -2.00 (8) M +0.20 (0) | 4. Directivos expertos | H -0.89 (45) M +0.62 (7) |
| 2. Pequeños empleadores | H -1.24 (46) M -0.10 (11) | 5. Supervisores expertos | H -0.95 (19) M +0.83 (25) |
| 3. Pequeña burguesía | H -0.38 (48) M +0.71 (15) | 6. No directivos expertos | H +1.24 (45) M +1.34 (35) |
| | | 7. Directivos semicredencializados | H +0.62 (29) M +1.13 (9) |
| | | 8. Supervisores semicredencializados | H +0.62 (29) M +1.13 (9) |
| | | 9. Obreros semicredencializados | H +3.24 (133) M +2.08 (77) |
| | | 10. Directivos no credencializados | H +2.70 (204) M +2.53 (309) |
| | | 11. Supervisores no credencializados | H +2.21 (28) M +1.25 (9) |
| | | + > 0 | |
| Bienes de cualificación/credenciales | | | |
| Hombres (H): N = 660 | | Mujeres (M): N = 519 | |

^a Los números entre paréntesis son N ponderados

como en los Estados Unidos. El cuadro 7.4 presenta los resultados de los valores medios ajustados en la escala de consciencia de clase obrera para diferentes posiciones en la tipología de la estructura de clases, controlando las tres características personales que podrían potencialmente cuestionar los resultados del cuadro 7.1—edad, sexo y biografía de clase ²¹.

El cuadro 7.3 indica que, tanto para los Estados Unidos como para Suecia, las pautas básicas observadas en el cuadro 7.1 se observan también entre hombres y mujeres tomados separadamente. Esto es especialmente así en el caso de los hombres, en los que la pauta

²¹ Para una explicación de los procedimientos seguidos en el cálculo de las medidas ajustadas y de su interpretación, véase la discusión de los procedimientos estadísticos que aparece más arriba en la p. 283.

CUADRO 7.4. *Medida ajustada de la consciencia de clase según la posición de clase controlando características personales*

| I. Estados Unidos | | | |
|--------------------------------------|---------------------------|---|--------------------------------------|
| Proprietarios | | Bienes en medios de producción No propietarios (asalariados) | |
| 1. Burguesía | 4. Directivos expertos | 7. Directivos semicredencializados | 10. Directivos no credencializados |
| -1.11 ^a | -1.45 | -0.36 | -0.29 |
| 2. Pequeños empleadores | 5. Supervisores expertos | 8. Supervisores semicredencializados | 11. Supervisores no credencializados |
| -0.80 | -0.81 | -0.28 | +0.50 |
| 3. Pequeña burguesía | 6. No directivos expertos | 9. Obreros semicredencializados | 12. Proletarios |
| +0.05 | -0.20 | +0.70 | +0.80 |
| | | + > 0 - | |
| Bienes de cualificación/credenciales | | | |
| II. Suecia | | | |
| Proprietarios | | Bienes en medios de producción No propietarios (asalariados) | |
| 1. Burguesía | 4. Directivos expertos | 7. Directivos semicredencializados | 10. Directivos no credencializados |
| -1.46 | -0.58 | +1.15 | +1.90 |
| 2. Pequeños empleadores | 5. Supervisores expertos | 8. Supervisores semicredencializados | 11. Supervisores no credencializados |
| -0.39 | +0.24 | +0.78 | +2.05 |
| 3. Pequeña burguesía | 6. No directivos expertos | 9. Obreros semicredencializados | 12. Proletarios |
| +1.05 | +1.23 | +2.69 | +2.40 |
| | | + > 0 - | |
| Bienes de cualificación/credenciales | | | |

^a Las entradas de las casillas son valores medios ajustados en la escala de consciencia de clase obrera, calculados a partir de una ecuación de regresión múltiple que incluye las variables magnitud de clase, edad, sexo y trayectoria de clase. Véase la ecuación (2) del cuadro 7.7.

de polarización y la monotonía se mantienen muy fuertemente en ambos países.

Hay, no obstante, algunas diferencias entre hombres y mujeres que merecen mencionarse. En general, el grado de polarización de clase entre los hombres es considerablemente mayor que entre las mujeres. Los proletarios y los directivos expertos varones se diferencian por 2.8 puntos en los Estados Unidos y por 3.6 puntos en Suecia, en tanto que sus homólogas femeninas se diferencian sólo por 1 punto en los Estados Unidos y por 1.9 puntos en Suecia. Este menor grado de polarización procede en su mayoría del hecho de que las directivas expertas son considerablemente menos procapitalistas que los directivos expertos, lo que probablemente refleja su concentración en niveles bajos de dirección.

Hay aún otro aspecto en el que hombres y mujeres difieren en este cuadro: la casilla de los directivos no credencializados no se "comporta" adecuadamente en el caso de las mujeres; en Suecia, esta casilla es casi tan proclase obrera como la casilla proletaria, y desde luego no sigue la pauta monocorde prescrita; entre las mujeres americanas, por el contrario, es la casilla menos proclase obrera de todas las categorías de asalariados. No puedo ofrecer ninguna explicación de estos resultados concretos. En cualquier caso, ciertamente se comprueba que las pautas globales de la estructura de clases del cuadro 7.1 no son el efecto de la composición de las clases por sexos.

Si expandimos las posibles fuentes de distorsión incluyendo la edad y la trayectoria de clase y calculando las medias ajustadas, tal como se hace en el cuadro 7.4, volvemos a comprobar que no existe evidencia de que las relaciones observadas en el cuadro 7.1 sean un efecto de las características personales de los ocupantes de las posiciones de clase. Si bien es cierto que las clases varían considerablemente en función de tales variables, éstas no dan lugar a variaciones de una clase a otra en lo que se refiere a la consciencia de clase.

2) *Mecanismos interresores en el proceso de formación de la consciencia.* El cuadro 7.5 examina las pautas señaladas en el cuadro 7.1 separando a los sindicatos y los no sindicatos de cada país. A continuación, el cuadro 7.6 examina las medias ajustadas, añadiendo a los controles del cuadro 7.4 una serie de variables intervinientes: ingresos personales, propiedad de la casa, experiencia de desempleo, relaciones en la clase obrera y sindicación.²²

²² Al calcular las medias ajustadas del cuadro 7.6, nos apartamos del procedi-

La sindicación probablemente ha de estar entre los factores intercesores más importantes en el proceso de formación de la conciencia. Sin duda, está estrechamente conectada con la posición de clase, en especial en los Estados Unidos, en donde el sistema legal prohíbe la sindicación en determinadas posiciones de clase asalariadas —en general, a las posiciones directivas no se les permite formar parte de sindicatos—, y sería de esperar que los sindicatos tuvieran al menos

CUADRO 7.5. *Actitudes de clase según la posición de clase para sindicalizados y no sindicalizados. Estados Unidos y Suecia*

| I. Estados Unidos | | Bienes en medios de producción No propietarios (asalariados) | | |
|---------------------------|---|---|-------------------------------|------------------------------------|
| 4. Directivos expertos | S ^a -0.53 (3) ^b N -1.52 (55) | 7. Directivos semidirectivos | S +1.31 (13) N -0.59 (78) | 10. Directivos no sindicalizados |
| 5. Supervisores expertos | S +2.14 (11) N -0.85 (53) | 8. Supervisores semidirectivos | S +2.19 (16) N -0.68 (85) | 11. Supervisores no sindicalizados |
| 6. No directivos expertos | S +1.06 (4) N -0.18 (47) | 9. Obreros semidirectivos | S +1.17 (58) N +0.60 (124) | 12. Proletarios |
| | | + > 0 | | - |
| | | Bienes de cualificación/credenciales | | Bienes > 0 de organización |

miento discutido más arriba en un aspecto: en el caso de la variable imaginaria de sindicación, no tiene sentido "ajustar" las medias de los capitalistas mediante la distribución socialmente media de esta variable a la conciencia, ya que ningún capitalista puede estar sindicado. La pregunta contrafáctica implícita en el procedimiento que usamos para ajustar los valores medios —cual sería la conciencia prevista para los capitalistas si entre ellos hubiera una proporción socialmente media de sindicatos— no tiene sentido. En consecuencia, al calcular las medias ajustadas para los propietarios de medios de producción, a la variable imaginaria de sindicación le he dado el valor cero (esto es, el valor apropiado para los capitalistas).

CUADRO 7.5. *Continuación*

| II. Suecia | | Bienes en medios de producción No propietarios (asalariados) | | |
|---------------------------|--|---|-------------------------------|------------------------------------|
| 4. Directivos expertos | S ^a +0.04 (36) ^b N -2.47 (15) | 7. Directivos semidirectivos | S +1.55 (41) N -2.00 (7) | 10. Directivos no sindicalizados |
| 5. Supervisores expertos | S +0.17 (39) N -0.71 (5) | 8. Supervisores semidirectivos | S +0.93 (35) N -1.35 (3) | 11. Supervisores no sindicalizados |
| 6. No directivos expertos | S +1.47 (64) N +0.55 (16) | 9. Obreros semidirectivos | S +3.06 (182) N +1.20 (28) | 12. Proletarios |
| | | + > 0 | | - |
| | | Bienes de cualificación/credenciales | | Bienes > 0 de organización |

^a S = Sindicados; N = no sindicados.

^b Los números entre paréntesis son N ponderados.

alguna incidencia sobre las actitudes de clase. A este respecto, los resultados del cuadro 7.5 resultan muy interesantes. En primer lugar, muestran claramente el papel mediador de los sindicatos; en todas las casillas, los sindicatos tienen actitudes marcadamente más proclase obrera que los no sindicados, tanto en los Estados Unidos como en Suecia. Pero no menos interesante resulta el hecho de que, por lo menos en Suecia, se observa la misma pauta de polarización y monotonía tanto entre los sindicados como entre los no sindicados. (En los Estados Unidos, hay tan pocos sindicados en los ángulos no obreros del cuadro que resulta difícil extraer alguna conclusión.) Esto indica que la estructura de clases conforma la conciencia, no simplemente por medio de los efectos de la estructura de clases sobre la formación de clase (medida por la sindicación), sino también debido a una incidencia directa de la posición de clase sobre sus ocupantes.

Si calculamos las medias ajustadas controlando todas las variables mediadoras, se produce, como cabía esperar, un cambio sustancial con respecto a los valores de las medias no ajustadas del cuadro 7.1, que consiste generalmente en una reducción de las diferencias entre las casillas de la tipología.²³ Con todo, tanto en Suecia como en los Estados Unidos sigue conservándose, con unas pocas desviaciones, la relación monótona básica entre clase y conciencia.

Hay varias diferencias importantes entre los cuadros 7.6 y 7.1 que merecen comentario: primero, cuando se introducen los diferentes controles del cuadro 7.6, la conciencia media ajustada de los directivos expertos suecos deja de ser procapitalista. Lo que esto significa es que la actitud agregada procapitalista de estos directivos expertos suecos está generada por la conexión entre su posición de clase y sus ingresos, su sindicación y otros procesos interresores. Esto no sucede en los Estados Unidos. De hecho, en este país los directivos expertos son más procapitalistas en relación con la burguesía en el cuadro 7.6 de lo que lo eran en el cuadro 7.1. Mi interpretación de estos resultados es que en Suecia el movimiento obrero ha sido capaz de sindicarse a segmentos significativos de la dirección y, como consecuencia de ello, ha introducido una cuña en esta posición de clase, haciendo aparecer una línea de demarcación bastante nítida entre los directivos de nivel superior y el grueso de los empleados directivos. La mayor parte del cambio se puede atribuir a la actuación de la variable de sindicación. Como muestra el cuadro 7.4, la actitud global procapitalista de los directivos expertos en Suecia proviene de la posición muy procapitalista —más procapitalista de hecho que la de sus homólogos norteamericanos— de los directivos expertos suecos no sindicados. Esta distinción entre directivos expertos sindicados y no sindicados se corresponde, sin lugar a dudas, con una división entre la alta dirección y los demás directivos. Lo que observamos aquí es que el movimiento obrero es capaz de arrastrar a los niveles inferiores y medios de la dirección hacia una coalición, cuando menos pasiva, con los obreros. Debido en parte a los obstáculos legales para la sindicación de los directivos, y en parte a la debilidad general del movimiento obrero norteamericano, tal cosa no ha sucedido en los Estados Unidos, a resultas de lo cual los directi-

²³ Si las variables intervinientes incluídas en la regresión midieran de hecho todos los mecanismos que traducen la posición de clase en conciencia de clase, entonces todas las medias ajustadas serían idénticas.

vos de tropa se hallan firmemente integrados ideológicamente con la burguesía en este país.

Un segundo punto de contraste entre los cuadros 7.1 y 7.6 consiste en que la diferencia en el grado de polarización dentro de los asalariados entre los Estados Unidos y Suecia ya no es tan llamativa como en el cuadro original. En el cuadro 7.1, los directivos expertos y los proletarios diferían en 3.3 puntos en Suecia y en 2.24 en los Estados Unidos; en el cuadro 7.6, las diferencias respectivas son 1.51 y 1.40 (estadísticamente no significativas). La mayor parte de esta reducción de la diferencia de un país a otro en cuanto al grado de polarización entre clases se puede atribuir a la inclusión de la sindicación como variable interviniente. Esto respalda la interpretación sugerida en la hipótesis 2 de que el grado de polarización está mediado por factores organizativos y políticos.

Un tercer punto, relacionado con el anterior, es que la diferencia entre obreros no sindicados en Suecia y en los Estados Unidos es algo menor que la existente entre obreros sindicados. Esto sugiere que no es simplemente el hecho de la sindicación lo que actúa como proceso mediador en la formación de la conciencia, sino también la fuerza y el peso social del movimiento obrero.

Por último, en un aspecto importante, las pautas del cuadro 7.6 difieren de las del cuadro 7.1: en los Estados Unidos, la burguesía misma es ahora menos procapitalista que casi todas las demás categorías de asalariados que son procapitalistas. Mi previsión había sido que la actitud ideológica de los capitalistas estaría más directamente unida a su posición de clase que en el caso de los asalariados, y que, en consecuencia, sus medias ajustadas se verían menos afectadas por la inclusión de variables intervinientes en la ecuación. Así es efectivamente en el caso de Suecia, pero no en el de los Estados Unidos. No dispongo de una explicación para este resultado. Las variables intervinientes que más afectaron a los coeficientes de regresión de la variable imaginaria de la burguesía fueron las de ingresos, en particular la variable imaginaria de "ingresos no ganados". Dado que esta variable está tan estrechamente vinculada a su posición de clase, puede que en su caso sea inapropiado el considerarla como una variable interviniente en absoluto.²⁴

²⁴ Hay una ambigüedad más en el caso de esta variable, a la que nos hemos referido en la nota al cuadro 6.18, ya que algunos encuestados autoempleados consideraron la totalidad de sus ingresos como rentas de inversiones, mientras que otros entendieron que la pregunta se refería sólo a inversiones distintas a las realizadas en su propio negocio. Sólo en torno al 55% de los capitalistas norteamericanos de la muestra declararon que tenían rentas de inversiones.

CUADRO 7.6. *Media ajustada de la consciencia de clase según la posición de clase controlando las variables mediadoras*

| I. Estados Unidos | | |
|--|---------------------------|--------------------------------------|
| Bienes en medios de producción | | |
| Proprietarios | | |
| No propietarios (asalariados) | | |
| 1. Burguesía | 4. Directivos expertos | 7. Directivos semicredencializados |
| -0.20 ^a | -0.87 | -0.08 |
| 2. Pequeños empleadores | 5. Supervisores expertos | 8. Supervisores semicredencializados |
| -0.50 | -0.30 | -0.20 |
| 3. Pequeña burguesía | 6. No directivos expertos | 9. Obreros semicredencializados |
| -0.01 | +0.07 | +0.55 |
| | | 10. Directivos no credencializados |
| | | -0.33 |
| | | 11. Supervisores no credencializados |
| | | +0.42 |
| | | 12. Proletarios |
| | | +0.53 |
| + Bienes de cualificación/credenciales | | |
| > 0 | | |
| + Bienes de cualificación/credenciales | | |
| > 0 | | |
| II. Suecia | | |
| Bienes en medios de producción | | |
| Proprietarios | | |
| No propietarios (asalariados) | | |
| 1. Burguesía | 4. Directivos expertos | 7. Directivos semicredencializados |
| -0.85 | +0.53 | +1.34 |
| 2. Pequeños empleadores | 5. Supervisores expertos | 8. Supervisores semicredencializados |
| -0.04 | +0.41 | +0.60 |
| 3. Pequeña burguesía | 6. No directivos expertos | 9. Obreros semicredencializados |
| +0.61 | +1.32 | +2.40 |
| | | 10. Directivos no credencializados |
| | | +1.85 |
| | | 11. Supervisores no credencializados |
| | | +2.03 |
| | | 12. Proletarios |
| | | +2.04 |
| + Bienes de cualificación/credenciales | | |
| > 0 | | |
| + Bienes de cualificación/credenciales | | |
| > 0 de organización | | |

* Las entradas de las casillas son valores medios ajustados en la escala de consciencia de clase obrera, calculados a partir de una ecuación de regresión múltiple que incluye las variables imaginarias de clase, edad, sexo, trayectoria de clase obrera, relaciones de clase obrera, variable imaginaria de desempleo, renta personal, variable imaginaria de ingresos no garantados, variable imaginaria de propiedad de la casa y variable imaginaria de sindicación. Véase la ecuación (3) del cuadro 7.7.

3. Análisis del proceso global de determinación de la consciencia

Hasta el momento hemos atendido exclusivamente a la relación entre la estructura de clases y consciencia. En este último análisis examinaremos la relación entre las otras variables independientes utilizadas para elaborar los cuadros 7.4 y 7.6 y la consciencia. Los resultados se presentan en el cuadro 7.7.

Estas ecuaciones tienen una serie de propiedades llamativas. En primer lugar, las variables de clase y de biografía de clase (trayectoria de clase obrera, experiencia de desempleo y relaciones en la clase obrera) tienen consistentemente mayores efectos en Suecia que en los Estados Unidos. Las variables de clase imaginarias por sí solas explican el 13% de la varianza en la ecuación sueca, pero sólo el 6% en la norteamericana. Cuando se añaden a esta ecuación las distintas variables de experiencia de clase (variables 14 a 16), el R² crece sólo hasta el 8% en los Estados Unidos, pero alcanza el 17% en Suecia. Las magnitudes y los niveles de significatividad de los coeficientes de las variables de clase imaginarias en las ecuaciones 1 y 2 del cuadro 7.7, así como las variables de experiencia de clase en la ecuación 3, también son consistentemente mayores en Suecia. En particular, salvo en el caso de la experiencia de desempleo, las variables de experiencia de clase son a lo sumo marginalmente significativas en las ecuaciones de los Estados Unidos, pero son muy significativas en las de Suecia. (La diferencia entre las ecuaciones de los Estados Unidos y de Suecia a propósito de estos coeficientes son por lo general estadísticamente significativas.) Resulta claro que la posición de clase y la biografía de clase son determinantes de la consciencia más destacados en Suecia que en los Estados Unidos.

En segundo lugar, todas las variables de consecuencias de la clase tienen efectos significativos sobre la consciencia en los dos países. Como en el caso de las variables de clase imaginarias y de las variables de experiencia de clase, en este tipo de variables las magnitudes de los coeficientes de regresión brutos son mayores en Suecia que en los Estados Unidos, pero las diferencias no resultan estadísticamente significativas excepto en el caso de la variable de sindicación. La experiencia de clase inmediata, medida por la posición actual y por la biografía, resulta ser así un determinante más destacado de la consciencia en Suecia que en los Estados Unidos, mientras que las consecuencias de la clase —ingresos, propiedad de la casa, etc.— tienen el mismo relieve en los dos países.

CUADRO 7.7. Estructura de clases, biografía de clase y conciencia de clase en Suecia y los Estados Unidos: análisis de regresión múltiple

| Variable dependiente = escala de conciencia de clase obrera | Ecuación (1) | |
|---|------------------|------------------|
| | EE UU B (β) | Suecia B (β) |
| Variables independientes | | |
| Variables imaginarias de clase (Proletariado: categoría excluida) | | |
| 1. Burguesía | -2.09 (-0.11)*** | -4.54 (-0.12)*** |
| 2. Peq. empleador | -1.66 (-0.15)*** | -3.52 (-0.23)*** |
| 3. Peq. burguesía | -0.87 (-0.08)*** | -2.08 (-0.15)*** |
| 4. Directivo experto | -2.25 (-0.17)*** | -3.23 (-0.21)*** |
| 5. Supervisor experto | -1.56 (-0.11)* | -2.47 (-0.15)*** |
| 6. No direct. experto | -0.88 (-0.06)* | -1.25 (-0.10)*** |
| 7. Direct. semicreden. | -1.10 (-0.10)*** | -1.51 (-0.09)*** |
| 8. Supervisor semicreden. | -1.02 (-0.10)*** | -1.80 (-0.10)*** |
| 9. Obrero semicreden. | -0.00 (-0.00) | 0.27 (0.03) |
| 10. Directivo no creden. | -1.08 (-0.06)* | -0.73 (-0.04) |
| 11. Supervisor no creden. | -0.24 (-0.02) | -0.56 (-0.03) |
| Constante | 0.79 | 2.54 |
| R ² ajustado | 0.06 | 0.13 |
| N | 1 491 | 1 191 |
| | Ecuación (2) | |
| | EE UU B (β) | Suecia B (β) |
| Variables imaginarias de clase | | |
| 1. Burguesía | -1.92 (-0.10)*** | -3.85 (-0.10)*** |
| 2. Peq. empleador | -1.61 (-0.15)*** | -2.79 (-0.19)*** |
| 3. Peq. burguesía | -0.75 (-0.07)* | -1.34 (-0.09)*** |
| 4. Directivo experto | -2.26 (-0.17)*** | -2.98 (-0.19)*** |
| 5. Supervisor experto | -1.62 (-0.12)*** | -2.15 (-0.13)*** |
| 6. Obrero experto | -1.00 (-0.07)* | -1.16 (-0.09)*** |
| 7. Direct. semicreden. | -1.17 (-0.11)*** | -1.25 (-0.08)*** |
| 8. Supervisor semicreden. | -1.08 (-0.10) | -1.62 (-0.09)*** |
| 9. Obrero semicreden. | -0.10 (-0.01) | 0.30 (0.04) |
| 10. Directivo no creden. | -1.09 (-0.06)* | -0.49 (-0.02) |
| 11. Supervisor no creden. | -0.30 (-0.03) | -0.35 (-0.02) |
| Variables demográficas | | |
| 12. Sexo | -0.04 (-0.01) | 0.21 (0.03) |
| 13. Edad | -0.03 (-0.17)*** | -0.003 (0.01) |
| Biografía de clase | | |
| 14. Trayectoria de clase obrera | -0.01 (-0.01) | 0.25 (0.14)*** |
| Constante | 2.07 | 1.18 |
| R ² ajustado | 0.09 | 0.14 |
| N | 1 463 | 1 188 |

CUADRO 7.7. Continuación

| Variable dependiente = escala de conciencia de clase obrera | Ecuación (3) | | Nivel de significatividad de la diferencia entre los coeficientes de EE UU y Suecia en la ec. (3) |
|---|------------------|------------------|---|
| | EE UU B (β) | Suecia B (β) | |
| Variables independientes | | | |
| Variables imaginarias de clase | | | |
| 1. Burguesía | -0.50 (-0.03) | -1.52 (-0.04) | |
| 2. Peq. empleador | -0.80 (-0.07)* | -0.71 (-0.05) | |
| 3. Peq. burguesía | -0.31 (-0.03) | -0.06 (-0.00) | |
| 4. Directivo experto | -1.40 (-0.10)*** | -1.51 (-0.10)*** | |
| 5. Supervisor experto | -0.83 (-0.06)* | -1.63 (-0.10)*** | |
| 6. Obrero experto | -0.46 (-0.03) | -0.71 (-0.06)* | |
| 7. Direct. semicreden. | -0.61 (-0.06)* | -0.70 (-0.04) | <1* |
| 8. Supervisor semicreden. | -0.73 (-0.07)* | -1.45 (-0.09)*** | |
| 9. Obrero semicreden. | -0.02 (0.00) | 0.36 (0.04) | |
| 10. Directivo no creden. | -0.86 (-0.05) | -0.19 (-0.01) | |
| 11. Supervisor no creden. | -0.12 (-0.01) | -0.01 (-0.00) | |
| Variables demográficas | | | |
| 12. Sexo | -0.10 (-0.02) | 0.04 (0.01) | <1 ns |
| 13. Edad | -0.02 (0.12)*** | 0.007 (0.03) | 3.07 0.002 |
| Biografía de clase | | | |
| 14. Trayect. de c. obr. | -0.06 (-0.03) | 0.18 (0.10)*** | 2.76 0.006 |
| 15. Relaciones de c. obrera | 0.04 (0.04) | 0.11 (0.10)*** | 1.71 0.08 |
| 16. Alguna vez en paro (imaginaria) | 0.44 (0.08)*** | 0.93 (0.12)*** | 1.87 0.06 |
| Consecuencias de la clase | | | |
| 17. Renta personal (miles de \$) | -0.20 (-0.10)** | -0.43 (-0.11)** | 1.44 0.15 |
| 18. Renta no ganada (imaginaria) | -0.55 (-0.09)*** | -0.85 (-0.07)* | <1 ns |
| 19. Propietario de la casa (imagin.) | -0.35 (-0.07)* | -0.48 (-0.07)*** | <1 ns |
| 20. Sindicado (imagin.) | 1.33 (0.19)*** | 1.88 (0.26)*** | 1.80 0.06 |
| Constante | 1.60 | -0.14 | |
| R ² ajustado | 0.15 | 0.23 | |
| N | 1 243 | 1 003 | |

Nivel de significatividad (bilateral): *** < 0.001, ** < 0.01, * < 0.05
 a. Para las variables de clase imaginarias, el nivel de significatividad se basa en un test de la diferencia entre el conjunto total de coeficientes de esas variables en Suecia y en los Estados Unidos. "ns" quiere decir "no significativo".

En tercer lugar, ni en los Estados Unidos ni en Suecia tiene el sexo, aislado de las otras variables de la ecuación, efecto alguno sobre la conciencia de clase, de acuerdo con las mediciones de este es-

tudio. Por su parte, los efectos de la edad difieren drásticamente de un país a otro: en la ecuación 3, la edad es el segundo mejor predictor de la escala de consciencia de los Estados Unidos, mientras que en Suecia no tiene absolutamente ningún poder predictivo²⁷. Hay varias explicaciones posibles para esto. La edad podría constituir una variable de *ciclos de vida*, y es posible que, debido al modo en que están organizados el mercado laboral y la seguridad social en ambos países, haya más antagonismos a lo largo de las líneas de edad en los Estados Unidos que en Suecia. Más plausiblemente, la edad es una variable de *cohortes*. La relativa continuidad histórica que ha presentado en Suecia la política de clases desde los años treinta a los ochenta podría explicar la ausencia de efectos serios de las distintas cohortes sobre la consciencia de clase, en tanto que, en los Estados Unidos, la relativa discontinuidad representada por los períodos prebélico y de posguerra y, más tarde, por las experiencias de los años sesenta, podría explicar los efectos más fuertes que produce la edad.

Por último, aun cuando hemos observado diferencias rotundas entre Suecia y los Estados Unidos, si reunieramos las dos muestras en una única ecuación (que no reproducimos) en la que el país apareciera como una variable imaginaria, la nacionalidad no resultaría en absoluto el mejor predictor de la consciencia. En esta ecuación unificada, la consciencia de clase obrera depende más de si uno es un obrero o pertenece a un sindicato que de si es sueco o norteamericano.

CONCLUSIONES

Los resultados de este capítulo se pueden resumir en tres conclusiones globalizadoras. Primero, los datos son sistemáticamente consistentes con la reconceptualización propuesta de la clase en términos de relaciones de explotación. Las actitudes de clase se polarizan del modo predicho por el concepto centrado en la explotación, y en general varían al pasar de una dimensión a otra de la matriz de la tipología de clases de la manera monacorde esperada.

²⁷ El coeficiente de edad de los Estados Unidos es mayor, de un modo estadísticamente significativo, que el coeficiente sueco a un nivel de fiabilidad de 0.002.

Segundo, los datos respaldan la tesis de que la estructura subyacente de relaciones de clase conforma la pauta global de la consciencia de clase. Como observamos en el capítulo 6, Suecia y los Estados Unidos son en muchos aspectos polos opuestos dentro de los países capitalistas avanzados en cuanto a la formación de clase, la expansión del estado, la desigualdad de rentas, los programas del estado del bienestar, etcétera. Sin embargo, y a despecho de estas drásticas diferencias, la pauta básica que conecta a la estructura de clases con la consciencia es muy similar en los dos países: ambos están polarizados de acuerdo con las tres dimensiones de la explotación, y los valores en la escala de consciencia en lo esencial varían monacordemente según atravesamos estas dimensiones.

Finalmente, aunque la patración global de la consciencia está determinada estructuralmente por las relaciones de clase, el nivel de consciencia de clase obrera dentro de una determinada sociedad y la naturaleza de las coaliciones de clase que se construyen sobre esas relaciones quedan conformadas por las prácticas políticas y organizativas que caracterizan la historia de la lucha de clases. Pese a todo su reformismo y a sus esfuerzos por lograr un compromiso de clases estable en la sociedad sueca, el Partido Socialdemócrata Sueco, y el movimiento obrero sueco asociado a él, han adoptado estrategias que refuerzan ciertos aspectos de la consciencia de clase obrera, en lugar de dejar que una sólida hegemonía ideológica burguesa la absorba.

Tales estrategias han afectado a cada uno de los tres elementos de la consciencia de clase discutidos anteriormente: la percepción de las alternativas, las teorías sobre las consecuencias y las preferencias (o comprensión de los intereses). En medida mucho mayor que en los Estados Unidos, en Suecia el discurso político frecuentemente alude de manera explícita a la "clase". El propio nombre que allí se da a los partidos conservadores desde los medios de comunicación —los "partidos burgueses"— refleja esta prominencia de las clases a la hora de definir el territorio de la política. Pero más importante que el uso de las palabras es el hecho de que el Partido Socialdemócrata ha servido de escenario para que los asuntos relacionados con el poder y la propiedad se debatan y se incorporen a la agenda política de Suecia. Estos debates han producido el efecto de llamar la atención sobre la existencia de alternativas a la distribución existente del poder y la propiedad. Propuestas tales como el plan Meidner —un programa, actualmente en discusión, para recortar gradualmente la propiedad privada-capitalista de los principales medios de pro-

ducción mediante el uso de fondos de inversión controlados por los sindicatos — ilustran muy bien lo que decimos. El plan Meidner ha sido objeto de amplia discusión como propuesta para transformar las relaciones de poder dentro de la sociedad en su conjunto. Aunque las versiones más radicales del plan no han recibido un apoyo grande, el hecho en sí del propio debate abre las puertas al terreno de las alternativas.

Las estrategias de los partidos políticos y sindicatos en Suecia han tenido también el efecto de conformar los intereses reales y percibidos de diversas categorías de asalariados. Las políticas del estado del bienestar emprendidas por el Partido Socialdemócrata en general han tenido un carácter relativamente universal en relación con ellos, al distribuir prestaciones de diverso tipo entre casi todas las categorías de asalariados, lo que reduce la tendencia de los que se encuentran en posiciones de clase contradictorias con un componente explorador a ver sus intereses como polarizados frente a los que están en posiciones explotadas. Tal vez por encima de todo, la efectividad del movimiento obrero sueco a la hora de sindicarse en masa a los empleados de cuello blanco, e incluso a sectores importantes de los empleados directivos, ha elevado el grado de percepción de la comunidad de intereses que existe entre asalariados con distintas posiciones de clase. Esto no implica que la base objetiva de los conflictos de intereses entre asalariados de diferentes clases haya desaparecido, sino que sus intereses comunes en cuanto que asalariados capitalístamente explotados han adquirido un mayor peso relativo en comparación con sus intereses diferenciales fruto de la explotación de organización y de credenciales.

En contraste con el caso sueco, los partidos políticos y sindicatos de los Estados Unidos se han embarcado en prácticas que, a sabiendas o sin darse cuenta, han minado la conciencia de clase obrera. El Partido Demócrata ha separado sistemáticamente el discurso político del lenguaje de las clases. Aunque naturalmente hay excepciones, en general se ha tendido a la organización de los conflictos sociales de un modo no clasista y a subrayar lo extremadamente limitado del abanico de alternativas para enfrentarse a los problemas del poder y la propiedad. Las políticas del estado del bienestar han tendido a aumentar antes que a reducir las divisiones basadas en la clase entre asalariados. Y la ineficacia del movimiento obrero para sindicarse siquiera a una mayoría de los obreros industriales manuales, no digamos ya a los empleados de cuello blanco, ha supuesto que la división

percibida entre los asalariados de sus intereses basados en la explotación tienda a ser mayor en comparación con sus intereses en común frente por frente con el capital. A resultas de ello, y como demostró la retórica de la campaña presidencial de 1984, el movimiento obrero es visto como un grupo "de interés especial" dentro de los Estados Unidos, en lugar de como un representante de los intereses económicos generales de los asalariados.

El saldo neto de estas diferencias de estrategia política y de ideología de los partidos y sindicatos en uno y otro país es que la clase tiene una relevancia ideológica considerablemente mayor en Suecia que en los Estados Unidos: la posición de clase y las experiencias de clase tienen una incidencia mayor sobre la conciencia de clase; las clases están más polarizadas ideológicamente; y la coalición de clase obrera edificada sobre ese terreno ideológico más polarizado es también mucho más extensa.

CONCLUSIÓN

Este libro comenzó con la tesis de que el actual análisis de clase marxista ha estado tratando de salvar el hiato entre el mapa estructural, abstracto y polarizado de las clases y el análisis coyuntural concreto de la formación de clase y la lucha de clases. En este estudio nuestra principal preocupación ha sido acercarnos a este problema volviendo a reflexionar sistemáticamente sobre las categorías estructurales mismas de un modo apto para su incorporación a teorías de nivel medio y a la investigación empírica. Aunque hemos buceado en muchos problemas distintos, hay tres conclusiones globales que parecen de particular importancia: la primera concierne a la viabilidad de la reconceptualización de la estructura de clases que hemos propuesto; la segunda se refiere a los rasgos característicos de las estructuras de clases del capitalismo actual de acuerdo con esta reconceptualización; y la tercera tiene que ver con el papel de la política en el análisis de clase.

EL CONCEPTO DE CLASE CENTRADO EN LA EXPLOTACIÓN

Mis trabajos previos sobre la estructura de clases adolecían, tal como he sostenido, de la propensión a desplazar el concepto de explotación del centro del análisis de clase. Ello debilitaba el sentido en que las relaciones de clase son intrínsecamente relaciones de intereses objetivamente opuestos, además de plantear una serie de dificultades conceptuales específicas.

Tales dificultades, en combinación con mi investigación empírica sobre la estructura de clases y con mi encuentro con el trabajo teórico de John Roemer, se han decantado en la reconceptualización de las relaciones de clase en términos de la visión multidimensional de la ex-

plotación que he elaborado en el capítulo 3. Las clases en la sociedad capitalista, sostengo ahora, debe considerarse que están arraigadas en la intersección compleja de tres formas de explotación: explotación basada en la propiedad de bienes de capital, en el control de bienes de organización y en la posesión de bienes de cualificación o de credenciales. Aunque mantengo algunas reservas sobre el carácter clasista de la tercera de estas categorías, esta reconceptualización, con todo, resuelve muchas de las dificultades con las que me había topado en mis anteriores aproximaciones a la estructura de clases.

Las investigaciones empíricas en que nos hemos adentrado añaden un crédito considerable a esta reconceptualización. Primero, cuando en el capítulo 5 comparamos formalmente el concepto centrado en la explotación con dos rivales —la definición de la clase obrera por el trabajo manual y la definición por el trabajo productivo—, el primero quedó abiertamente en ventaja. Aunque estos resultados no carecían de ciertas ambigüedades, de manera que están sujetos a interpretaciones alternativas, en general allí donde las definiciones alternativas disentían sobre la clase de determinadas posiciones, los datos respaldaban su ubicación de clase de acuerdo con la lógica y con los criterios del concepto basado en la explotación.

Segundo, cuando en el capítulo 6 examinamos la relación entre estructura de clases y desigualdad de ingresos, los resultados fueron casi exactamente los predichos por el concepto centrado en la explotación. Se trataba de una predicción compleja, ya que suponía especificar cómo variarían los ingresos a lo largo de las tres dimensiones de la matriz de la estructura de clases. Las pautas halladas siguieron estas expectativas con gran aproximación: la renta se incrementaba de un modo esencialmente monótono según nos movíamos por todas las dimensiones de la explotación, ya las tomáramos por separado o en conjunto.

Por último, en el capítulo 7, la investigación sobre la relación entre estructura de clases y consciencia de clase ha aumentado aún más la credibilidad de la reconceptualización. Las pautas de variación de la consciencia a través de las posiciones de la matriz de la estructura de clases se acercan mucho a las expectativas teóricas. Los resultados parecen relativamente sólidos y, al menos sobre la base de las variables que hemos considerado, no parecen ser el efecto de alguna posible fuente de distorsión. Es más, se observa la misma pauta básica en dos países que son drásticamente diferentes en su complejidad política general.

Tomados conjuntamente, estos diferentes resultados empíricos prestan un considerable apoyo a la nueva conceptualización de la estructura de clases. No obstante, los resultados de este tipo nunca dan lugar a juicios definitivos. Siempre hay explicaciones alternativas de las pautas observadas a las que recurrir, y las conclusiones que yo he extraído están inevitablemente sujetas a un cuestionamiento tanto teórico como metodológico. Pero hasta que una concepción de la clase rival a esta y más convincente que ella entre en la refriega de la decisión teórica y empírica, hay razones de peso para adoptar alguna variante del enfoque que aquí hemos propuesto.

LA ESTRUCTURA DE CLASES DEL CAPITALISMO ACTUAL

Haciendo uso de esta nueva conceptualización de la estructura de clases, hemos explorado sistemáticamente los contornos de las de Suecia y los Estados Unidos. Dejando a un lado todos los detalles del análisis, hay dos amplias generalizaciones que podemos hacer.

Primero, en los dos países, y a pesar de los cambios técnicos y sociales del capitalismo contemporáneo, la clase obrera sigue siendo con diferencia la más numerosa dentro de la fuerza de trabajo. Incluso si adoptamos una definición estrecha de clase obrera que excluye a diversos propietarios de bienes de explotación "marginales", en torno al 40% de la fuerza de trabajo pertenece a esta clase. Si se añaden esas categorías marginales —y hay buenas razones para hacerlo, en particular en el caso de la categoría de "empleo semiredencializado"—, entonces la clase obrera se convierte en una clara mayoría en ambos países.

En segundo lugar, y no menos importante, aunque la clase obrera es la más numerosa, hay una proporción sustancial de la fuerza de trabajo que ocupa posiciones explotadoras dentro de la estructura de clases. De nuevo, incluso excluyendo a todos los poseedores de bienes de explotación marginales, aproximadamente una cuarta parte de la fuerza de trabajo de Suecia y de los Estados Unidos son explotadores. Si hablamos en términos de familias y no de individuos, hay una proporción todavía mayor de familias que contienen al menos una persona que está en una clase explotadora, probablemente en torno al 40 % de los hogares. Esto no quiere decir que tales individuos y familias sean explotadores *netos*. El argumento cen-

tral en la reconceptualización de la "clase media" es que estas posiciones son *simultáneamente* explotadoras y explotadas. Esto es justamente lo que determina la complejidad de sus intereses de clase y lo que los sitúa en lo que he llamado «posiciones contradictorias dentro de las relaciones de explotación». Me inclino a pensar que la mayor parte de estos individuos y familias siguen estando más capitalista-mente explotados de lo que explotan a través de otros mecanismos. No obstante, esto no empeece el hecho de que son explotadores y de que, a resultas de ello, tienen intereses materiales fundamentalmente distintos a los de los obreros.

ESTRUCTURA DE CLASES Y POLÍTICA

La estructura de clases tiene importancia en todos los aspectos de la vida social actual. El control sobre los bienes productivos de la sociedad determina los intereses materiales fundamentales de los actores y configura profundamente la capacidad de individuos y colectividades para satisfacer esos intereses. El hecho de que una porción importante de la población pueda sentirse relativamente cómoda en términos materiales no desmiente el que sus capacidades e intereses sigan atados a las relaciones de propiedad y a los procesos de explotación que las acompañan.

Con todo, y a pesar de su importancia, los efectos de la estructura de clases están mediados por la política. Las relaciones de clase pueden definir el territorio sobre el que se forman los intereses y se forjan las capacidades colectivas, pero el resultado de ese proceso de formación de clase no se puede "leer" en la estructura de clases misma.

En las investigaciones empíricas que hemos discutido, los factores políticos han estado presentes de dos maneras principalmente. Ante todo, en las comparaciones estructurales entre las clases en Suecia y en los Estados Unidos, las diferencias en sus respectivas estructuras parecían achacables en gran medida a procesos políticos. El propio tamaño del estado tiene una incidencia significativa en la distribución de clases de los dos países, pues contribuye a la existencia de un mayor número de expertos no directivos en Suecia que en los Estados Unidos y explica casi completamente que en Suecia haya menos pequeños empleadores y pequeñosburgueses. Más sutilmente,

la dinámica política está probablemente involucrada en el hecho de que la fuerza de trabajo norteamericana tenga niveles de supervisión mucho más altos que la sueca, así como en que haya una asociación mucho más estrecha entre la condición de experto y la autoridad en los Estados Unidos en comparación con Suecia. Si bien los grandes contornos de la estructura de clases de ambos países están perfilados por el nivel de desarrollo económico y por el carácter fundamentalmente capitalista de esas sociedades, las variaciones en sus estructuras de clases de seguro están afectadas de manera significativa por procesos políticos.

El segundo aspecto crucial en el que la política se ha introducido en nuestra investigación empírica ha sido en el proceso de formación de la consciencia y, por extensión, en el de la formación de clase. Aunque en los dos países se da la misma conexión básica entre estructura de clases y consciencia de clase, las consecuencias ideológicas de tal vínculo son contingentes respecto de sus diferencias políticas e históricas. El mayor grado de polarización que presenta Suecia y la base ideológica mucho más amplia para una coalición de clase obrera que allí se da son el resultado de esta mediación política del proceso de formación de la consciencia.

IMPLICACIONES POLÍTICAS

Nos hemos preocupado a lo largo de este libro de los problemas conceptuales del análisis de clase, y de las implicaciones teóricas y empíricas de la solución propuesta a esos problemas. Hemos prestado relativamente poca atención, salvo de pasada, a las implicaciones que tiene el análisis para la política socialista. Tres de esas implicaciones parecen de especial importancia: la centralidad de la democracia radical para el programa político del socialismo; la necesidad de concebir el proceso de formación de clase en el capitalismo actual como un problema de alianzas de clase; y la importancia que tiene crear las mediaciones políticas que hagan posibles esas alianzas. Examinémoslas brevemente una por una.

Mientras los marxistas pensaron que el socialismo constituía el único futuro posible del capitalismo, ser militantemente anticapitalista equivalía a ser prosocialista. La destrucción del capitalismo era al mismo tiempo necesaria y suficiente para crear las condiciones del

socialismo. Una vez que vemos que el capitalismo tiene múltiples futuros, una vez que se admite que son posibles sociedades poscapitalistas con nuevas formas de estructuras de clases, con nuevos mecanismos de explotación y de dominación, esta sencilla ecuación de anticapitalismo con socialismo se rompe. Se hace entonces necesario volver a pensar rigurosamente qué significa luchar positivamente por el socialismo, y no simplemente contra el capitalismo.

La reconceptualización de la clase propuesta en este libro sugiere que el núcleo de la lucha positiva en favor del socialismo es la democracia radical. El socialismo, tal como se ha definido aquí, es una sociedad en la que el control sobre los bienes de capital y de organización ya no supone una fuente significativa de explotación. Para que esto ocurra, la propiedad privada de los bienes de capital y el control jerárquico-autoritario sobre los bienes de organización deben desaparecer. Considerado en conjunto, lo que esto implica es que el socialismo *significa* control democrático radical sobre los recursos físicos y organizativos utilizados en la producción.

Esta conclusión, desde luego, no es una novedad. La conciencia creciente de la importancia de la democracia ha sido una de las marcas distintivas de los debates políticos recientes entre la izquierda¹. De hecho, no sería ir demasiado lejos el decir que, al menos dentro del contexto norteamericano, el problema de la democracia ha tendido a desplazar al problema del socialismo del lugar central en el discurso político izquierdista. En lugar de sustituir el socialismo por la democracia como núcleo del programa político de la izquierda, los argumentos de este libro sugieren que la lucha en favor del socialismo y la lucha en favor de la democracia son dos facetas de un mismo proceso. Sin una redistribución de los bienes de organización mediante una democratización del proceso de control y coordinación de la producción, la explotación de bienes de organización seguirá, y sobre esa explotación se construirá una nueva estructura de relaciones de clase. La democracia no es simplemente una cuestión de cómo organizar las instituciones políticas del estado; también afecta directamente a cómo se constituyen las relaciones de clase mismas.

¹ Dos ejemplos importantes y lúcidos de la discusión sobre el problema de la democracia y el socialismo son Joshua Cohen y Joel Rogers, *On Democracy*, Londres, 1983, y Samuel Bowles, David Gordon y Thomas Weiskopf, *Beyond the Welfareland*, Garden City, Nueva York, 1984.

Si la importancia de la democracia radical como uno de los objetivos de la lucha es una de las implicaciones políticas básicas de este estudio, el carácter problemático del proceso de formación de clase requerido para lograr ese fin es otra. Si fuera cierto que la estructura de clases del capitalismo actual estuviera básicamente polarizada entre una clase obrera masiva y la burguesía, entonces el problema de la formación de clase sería mucho más simple de lo que en realidad es. La tarea consistiría esencialmente en crear organizaciones colectivas de individuos, todos los cuales compartieran los mismos intereses de clase fundamentales. Pero, como he venido sosteniendo, las estructuras de clases del "capitalismo realmente existente" no son estructuras simples polarizadas. Una proporción importante de la población, al menos en los países capitalistas avanzados, ocupa posiciones contradictorias dentro de las relaciones de explotación, posiciones en las que son simultáneamente explotadores y explotados. Es difícil imaginar un escenario en el que el socialismo constituya una posibilidad real para estas sociedades sin la cooperación de un segmento significativo de las personas que están en tales posiciones contradictorias. Sin embargo, por lo menos en términos de sus intereses materiales, los ocupantes de esas posiciones contradictorias, o bien están directamente amenazados por el socialismo, o cuando menos sus intereses materiales en una transformación socialista son relativamente ambiguos.

Esto les plantea un profundo dilema a los socialistas: el socialismo es alcanzable únicamente con la cooperación de segmentos de la población para los que el socialismo no ofrece ventajas materiales claras². ¿Cómo podemos encarar este dilema? Hay básicamente dos tipos de aproximación implícitos en los argumentos socialistas. El primero consiste esencialmente en negar el problema. El socialismo, se dice, eliminará tan radicalmente el derroche masivo que se da en el capitalismo (gastos militares excesivos, publicidad, consumo ostentoso) que la inmensa mayoría de la población saldrá ganando en una sociedad socialista. Dicho en términos del análisis de este libro, la productividad real del consumo útil se expandirá tanto que a mu-

² El problema de los "costes de transición" de cualquier proceso factible por el que el capitalismo se pudiera transformar en socialismo (discutidos brevemente en el capítulo 4) hace aún más profundo este dilema. Si los costes de transición son elevados y prolongados, entonces incluso los intereses materiales de los obreros, quienes claramente se beneficiarían del socialismo, podrían ser todavía insuficientes para motivarlos a la lucha en pro del socialismo.

chas personas en posiciones contradictorias dentro de las relaciones de explotación les iría de hecho mejor, y sólo a unas pocas les iría peor, si la explotación capitalista y de organización fueran eliminadas. En efecto, este argumento implica que la mayor parte del tiempo de trabajo liberado por la reducción del derroche capitalista podría reorientarse hacia el consumo material útil, elevando así de manera significativa el nivel de vida medio. Esto significaría que, incluso si los niveles de consumo se igualaran sustancialmente en una sociedad socialista, tal cosa podría no redundar en una reducción del nivel de vida de la mayoría de las personas que ocupan posiciones contradictorias.

Este tipo de argumentación a menudo choca con una buena dosis de escepticismo. Un socialismo radicalmente democrático tendría que dedicar una gran cantidad de «tiempo de trabajo socialmente necesario» a la participación democrática con el fin de que las instituciones democráticas de producción funcionen eficazmente. Por consiguiente, se necesitará una buena parte de la reducción del gasto capitalista simplemente para crear tiempo disponible para la participación democrática, y no para producir con vistas al consumo personal. Es más, sería razonable esperar que en una sociedad socialista se instituyan criterios de eficiencia completamente diferentes en la producción. Por ejemplo, en condiciones democráticas, los obreros pueden optar por un ritmo de trabajo más lento que podría reducir la productividad social total. Es, pues, muy difícil saber de antemano qué sucederá con la productividad social global en una sociedad socialista, y por tanto cuál será el sino de los intereses materiales de aquellas personas que ocupan posiciones contradictorias dentro del capitalismo.

La segunda solución al dilema general con que se enfrentan los socialistas al tratar de ganarse la colaboración de los que están en posiciones contradictorias consiste en subrayar toda una serie de intereses distintos al consumo personal. Los argumentos en pro del socialismo en términos de calidad de vida, de ampliación de la libertad real, de reducción de la violencia, etcétera, ofrecen una base para construir coaliciones de clase en favor de los objetivos socialistas.³

³ Adam Przeworski ha arguido que el desplazamiento hacia estos fines "culturales" también es importante como modo de paliar los efectos de los costes de transición sobre el respaldo al socialismo. Véase Adam Przeworski, «Marxist Interests, Class Compromise and the Transition to Socialism», *Politics and Society*, vol. 10, núm. 2

Tales fines no eliminan los intereses materiales contradictorios con que los miembros de semejante coalición acudirían a una lucha socialista, pero tienen el potencial de neutralizar sus efectos.

El proceso de formación de clase por el que se forja una coalición socialista cohesionada y viable no se reduce a una cuestión de que los socialistas den con el tipo de objetivos que tengan un mayor atractivo para las posiciones contradictorias dentro de las relaciones de explotación. Como han hecho ver nuestras investigaciones empíricas, el proceso todo de la formación de clase está profundamente mediado por la política y la ideología. Ésta es, pues, la tercera implicación política general de nuestro análisis: para crear las condiciones en que sea posible una coalición de clase democrática-socialista, hay que transformar esas mismas mediaciones.

Esta idea no es nueva en el marxismo. La consigna clásica de Lenin de "hacer añicos" el estado capitalista se basaba en la idea de que ese aparato del estado estaba organizado de tal modo que impedía que la clase obrera se convirtiera en la "clase dirigente". Sólo destruyendo ese aparato y sustituyéndolo por otro de un tipo cualitativamente distinto sería posible el socialismo.⁴

Incluso si rechazamos la visión más bien monolítica que del estado capitalista tenía Lenin y vemos mayores posibilidades de acción política dentro de sus aparatos, la intuición básica que subyace a su tesis sigue siendo buena. El contexto político e ideológico dentro del que tiene lugar la lucha por el socialismo configura de manera significativa el potencial de los diferentes tipos de formaciones de clase. Esto significa que es importante que los socialistas identifiquen aquellos rasgos de las instituciones políticas e ideológicas capitalistas que desempeñan un papel particularmente destacado en la definición del «territorio de lucha» y, por ende, coartan o amplían las posibilidades a largo plazo de crear coaliciones socialistas radicalmente democráticas. Por poner sólo algunos ejemplos: las diferencias en la legislación laboral entre Suecia y los Estados Unidos explican en parte por qué los niveles de sindicación son tan drásticamente diferentes

(1981). Claus Offe y Helmut Weisenthal han sostenido algo parecido, destacando cómo el convertir en objetivo de la lucha todo el ámbito de las necesidades humanas puede cambiar los cálculos de pros y contras que realizan las personas para decidir si respaldan o no determinada lucha. Véase su «Two Logics of Collective Action», *Political Power and Social Theory*, vol. 1, compilado por Maurice Zeitlin, Greenwich, 1979.

⁴ Para una discusión de las opiniones de Lenin que resulta pertinente para el presente análisis, véase mi *Clase, crisis y Estado*, capítulos 4 y 5.

en ambos países, y esto a su vez tiene implicaciones significativas para las coaliciones de clase entre obreros y posiciones contradictorias. Las diferencias entre países en lo relativo a instituciones electorales puede hacer extremadamente difícil que los partidos radicales adquirieran alguna presencia política (como en los Estados Unidos) o pueden hacerlo relativamente más fácil (como en la Alemania Occidental). En qué medida los programas de bienestar social estén organizados primordialmente sobre la base de una evaluación de los recursos, distinguiendo claramente entre beneficiarios y no beneficiarios, o como programas universales, en los que todo el mundo recibe prestaciones (pero diferentes personas pagan diferentes cantidades de impuestos), es algo que puede tener una gran incidencia sobre el nivel de apoyo de tales programas en particular, y sobre las coaliciones políticas más amplias que se forman alrededor de ese apoyo.

En todos estos casos, las reformas políticas tienen la capacidad de ampliar el espacio social para las luchas socialistas. Esto es el núcleo de lo que en los años setenta se llamaban "reformas no reformistas": reformas dentro de la sociedad existente que transforman las condiciones de la lucha subsecuente y que expanden potencialmente el horizonte mismo de las posibilidades históricas.

Las estructuras de clases pueden determinar los límites de las formaciones de clase y las luchas de clase posibles, pero dentro de esos límites puede tener lugar una amplia variedad de luchas diferentes. Tales luchas pueden reproducir en buena medida la estructura de clases existente, o pueden preparar el escenario para nuevas formas de explotación poscapitalista, o ampliar las posibilidades del socialismo. Si la izquierda va a ser o no capaz de forjar las condiciones dentro del capitalismo que hagan posible el socialismo es algo que depende, en parte, de su capacidad para identificar el tipo de reformas institucionales de la sociedad existente que amplíen el potencial de las formaciones de clase comprometidas en la lucha por semejante futuro.

APÉNDICE I

ESTRATEGIAS PRÁCTICAS PARA LA TRANSFORMACIÓN DE CONCEPTOS

El proceso de formación de conceptos siempre es simultáneamente un proceso de transformación de conceptos. Siempre hay una materia bruta conceptual que se incorpora a la producción de cualquier concepto nuevo. El objetivo de este apéndice es exponer algunos de los modos en que tiene lugar esa transformación de conceptos ya existentes. Con este fin, atenderemos primero brevemente a las circunstancias bajo las cuales tiende a aparecer el impulso para intentar producir conceptos nuevos. Ello irá seguido de una discusión de las diferentes formas de transformar los conceptos, de los diferentes procedimientos prácticos para trabajar la materia bruta conceptual y generar un nuevo concepto. Tal discusión no pretende ser un análisis metodológico exhaustivo de los enfoques alternativos sobre la producción y transformación de los conceptos, sino una exposición de una variedad de estrategias prácticas que a mí me han sido útiles en diferentes contextos.

CIRCUNSTANCIAS FAVORABLES PARA LA FORMACIÓN DE CONCEPTOS

Muchas innovaciones teóricas, tal vez la mayoría de ellas, gravitan sobre la introducción de conceptos nuevos o la reconstrucción de los antiguos. Tres circunstancias estimulan característicamente esos cambios: el choque con problemas empíricos, el descubrimiento de inconsistencias conceptuales y la incursión en las ramificaciones de transformaciones conceptuales previas.

El motivo más común para producir conceptos nuevos es, no cabe duda, la insatisfacción que sentimos con la capacidad de los ya existentes para solventar problemas empíricos. La acumulación de casos empíricos que no encajan bien con el mapa conceptual existente de la sociedad sugiere que el mapa no está trazado adecuadamente, que se precisan conceptos nuevos. En este libro hemos discutido dos ejemplos de este tipo: la aparición de posiciones dentro de las relaciones sociales de producción de las sociedades capitalistas que no encajan con facilidad ni en la clase capitalista ni en la clase obrera, y la aparición de sociedades poscapitalistas que no encajan fácilmente en la dicotomía capitalismo-socialismo. El primero sirvió de estímulo para la introducción del concepto de "posiciones contradictorias dentro de las relaciones de clase", el segundo para el concepto de "modo de producción

estatal". En ambos casos, los conceptos preexistentes dentro de la teoría marxista parecían incapaces de asimilar eficazmente estos cambios estructurales.¹

Ahora bien, puede resultar que, mirando con más detenimiento, los aparatos contrajemplios del marco conceptual existente sean acomodables. Lo que se necesita puede ser sólo una clarificación de las definiciones que ya poseemos o extraer de ellas implicaciones más sutiles, pero no su transformación sustancial. Esta posibilidad se plantea de modo agudo en el debate sobre el carácter de clase del "socialismo realmente existente" (la Unión Soviética, la Europa del Este, China, Cuba, etc.). En lugar de tratar estos casos como inconsistentes con la dicotomía conceptual capitalismo-socialismo, se pueden considerar, por ejemplo, como sociedades socialistas cuyas formas institucionales concretas se han visto influidas por la existencia continuada de sociedades capitalistas poderosas. Esto implica un argumento causal específico sobre los efectos del capitalismo en las instituciones socialistas, pero deja intacta la definición particular del socialismo como propiedad pública de los medios de producción.

Un segundo estímulo para la transformación de conceptos proviene del descubrimiento de inconsistencias teóricas dentro de la estructura de conceptos existentes. Las teorías no son simples colecciones de conceptos conectados mediante diversos tipos de proposiciones. Los conceptos mismos son interdependientes de varias maneras. En particular, algunos se pueden ver como subespecies de conceptos más generales. Puede resultar, entonces, que los criterios que definen el concepto general sean incompatibles con la especificación de una subcategoría particular incluida en él.

Un buen ejemplo de este problema lo ofrecen los recientes debates sobre el concepto de "modo de producción asiático", especialmente tal como aparece en el controvertido libro de Barry Hindess y Paul Q. Hirst, *Precapitalist Modes of Production*.² Su argumento central es que el concepto de un modo de producción asiático es ilegítimo porque no se puede subsumir adecuadamente en el concepto general de modo de producción. El concepto general especifica que, para que haya un modo de producción, debe darse una forma específica de correspondencia entre relaciones y fuerzas de producción. Una correspondencia tal, sostienen ellos, se puede establecer en el

¹ Los cambios sociales pueden precipitar procesos de formación de conceptos por dos razones: primero, tales cambios pueden simplemente requerir conceptos nuevos sin cuestionar ninguno de los ya existentes; o segundo, esos cambios pueden indicar que el marco original es en sí mismo inadecuado y que hay que transformar los conceptos existentes. Los dos ejemplos mencionados más arriba son del segundo tipo.

² *Precapitalist Modes of Production*, Londres, 1979. Hindess y Hirst han rechazado posteriormente algunas de las posturas avanzadas en esta obra. En lugar de argüir simplemente que el concepto de modo de producción asiático es ilegítimo, sostienen ahora que el concepto de modo de producción en sí mismo debería ser abandonado y sustituido por el más simple de relaciones de producción.

caso de los modos de producción capitalista y feudal, pero no en el hipotético modo de producción asiático:

El par impuesto/renta no permite derivar ningún concepto de un modo de producción, no permite deducir ninguna combinación articulada de relaciones/fuerzas de producción y no permite construir ningún conjunto sistemático de condiciones de existencia del modo de apropiación del excedente.³

Por consiguiente, las sociedades identificadas con ese concepto deben verse como variedades peculiares de la producción comunal, o quizá en algunos casos de la producción feudal. No quiero entrar en el debate sobre el valor de esta crítica al concepto de modo de producción asiático. Lo importante para nuestro presente contexto es que la crítica, y el proceso de formación de conceptos que la acompaña, se centra en las inconsistencias entre diferentes conceptos, más bien que en problemas empíricos concretos.

La tercera situación en la que es probable que tenga lugar un proceso extendido de formación de conceptos es al intentar entrar en las ramificaciones de transformaciones de conceptos previas. No es plausible que una transformación significativa de un concepto importante dentro de un marco teórico no tenga ninguna consecuencia para las definiciones de otros conceptos. Manipular los conceptos tiende a producir una cadena de transformaciones conceptuales cuando tratamos de reintegrar la teoría. En ocasiones, esa manipulación puede parecer como si abriera una caja de Pandora a medida que seguimos sus ramificaciones y más y más conceptos asociados se van modificando o abandonando. El cuestionamiento inicial por parte de Hindess y Hirst del concepto de modo de producción asiático les llevó en último término a abandonar el concepto de modo de producción en su conjunto. En otras situaciones, lo que al principio puede parecer una modificación conceptual con implicaciones drásticas, puede producir finalmente efectos muy limitados sobre otros conceptos de la teoría global. Esto es lo que sucede, creo yo, con los importantes retos planteados a los conceptos centrales de la teoría del valor-trabajo. Si bien es claro que su importancia es grande para toda la familia de conceptos que emplean directamente categorías relacionadas con el valor, no me parece que los conceptos marxistas generales de clase, explotación, capitalismo, lucha de clases, etc., necesiten una redefinición sustancial a la luz de esas críticas al concepto de valores-trabajo.⁴

FORMAS DE FORMACIÓN DE CONCEPTOS

Una vez reconocida su necesidad, se pueden emplear varias estrategias para transformar los conceptos. En la práctica, desde luego, el proceso puede ser

³ *Ibid.*, p. 200.

⁴ Para distintas posturas sobre las implicaciones del debate sobre la teoría del valor-trabajo,

muy aleatorio y asistemático, y muy poco autoconsciente. No obstante, parece que en muchos casos en los que se producen con éxito conceptos nuevos entran en juego cuatro estrategias generales: trazar nuevas líneas de demarcación; volver a especificar las líneas de demarcación ya existentes; volver a agregar las categorías desde criterios más generales; y decodificar la dimensionalidad conceptual de una taxonomía descriptiva.⁵

Nuevas demarcaciones. Una de las maneras más elementales en las que un concepto ya existente puede demostrar ser insatisfactorio es que subsuma incorrectamente casos completamente heterogéneos bajo un mismo encabezamiento. La labor de la formación de conceptos es entonces especificar una nueva línea de demarcación dentro del campo conceptual.

El problema de las sociedades poscapitalistas es un buen ejemplo de ello. Tradicionalmente, la mayor parte de los marxistas han sostenido que el socialismo, como la forma de producción transitoria hacia el comunismo (o como el "estado inferior" del comunismo), era la única forma posible de sociedad poscapitalista. La dicotomía simple capitalismo-socialismo se consideraba un mapa conceptual adecuado de las posibilidades reales. Desde semejante marco conceptual, sociedades como la Unión Soviética tenían que ser vistas necesariamente como una variedad de socialismo o como una variedad de capitalismo (esto es, sociedades capitalistas de estado). Como he argumentado en el capítulo 3, hay una alternativa que consiste en introducir una nueva línea de demarcación: la distinción entre el modo de producción socialista, el modo de producción capitalista y lo que podría llamarse el "modo de producción estatal". Lo que previamente quedaba subsumido bajo el capitalismo o bajo el socialismo se trata ahora como un modo de producción diferente por derecho propio.

Parecida operación tiene lugar en la transformación del concepto de la clase obrera como trabajadores asalariados en una variedad de conceptos al-

véase Steedman *et al.* (comps.), *The Value Controversy*, Londres, 1981. Mi propia postura se ha modificado considerablemente en el curso del debate. Al principio, en «The Value Controversy and Social Research» (reimpreso en *The Value Controversy*), creí que era mucho lo que se jugaba en ese debate, ya que un rechazo del concepto de valores-trabajo socavaba el concepto de explotación capitalista, lo cual a su vez minaría la explicación marxista de las relaciones de clase dentro del capitalismo. Mi postura posterior, elaborada en «Reconsiderations» (una réplica a los críticos de mi ensayo original, publicada también en *The Value Controversy*) fue que era posible mantener el núcleo conceptual de la teoría marxista de la explotación y de la clase prescindiendo del aparato formal de la teoría del valor-trabajo.

⁵ Estas cuatro estrategias no pretenden de ningún modo ser exhaustivas. Tampoco se quiere dar a entender que todas tengan el mismo estatus lógico. Muchas veces, por ejemplo, al especificar la dimensionalidad de un concepto se suscitaban otros problemas relativos al significado esencial del mismo que tienen un carácter más básico en comparación con los cambios que resultan de volver a agregar las categorías bajo rubricas más generales. Esta lista, pues, pretende sobre todo sugerir tipos de estrategias que se pueden usar pragmáticamente en el proceso de formación de conceptos. No se propone ofrecer una discusión comprehensiva y filosóficamente ordenada de las estrategias alternativas.

ternativos. El concepto de Poulantzas de la nueva pequeña burguesía, por ejemplo, representa una nueva línea de demarcación dentro de la categoría "trabajo asalariado". Poulantzas sostiene que los trabajadores mentales y los trabajadores improductivos, pese a ser asalariados, están en una clase completamente diferente a la de los asalariados manuales y productivos. Lo que antes era una única categoría conceptual se divide así en dos.

Nueva especificación de las líneas de demarcación. Puede suceder que el problema de un concepto no sea que requiera ser dividido en un cierto número de conceptos distintos, sino que los criterios que definen sus límites necesiten una modificación. Puede haber criterios redundantes, criterios insuficientes o, simplemente, criterios incorrectos.

Este tipo de disputa sobre los conceptos ha desempeñado un papel importante en el ya largo debate en torno a la definición adecuada del capitalismo en el marco de las discusiones sobre la transición del feudalismo al capitalismo.⁶ No hay desacuerdo entre los teóricos sobre la descripción de los extremos del proceso: el capitalismo industrial maduro se considera como un sistema de producción con trabajo asalariado y propiedad privada de los medios de producción; el feudalismo clásico se entiende como una producción agrícola en la que el excedente es apropiado a través de la coerción económica. El desacuerdo se centra en los criterios adecuados para especificar la aparición del capitalismo, y por tanto para definir las condiciones mínimas teóricamente pertinentes para que el capitalismo sea capitalismo: ¿es suficiente con que haya una actividad económica orientada a la maximización del beneficio y hacia la acumulación en un mercado para que un sistema económico sea capitalista, o también es preciso que haya un mercado libre de fuerza de trabajo —esto es, que la explotación se opere a través de la contratación de trabajo asalariado libre?

De manera similar, mi discusión con Poulantzas sobre la definición de la clase obrera se puede interpretar como un desacuerdo en torno a las líneas adecuadas de demarcación del concepto.⁷ Poulantzas consideraba que todos los asalariados improductivos eran no obreros; yo sostenía que la distinción entre trabajo productivo-improductivo era un criterio inadecuado para especificar los límites de la clase obrera. Poulantzas consideraba también que la distinción entre trabajo mental-manual era un criterio para marcar la frontera de la clase obrera. Aquí, mi desacuerdo con él era ligeramente diferente. Esta distinción, sostenía yo, de hecho derivaba de un rasgo

⁶ Entre los principales participantes en este debate se cuentan Immanuel Wallerstein, *The Modern World System*, Nueva York, 1974; Robert Brenner, «The Origins of Capitalist Development: A Critique of Neo-Smithian Marxism», *New Left Review*, 104 (julio-agosto, 1977), pp. 25-93; Paul Sweezy, «The Debate on the Transition: a Critique», en Rodney Hilton (comp.), *The Transition from Feudalism to Capitalism*, Londres, 1976; Maurice Dobb, *Studies in the Development of Capitalism*, Cambridge, 1963.

⁷ Véase el capítulo 2 de *Class, Crisis and the State*, [Class, crisis y Estados], Londres, 1978, para una explicación de este debate.

estructural de las relaciones de producción que resulta adecuado para definir a la clase obrera, pero su formulación en términos de trabajo mental era incorrecta. No es por el hecho de ser un trabajador mental *per se* por lo que un asalariado queda fuera de la clase obrera, sino por tener un control sobre todos los aspectos de su propio proceso de producción, o lo que yo he llamado "semiautonomía". Aunque es cierto que tal autonomía es característica de una gran parte del trabajo mental, Poulantzas especificó mal la naturaleza exacta del criterio de clase. Mi transformación del concepto de Poulantzas de la clase obrera consistió en este caso en volver a especificar esa línea de demarcación en términos de las relaciones reales de autonomía y control.

Nueva agregación de categorías. Un tercer modo de transformar conceptos consiste en subsumirlos nuevamente en un concepto más abarcante, un concepto que identifica un criterio de delimitación más fundamental para los conceptos agregados en su interior. Mientras que la primera estrategia discutida más arriba suponía dividir un único concepto sobre la base de su heterogeneidad interna, en este caso se vuelven a agregar conceptos distintos sobre la base de su homogeneidad esencial.

Un ejemplo de tal agregación conceptual lo constituye la elaboración y refinamiento del concepto de "estado capitalista" dentro de la teoría marxista reciente. En las sociedades capitalistas se puede encontrar un abanico de formas concretas del estado: democracias burguesas liberales, dictaduras fascistas, juntas militares, estados del bienestar socialdemócratas, y así sucesivamente. La tesis central de los defensores del concepto de "estado capitalista", tales como Poulantzas y Therborn, es que todas estas diversas formas del estado se pueden subsumir bajo el concepto más general de estado capitalista.⁸ Naturalmente, tal concepto no implica que no haya diferencias teóricamente significativas entre estos diversos subtipos de estado capitalista, sino sencillamente que existen determinadas propiedades estructurales profundas que todos comparten y que justifican el que se los identifique con un único concepto abarcador. Este proceso de agregación hace que se transforme el concepto de cada una de las formas concretas de estado que se agregan, pues éstas dejan de definirse únicamente en términos de sus características institucionales políticas formales, para definirse también en términos de su carácter de clase. Desde luego, no hace falta decir que tal pretensión puede ser incorrecta. Cada uno de esos tipos de estado puede ser simplemente "el estado de una sociedad capitalista", y no un subtipo del "estado capitalista". Pueden no tener un carácter de clase distintivo o común. La discusión sobre el concepto de estado capitalista es, pues, una dis-

⁸ Esta tesis goza de un largo pedigrí en la tradición marxista. Lo que ha hecho la elaboración conceptual más reciente ha sido darle mucha más precisión y rigor. Véase en particular Nicos Poulantzas, *Political Power and Social Class*, Londres, 1973, y Göran Therborn, *What Does the Ruling Class Do When It Rules?*, Londres, 1978.

cusión en torno a la legitimidad de esta particular agregación conceptual como proceso de formación de conceptos?

Decodificación de la dimensionalidad de las taxonomías. La última estrategia general para la transformación de conceptos resulta quizá la más compleja. Supone transformar las taxonomías usadas de manera descriptiva por las teorías sociales en tipologías conceptuales. Una taxonomía es una lista de categorías que se diferencian sobre la base de criterios empíricos inmediatamente aparentes; una tipología, por el contrario, es un conjunto construido teóricamente de categorías que se diferencian sobre la base de dimensiones especificadas también teóricamente.⁹ En ocasiones puede suceder que una teoría desarrolle una tipología intuitiva sin reconocer la dimensionalidad subyacente de las categorías. En tales casos, la formación de conceptos consiste en hacer explícita la lógica implícita, infra-teorizada, de la tipología que ya está en uso.

Voy a poner un ejemplo de esta estrategia tomado de los trabajos en la teoría del estado. Uno de los problemas a los que se enfrenta cualquiera que investigue sobre el estado es cómo clasificar las distintas formas de política pública. Un enfoque consiste simplemente en aceptar como un hecho las categorías de gasto definidas burocráticamente dentro de los presupuestos públicos. Esto constituiría una taxonomía descriptiva del gasto público, cuyas unidades estarían divididas de diversas maneras por organismos y programas estatales.

Semejante lista de unidades presupuestarias resulta a todas luces insatisfactoria desde un punto de vista teórico. La tarea de la formación de conceptos es entonces transformar esta lista en una tipología conceptualmente estructurada. Una de estas tipologías reorganiza las políticas públicas a lo largo de dos dimensiones:¹¹

- 1) Si la intervención tiene lugar primordialmente en el nivel de la *circulación* o en el de la *producción*;
- 2) Si la intervención está *mercantilizada* [comodificada] o *desmercantilizada*.

⁹ Probablemente la crítica más articulada a la tesis de que las diversas formas de estado que existen en las sociedades capitalistas se pueden subsumir con sentido bajo algún concepto general de "estado capitalista" ha sido la de Theda Skocpol. Véase, por ejemplo, "Political Responses to Capitalist Crises: Neo-Marxist Theories of the State and the Case of the New Deal", *Politics and Society*, vol. 10, núm. 2 (1980), "Bringing the State Back In: False Leads and Promising Starts in Current Theories and Research", en *Bringing the State Back In*, compilado por Peter Evans, Theda Skocpol y Dietrich Rueschmeyer, Cambridge, 1985.

¹⁰ No queremos dar a entender que las distinciones descriptivas de una taxonomía se basan en datos "puros" en un sentido empírico. Lo que queremos decir es que las distinciones están infrateorizadas, apoyadas frecuentemente en criterios pragmáticos "de sentido común".

¹¹ Una primera versión de esta tipología fue la propuesta en "Modes of Class Struggle and the Capitalist State", de Gösta Esping-Andersen, Roger Friedland y Erik Olin Wright, *Capitalistism*, núm. 4 (1976).

Las intervenciones en la circulación suponen la asignación y redistribución de recursos que ya han sido producidos. La mayoría de los gastos del bienestar caerían en esta categoría. Las intervenciones en el nivel de la producción, por el contrario, implican directamente al estado en la decisión de producir determinados valores de uso, y no sólo en la de distribuir recursos ya existentes. El gasto militar es un ejemplo clásico de una intervención en el nivel de la producción. La distinción entre intervenciones mercantilizadas y desmercantilizadas se refiere al grado en que la intervención se realiza a través del mercado, reforzando el carácter mercantilizado de la producción social, o, por el contrario, actúa por fuera del mercado, jugando potencialmente en contra, incluso, de la lógica de las relaciones de mercado. Un servicio nacional de salud en el que el estado organice directamente la provisión de atención sanitaria constituye una intervención relativamente desmercantilizada; un seguro nacional de salud, por el contrario, representa una forma relativamente mercantilizada.

Al aunar estas dos dimensiones se produce la tipología cuatrípata de intervenciones estatales del cuadro I.1:

CUADRO I.1. *Tipología de las intervenciones estatales en la sociedad capitalista*

| Nivel de la intervención | Formas de intervención estatal | |
|--------------------------|--------------------------------|-------------------|
| | Mercantilizada | Desmercantilizada |
| Circulación | (1) | (2) |
| Producción | (3) | (4) |

Por poner un ejemplo de la diferencia entre estos tipos, la intervención pública relacionada con el problema de la malnutrición en las familias pobres en principio podría caer dentro de cualquiera de estas casillas. Los cupones de alimentación constituirían un caso paradigmático de intervención mercantilizada-en la circulación (casilla 1); se limita a redistribuir unos ingresos prefijados entre ciertos grupos para que los gasten en el mercado abierto adquiriendo alimentos. La distribución libre de excedentes alimenticios entre los pobres sería un caso de intervención desmercantilizada-en la circulación (casilla 2). Los subsidios estatales a los agricultores para estimularles a que produzcan determinados alimentos para los pobres, producción que de otra forma podría no resultar rentable, sería una intervención mercantilizada-en la producción (casilla 3), y la explotación de granjas por parte del estado para producir alimentos para los pobres sería una intervención desmercantilizada-en la producción (casilla 4).

El fundamento teórico que subyace a esta tipología es que las intervenciones, según nos movemos de la casilla superior izquierda a la inferior dere-

cha de la tipología, se van haciendo potencialmente más y más contradictorias con el capitalismo mismo. La tipología de intervenciones estatales; por tanto, está pensada para ofrecer un mapa conceptual del potencial de consecuencias no-reproductivas que tienen las intervenciones estatales.

Además de dotar de orden conceptual a las taxonomías empíricas, este tipo de dimensionalización de un campo conceptual sirve para aclarar las diferencias precisas que existen entre conceptos rivales dentro de un debate teórico. Aclarar la dimensionalidad de las diferencias entre conceptos es a menudo un paso crucial para comprender qué es realmente lo que está en juego en un debate y para señalar en qué dirección puede estar la solución.

Por ejemplo, dentro de la sociología existe un amplio abanico de conceptos divergentes todos los cuales llevan el nombre de "clase". Y probablemente existen casi tantas maneras de hacer una tipología con esas diferencias. Por indicar sólo algunas de esas posibilidades, varios teóricos han distinguido los conceptos de clase según sean: continuos o discontinuos (Landécker); dicotómicos o gradacionales (Ossowski); unidimensionales o multidimensionales (Lipset); basados en el mercado o basados en la producción (Crompton y Gubbay); realistas o nominalistas (Lenksi)¹².

Por mi parte he sostenido que, si nuestro objetivo es comprender la especificidad del concepto marxista de clase, dos dimensiones sobre las que variarían los conceptos de clase revisten particular importancia: 1) si el concepto supone o no *relaciones de apropiación*, y 2) si supone o no *relaciones de dotación*¹³. Las relaciones de apropiación son relaciones sociales entre las personas mediante las que se distribuyen los recursos (principalmente medios de producción, productos e ingresos). En las sociedades capitalistas, la forma central de las relaciones de apropiación son diversos tipos de mercados, aunque también existen formas de relaciones de apropiación no mercantiles (por ejemplo, la tributación). Las relaciones de dominación son relaciones sociales mediante las que las actividades de un grupo de personas son controladas por otro grupo. Al unir estas dos dimensiones obtenemos los cuatro modos diferentes de conceptualizar las clases representados en el cuadro I.2.

En términos de esta tipología, el carácter distintivo de la definición marxista de la clase es que las relaciones de clase se definen simultáneamente por relaciones de apropiación y de dominación (siendo primordiales las relaciones de apropiación —esto es, la explotación). Como en el análisis web-

¹² Véase W. S. Landecker, «Class Boundaries», *American Sociological Review*, vol. 25 (1960), pp. 868-877; Stanislaus Ossowski, *Class Structure in the Social Consciousness*, Londres, 1963; Seymour Martin Lipset, «Social Stratification: Social Classes», *International Encyclopedia of the Social Sciences*, D. L. Sills (ed.), vol. 15, pp. 296-316; Rosemary Crompton y John Gubbay, *Economy and Society*, Nueva York, 1978; Gerhard Lenski, *Power and Privilege: A Theory of Social Stratification*, Nueva York, 1966.

¹³ Véase Erik Olin Wright, «The Status of the Political in the Concept of Class Structures», *Politics and Society*, vol. 11, núm. 3 (1982).

CUADRO I.2. Tipología de las conceptualizaciones alternativas de la clase

| | | Relaciones de dominación | |
|---------------------------|------------|---|--|
| | | Centrales en el concepto de clase | Marginales o ausentes del concepto de clase |
| Relaciones de apropiación | Centrales | Definiciones marxistas | Definiciones basadas en el mercado: Weber |
| | Marginales | Definiciones por la autoridad: Dahrendorf, Lenski | Definiciones gradacionales por el estatus: Parsons |

riano de las clases dentro de la sociedad capitalista, esto significa que las relaciones de mercado desempeñan un importante papel a la hora de especificar las estructuras de clase. Marx, como Weber, hizo hincapié en que los obreros estaban desposeídos de los medios de producción y debían vender en el mercado su fuerza de trabajo a los patronos para obtener los medios de subsistencia (en forma de salarios). Pero a diferencia de Weber, el concepto marxista de la clase obrera específica también que los obreros están subordinados al capital dentro del proceso de producción mismo. Se relacionan sistemáticamente con la clase capitalista, no sólo por vía de las relaciones de intercambio en el mercado, sino también mediante las relaciones de dominación dentro de la producción.

Así, las clases no son simples categorías definidas ni por las relaciones sociales que distribuyen los recursos económicos, ni por las relaciones por las que un grupo domina a otro; están definidas por aquellas relaciones de apropiación que son al mismo tiempo relaciones de dominación. La dominación sin apropiación o la apropiación sin dominación no constituyen relaciones de clase.¹⁴

En todas estas estrategias para la formación de conceptos —nuevas demarcaciones, reespecificación de las demarcaciones, reagregaciones y deco-dificación de dimensiones— hay una buena dosis de ensayo y error. Se dan muchas salidas en falso, muchos intentos de reformular conceptos que terminan por confundir las cosas más de lo que las aclaran. Cuando alcanza el éxito, empero, el proceso de formación de conceptos abre nuevas percepciones y nuevas posibilidades a las teorías, amplía su capacidad explicativa y señala el camino hacia nuevos programas de investigación.

¹⁴ Un ejemplo de lo primero es la relación entre los guardanes de las prisiones y los prisioneros; un ejemplo de lo segundo es la relación entre los hijos (que se apropiaban de recursos de sus padres) y los padres. Salvo en casos especiales, ninguna de estas es una relación de clase.

APÉNDICE II

CONSTRUCCIONES DE VARIABLES

En muchos sentidos, el paso crítico dentro de una empresa investigadora como la descrita en este libro es el que se da al construir las variables operacionales que se emplearán en el análisis. Aunque la construcción de variables a menudo se trata como si fuera un simple problema práctico, típicamente tedioso además, suele suceder que los contornos que observamos en los resultados empíricos son extremadamente sensibles a las decisiones operacionales implícitas en esa construcción. Tal sensibilidad vale tanto para el problema de diseñar las preguntas de donde saldrán las "variables brutas" presentes en un conjunto particular de datos, como para el problema de la agregación de datos, que determina las variables concretas que de hecho se emplean en el análisis sustantivo.

En este apéndice expondré con bastante detalle cómo se construyeron las variables clave utilizadas en los análisis empíricos. Esto permitirá que los que lo deseen puedan repetir los resultados que aquí hemos presentado, y hará también que nuestras decisiones operacionales queden lo más abiertas posible a la crítica.

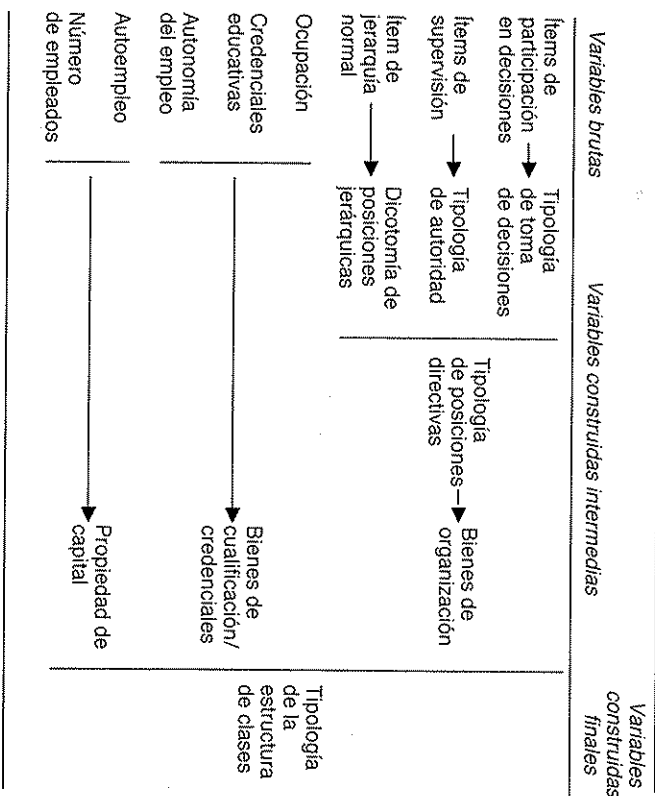
1. TIPOLOGÍA BÁSICA DE LAS CLASES

El paso de las variables "brutas" del cuestionario de una encuesta a una variable elaborada y compleja como la de la tipología de clases que hemos venido usando en este libro supone muchas etapas intermedias. El mapa global de este proceso de agregación se presenta en el cuadro II.1. Los ítems del cuestionario que sirve de base para esas agregaciones se ofrecen en el cuadro II.2. Discutiré por separado cada uno de los bloques de variables de este proceso de agregación, justificando los procedimientos seguidos y suministrando sus detalles técnicos.

1.1. Bienes de organización

El problema de agregación más complejo dentro de la construcción de la tipología de clases afectaba a los bienes de organización. Como muestra el cuadro II.1, esta variable se construyó sobre tres bloques de ítems del cues-

CUADRO II.1. Pasos globales en la construcción de la tipología de clases



CUADRO II.2. Variables brutas que sirven de input en la construcción de la tipología de clases

| Variables brutas (Número de pregunta de la encuesta de EE UU) | Contenido |
|--|---|
| I. Estatus de empleo | |
| Autoempleo (Pregunta A7) | «¿Esta usted empleado por otro, está usted autoempleado o trabaja sin sueldo en un negocio o empresa familiar?» |
| Autoempleo encubierto (Pregunta A8) | Si los encuestados decían que trabajaban para otro e indicaban que se trataba de un negocio lucrativo, se les preguntaba: «¿Es usted propietario o tiene participaciones en la empresa?». Si respondían que sí, se les formula la una serie de preguntas para determinar si eran verdaderos propietarios/socios o sólo tenían una mínima participación de la empresa. |

CUADRO II.2. Continuación

| Variables brutas (Número de pregunta de la encuesta de EE UU) | Contenido |
|--|--|
| Número de empleados (Preguntas A9, A17, A24) | Se preguntó a los autoempleados y a los que trabajaban sin sueldo en una empresa familiar: «¿Aproximadamente cuántas personas son empleados hijos en esa empresa?». |
| 2. Toma de decisiones | |
| Filtro para la toma de decisiones (Pregunta D1) | «La siguiente pregunta tiene que ver con la política de su lugar de trabajo; es decir, decisiones sobre cosas tales como los bienes o servicios producidos, el número total de personas empleadas, presupuestos, etc. ¿Participa usted en este tipo de decisiones, o al menos se le pide consejo sobre ellas?». [Categorías de respuesta: sí, no] |
| Ítems sobre la toma de decisiones (Preguntas D2, D3) | A las personas que contestaron «sí» al filtro general sobre la participación en la toma de decisiones se les preguntó lo siguiente: «Piense en concreto en su lugar de trabajo. Si la organización para la que trabaja tiene más de una rama, planta o nave, piense en el lugar concreto donde usted trabaja. Voy a preguntarle sobre decisiones que podrían afectar a su lugar de trabajo. En cada caso, dígame si está usted personalmente involucrado en la decisión, incluyendo el aconsejar sobre ella». |
| | A los encuestados se les preguntó entonces sobre las siguientes decisiones concretas: |
| | a) Decisiones para aumentar o disminuir el número total de empleados del lugar donde usted trabaja. |
| | b) Decisiones sobre la política de cambiar los productos, programas o servicios suministrados por la organización. |
| | c) Decisiones para cambiar la política relativa al ritmo o a la cantidad de trabajo en su conjunto o en una parte importante. |
| | d) Decisiones para cambiar de manera significativa los procedimientos o métodos básicos de trabajo utilizados en una parte importante del lugar de trabajo. |
| | e) Decisiones relativas al presupuesto del lugar donde usted trabaja. |
| | f) [Si se responde «sí» a las decisiones presupuestarias] Decisiones relativas al tamaño global del presupuesto. |
| | g) Decisiones de política general sobre la distribución de fondos dentro del presupuesto global. |
| | h) Cualquier otro tipo de decisión que sea importante en el conjunto del lugar de trabajo [si responde sí, se hace un listado de ellas. |

CUADRO II.2. Continuación

| Variables brutas (Número de pregunta de la encuesta de EE UU) | Contenido |
|--|---|
| | Para aquellos tipos de decisión en los que el encuestado admitió participación, se les pidió entonces que indicaran de qué modo solían participar en la toma de decisiones: 1) Toma la decisión por su propia autoridad. 2) Participa como votante en un grupo que toma la decisión. 3) Toma la decisión condicionada a aprobación. 4) Aconseja a la persona que de hecho toma la decisión. |
| 3. Supervisión | |
| Filtro para la supervisión (Pregunta C1) | «Como parte formal de su empleo principal, ¿supervisa usted el trabajo de otros empleados o les dice a otros qué trabajo tienen que hacer?» [Categorías de respuesta: «SI», «NO»]. |
| Número de subordinados (Pregunta C2) | A los encuestados que dijeron ser supervisores se les preguntó a cuántas personas supervisaban directamente. |
| Estatus de supervisión de los subordinados (Pregunta C2a) | Se les preguntó entonces a los supervisores si alguno de sus subordinados tenía a su vez subordinados a su cargo. |
| Empleo de los subordinados (Pregunta C2a) | Si el encuestado supervisor afirmaba que tenía un único subordinado, se le preguntaba cuáles eran las actividades principales de ese subordinado. El propósito era poder identificar a las personas que supervisaban a un único empleado administrativo. |
| Ítems sobre autoridad en las tareas (Pregunta C3) | Se pidió a los supervisores que indicaran si eran o no directamente responsables de lo siguiente: a) Decidir la tarea concreta o la asignación de trabajo a sus subordinados. b) Decidir que procedimientos, herramientas o materias usan sus subordinados en su trabajo. c) Decidir la velocidad, la duración o la cantidad de trabajo de sus subordinados. [Categorías de respuesta en cada caso: «SI», «NO»] |
| Ítems sobre autoridad sancionadora (Preguntas C4, C6) | Se preguntó a los supervisores si tenían alguna influencia sobre una serie de posibles sanciones que pudieran imponerse a los subordinados. Si decían que tenían alguna influencia en una determinada sanción, se les preguntaba entonces si eran ellos o alguien por encima en la organización quien tenía la mayor influencia. Las sanciones eran: |

CUADRO II.2. Continuación

| Variables brutas (Número de pregunta de la encuesta de EE UU) | Contenido |
|--|--|
| | a) Conceder un aumento de sueldo o promoción a un subordinado. b) Impedir que un subordinado obtenga un aumento o promoción debido a un mal trabajo o a mal comportamiento. c) Despedir o suspender temporalmente a un subordinado. d) Amonestar formalmente a un subordinado. |
| 4. Posición jerárquica formal | |
| Posición formal en la jerarquía directiva (Pregunta D4) | A todos los asalariados, dijeron o no que participaban en la toma de decisiones o que eran supervisores, se les hizo la siguiente pregunta: «¿Cómo se describe mejor la posición que usted ocupa dentro de su negocio u organización? ¿Sería una posición directiva, una posición de supervisión o una posición no directiva?». A los encuestados que indicaban que se trataba de una «posición directiva» se les preguntaba a continuación: «¿Es una posición directiva de máximo nivel, de alto nivel, media o inferior?». |
| 5. Autonomía | |
| Filtro para la autonomía (Pregunta B1) | A todos los asalariados se les preguntó lo siguiente: «¿Es el suyo un empleo en el que a usted se le pide que diseñe aspectos importantes de su propio trabajo y que lleve sus ideas a la práctica? O es el suyo un empleo en el que no se le pide que diseñe aspectos importantes de su propio trabajo o lleve sus ideas a la práctica, salvo tal vez en detalles menores?». |
| Grado de autonomía (Pregunta B2) | A los encuestados a los que se les pedía que diseñaran su propio trabajo se les preguntó a continuación: «¿Podría ponerme un ejemplo de cómo diseña su propio trabajo o lleva sus ideas a la práctica?» y se registró su respuesta literal. Tales respuestas se codificaron entonces en las siguientes categorías: 1 = autonomía alta 2 = autonomía probablemente alta 3 = autonomía intermedia 4 = autonomía probablemente intermedia 5 = autonomía baja 6 = ninguna autonomía (esto es, una respuesta negativa a la pregunta filtro inicial B1) [Las definiciones de estas categorías se dan en el cuadro II.4] |

tionario: ítems relativos a la participación en la toma de decisiones, ítems relativos a la autoridad y un ítem relativo a la posición dentro de la jerarquía directiva formal. El cuadro II.3 muestra los detalles de la construcción y agregación de estos bloques.

Toma de decisiones. Al construir la escala de toma de decisiones tuvimos que hacer frente a una serie de opciones estratégicas: ¿debíamos diferenciar entre los tipos de decisiones que la persona podía tomar? Por ejemplo, la participación en decisiones presupuestarias o en decisiones sobre qué producir se podían considerar como más centrales en relación con el problema de los bienes de organización que la participación en decisiones sobre el ritmo de trabajo. ¿Debíamos distinguir a los individuos según el número de tipos de decisión en que participan? ¿Debia entrar en la construcción de la variable la forma de participación? El tomar una decisión desde la propia autoridad se podía considerar que implicaba "más" control sobre los bienes de organización que el participar en una decisión como miembro con voto en un grupo. Para el presente análisis, opté por la solución conceptualmente más simple para estas cuestiones: todas las decisiones de la lista de el cuadro II.2 se consideraron iguales; no se hizo ninguna distinción con arreglo a cuántos tipos diferentes de decisiones entraban en la competencia de un individuo; la única distinción según la forma de participación fue entre individuos que sólo aconsejaban e individuos que estaban directamente involucrados en la toma de decisiones misma. El resultado es la tipología de tres categorías sobre participación en las decisiones del cuadro II.3: decisores, asesores y no decisores. Si bien en futuros trabajos seguramente resultará útil añadir refinamientos a esta agregación elemental, parecía deseable comenzar el análisis con un conjunto menos complejo de distinciones.

Autoridad. Las cuestiones relativas a la autoridad planteaban muchos problemas como los que acabamos de ver en las cuestiones relativas a la toma de decisiones. En particular, había tres problemas interconectados que necesitaban solución. Primero, formulamos a los supervisores una serie de preguntas sobre el tipo de sanciones que podían imponer a sus subordinados. Al construir la variables de autoridad, pues, teníamos que decidir si diferenciar a los supervisores con arreglo al número de tipos de sanciones que podían imponer, a la forma concreta de las sanciones que les competían o a la relación entre su capacidad para imponer sanciones y la de sus superiores. En segundo lugar, preguntamos a los supervisores sobre el tipo de tareas de sus subordinados de las que ellos eran responsables. ¿Debíamos distinguir a los individuos con arreglo al número y tipo de tareas de sus subordinados sobre las que tenían responsabilidades de supervisión? Por último, al combinar la "autoridad sancionadora" y la "autoridad sobre tareas", ¿queríamos distinguir a los individuos que tienen estos dos tipos de autoridad de los que están implicados sólo en uno de ellos?

Como en el caso de las variables de toma de decisiones, elegí soluciones muy simples para estos problemas. En cuanto a la autoridad sancionadora, la única distinción que se hizo fue entre supervisores que pueden imponer por lo menos un tipo de sanción y los que no pueden imponer ninguna. Si un supervisor sólo puede emitir amonestaciones formales, esto no se considera como capacidad de imponer una sanción real. No distinguimos entre los supervisores que declaran que sus superiores tenían más influencia que ellos en tales sanciones y los que declaran que ellos tenían la influencia mayor. En cuanto a la autoridad sobre tareas, no hicimos ninguna distinción con arreglo al número y tipo de tareas. Al agregar los dos tipos de autoridad, no distinguimos entre los individuos que la tenían de ambos tipos y los que declararon únicamente autoridad sancionadora. En efecto, mi suposición era que las personas con autoridad sancionadora tendrían algún tipo de responsabilidad sobre tareas, incluso si el cuestionario de nuestra encuesta era incapaz de medirla. Los encuestados con autoridad sobre tareas pero sin autoridad sancionadora, en cambio, se distinguieron de los que tenían autoridad sancionadora. El resultado de estas combinaciones es la tipología de autoridad de cuatro categorías que aparece en el

CUADRO II.3. Construcciones de variables para los bienes de organización

| 1. Toma de decisiones | | Variable construida | | |
|-----------------------|---|---|----|---------------------------|
| Variables input | Ítems de decisión individual | Tipología de participación en la decisión | | |
| NO | X ^a | 1. No decisor | | |
| SI | Aconseja en las decisiones, pero no participa directamente en ninguna | 2. Asesor | | |
| SI | Participa directamente en alguno de los ítems de decisión | 3. Decisor | | |
| 2. Autoridad | | Variable construida | | |
| Variables input | Variable construida | | | |
| NO | X ^a | X | X | 1. No supervisor |
| SI | SI | X | X | 1. No supervisor |
| SI | NO | NO | NO | 2. Supervisor nominal |
| SI | NO | SI | NO | 3. Supervisor de tareas |
| SI | NO | X | SI | 4. Supervisor sancionador |

CUADRO II.3. *Continuación*

| 3. Tipología de posiciones directivas | | Variable input | Variable construida |
|---------------------------------------|------------------------|--|--|
| Tipología de decisión | Tipología de autoridad | Directivo o supervisor en la jerarquía formal de la organización | Tipología de posiciones directivas |
| 3 | 3 ó 4 | SI | 1. Directivo según todos los criterios |
| 3 | 3 ó 4 | NO | 2. Directivo fuera de la jerarquía formal |
| 3 | 1 ó 2 | SI | 3. Directivo no supervisor |
| 3 | 1 ó 2 | NO | 4. Decisor no supervisor fuera de la jerarquía formal |
| 2 | 3 ó 4 | SI | 5. Directivo-asesor según todos los criterios |
| 2 | 3 ó 4 | NO | 6. Asesor fuera de la jerarquía formal |
| 2 | 1 ó 2 | SI | 7. Asesor no supervisor |
| 2 | 1 ó 2 | NO | 8. Asesor no supervisor fuera de la jerarquía formal |
| 1 | 4 | SI | 9. Supervisor sancionador |
| 1 | 3 | SI | 10. Supervisor de tareas |
| 1 | 2 | SI | 11. Supervisor nominal en la jerarquía |
| 1 | 4 | NO | 12. Supervisor sancionador fuera de la jerarquía formal |
| 1 | 3 | NO | 13. Supervisor de tareas fuera de la jerarquía |
| 1 | 1 | SI | 14. Sin subordinados pero en la jerarquía |
| 1 | 1 ó 2 | NO | 15. No supervisor/no directivo según todos los criterios |

| 4. Bienes de organización | | Tipología de bienes de organización |
|------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| Tipología de posiciones directivas | Tipología de bienes de organización | |
| 1-3, 5-7 | 1. Directivo | |
| 9-12 | 2. Supervisor | |
| 4, 8, 13-15 | 3. No-directivo | |

* X = criterio inaplicable.

cuadro II.3: supervisores sancionadores, supervisores de tareas, supervisores nominales y no supervisores.¹

Hay todavía un escollo más en la construcción de la variable de autoridad. Hay centros de trabajo en los que determinados individuos reciben "órdenes" de otros muchos empleados sin estar realmente supervisados por ellos. Un ejemplo típico es el mecanógrafo de una agencia que recibe cosas para mecanografiar de muchas personas, pero que está bajo la supervisión de un empleado de la propia agencia. En tales situaciones, no queremos decir que las personas que suministran el material al mecanógrafo son supervisores. Efectivamente, nuestro deseo era eliminar de la categoría de supervisores a los individuos que tenían un único subordinado que era un empleado administrativo que carecía a su vez de subordinados. Había veinticuatro de estos individuos en la muestra de los Estados Unidos.

Jerarquía formal. Al principio incluímos en la encuesta la pregunta sobre la jerarquía formal como una especie de chequeo metodológico a las preguntas sobre supervisión y toma de decisiones. El plan no consistía en usarla directamente para construir la tipología de clases, sino como un modo de comprobar la validez de las otras preguntas. No obstante, al final nos pareció apropiado utilizar esta variable como un "indicador" adicional de la posición del encuestado dentro de la estructura directiva. Por necesidades de la construcción de la tipología de clases, contrajimos esta pregunta en una dicotomía: supervisores-directivos *versus* no-directivos.

Tipología de posiciones directivas. Desde un punto de vista conceptual estrictamente *a priori*, las tres variables construidas que sirven de *inputs* a esta tipología —toma de decisiones, autoridad y jerarquía— deben estar ordenadas en una especie de "escala de Guttman". Esto es: todo aquel que es un decisor debe tener autoridad y estar en la jerarquía; todo el que tiene autoridad, pero no es un decisor, debe también estar en la jerarquía; y las únicas personas de la jerarquía que no son decisores ni tienen autoridad deben ser los supervisores nominales. La variable de la jerarquía formal, en consecuencia, debe ser en principio redundante, y tiene que haber una perfecta consistencia entre las variables de toma de decisiones y de autoridad.

Como cualquiera que tenga experiencia en el análisis de encuestas habrá advertido, los datos no resultaron tan nítidos. Había encuestados que parecían estar claramente involucrados en muchos tipos de decisiones que declaran no tener ninguna autoridad sobre subordinados, y algunos que incluso declararon ocupar posiciones no directivas dentro de la jerarquía formal, ha-

¹ Los "supervisores nominales" en principio son individuos que sirven de correa de transmisión para los superiores pero que no tienen autoridad real sobre los subordinados, esto es, ni pueden imponerles sanciones ni ordenarles hacer nada. En nuestro cuestionario, no obstante, tiene que haber una cierta cantidad de error de medición, ya que no les pedimos a los supervisores una lista absolutamente exhaustiva de sus tareas.

hía personas que dijeron ser directivos de alto nivel en la jerarquía formal pero que no participaban en ninguna decisión sobre la política de la organización; había personas que podían imponer sanciones serias sobre los subordinados que pretendían no ocupar una posición dentro de la jerarquía directiva-supervisora, y así sucesivamente. Desde luego, la gran mayoría de los encuestados respondían del modo consistente esperado, pero los datos contenían muchas inconsistencias.

Tales inconsistencias resultan de dos tipos de problemas. En primer lugar, hay "problemas de medición" de diverso tipo: los individuos malinterpretan las preguntas, los entrevistadores anotan mal las respuestas, la pregunta está mal formulada y pasa por alto alguna alternativa importante, etc. En segundo lugar, en el mundo existen de hecho situaciones reales que no encajan en las categorías conceptuales implícitas en la encuesta. En algunos centros de trabajo, por ejemplo, se puede haber desarrollado un tipo de colaboración entre directivos y obreros tal que éstos puedan responder legítimamente que están implicados directamente en determinados tipos de decisión a pesar de no tener autoridad o de no estar en la jerarquía. Puede tratarse de ese tipo de cooperación informal que a veces se produce en los pequeños comercios e industrias, o de la más formal "codeterminación" que se está experimentando en algunas empresas.

Es una tarea empírica importante, y a menudo muy fructífera, el estudiar con cierto detenimiento estas combinaciones "inconsistentes" de criterios tratando de distinguir lo que son problemas de medida de lo que pueden ser complejidades reales. Sin embargo, no lo he hecho en el caso del análisis que nos ocupa. De modo que he utilizado la variable de la jerarquía formal como un instrumento para "corregir" anomalías en la combinación de las variables de toma de decisiones y de autoridad. Por ejemplo, un encuestado que dice que participa directamente en las decisiones sobre política de la organización (un decisor según la variable de toma de decisiones), pero que es un supervisor nominal o un no supervisor según la variable de autoridad, se seguirá clasificando como un directivo si está en la jerarquía de directivos-supervisores según la variable de la jerarquía formal.

Bienes organización. La tarea final consistía en contrastar la tipología de posiciones directivas en una sencilla tricotomía que pudiera servir para la matriz de la estructura de clases. ¿Dónde trazar las líneas de demarcación en esta variable comprimida? ¿Había que considerar como "supervisores" a los supervisores de tareas que no están en la jerarquía formal? ¿Había que considerar directivos a los decisores que están fuera de la jerarquía y que no tienen subordinados? ¿Dónde había que situar a los directivos-asesores? Tenemos que señalar una vez más que estas decisiones no carecen de consecuencias —pueden afectar a la pauta de los resultados.

La solución que elegí fue agregar las categorías de la tipología de posiciones directivas de tal modo que me sintiera bastante seguro de que las posi-

ciones directivas y las no directivas eran internamente homogéneas. Así, la categoría intermedia —los supervisores— es una combinación de encuestados que de verdad parecen tener control sobre niveles marginales de bienes de organización y encuestados en los que probablemente se han dado errores de medición. Las decisiones finales sobre esta distribución aparecen en el cuadro II.3.

12. Bienes de cualificación/credenciales

El problema de agregación resultaba menos complicado en el caso de los bienes de cualificación que en el de los bienes de organización, si bien, como se discutió en el capítulo 4, los problemas conceptuales tal vez sean más difíciles. En principio, los bienes de cualificación/credenciales se deben medir por la posesión de empleos que exigen cualificaciones que escasean, en especial cualificaciones en forma de credenciales.² En la práctica, al menos con los datos que usamos para este proyecto, el grado de detalle de las descripciones y códigos ocupacionales resultaba insuficiente para definir inequívocamente el carácter credencializado de los empleos. En vista de ello, utilicé otros dos criterios en combinación con los títulos ocupacionales para definir los bienes de cualificación: las credenciales educativas formales y, lo que resulta más problemático, la autonomía del empleo. Estos dos criterios se invocan cuando las categorías ocupacionales son demasiado amplias o difusas como para proporcionarnos una base satisfactoria para juzgar cuáles son los bienes de cualificación/credenciales implicados. En el cuadro 5.3 hemos expuesto cómo combinamos estos criterios adicionales con los títulos ocupacionales.

La codificación de los títulos ocupacionales y de las credenciales educativas es perfectamente convencional y directa, de manera que no necesita ningún comentario especial. En cambio, la codificación de la "autonomía" sí requiere alguna discusión.

Autonomía del empleo. La razón de usar la autonomía del empleo como criterio para los bienes de cualificación es que, en el caso de aquellos títulos ocupacionales, como el de comercial o el de administrativo, que resultan particularmente difusos en cuanto al contenido de cualificación real del empleo, el grado de autonomía conceptual en el trabajo probablemente será un buen indicador de los bienes de cualificación adscritos al empleo en cuestión. El argumento no es que la autonomía como tal sea un bien, sino que puede resultar un buen indicador indirecto de tales bienes en lo que de otro modo

² Puesto que una cualificación-credencial sólo se convierte en una base para la explotación cuando se actualiza productivamente, la mera posesión de una credencial es insuficiente para definir la posición de una persona dentro de las relaciones de explotación. Un doctor en ciencias químicas que trabaja en una cadena de montaje no es un explotador de credenciales.

sería una situación ambigua. Debemos notar que, en el presente análisis, el criterio de autonomía se utiliza sólo para distinguir los bienes de cualificación marginales de las posiciones plenamente credencializadas; no es en absoluto un criterio para definir la posición de experto.

La estrategia básica para operarizar la autonomía del empleo fue la siguiente. A todos los encuestados asalariados se les formuló primero la pregunta filtro general sobre autonomía conceptual en el trabajo que se señala en el cuadro II.2.³ Esta pregunta filtro nos permitía identificar a los encuestados que *afirmaban* tener una autonomía conceptual dentro de su trabajo. Nuestra suposición —que ciertamente se puede discutir— era que todos los que realmente tuvieran esa autonomía pensarían también subjetivamente que la tenían, pero que algunas personas que carecieran de ella afirmarían igualmente tenerla. Supusimos, en otras palabras, que nos enfrentábamos a un problema de “falsos positivos”, pero no de “falsos negativos”.⁴ La tarea consistía entonces en eliminar esos falsos positivos, esas declaraciones “infladas” de autonomía conceptual.

La manera de eliminar las pretensiones exageradas de autonomía fue pedir a los encuestados que pusieran un ejemplo de cómo diseñaban su propio trabajo y llevaban sus ideas a la práctica dentro de su empleo. Codificamos entonces estos ejemplos en una escala que indicaba el grado de autonomía conceptual que cada ejemplo sugería.⁵ La codificación de los ejemplos en esta escala tenía dos pasos: primero, calculábamos lo mejor que podíamos el “nivel” de autonomía conceptual implicado en el ejemplo —alta, media o baja (que se definirán después). A continuación indicábamos qué confianza teníamos en ese cálculo. El código de confianza no pretendía ser un código intermedio entre dos niveles (aunque en la práctica a veces funcionaba de esa manera), sino una indicación de lo adecuada que nos parecía la información para formular nuestro juicio. A efectos del presente análisis, todos los encuestados a los que se atribuyó un nivel medio o alto de autonomía se consideraron poseedores de empleos autónomos independientemente del nivel de confianza en esa codificación.

Dada esta estrategia, el problema era elaborar una serie de reglas de codificación para distinguir entre autonomía alta, media y baja que fueran lo

³ A los encuestados autoempleados, tanto en la muestra de los Estados Unidos como en la de Suecia, no se les formuló esta pregunta. Habría sido útil hacerle la pregunta a todos, pero no lo hicimos. En algunas de las encuestas nacionales que se han realizado después, la pregunta sobre autonomía se les ha formulado a todos los encuestados.

⁴ En la encuesta canadiense se han formulado una serie de preguntas de continuación a las personas que, ante la pregunta filtro, decían que no tenían autonomía conceptual, para así detectar los falsos negativos. Cuando se analicen estos datos podremos ver qué grado de inexactitud tenía nuestra suposición.

⁵ Cuando la información que suministraba el ejemplo era demasiado magra como para codificarla, mirábamos a la descripción general del empleo ofrecida por el encuestado en respuesta a la pregunta sobre su ocupación. En muchos casos se pudo utilizar esta información para codificar la autonomía cuando los ejemplos resultaban demasiado vagos u oscuros.

suficientemente claras y completas como para que nuestra codificación de los ejemplos resultara aceptablemente fiable. El cuadro II.4 presenta las definiciones esenciales que ideamos para estos niveles de autonomía. Además, a los codificadores se les dieron instrucciones más detalladas sobre cómo aplicar estas definiciones generales a variedades ocupacionales concretas.⁶

Una vez elaboradas estas instrucciones detalladas de codificación, utilizamos a tres personas para codificar todos los ejemplos: dos codificadores que tuvieran algún conocimiento teórico de los objetivos de la codificación y uno que fuera “ingenuo”. Según vimos después, el codificador ingenuo coincidía con los codificadores sofisticados con la misma frecuencia que éstos entre sí. En términos de fiabilidad global, se dio un acuerdo total global entre pares de codificadores en un 80.1% de los ejemplos, una discrepancia de sólo 1 punto en el 18.4% de los casos y una discrepancia de dos o más puntos en otro 1.5%. En el 91.1% de los casos había, bien acuerdo total, o discrepancia sólo en el grado de certeza de la codificación (y no en el “nivel” de autonomía). Cuando se producían desacuerdos, los códigos finales adoptados fueron el resultado de un consenso entre los codificadores tras su discusión caso por caso.

Son muchas las objeciones que se pueden hacer a esta variable de autonomía. No obstante, no creo que en el presente contexto esas objeciones consigan reducir su utilidad, dado el modo limitado en que interviene en la construcción de la variable de bienes de cualificación. La variable de autonomía es responsable de la distribución de bienes de cualificación únicamente para el caso de los comerciales y empleados administrativos que tienen al menos formación universitaria —en la muestra de los Estados Unidos— o educación de grado medio —en Suecia.

1.3. Bienes de capital

En un análisis más complejo que el que hemos llevado a cabo en este libro sería deseable distinguir entre los individuos que son explotadores capitalistas (esto es, explotadores sobre la base de la mera posesión de capital) e individuos que ocupan posiciones de clase capitalistas (esto es, que son empleadores dentro de la relación capital-trabajo). Esto significaría, por

⁶ En algunos casos, los ejemplos resultaban sencillamente demasiado vagos y no nos daban información suficiente para hacer las distinciones requeridas. Eso sucedía especialmente con los maestros de escuela y los policías. Aunque sin duda tal procedimiento puede ser criticable, en estos dos casos nos dejamos guiar por nuestro conocimiento general de las condiciones ocupacionales de tales empleos y arribamos a todos los encuestados que tenían esa ocupación y que afirmaban tener autonomía conceptual un nivel de autonomía “alto”. El detalle completo de estas instrucciones de codificación se puede encontrar en el libro de códigos de uso público para el *Estudio comparativo sobre estructura de clases y consistencia de clase*.

CUADRO II.4. Definiciones de las categorías de codificación de la autonomía

| Código de autonomía para los ejemplos de autonomía de los encuestados | Interpretación |
|---|--|
| 1. Alta | Diseño/planificación de aspectos significativos del <i>producto o servicio final</i> , no sólo de los procedimientos empleados en el trabajo. O BIEN La resolución de problemas que no tienen soluciones rutinizadas es un aspecto central del trabajo, y no sólo algo ocasional. |
| 2. Probablemente alta | Lo mismo que en 1, sólo que con menos seguridad en la codificación. |
| 3. Media | Diseño/planificación de la mayoría de los procedimientos empleados en el trabajo, pero que sólo tiene influencia sobre aspectos muy limitados del producto o servicio final. O BIEN La resolución de problemas es un aspecto habitual del trabajo, pero que por lo general tiene un carácter rutinizado o <i>bien</i> no constituye una actividad central del mismo. |
| 4. Probablemente media | Lo mismo que en 3, sólo que con menos seguridad en la codificación. |
| 5. Baja | Diseño o planificación a lo sumo de un aspecto limitado de los procedimientos, virtualmente sin influencia sobre aspectos del producto o servicio final. O BIEN La resolución de problemas es a lo sumo un aspecto ocasional/marginal del trabajo. |
| 6. Ninguna | Implicación muy marginal en el diseño de los procedimientos. Actividades laborales sumamente rutinizadas en su mayoría y con raras ocasiones para la resolución de problemas. |

ejemplo, tener en cuenta la posesión de capital por parte de los asalariados directivos e incluir a los capitalistas puramente rentistas dentro del análisis.

Para nuestra investigación hemos prescindido de estas complicaciones añadidas. Consiguientemente, la exploración basada en los bienes de capital se vincula directamente con la relación social capital-trabajo. Así, los criterios centrales para el análisis son: autocempleo y número de empleadores. Estos criterios se utilizan para distinguir cuatro categorías: asalariados, pequeño-

burgueses (autoempleados con un empleado nada más), pequeños empleados (de dos a nueve empleados) y capitalistas (diez empleados o más). La línea divisoria entre capitalistas y pequeños empleadores es obviamente arbitraria, y en cualquier caso los capitalistas que aparecen en la muestra son por lo general muy pequeños.

Queda un último matiz en la construcción de esta dimensión de la matriz de la estructura de clases. Hay individuos que son asalariados en un sentido formal, pero que no obstante son verdaderos propietarios del negocio en el que trabajan, bien sea como socios o incluso, en ocasiones, como propietarios únicos. Mediante la incorporación, un capitalista se puede convertir en un empleado de su propio negocio. Tales personas deberían considerarse como autoempleadas en términos de las categorías teóricas de nuestro estudio, de modo que ideamos una serie de preguntas pensadas específicamente para identificar ese tipo de posiciones. En la encuesta de los Estados Unidos, esto dio lugar a la reclasificación de doce individuos (en torno al 1% de los asalariados de la muestra).

2. LA TIPOLOGÍA DE CLASES DE POULANTZAS

La tipología de clases de Poulantzas está construida a partir de la intersección de tres criterios básicos: trabajo productivo-improductivo, trabajo manual-mental y supervisión. De éstos, el más problemático es el primero. Particularmente si hablamos de ocupaciones, hay multitud de casos en los que resulta muy ambiguo si una posición particular debería o no considerarse productiva o improductiva en el sentido de Poulantzas. Por ello, al clasificar las ocupaciones en el cuadro II.5 en términos de la distinción trabajo productivo-improductivo he introducido explícitamente una categoría denominada "ambiguamente productivo". En la construcción de la variable de trabajo improductivo para operativizar el concepto de clase de Poulantzas, he unido la categoría ambigua a las ocupaciones productivas. Durante el análisis real de los datos, experimente con una variedad de opciones operacionales sin que ninguna de ellas afectara sustancialmente a los resultados.

3. SISTEMA DE CLASIFICACIÓN DEL SECTOR INDUSTRIAL

El cuadro II.6 muestra el sistema básico de clasificación empleado en los análisis que se refieren a sectores industriales. La principal novedad de este sistema de clasificación, basado en el trabajo de Joachim Singelmann, es que diferencia el amorfo "sector servicios" de la mayoría de los análisis en varios sectores distintos según su papel funcional dentro del sistema económico⁷.

⁷ Véase Joachim Singelmann, *From Agriculture to Services*, Beverly Hills, 1978.

CUADRO II.5. *Categorías de trabajo productivo e improductivo empleadas para construir la definición de Poblanzas de la clase obrera*

| | |
|--|--|
| Ocupaciones productivas | Arquitectos, técnicos (excepto los técnicos comerciales), peritos y guardas forestales, técnicos mecánicos y científicos, programadores de maquinaria, diseñadores, editores y reporteros, artesanos, operarios, operarios de equipamiento de transportes, peones (excepto los jardíneros), agricultores y braceros, cocineros. |
| Ocupaciones ambiguas | Técnicos informáticos, técnicos matemáticos, científicos físicos y biólogos, veterinarios, pilotos, controladores aéreos, médicos, técnicos sin especificar, investigadores sin especificar, capitales de barco, capataces, capataces del campo, lavaplatos, manipuladores de alimentos. |
| Ocupaciones improductivas | Contables, técnicos comerciales, peritos agrónomos, asesores familiares, abogados y jueces, especialistas en personal y relaciones laborales, médicos, dentistas y similares, enfermeras y terapéutas, trabajadores religiosos, científicos sociales, trabajadores sociales, maestros, embalsamadores, operadores de radio, guías profesionales, escritores, artistas y animadores, directivos y administradores, vendedores, oficinistas y similares, militares, aparcacoches, taxistas y chóferes, barrenderos, asistentes familiares no remunerados, empleados de la limpieza, camareros, celadores, empleados de servicios personales, empleados de seguridad, empleadas de hogar. |
| Sector económico productivo | Agricultura, minería, construcción, manufactura, transporte de mercancías (esto es, todo tipo de transporte excepto taxis y autobuses), utilidad pública —agua, gas, electricidad, teléfono, etc.— (si pertenecen al sector privado). |
| Sector económico improductivo | Empleo público, transporte de personas, comercio mayorista y minorista, finanzas, servicios de negocios, servicios personales, ocio y entretenimiento, administración pública. |
| Trabajo improductivo = Ocupación improductiva o sector improductivo. | |
| Trabajo productivo = Ocupación productiva o ambigua y sector productivo. | |

4. VARIABLES DE BIOGRAFÍA DE CLASE

El cuadro II.7 presenta cómo se construyen básicamente las variables de biografía de clase utilizadas en el análisis de la consciencia de clase del capítulo 7. La tarea principal dentro de esta construcción era crear una variable

CUADRO II.6. *Categorías de clasificación industrial*

| Sector industrial | Detalle de las industrias incluidas en el sector |
|-----------------------------------|--|
| 1. Extractivo | Agricultura, minería, pesca. |
| 2. Transformador | Construcción, elaboración de alimentos, textil, metal, maquinaria, química, manufacturas diversas, utilidades públicas. |
| 3. Servicios de distribución | Transporte, comunicaciones, mayorista, minorista. |
| 4. Servicios de negocios | Banca, seguros, inmobiliario, ingeniería, contabilidad, servicios de negocios diversos. |
| 5. Servicios personales | Servicio doméstico, hotelero, comidas y bebidas, reparaciones, lavandería, peluquerías y salones de belleza, entretenimiento, servicios personales varios. |
| 6. Servicios sociales y políticos | Servicios legales, servicios médicos, hospitales, educación, bienestar, servicios no lucrativos, servicios postales, gobierno, servicios sociales varios. |

que seleccionara un rasgo saliente del presente contexto de clase del individuo que no fuera su posición real de clase, y una variable más que seleccionara un rasgo representativo de su trayectoria de clase.

La variable de relaciones en la clase obrera se componía de dos elementos. El primero era una medida de la densidad obrera de las relaciones sociales del encuestado, basada en datos relativos a la posición de clase de los amigos y el cónyuge (si el cónyuge del encuestado estaba en la fuerza de trabajo); el segundo se definía por la posición de clase del segundo empleo del encuestado, si es que lo tenía —en torno al 15% de la muestra de los Estados Unidos tenía un segundo empleo. Estas dos variables se combinaron tal como se indica en la matriz del cuadro II.7.4. En esta variable construida, la variable de relaciones sociales tiene un peso considerablemente mayor que la variable de segundo empleo, de acuerdo con la suposición de que los lazos sociales tienden a reflejar una propiedad del contexto de clase de la persona más dominante y a largo plazo que su segundo empleo.

La variable de trayectoria de clase obrera se compone también de dos elementos: uno que señala los orígenes de clase del encuestado, el otro si ha sido alguna vez autoempleado o supervisor. Hubo un error en el diseño del cuestionario que afectó a esta segunda dimensión de la variable. En principio habríamos querido saber de cada encuestado, independientemente de su posición de clase actual, si había sido un autoempleado o un supervisor en algún empleo anterior. Esto nos habría permitido distinguir rigurosamente los efectos de la posición actual de los de la trayectoria pasada. Desgraciada-

mente, sólo les formulamos a los empleados la pregunta sobre el autoempleo pasado, y a los empleados no supervisores la pregunta sobre la supervisión pasada. No creo que esto perjudique seriamente a la utilidad de la variable de trayectoria de clase obrera, pero hace de ella una medida menos rigurosa de lo que uno hubiera deseado.

CUADRO II.7. Construcción de las variables de biografía de clase

1. Variable de clase para: amigos^a, cónyuge, progenitor^b, segundo empleo^c

| Ocupación | Posición directiva o supervisora | | Autoempleo | | Clase |
|--------------------------------|----------------------------------|----|------------|----|-----------------|
| | Y | NO | Y | NO | |
| Profesional, técnica directiva | 0 | SI | 0 | SI | No clase obrera |
| Otras ocupaciones | Y | NO | Y | NO | Clase obrera |

^a A los encuestados se les formuló una serie de preguntas sobre el empleo de sus tres amigos o parientes a los que se sentían personalmente más unidos. Si algún amigo/pariente no estaba trabajando en ese momento, se les preguntaba por su anterior empleo. Si este amigo nunca había trabajado, pero estaba casado, se les preguntaba por el cónyuge.

^b La pregunta por el empleo del progenitor se refería a la persona que según el encuestado «aportó la mayor parte de la ayuda financiera a su familia mientras usted se criaba». Normalmente esa persona era el padre. La información sobre el empleo no se ceñía a ninguna época en particular, sino a la ocupación principal del progenitor durante el período de crecimiento del encuestado.

^c En el caso del segundo empleo del encuestado, no se hizo la pregunta de si ocupaba una posición directiva o supervisora, de manera que no interviene en la construcción de la variable de clase del segundo empleo.

2. Red de vínculos sociales con la clase obrera

Clase de los amigos = 0 si ninguno es obrero, 1 si uno es obrero, 2 si dos son obreros, 3 si los 3 son obreros

Clase del cónyuge = 1 si el cónyuge es un obrero, 0 en todos los demás casos (el cónyuge no es un obrero, el cónyuge no trabaja o no existe cónyuge).

% de vínculos obreros = $\frac{\text{clase de los amigos} + \text{clase del cónyuge}}{\text{número de vínculos posibles}}$

Escala de vínculos de clase obrera:

- 0 si % de vínculos = 0
- 1 si % de vínculos = 1-49%
- 2 si % de vínculos = 50%
- 3 si % de vínculos = 51-99%
- 4 si % de vínculos = 100%

CUADRO II.7. Continuación

3. Historial de empleo previo en la clase obrera

| Variables input | | Variable construida | |
|--|--------------------------------------|------------------------------------|--|
| ?Alguna vez autoempleado? ^a | ?Alguna vez supervisor? ^b | Empleos pasados en la clase obrera | |
| NO | NO | 1. Siempre obrero | |
| SI | SI | 2. Supervisor en el pasado | |
| | NO O SI | 3. Autoempleado en el pasado | |

^a A los que son en la actualidad autoempleados no se les preguntó si habían sido autoempleados en algún empleo anterior (debido a un error en el diseño del cuestionario). Por tanto, he dado por supuesto que la respuesta es «sí» para los encuestados actualmente autoempleados.

^b A los que son en la actualidad supervisores o autoempleados no se les preguntó si habían tenido un puesto de supervisor en algún empleo anterior (debido a un error en el diseño del cuestionario). Por tanto, he dado por supuesto que la respuesta era «sí» para los empleados actualmente clasificados como supervisores.

4. Relaciones de clase obrera

Las entradas en las casillas de la matriz corresponden a los valores de la variable construida, las relaciones de clase obrera

| Clase del segundo empleo | Escala de vínculos con la clase obrera | | | |
|---------------------------|--|---|---|---|
| | 4 | 3 | 2 | 1 |
| Empleo de la clase obrera | 10 | 9 | 7 | 5 |
| Sin segundo empleo | 10 | 8 | 6 | 4 |
| Empleo no de clase obrera | 8 | 7 | 5 | 3 |

5. Trayectoria de clase obrera

Las entradas en las casillas de la matriz corresponden a los valores de la variable construida, la trayectoria de clase obrera

| Origen de clase | Empleos anteriores en la clase obrera | | |
|-----------------|---------------------------------------|--------------------|----------------------|
| | Siempre un obrero | Ha sido supervisor | Ha sido autoempleado |
| Clase obrera | 6 | 4 | 2 |
| No clase obrera | 5 | 3 | 1 |

DATOS COMPLETOS DE CUADROS SELECCIONADOS

CUADRO III.1. *Distribución por clases en las categorías de sexo, Estados Unidos y Suecia*

| Categorías de clase | Distribución de sexos por clases | | | | Distribución de clases por sexos | | | |
|--------------------------------------|----------------------------------|---------|---------|---------|----------------------------------|---------|---------|---------|
| | Estados Unidos | | Suecia | | Estados Unidos | | Suecia | |
| | Hombres | Mujeres | Hombres | Mujeres | Hombres | Mujeres | Hombres | Mujeres |
| 1. Capitalistas | 79.3 | 20.7 | 100.0 | 0.0 | 2.7 | 0.8 | 1.2 | 0.0 |
| 2. Pequeños empleadores | 66.7 | 33.3 | 80.7 | 19.3 | 7.4 | 4.4 | 7.0 | 2.1 |
| 3. Pequeña burguesía | 50.3 | 49.7 | 75.7 | 24.3 | 6.4 | 7.5 | 7.3 | 3.0 |
| 4. Directivos expertos | 75.0 | 25.0 | 87.4 | 12.6 | 5.4 | 2.1 | 6.8 | 1.3 |
| 5. Supervisores expertos | 70.3 | 29.7 | 42.9 | 57.1 | 4.8 | 2.4 | 2.9 | 4.9 |
| 6. No directivos expertos | 47.7 | 52.3 | 56.1 | 43.9 | 3.0 | 3.9 | 6.8 | 6.8 |
| 7. Directivos semicredencializados | 77.4 | 22.6 | 84.2 | 15.8 | 8.8 | 3.0 | 6.1 | 1.4 |
| 8. Supervisores semicredencializados | 75.6 | 24.4 | 76.7 | 23.3 | 9.5 | 3.6 | 4.4 | 1.7 |
| 9. Obreros semicredencializados | 73.6 | 26.4 | 63.4 | 36.5 | 16.6 | 7.1 | 20.2 | 14.8 |
| 10. Directivos no credencializados | 31.0 | 69.0 | 51.2 | 48.8 | 1.3 | 3.5 | 30.9 | 59.6 |
| 11. Supervisores no credencializados | 41.4 | 58.6 | 76.1 | 23.9 | 5.2 | 8.8 | 4.2 | 1.7 |
| 12. Proletarios | 39.5 | 60.5 | 39.8 | 60.2 | 29.0 | 52.8 | 30.9 | 59.6 |
| Totales | 54.3 | 45.7 | 56.0 | 44.0 | | | | |
| N ponderados | 807 | 680 | 660 | 519 | | | | |

Apéndice III

CUADRO III.2. *Distribución de clase por categorías de edad-sexo*

I. Estados Unidos

| | | Categorías de edad | | | | | | |
|--------------------------------------|---------|--------------------|-------|-------|-------|-------|-------|------|
| | | < 21 | 21-25 | 26-35 | 36-45 | 46-55 | 56-65 | > 65 |
| 1. Capitalistas | Hombres | 0.0 | 0.0 | 1.5 | 3.3 | 4.4 | 3.2 | 13.5 |
| | Mujeres | 1.6 | 1.1 | 0.4 | 2.0 | 0.0 | 0.0 | 1.4 |
| 2. Pequeños empleadores | Hombres | 4.8 | 4.8 | 6.3 | 8.5 | 9.2 | 9.7 | 9.6 |
| | Mujeres | 0.0 | 2.1 | 5.2 | 7.7 | 4.1 | 3.6 | 3.5 |
| 3. Pequeña burguesía | Hombres | 0.0 | 4.6 | 8.5 | 3.8 | 5.0 | 13.8 | 8.8 |
| | Mujeres | 4.5 | 3.2 | 5.5 | 6.1 | 8.2 | 8.7 | 24.5 |
| 4. Directivos expertos | Hombres | 0.0 | 4.1 | 6.3 | 6.6 | 5.6 | 6.0 | 5.0 |
| | Mujeres | 0.0 | 2.3 | 3.6 | 1.5 | 2.4 | 2.1 | 0.0 |
| 5. Supervisores expertos | Hombres | 1.4 | 3.4 | 5.9 | 7.9 | 4.1 | 2.8 | 1.8 |
| | Mujeres | 2.2 | 1.1 | 2.7 | 4.3 | 3.4 | 0.6 | 0.0 |
| 6. No directivos expertos | Hombres | 3.1 | 4.9 | 4.5 | 2.6 | 0.6 | 1.5 | 1.8 |
| | Mujeres | 5.8 | 4.0 | 3.5 | 4.3 | 4.0 | 3.7 | 2.8 |
| 7. Directivos semicredencializados | Hombres | 7.2 | 5.5 | 10.0 | 13.1 | 10.0 | 4.0 | 3.2 |
| | Mujeres | 2.7 | 3.9 | 3.6 | 3.7 | 1.0 | 3.9 | 1.4 |
| 8. Supervisores semicredencializados | Hombres | 7.1 | 12.5 | 8.1 | 11.6 | 11.5 | 6.5 | 1.5 |
| | Mujeres | 0.0 | 4.8 | 5.5 | 3.5 | 2.9 | 1.7 | 3.4 |
| 9. Obreros semicredencializados | Hombres | 29.6 | 14.3 | 20.7 | 14.8 | 15.0 | 8.5 | 9.1 |
| | Mujeres | 0.0 | 12.8 | 9.6 | 5.7 | 4.2 | 6.3 | 5.5 |
| 10. Directivos no credencializados | Hombres | 1.5 | 3.4 | 1.1 | 0.7 | 0.5 | 0.0 | 4.1 |
| | Mujeres | 0.0 | 6.5 | 3.3 | 3.3 | 2.7 | 0.0 | 9.7 |
| 11. Supervisores no credencializados | Hombres | 8.6 | 7.1 | 5.7 | 3.1 | 3.6 | 7.6 | 0.0 |
| | Mujeres | 14.3 | 6.8 | 8.6 | 6.9 | 13.5 | 10.3 | 0.0 |
| 12. Proletarios | Hombres | 36.7 | 35.3 | 21.4 | 23.9 | 30.5 | 36.5 | 41.8 |
| | Mujeres | 69.0 | 51.5 | 48.5 | 51.0 | 53.6 | 59.1 | 47.9 |
| N ponderados | Hombres | 58 | 123 | 224 | 151 | 135 | 72 | 34 |
| | Mujeres | 45 | 95 | 164 | 128 | 116 | 81 | 51 |

Datos completos de cuadros seleccionados

| II. Suecia | | < 21 | 21-25 | 26-35 | 36-45 | 46-55 | 56-65 |
|--------------------------------------|---------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1. Capitalistas | Hombres | 0.0 | 0.0 | 1.1 | 0.7 | 3.2 | 1.1 |
| | Mujeres | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| 2. Pequeños empleadores | Hombres | 2.8 | 3.9 | 5.1 | 11.9 | 6.3 | 7.6 |
| | Mujeres | 0.0 | 0.0 | 0.8 | 5.6 | 1.9 | 2.0 |
| 3. Pequeña burguesía | Hombres | 2.8 | 3.9 | 4.0 | 7.3 | 11.9 | 12.0 |
| | Mujeres | 0.0 | 3.6 | 1.6 | 3.7 | 2.9 | 5.9 |
| 4. Directivos expertos | Hombres | 0.0 | 0.0 | 8.5 | 8.6 | 9.5 | 5.4 |
| | Mujeres | 0.0 | 0.0 | 1.6 | 1.9 | 1.0 | 0.0 |
| 5. Supervisores expertos | Hombres | 0.0 | 3.9 | 2.3 | 2.6 | 6.3 | 0.0 |
| | Mujeres | 0.0 | 1.8 | 11.0 | 3.7 | 3.9 | 0.0 |
| 6. No directivos expertos | Hombres | 0.0 | 11.7 | 10.2 | 6.0 | 3.2 | 5.4 |
| | Mujeres | 11.5 | 3.6 | 10.2 | 2.8 | 4.8 | 11.8 |
| 7. Directivos semicredencializados | Hombres | 0.0 | 5.2 | 6.8 | 8.6 | 5.6 | 4.3 |
| | Mujeres | 0.0 | 1.8 | 3.2 | 0.0 | 0.9 | 1.8 |
| 8. Supervisores semicredencializados | Hombres | 2.8 | 1.3 | 6.3 | 4.0 | 4.8 | 4.3 |
| | Mujeres | 0.0 | 0.0 | 0.8 | 1.9 | 3.9 | 2.0 |
| 9. Obreros semicredencializados | Hombres | 27.8 | 20.8 | 23.9 | 19.9 | 17.5 | 14.1 |
| | Mujeres | 11.5 | 10.7 | 21.2 | 21.4 | 8.7 | 3.9 |
| 10. Directivos no credencializados | Hombres | 2.8 | 2.6 | 1.7 | 2.0 | 3.2 | 2.2 |
| | Mujeres | 3.8 | 3.6 | 2.4 | 2.8 | 2.9 | 2.0 |
| 11. Supervisores no credencializados | Hombres | 0.0 | 6.5 | 2.8 | 3.3 | 1.6 | 12.0 |
| | Mujeres | 0.0 | 0.0 | 1.6 | 1.9 | 2.9 | 2.0 |
| 12. Proletarios | Hombres | 61.1 | 40.3 | 27.3 | 25.2 | 27.0 | 31.5 |
| | Mujeres | 73.1 | 75.0 | 45.7 | 54.3 | 66.4 | 68.8 |
| N ponderados | Hombres | 36 | 77 | 176 | 151 | 126 | 92 |
| | Mujeres | 29 | 62 | 140 | 118 | 114 | 56 |

CUADRO III.3. Distribuciones de clase por categorías de raza-sexo. Estados Unidos

| | Categorías de raza-sexo | | | | | |
|--------------------------------------|-------------------------|-----------------|---------------|----------------|----------------|--------------|
| | Hombres blancos | Mujeres blancas | Total blancos | Hombres negros | Mujeres negras | Total negros |
| 1. Capitalistas | 2.9 | 0.8 | 2.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| 2. Pequeños empleadores | 8.2 | 4.9 | 6.7 | 0.0 | 1.4 | 0.7 |
| 3. Pequeña burguesía | 6.4 | 8.9 | 7.5 | 3.7 | 0.0 | 1.7 |
| 4. Directivos expertos | 5.7 | 2.0 | 4.0 | 1.4 | 0.0 | 0.7 |
| 5. Supervisores expertos | 4.4 | 2.4 | 3.5 | 2.4 | 2.9 | 2.7 |
| 6. No directivos expertos | 3.0 | 4.4 | 3.6 | 4.0 | 2.6 | 3.2 |
| 7. Directivos semicredencializados | 9.8 | 4.0 | 7.2 | 5.5 | 0.0 | 2.6 |
| 8. Supervisores semicredencializados | 9.2 | 3.8 | 6.8 | 8.2 | 1.8 | 4.8 |
| 9. Obreros semicredencializados | 16.7 | 6.9 | 12.3 | 21.4 | 9.7 | 15.3 |
| 10. Directivos no credencializados | 1.5 | 3.5 | 2.4 | 1.0 | 6.3 | 3.8 |
| 11. Supervisores no credencializados | 4.7 | 8.7 | 6.5 | 4.5 | 6.9 | 5.8 |
| 12. Proletarios | 27.4 | 49.7 | 37.3 | 47.8 | 68.5 | 58.7 |
| N ponderados | 648 | 517 | 1 165 | 71 | 78 | 149 |

| Clases | Sector económico | | | | | |
|--------------------------------------|------------------|---------------|---------------------------|-----------------------|----------------------|--------------------------------|
| | Extractivo | Transformador | Servicios de distribución | Servicios de negocios | Servicios personales | Servicios políticos y sociales |
| <i>I. Estados Unidos</i> | | | | | | |
| 1. Capitalistas | 3.3 | 1.3 | 5.1 | 1.2 | 3.8 | 0.3 |
| 2. Pequeños empleadores | 27.9 | 4.6 | 8.7 | 7.0 | 10.7 | 1.4 |
| 3. Pequeña burguesía | 17.9 | 4.3 | 7.3 | 10.9 | 16.2 | 3.0 |
| 4. Directivos expertos | 1.2 | 3.0 | 3.3 | 4.7 | 0.9 | 6.8 |
| 5. Supervisores expertos | 2.5 | 3.0 | 1.9 | 6.0 | 1.5 | 5.9 |
| 6. No directivos expertos | 0.0 | 2.6 | 1.5 | 2.2 | 0.7 | 7.6 |
| 7. Directivos semicredencializados | 0.0 | 6.9 | 7.8 | 5.9 | 3.8 | 6.8 |
| 8. Supervisores semicredencializados | 10.0 | 7.5 | 6.7 | 6.5 | 1.4 | 8.0 |
| 9. Obreros semicredencializados | 8.3 | 14.3 | 6.7 | 4.2 | 7.1 | 17.1 |
| 10. Directivos no credencializados | 3.7 | 0.6 | 1.3 | 2.2 | 6.7 | 3.0 |
| 11. Supervisores no credencializados | 2.3 | 6.8 | 8.3 | 10.1 | 6.7 | 5.3 |
| 12. Proletarios | 22.8 | 45.1 | 41.5 | 39.0 | 40.4 | 34.8 |

CUADRO III.4. *Continuación*

| Clases | Sector económico | | | | | |
|--------------------------------------|------------------|---------------|---------------------------|-----------------------|----------------------|--------------------------------|
| | Extractivo | Transformador | Servicios de distribución | Servicios de negocios | Servicios personales | Servicios políticos y sociales |
| <i>II. Suecia</i> | | | | | | |
| 1. Capitalistas | 0.0 | 1.5 | 1.0 | 1.2 | 3.8 | 0.3 |
| 2. Pequeños empleadores | 18.0 | 5.3 | 13.9 | 11.1 | 5.5 | 1.2 |
| 3. Pequeña burguesía | 36.2 | 4.9 | 5.2 | 8.6 | 9.6 | 0.2 |
| 4. Directivos expertos | 0.0 | 3.6 | 1.9 | 16.7 | 2.8 | 5.8 |
| 5. Supervisores expertos | 0.0 | 2.1 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 8.1 |
| 6. No directivos expertos | 1.6 | 4.7 | 3.1 | 11.7 | 4.3 | 11.0 |
| 7. Directivos semicredencializados | 0.0 | 4.0 | 0.0 | 11.1 | 6.8 | 4.6 |
| 8. Supervisores semicredencializados | 0.0 | 3.8 | 1.0 | 3.1 | 2.7 | 3.7 |
| 9. Obreros semicredencializados | 0.0 | 22.8 | 3.0 | 16.9 | 15.2 | 19.3 |
| 10. Directivos no credencializados | 3.4 | 1.1 | 7.1 | 0.0 | 10.1 | 1.7 |
| 11. Supervisores no credencializados | 11.3 | 2.6 | 6.9 | 0.0 | 4.1 | 1.8 |
| 12. Proletarios | 29.6 | 45.1 | 57.9 | 20.8 | 38.8 | 42.8 |

CUADRO III.5. *La estructura de clases y el estado en Suecia y los Estados Unidos*

356

| | Distribución por clases del empleo vinculado al estado ^a | | | | | Distribución de las clases en los sectores público y privado ^b | |
|--------------------------------------|---|------|--------|------|--------------------|---|---------|
| | En empresas del sector privado, estimación del porcentaje de negocio que se realiza con el estado | | | | Empleados públicos | Privado | Público |
| | Ninguno | <10% | 10-49% | >50% | | | |
| <i>I. Estados Unidos</i> | | | | | | | |
| 1-2. Empleadores | 86.4 | 8.5 | 4.2 | 0.9 | 0.0 | 9.5 | 0.0 |
| 3. Pequeña burguesía | 91.9 | 6.9 | 0.6 | 0.6 | 0.0 | 8.3 | 0.0 |
| 4. Directivos expertos | 25.5 | 30.5 | 7.5 | 4.9 | 31.7 | 3.3 | 7.0 |
| 5. Supervisores expertos | 36.1 | 38.0 | 0.9 | 6.6 | 18.4 | 3.6 | 3.9 |
| 6. No directivos expertos | 32.3 | 21.7 | 3.1 | 4.1 | 38.7 | 2.6 | 7.6 |
| 7. Directivos semicredencializados | 47.2 | 22.7 | 5.2 | 4.9 | 20.0 | 6.0 | 7.0 |
| 8. Supervisores semicredencializados | 45.7 | 25.0 | 3.5 | 1.6 | 24.3 | 6.2 | 9.4 |
| 9. Obreros semicredencializados | 37.4 | 22.2 | 6.1 | 1.8 | 32.6 | 10.0 | 22.7 |
| 10. Directivos no credencializados | 66.1 | 18.8 | 1.7 | 7.8 | 5.5 | 2.7 | 0.7 |
| 11. Supervisores no credencializados | 56.4 | 24.9 | 4.6 | 1.9 | 12.3 | 7.3 | 4.8 |
| 12. Proletarios | 56.3 | 20.7 | 4.7 | 2.1 | 16.2 | 40.6 | 36.8 |
| Totales | 55.0 | 20.7 | 4.3 | 2.4 | 17.5 | | |

Apéndice III

CUADRO III.5. *Continuación*

| | Distribución por clases del empleo vinculado al estado | | | | | Distribución de las clases en los sectores público y privado | |
|--------------------------------------|---|------|--------|------|--------------------|--|---------|
| | En empresas del sector privado, estimación del porcentaje de negocio que se realiza con el estado | | | | Empleados públicos | Privado | Público |
| | Ninguno | <10% | 10-49% | >50% | | | |
| <i>II. Suecia</i> | | | | | | | |
| 1-2. Empleadores | 90.6 | 6.3 | 1.5 | 1.5 | 0.0 | 9.4 | 0.0 |
| 3. Pequeña burguesía | 96.8 | 1.6 | 0.0 | 1.6 | 0.0 | 9.1 | 0.0 |
| 4. Directivos expertos | 27.2 | 19.4 | 5.8 | 0.0 | 47.6 | 3.9 | 5.0 |
| 5. Supervisores expertos | 11.5 | 2.3 | 4.5 | 0.0 | 81.7 | 1.2 | 7.4 |
| 6. No directivos expertos | 19.3 | 15.2 | 0.0 | 2.5 | 63.0 | 4.3 | 10.3 |
| 7. Directivos semicredencializados | 25.5 | 27.4 | 4.2 | 0.0 | 42.9 | 3.9 | 4.2 |
| 8. Supervisores semicredencializados | 29.6 | 15.9 | 2.6 | 2.9 | 48.9 | 2.8 | 3.8 |
| 9. Obreros semicredencializados | 38.0 | 14.2 | 0.5 | 0.5 | 46.9 | 16.2 | 20.1 |
| 10. Directivos no credencializados | 61.1 | 6.8 | 0.0 | 0.0 | 32.1 | 2.9 | 1.9 |
| 11. Supervisores no credencializados | 46.5 | 11.1 | 0.0 | 0.0 | 42.4 | 3.1 | 3.2 |
| 12. Proletarios | 45.3 | 11.8 | 0.2 | 0.6 | 42.0 | 43.2 | 44.0 |
| Totales | 44.5 | 12.2 | 0.9 | 0.8 | 41.6 | | |

^a Los porcentajes se suman horizontalmente

^b Los porcentajes se suman verticalmente

Datos completos de cuadros seleccionados

357

BIBLIOGRAFÍA

- Aronowitz, Stanley, *The Crisis of Historical Materialism*, Nueva York, 1981.
- Abraham, David, *The Collapse of the Weimar Republic*, Princeton, Princeton University Press, 1981.
- Alrne, Göran y Wright, Erik Olin, «Classes in the United States and Sweden: a comparison», *Acta Sociologica*, 26:3/4 (1983).
- Albert, Michael y Hahnel, Robin, *Marrxism and Socialist Theory*, Boston, South End Press, 1981.
- Althusser, Louis y Balibar, Étienne, *Reading Capital*, Londres, New Left Books, 1970 [*Para leer «El capital»*, México, Siglo XXI, 1969].
- Aminzade, Ron, *Class, Politics and Early Industrial Capitalism*, Binghampton, SUNY Press, 1981.
- Anderson, Perry, *Lineages of the Absolutist State*, Londres, New Left Books, [El Estado absolutista, Madrid, Siglo XXI, 1979].
- Bailey, Anne M. y Llobera, Josep R., *The Asiatic Mode of Production: Science and Politics*, Londres, Routledge and Kegan Paul, 1981.
- Balbus, Isaac, «The Concept of Interest in Pluralist and Marxist Analysis», *Politics and Society* (febrero, 1971).
- Balibar, Étienne, «Basic Concepts of Historical Materialism», en Louis Althusser y Étienne Balibar, *Reading Capital*, Londres, New Left Books, 1970 [«Acerca de los conceptos fundamentales del materialismo histórico», en L. Althusser y É. Balibar, *Para leer «El capital»*, México, Siglo XXI, 1969].
- Becker, James F., «Class Structure and Conflict in the Managerial Phase, parts 1 and 2», *Science and Society* vol. 37:3 y 4 (1973 y 1974).
- Benton, Ted, «Objective Interests and the Sociology of Power», *Sociology*, vol. 15, núm. 2 (mayo, 1981).
- Bertaux, Daniel, *Destins personnels et structure de classe*, París, puf, 1977.
- Bowles, Sam; Gordon, David, y Weiskopf, Thomas, *Beyond the Wasteland*, Nueva York, Anchor, 1984.
- Braverman, Harry, *Labor and Monopoly Capitalism*, Nueva York Monthly Review Press, 1974 [*Trabajo y capital monopolista*, México, Nuestro Tiempo, 1987].
- Brenner, Johanna y Ramas, Maria, «Rethinking Women's Oppressions», *New Left Review*, núm. 144 (marzo-abril, 1984).
- Brenner, Robert, «The Origins of Capitalist Development: a Critique of

- Neo-Smithian Marxism», *New Left Review*, núm. 104 (julio-agosto, 1977), pp. 25-93.
- Browning, H. y Singelmann, J., *The Emergence of a Service Society*, Springfield (Mo), National Technical Information Service, 1975.
- Burawoy, Michael, *Manufacturing Consent*, Chicago, University of Chicago Press, 1977.
- *The Politics of Production*, Londres, New Left Books, 1985.
- Cameron, J., «The Expansion of the Public Economy», *American Political Science Review*, vol. 72 (1978).
- Carchedi, G., *The Economic Identification of Social Classes*, Londres, Routledge and Kegan Paul, 1977.
- Cohen, G. A., *Karl Marx's Theory of History: A Defense*, Princeton, Princeton University Press, 1978 [*La teoría de la historia de Karl Marx: una defensa*, Madrid, Pablo Iglesias-Siglo XXI, 1986].
- «The Labor Theory of Value and the Concept of Exploitation», *Philosophy and Public Affairs*, 8 (1979).
- «Reply to Elster», *Theory and Society*, vol. 11:3 (julio, 1982).
- Cohen, Jean, *Class and Civil Society*, Amherst, University of Massachusetts Press, 1982.
- Cohen, Joshua y Rogers, Joel, *On Democracy*, Nueva York, Penguin Books, 1983.
- Collins, R., *The Credential Society: A Historical Sociology of Education and Stratification*, Orlando (Fl), Academic Press, 1979.
- Connolly, William, «On Interests in Politics», *Politics and Society*, 2:4 (1972), pp. 459-477.
- Crompton, Rosemary y Gubbay, John, *Economy and Class Structure*, Nueva York, St. Martin's Press, 1978.
- Dahrendorf, Ralph, *Class and Class Conflict in Industrial Society*, Palo Alto, Stanford University Press, 1959 [*Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*, Madrid, Riap, 1979].
- Dobb, Maurice, *Studies in the Development of Capitalism*, Cambridge y Nueva York, Cambridge University Press, 1963 [*Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*, México, Siglo XXI, 1976].
- Edwards, Richard, *Contested Terrain*, Nueva York, Basic Books, 1979.
- Ehrenreich, Barbara y Ehrenreich, John, «The Professional-Managerial Class», *Radical America*, 11:2 (1971).
- Elster, Jon, «Marxism, Functionalism and Game Theory», *Theory and Society*, vol. 11 (julio, 1982), pp. 453-482.
- *Sour Grapes*, Cambridge, Cambridge University Press, 1983 [*Uvas amargas*, Barcelona, Peninsula, 1988].
- *Making Sense of Marx*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985.
- Esping-Andersen, Gösta, Friedland, Roger, y Wright, Erik Olin, «Modes of Class Struggle and the Capitalist State», *Capitalist States*, núm. 4 (1976).

- Esping-Andersen, Gösta, *Politics Against Markets*, Princeton, Princeton University Press, 1985.
- Friedman, Francesca, «The Internal Structure of the Proletariat: a Marxist Analysis», *Socialist Revolution*, núm. 26 (1975).
- Geuss, Raymond, *The Idea of Critical Theory: Habermas and the Frankfurt School*, Cambridge, Cambridge University Press, 1981.
- Giddens, Anthony, *The Class Structure of the Advanced Societies*, Nueva York, Harper and Row, 1973 [*La estructura de las sociedades avanzadas*, Madrid, Alianza, 1983].
- «Postscripts a The Class Structure of the Advanced Societies, Nueva York, Harper and Row, 2ª ed., 1979 [incluido en la edición en castellano].
- *A Contemporary Critique of Historical Materialism*, Berkeley, University of California Press, 1982.
- Gough, Ian, *The Political Economy of the Welfare State*, Londres, 1979.
- Gouldner, Alvin, *The Future of Intellectuals and the Rise of the New Class*, Nueva York, The Seabury Press, 1979 [*El futuro de los intelectuales y el ascenso de la nueva clase*, Madrid, Alianza, 1985].
- Groves, Robert M. y Kahn, Robert L., *Surveys by Telephone*, Orlando, Academic Press, 1979.
- Groves, Robert M., «An Empirical Comparison of Two Telephone Sample Designs», *Journal of Marketing Research*, 15 (1979), pp. 622-631.
- Hartman, Heidi, «The Family as the Locus of Gender, Class, and Political Struggle: the Example of Housework», *Signs*, vol. 6, núm. 3 (1981).
- Hindess, Barry y Hirst, Paul Q., *Pre-Capitalist Modes of Production*, Londres, Routledge and Kegan Paul, 1975.
- Holloway, John y Picciotto, Sol (comps.), *State and Capital*, Austin, University of Texas Press, 1978.
- Holmwood, J. M. y Stewart, A., «The Role of Contradiction in Modern Theories of Social Stratification», *Sociology*, núm. 17 (mayo, 1983).
- Institute for Labor Education and Research, *What's Wrong with the U.S. Economy?*, Boston, South End Press, 1982.
- Jackman, Mary y Jackman, Robert, *Class Awareness in the United States*, Berkeley, University of California Press, 1983.
- Kitagawa, E., «Components of a Difference between Two Rates», *Journal of the American Statistical Association*, vol. 50 (1955), pp. 1168-1174.
- Konrad, George y Szelenyi, Ivan, *Intellectuals on the Road to Class Power*, Nueva York, Harcourt, Brace, Janovitch and World, 1979 [*Los intelectuales y el poder*, Barcelona, Peninsula, 1981].
- Landecker, W. S., «Class Boundaries», *American Sociological Review*, vol. 25 (1960), pp. 868-877.
- Lenski, Gerhard, *Power and Privilege: a Theory of Social Stratification*, Nueva York, McGraw-Hill, 1966 [*Poder y privilegio: teoría de la estratificación social*, Buenos Aires, Paidós, 1979].

- Levine, Andrew y Wright, Erik Olin, «Rationality and Class Struggles», *New Left Review*, núm. 123 (1980), pp. 47-68.
- Levine, Andrew, *Arguing for Socialism*, Londres, Routledge and Kegan Paul, 1984.
- Lipset, Seymour M., *Political Man*, Garden City (Nj), Anchor Book, 1963 [El *hombre político*, Buenos Aires, Eudeba, 1964].
- «Social Stratification: Social Class», *International Encyclopedia of the Social Sciences*, en D. L. Sills (comp.), Nueva York, Crowell, Collier and MacMillan, 1968, vol. 15, pp. 296-316.
- Livingstone, David L., *Class and Class Consciousness in Advanced Capitalism*, manuscrito inédito, Toronto, Ontario Institute for Studies in Education, 1985.
- Loren, Charles, *Classes in the United States*, Davis (Ca), Cardinal Publishers, 1977.
- Lukács, Georg, *History and Class Consciousness*, Cambridge (Ma), MIT Press, 1971 [Historia y conciencia de clase, Barcelona, Grialbo, 1975].
- Lukes, Steven, *Power: A Radical View*, Londres, McMillan, 1974 [El poder: un enfoque radical, Madrid, Siglo XXI, 1985].
- Mann, Michael, *Consciousness and Action among the Western Working Class*, Londres, McMillan, 1973.
- Marshall, Gordon, «Some Remarks on the Study of Working Class Consciousness», *Politics and Society*, 12,3 (1983).
- Marx, Karl, *Capital*, vol. III, Nueva York, International Publishers, 1967 [El *capital*, Madrid, Siglo XXI, 1975-81, 8 vols.].
- Nicolaus, Martin, «Proletariat and Middle Class in Marx», *Studies on the Left*, núm. 7 (1967).
- Noble, David, «Social Choice in Machine Design», *Politics and Society*, 8:3-4 (1978).
- Nozick, Robert, *Anarchy, State and Utopia*, Nueva York, Basic Books, 1974 [Anarquía, estado y utopía, México, FCE, 1988].
- Offe, Claus, «Structural Problems of the Capitalist State: Class Rule and the Political System», en C. von Beyme (comp.), *German Political Studies*, vol. 1, Russel Sage, 1974.
- Offe, Claus y Wresenthal, Helmut, «Two Logics of Collective Action», en Maurice Zeitlin (comp.), *Political Power and Social Theory*, vol. 1, Greenwich (Conn), JAI Press, 1980.
- Ollmann, Bertell, «Toward Class Consciousness in the Working Class», *Politics and Society* (otoño, 1972).
- Ossowski, Stanislas, *Class Structure in the Social Consciousness*, Londres, Routledge and Kegan Paul, 1963.
- Palmer, G. y Miller, A., *Industrial and Occupational Trends in Employment*, Filadelfia, University of Pennsylvania, Wharton School, Industrial Research Department, 1949.
- Parkin, Frank, *Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique*, Nueva York, Co-

- Iumbia University Press, 1979 [Marxismo y teoría de clases: una crítica burguesa, Madrid, Espasa Calpe, 1984].
- Politics and Society*, número especial sobre la teoría de las clases y la explotación de John Roemer, vol. 11:3 (1982).
- Poulantzas, Nicos, *Political Power and Social Classes*, Londres, New Left Books, 1973 [Poder político y clases sociales en el Estado capitalista, México, Siglo XXI, 1973].
- *Classes in Contemporary Capitalism*, Londres, New Left Books, 1975 [Las clases sociales en el capitalismo actual, Madrid, Siglo XXI, 1977].
- Przeworski, Adam, «From Proletariat into Class: The Process of Class Formation from Karl Kautsky's *The Class Struggle* to Recent Debates», *Politics and Society*, 7:4 (1977).
- «The Material Bases of Consent: Economics and Politics in a Hegemonic System», en Maurice Zeitlin (comp.), *Political Power and Social Theory*, vol. 1.
- «Social Democracy as an Historical Phenomenon», *New Left Review*, núm. 12 (1980).
- Rawls, John, *A Theory of Justice*, Cambridge (Ma), Harvard University Press, 1971 [Teoría de la justicia, México, FCE, 1985].
- Roemer, John, *A General Theory of Exploitation and Class*, Cambridge (Ma), Harvard University Press, 1982 [Teoría general de la explotación y de las clases, Madrid, Siglo XXI, 1989].
- «Should Marxists be Interested in Exploitation?», University of California, Davis, Department of Economics, Escrito de Trabajo núm. 221, 1984.
- Shalev, Michael, «The Social Democratic Model and Beyond: Two Generations of Comparative Research on the Welfare State», *Comparative Social Research*, vol. 6 (1984).
- Shanin, Theodor, *The Late Marx and the Russian Road*, Nueva York, Monthly Review Press, 1984.
- Singelmann, Joachim, *From Agriculture to Services*, Beverly Hills, Sage Publications, 1977.
- Sirianni, Carmen, *Workers Control and Socialist Democracy*, Londres, New Left Books/Verso, 1982.
- Skoocpol, Theda, *States and Social Revolutions*, Nueva York, Cambridge University Press, 1979 [Los estados y las revoluciones sociales, México, FCE, 1984].
- «Political Response to Capitalist Crisis: Neo-Marxist Theories of the State and the Case of the New Deal», *Politics and Society*, 10:2 (1980).
- «Bringing the State Back In: False Leads and Promising Starts in Current Theories and Research», en Peter Evans, Theda Skoocpol y Dietrich Rueschmeyer (comps.), *Bringing the State Back In*, Nueva York, Cambridge University Press, 1985.
- Sreedman, Ian, *Marx after Stalin*, Londres, New Left Books/Verso, 1977.
- *et al.*, *The Value Controversy*, Londres, New Left Books, 1981.

- Stephens, John, *The Transition to Socialism*, Londres, McMillan, 1979.
- Stewart, A., Prandy, K., y Blackburn, R. M., *Social Stratification and Occupation*, Londres, McMillan, 1980.
- Sweezy, Paul, «The Debate on the Transition: A Critique», en Rodney Hilton (comp.), *The Transition from Feudalism to Capitalism*, Londres, New Left Books, 1976 [*Transition del feudalismo al capitalismo*, Barcelona, Critica, 1978].
- Szelenyi, Ivan y Manchin, Robert, «Social Policy and State Socialism», en G. Esping-Andersen, L. Rainwater y M. Rein (comps.), *Sagitation and Renewal in Social Policy*, White Plains (NY), Sharpe Publishers, 1985.
- Szelenyi, Ivan y Martin, William, *New Class Theories and Beyond*, manuscrito inédito, Madison, Department of Sociology, University of Wisconsin, 1985.
- Therborn, Göran, *What Does the Ruling Class Do When it Rules?*, Londres, New Left Books, 1978 [*¿Cómo domina la clase dominante?*, Madrid, Siglo XXI, 1979].
- *The Power of Ideology and the Ideology of Power*, Londres, New Left Books, 1982 [*La ideología del poder y el poder de la ideología*, Madrid, Siglo XXI, 1987].
- «The Prospects of Labor and the Transformation of Advanced Capitalism», *New Left Review* núm. 145 (1984).
- Thompson, E. P., *The Making of the English Working Class*, Harmondsworth, Penguin 1968 [*La formación histórica de la clase obrera*, Barcelona, Laia, 1977 (3 vols.)].
- Walker, Pat, *Between Capital and Labor*, Boston, South End Press, 1979.
- Wallerstein, Immanuel, *The Modern World System*, Nueva York, Academic Press, 1974 [*El moderno sistema mundial*, Madrid, Siglo XXI, 1984].
- Wiles, Peter, *The Distribution of Income East and West*, Amsterdam, North Holland, 1974.
- Wolpe, Harold (comp.), *The Articulation of Modes of Production*, Londres, Routledge and Kegan Paul, 1980.
- Wright, Erik Olin, «Class Boundaries in Advanced Capitalist Societies», *New Left Review*, núm. 98 (1976).
- *Class Structure and Income Inequality*, Berkeley, tesis doctoral, Department of Sociology, University of California, 1976.
- *Class Crisis and the State*, Londres, New Left Books, 1978 [*Classes, crisis y Estado*, Madrid, Siglo XXI, 1983].
- «The Value Controversy and Social Research», *New Left Review* núm. 116 (1979), reimpresso en Ian Steedman et al. (comps.), *The Value Controversy*, Londres, New Left Books, 1981.
- *Class Structure and Income Determination*, Nueva York, Academic Press, 1979.
- «Varieties of Marxist Conceptions of Class Structure», *Politics and Society*, 9,3 (1980).

- «Class and Occupation», *Theory and Society*, 9,1 (1980).
- «Reconsiderations», en Ian Steedman et al., *The Value Controversy*, Londres, New Left Books, 1981.
- «The Status of the Political in the Concept of Class Structure», *Politics and Society*, 11,3 (1982).
- «Capitalism's Futures», *Socialist Review*, núm. 68 (1983).
- «Giddens's Critique of Marxism», *New Left Review*, núm. 139 (1983).
- «The Fall and Rise of the Petty Bourgeoisie», manuscrito inédito, Escrito de Trabajo para el Proyecto de Estructura de Clases y Consciencia de Clase, Wisconsin, Madison, 1985.
- *The Comparative Study of Class Structure and Class Consciousness: Public Use Codebook*, Anne Arbor (Mich), Inter-University Consortium for Political and Social Research, 1985.
- y Perrone, Luca, «Marxist Class Categories and Income Inequality», *American Sociological Review*, 42:1 (febrero, 1977).
- y Singelmann, Joachim, «Proletarianization in the American Class Structure», en *Marxist Inquiries*, compilado por Michael Burawoy y Theda Skocpol, *Supplement del American Journal of Sociology*, vol. 88 (1982).

ÍNDICE ANALÍTICO

- Abstracción, 6-10, 22, 120
- Actitudes
- condicionamiento, 164-165
- conducta, 165
- consciencia de clase, 163-165
- ítems de Likert, 167
- operativizaciones, 279-282
- uso de la decisión de definición, 166-167, 192-193, 203-205
(*Véase también* consciencia de clase; ideología; mistificación; preferencias)
- Alianzas de clase, 108, 141-143
- Amas de casa, 146 (*Véase también* sexo, familia)
- Autoempleo, 4n, 58n.
- Burguesía, 7-8, 37, 42, 44, 51, 103-105, 135, 142-143, 172-173, 219, 231, 289-290
- Campesinos, 2-3, 11, 77, 78n, 128
(*Véase también* Tercer Mundo)
- Capacidades de clase, 29, 33, 131
- Capital cultural, 46, 118
- Capitalismo, 95-96, 105, 119, 132, 138-139
- explotación, 76, 84
- etapas, 7, 324
- modo de producción *vs.* formación social, 103, 119-120
- Clase capitalista (*Véase* burguesía)
- Clase trabajadora, 7-8, 42, 45, 49-50, 53, 96, 140, 142-144
- decisión empírica entre definiciones de clases rivales, 155-162, 181-182, 189-215
- composición demográfica, 222-223, 226-227
- familia, 252-253, 256
- y alianza de clases, 142-143
- Clases medias, 1, 100-108, 150, 155, 190, 212, 314
- alianzas de clase, 141-144
- familia, 255-256
- nueva clase media, 10
- soluciones alternativas, 42-51
(*Véase también* directivos; cualificación; nueva pequeña burguesía; posiciones contradictorias dentro de las relaciones de clase)
- Clausura social, 118
- Comunismo, 78, 100
- Conceptos, 20-24, 156-160
- definiciones, 21, 156
- dogmatismo, 23
- eclecticismo, 23
- elección, 21-22, 156-160
- empirismo, 19n, 20, 21n.
- estatus científico, 18-19
- formación de conceptos, 18-24, 321-330
- teoreticismo, 20
(*Véase también* decisión de la definición de categorías conflictivas)
- Consciencia de clase, 29-30, 163-165, 167, 265-274
- consciencia atribuida, 266-267

- e ideología, 166
 efectos de intereses de las variables sobre la, 297-303
 efectos de la estructura de clases sobre la, 288-293
 efectos de las variables de biografía sobre la, 303
 falta consciencia, 271-272
 hipótesis acerca de la, 278
 lógica causal, 277-279
 medición de los problemas, 164-165, 279-280
 operativizaciones, 279-282
 polarización, 290-292
 y cultura, 271
 y subjetividad, 267, 269, 271n.
 (Véase también actitudes; ideología; intereses; legitimación; mistificación)
- Contradicciones, 49, 60-61
 Control, 52-54, 58
 niveles de control, 53n, 54
 Costes de transición, 136
 Coyunturas, 6, 8
Crítica del programa de Gotha, 78
 Cualificación, 85, 98
 operativización, 174-175, 341-343
 y autoridad, 109-110
 y clases, 98-99, 111
 y credenciales, 85
 y dotes, 86-87
 (Véase también clases medias; ex-pertos; explotación)
- Cuestionarios, 332-335
- Decisión de la definición de categorías conflictivas,
 de la clase obrera por el trabajo productivo, 189-200
 estrategia empírica, 156-160
 lógica de la elección, 21-22
 por el trabajo manual, 200-212
 resultados empíricos, 189-209
 tests estadísticos, 186-189
- Democracia, 92, 97, 98n, 132, 139, 315-316
 Descomposición entre las estructuras de clase, 236-252
 interpretaciones, 248-249
 por empleo público, 242-243
 por la autoridad y credenciales, 244-248
 por sectores, 239-244
 procedimientos, 237-239
 Determinación, 30
 Directivos, 4, 51-52, 91-93, 135, 142-143
 y empleo público, 231-232
 medida, 220
 y raza, 226
 y sexo, 222-224
 Distribuciones de clase, 217-219
 empleo público, 229-232
 por sector económico, 227-228, 354
 por raza, 226-227, 353
 por sexo, 222-225, 353
 por tamaño de la empresa, 233-234
 Dominación, 67, 76, 80, 329
 Dotes, 86-87
- Edad, 224, 306, 351-352
El capital, 1, 3, 14
El 18 Brumario de Luis Bonaparte, 2
 Empleados semiautónomos, 55-56, 59, 231
 crítica del concepto de, 52-64
 Esclavos, 88
 Estado, 2, 9, 104, 138-140, 229-232, 249, 326-327
 estado capitalista, 139, 326
 directivos estatales, 104-105, 229
 y distribución de clases, 228, 230-232, 354-355
 y explotación, 77, 85-86, 98
 Estatut, 120

- Estratos intermedios, 47
 Estructura de clases
 conceptos graduacionales, 37
 definición, 5-6
 distribuciones, 219-235
 explicación de las variaciones, 236-252
 formación de clase, 28-32, 140-141
 legado de Marx, 6-7
 operativización, 50, 56, 171-182, 331-345
 polarización, 7, 37-38
 taxonomías de la definición de clases, 327-329
 y consciencia de clase, 272, 289-295
 Expertos, 99, 103, 135, 143-144
 operativización, 174
 sector privado, 229, 231
 sexo, 222-223
 y autoridad, 244-248
 y explotación, 85-88
 y sector, 277
 (Véase también clases medias; nue-va clase; profesionales)
- Explicación funcionalista, 33, 34n.
 Explotación, 40, 69-94
 bases de la explotación distintas a los bienes, 113-116
 definiciones, 70n, 83
 derecho de propiedad, 73, 87, 92-93
 desigualdad, 40, 72
 enfoque de la teoría de juegos, 74-79
 enfoque de la transferencia de trabajo, 71-72
 explotación de «estatus», 76, 79-80
 explotación de necesidades, 78
 intereses objetivos, 39
 la conceptualización de Roemer, 69-81
- mercado de trabajo, 71-73
 y clases medias, 100-108
 y dominación, 67-68
 y estructura de clases, 73, 95-101
 y opresión, 73-84
 (Véase cualificaciones; organización de bienes)
- Familia, 147-148, 251-252 (Véase también sexo)
 Feudalismo, 17, 57, 76-77, 85, 87-89, 94, 103-104, 120, 123, 127, 134, 139, 142, 325
 Formación de clase, 1, 11, 28, 140-141, 317
 definición de, 5-6
 Formación social, 7, 120-128
 contraposición de la «sociedad», 7n, 8n.
 Fuerza de trabajo, 88
 Hegemonía, 142, 273, 298
- Identificación de clase, 169, 193, 291
 Ideología, 134-136, 270
 demarcación de clases, 146
 (Véase también consciencia de clase; legitimación; mistificación)
- Ingresos, 109, 169-170, 191, 192, 203
 Intereses (Véase intereses de clase)
 Intereses de clase, 29, 39, 50, 61, 101-103, 105, 115, 125, 136, 141-143, 150-151, 166, 272, 274-275, 308
 contraste de capacidades, 29
 intereses objetivos, 29, 36, 87, 121, 274-278, 308
 y dominación, 67
 y explotación, 39, 83-84

- Legitimación, 133-139, 273
 Lucha de clases, 28-29, 131, 249-250, 272
 definiciones alternativas, 35-36
 transformación revolucionaria, 131, 136
- Pequeña burguesía, 2-3, 8, 37n, 58, 62, 101, 220, 231, 244, 254, 294
 Regentes empleadores, 51, 61, 219, 222-223
 Políticas, 248-251, 292, 306-309, 314, 316
 Posiciones, 224-225
 Posiciones contradictorias dentro de las relaciones de clase, 49-68
 construcción de un nuevo concepto, 48-60
 definición, 49
 problemas con la conceptualización, 60
 y exploración centrada en el concepto de clase, 101
 (Véase también alianzas de clases; clases medias)
- Poulantzas, concepto de clase de, 43
 decisión de la definición de categorías conflictivas, 181-182, 189, 200
 operativización, 178-181
 Preferencias, 72n, 273-275
 Principio de correspondencia clase-explotación, 71-74
 Procedimientos estadísticos
 definición de las elecciones, 288-291
 medidas ajustadas, 286-287
 nivel significativo, 186
 ponderación, 185
 regresiones, 283-286
 técnica de «transposición», 237-239
 tests estadísticos, 186-187
 Profesionales, 4, 46, 101, 142
 Proletariado (Véase clase trabajadora)
 Propiedad, 52, 92-93
versus posesión, 52
 Proyecto comparativo sobre la estructura de clases y conciencia de clase, 56, 161

- Racionalización, 121
 Raza, 114, 144n, 226-227, 353
 Revoluciones burguesas, 95
- Sexo, 8-9, 34, 67, 89n, 114, 144-149
 distribución de clases por sexo, 194-196, 350-352
 efectos de decisión sobre la definición de clases, 194-196, 200, 204-205
 y conciencia de clase, 295, 297, 305
 y familia, 251, 256-258
 Sindicatos, 297
 efectos sobre la conciencia de clase, 296
 efectos sobre la definición de decisión, 193
 efectos sobre las estructuras de clases, 251
 Socialismo, 65, 98, 132, 316-318, 322, 324
 explotación en el, 77
 Sociedades estatistas, 65-66, 89-100, 132, 139, 142, 322, 324
 y democratización, 93, 97, 139
 Subjetividad (Véase conciencia de clase)
 Supervisores, 52, 54, 234-235, 249-250
- Tamaño de la empresa, 232-234
 Taxonomía, 51, 327-329
- Tecnología, 114, 115n.
 determinismo tecnológico, 33
 productividad, 130
 Teutecismo, 20
 Teoría de juegos, 74-79
 Teoría del valor-trabajo, 71n, 83n, 96n, 323
Teoría sobre la plusvalía, 3n.
 Tercer Mundo, 11, 128, 144 (Véase también campesinos)
 Totalidad, 123
 Trabajo improductivo (Véase trabajo productivo/improductivo)
 Trabajo manual
 decisión de las definiciones, 200-209
 operacional, 178
 Trabajo mental, 45, 179-180
 operacionalización, 179n.
 Trabajo productivo/improductivo (Véase Poulantzas, concepto de clase de)
 Tradición althusseriana, 123
 Trayectorias de clase, 213-214, 303
 Trayectorias históricas, 32, 34, 35n, 38, 114, 129-133, 151
- Unión Soviética, 89-90, 97
- Weber, definiciones, 81, 118-121

INDICE DE NOMBRES

- Aaronowitz, S., 68n.
 Abraham, D., 12n.
 Ahrne, G., XIV, 236n, 248n.
 Albert, M., 68n.
 Alhusser, L., 52n, 265
 Amérgo, M., 182n.
 Aminzade, R., XIV, 12n.
 Anderson, P., XIV, 127n.
- Costello, C., xv
 Crompton, R., 119n, 329
- Dahrendorf, R., 68
 Dobb, M., 325n
- Edward, R., 12n.
 Ehrenreich, B., 46
 Ehrenreich, J., 42n, 46
 Eisler, J., XII, XIV, 34n, 270n, 274n.
 Engels, F., 1, 3
 Esping-Anderson, G., 42n, 249n,
 327n.
 Evans, P., 327n.
- Bailey, A. M., 127n.
 Balbus, I., 274n.
 Balibar, E., 52n.
 Becker, J. F., 43n.
 Benton, T., 274n.
 Bertaux, D., XIV
 Beyrne, C. von, 105n.
 Blackburn, R. M., 215n.
 Bowles, S., 132n, 143n, 316n.
 Braverman, H., 58n, 62n.
 Brenner, J., 148n.
 Brenner, R., XII, 325n.
 Browning, H., 237n.
 Burawoy, M., XIV, 12n, 231n.
- Freedman, F., 43n.
 Friedlan, R., 327
- Geuss, R., 274n.
 Giddens, A., 34n, 118, 119n.
 Gordon, D., 132n, 143n, 316n.
 Gough, I., 249n.
 Gouldner, A., 42n, 46-47, 66n,
 104n, 105, 118
 Groves, M., 184, 185n.
 Gubbay, J., 119n, 329
- Habby, Ch., xv
 Hachen, D., xv
 Hahnel, R., 68n.
- Cairns, K., xv
 Cameron, J., 249n.
 Carchedi, G., 49n.
 Cohen, G. A., XII, 29n, 33n, 34,
 83n, 88n, 96n, 129n, 131n.
 Cohen, Jean, 68n.
 Cohen, Joshua, 132n, 316
 Colbjornson, XIV
 Collins, R., 85n.
 Connolly, W., 274n.

- Halaby, Ch., 189n.
 Harrman, H., 148n.
 Hauser, R., xiv, 189n.
 Havens, G., xv
 Hilton, R., 325n.
 Hindess, B., 127n., 322
 Hirst, P. Q., 127n., 322
 Holloway, J., 139n.
 Holmwood, J. M., 61n.
 Jackman, M., 169n.
 Jackman, R., 169n.
 Kahn, L., 185n.
 Kautsky, K., 12
 Kiakawa, E., 237n.
 Konrad, G., 42n., 46, 104n.
 Lachmann, R., xiv
 Landecker, W. S., 329
 Lenin, W., 319n.
 Lenski, G., 329n.
 Levine, A., xiv, 33n., 114n., 275n.
 Lipset, S. M., 39n., 329
 Livingstone, D. W., 276n.
 Loren, C., 43n.
 Lukács, G., 266-267
 Lukes, S., 274n.
 Lobera, J. R., 127n.
 Manchin, R., xiv, 66n., 69n.
 Mann, M., 276n.
 Mare, R., xiv
 Marshall, G., 280n.
 Martin, B., xv
 Martin, W., 66n.
 Marx, K., 1-4, 10, 14, 39, 78, 90,
 100, 119, 126, 132n., 133, 330
 Miller, A., 237n.
 Nicolaus, M., 4
 Noble, D., 12n., 63n.
 Nozick, R., 134n.
 O'Laughlin, B., 51n.
 Offe, C., 30n., 105, 319n.
 Ollmann, B., 276n.
 Ossowski, S., 37n., 329
 Palmer, G., 237n.
 Paris, Ph. van, xii, xiv
 Parkin, F., 118
 Parsons, T., 330
 Perrone, L., 26
 Petersen, T., xiv
 Picciotto, S., 139n.
 Poulantzas, N., 9, 41, 45, 52n., 155,
 159, 163n., 178-182, 189, 192,
 194, 198-200, 202, 204, 209, 211,
 227, 325-326, 345
 Prandy, K., 215n.
 Przeworski, A., xii, xiv, 6n., 12n.,
 136, 140, 178, 318n.
 Rainwater, L., 42n.
 Ramas, M., 148n.
 Rawls, J., 134n.
 Rein, M., 42n.
 Roemer, J., xii, xiv, 41, 58n., 69n.,
 70-77, 78n., 79-82, 84n., 85, 87,
 89-90, 95, 134n., 137, 151, 311
 Rogers, J., 132n., 316n.
 Sage, R., 106n.
 Scaron, P., 3n.
 Shalev, M., 249n.
 Shanin, Th., 127n.
 Sills, D. L., 329n.

- Singelmann, J., 227, 237n.
 Siranni, C., 98n.
 Skocpol, T., 9, 231n., 327n.
 Smith, A., 90
 Sprague, J., xv
 Steedman, I., 71n., 324n.
 Steiner, H., xii
 Stephens, J., 249n.
 Stewart, A., 61n., 215n.
 Stryker, S., xiv
 Sweezy, P., 325n.
 Szelenyi, I., xiv, 42n., 46-47, 66n.,
 104n.
 Therbott, G., xiv, 12n., 106n., 137n.,
 178, 270, 271n., 326
 Thompson, E. P., 28
 Vein, R. van der, xii, xiv, 112n.
 Walker, P., 42n.
 Wallerstein, I., 325n.
 Weber, M., 22n., 118-121, 142n., 166,
 266n., 330
 Weisenthal, H., 30n., 319n.
 Weiskopf, Th., 132n., 143n., 316n.
 Wiles, P., 216n.
 Wolpe, H., 11n.
 Wright, E. O., 26n., 33n., 34n., 37n.,
 43n., 80n., 109n., 113n., 114n.,
 119n., 125n., 231n., 237n., 260n.,
 327n., 329n.
 Wright, M. K., xv
 Zeitlin, M., 12n., 319n.