

Explorando la conciencia de la clase trabajadora: una crítica a la teoría de la “aristocracia obrera”*

*Charles Post***

Borough of Manhattan Community College
CUNY, EE.UU.

Resumen

La noción de aristocracia obrera es una de las más antiguas explicaciones marxistas del conservadurismo y reformismo de la clase trabajadora. Sin embargo, a pesar de su persistente atractivo entre los investigadores y militantes de izquierda, no existe una teoría coherente y única sobre la aristocracia obrera. Si bien todas las versiones afirman que el conservadurismo y el reformismo de la clase trabajadora reflejan la política de una capa privilegiada de trabajadores, no puede verificarse de forma empírica la existencia de una capa privilegiada de trabajadores que participan de las sobreganancias monopólicas obtenidas por la clase capitalista y por lo tanto estas no pueden explicar los diferenciales de salario entre trabajadores nacionales e internacionales.

Palabras clave: Aristocracia obrera - Imperialismo - Conciencia de clase.

Abstract

The notion of the labour-aristocracy is one of the oldest Marxian explanations of working-class conservatism and reformism. Despite its continued appeal to scholars and activists on the Left, there is no single, coherent theory of the labour-aristocracy. While all versions argue workingclass conservatism and reformism reflects the politics of a privileged layer of workers who share in ‘monopoly’ super-profits the existence of a privileged layer of workers who share monopolysuper-profits with the capitalist class cannot be empirically verified, so this can not explain wage-differentialsamong workers globally or nationally.

Keywords: Labour-aristocracy - Imperialism - Class-consciousne

Los últimos quince años fueron protagonistas de un resurgimiento de la resistencia obrera en las formaciones sociales capitalistas desarrolladas. Después de casi veinte años de ataques patronales y gubernamentales sobre los salarios, las horas de trabajo, las condiciones laborales y el bienestar social, los trabajadores del mundo industrializado han comenzado a resistir y luchar. Desde las huelgas del sector público francés contra las reformas del sistema de pensiones en 1995, pasando por las huelgas generales que arrasaron el resto de Europa y de Canadá a finales de los 90, hasta el triunfo de la unión obrera-estudiantil en Francia contra la ley de empleo joven en 2006 y las ocupaciones de fábricas en rechazo a los despidos, extensos sectores obreros comenzaron a enfrentar el neoliberalismo en el corazón mismo del capitalismo global. Incluso los trabajadores estadounidenses, en general considerados los menos radicales y militantes del mundo industrializado, lanzaron una serie de huelgas en los años 90, llevadas a cabo por los trabajadores de Staley, Caterpillar y Bridgestone/ Firestone entre 1994 y 1996, de autopartes de General Motors en 1996, de United Parcel Service en 1997, de transporte en Nueva York en 2005 y de Republic Windows and Doors en Chicago en 2008.¹

*El artículo fue publicado originalmente en la revista *Historical Materialism* 18, 2010, pp. 3-38. Agradecemos a sus editores el permiso para reproducirlo. Traducción a cargo de Lucía Cataldi.

**El autor quisiera agradecerles a Robert Brenner, Sheila Cohen, Sam Farber, Mike Parker, Jane Slaughter, Teresa Stern y Charles Williams sus comentarios sobre los primeros bocetos de este ensayo. Les debo un agradecimiento especial a Kim Moody y Anwar Shaikh por sus comentarios generales y su ayuda para que pudiera obtener información acerca del peso de las inversiones extranjeras directas en las inversiones estadounidenses y mundiales (Moody) y acerca del porcentaje de ganancias

A pesar de estas muestras de resistencia militante, la mayoría de los trabajadores del hemisferio norte se aferra todavía a políticas reformistas, cuando no directamente conservadoras. A grandes trazos, la teoría marxista nos dice que el capitalismo crea sus propios sepultureros: una clase de productores colectivos sin interés en el mantenimiento de la propiedad privada de los medios de producción. La necesidad del sistema capitalista de maximizar sus ganancias terminaría por forzar a los trabajadores a luchar contra sus empleadores y los llevaría a ampliar sus luchas de modo progresivo y finalmente a derribar el sistema para reemplazarlo por un autogobierno democrático.

La realidad histórica parece cuestionar estas básicas ideas marxistas. Si bien las condiciones de vida y de trabajo de los trabajadores del hemisferio norte se deterioraron bruscamente desde fines de la década del '60, el resultado no fue, por lo general, el crecimiento de la conciencia y la organización revolucionarias. Por el contrario, fuimos testigos del fortalecimiento de ideas reaccionarias (racismo, machismo, homofobia, xenofobia, militarismo) en un sector significativo de los trabajadores de los países capitalistas avanzados. Desde finales de los '70, en los Estados Unidos, prácticamente un tercio de los votantes provenientes de hogares sindicalizados eligieron candidatos de la derecha republicana.²

Explicar esta paradoja ha representado un desafío crucial para los marxistas. Durante la última mitad del siglo, la tesis de la "ideología dominante" funciona como una explicación ampliamente aceptada del conservadurismo de la clase trabajadora. En líneas generales, el control por la clase capitalista de varios "aparatos ideológicos"

estadounidenses producidas en el exterior sobre el total de ganancias y salarios de los Estados Unidos (Shaikh). Estoy asimismo agradecido por los agudos comentarios y sugerencias sobre uno de mis primeros bocetos por parte del consejo editorial de la revista *Historical Materialism*, así como por los comentarios de cuatro revisores de la revista (Colin Barker y David Camfield, quienes se dieron a conocer, y los demás que permanecieron anónimos). Finalmente, quisiera agradecer a la Oficina de Asuntos Académicos del Borough of Manhattan Community College-City University of New York por la beca para publicación que me otorgaron y que me permitió revisar este artículo antes de publicarlo.

¹Ashby, S. y C. J. Hawkins: *Staley: The Fight for a New American Labor Movement*, University of Illinois Press, Chicago, 2009; Kotalik, Ch.: "Comeback for Labor?", en *ZNet*, 21 April, 2006, disponible en <http://www.zcommunications.org/comeback-for-labor-by-chris-kotalik>; Moody, K.: *US Labor in Trouble and Transition: The Failure of Reform from Above, The Promise of Revival from Below*, Verso, London, 2007.

²*New York Times* 2004.

-en especial, las escuelas y los medios de comunicación- llevaron a la clase trabajadora y a otros grupos subordinados a adoptar sin reparos las ideologías capitalistas conservadoras. De acuerdo con el análisis de pensadores “neo-gramscianos” (cuyas ideas tienen escasa relación con aquellas del revolucionario italiano), la hegemonía ideológica de la clase dominante equivale a la aceptación de las ideas capitalistas por la gran mayoría de los explotados y oprimidos. En las dos últimas décadas, la tesis de la “hegemonía/ideología dominante” fue sometida a críticas devastadoras y convincentes.³

Una explicación más antigua del conservadurismo de la clase trabajadora fue retomada en los últimos tiempos por los pensadores radicales del hemisferio norte: la teoría de la aristocracia obrera. En la década pasada, algunos académicos y activistas volvieron a argumentar que las superganancias derivadas de las inversiones imperialistas en el hemisferio sur o del monopolio empresarial, y compartidas con un sector de la clase trabajadora, son la causa del persistente racismo y conservadurismo presente en los EE.UU. y en otras sociedades capitalistas industrializadas. El estudio sobre nacionalismo negro en los EE.UU. de Rod Bush utiliza la teoría de la aristocracia obrera como explicación de la permanencia del racismo entre los trabajadores blancos:

“En las zonas centrales (los llamados países desarrollados de Norteamérica, Europa occidental y Japón), que por definición han cooptado una tajada desproporcionada de los beneficios del sistema, el estrato superior de la clase trabajadora con frecuencia se unió a la pequeña burguesía con el objetivo de buscar el ascenso social, a la par que adoptó una posición defensiva hacia los estratos inferiores de su misma clase (así como hacia otros grupos de rango inferior a lo largo del sistema mundial).”⁴

Ciertos importantes grupos de activistas, en particular aquellos que militan con trabajadores de bajos ingresos, también fueron atraídos por la teoría de la aristocracia obrera. Cuatro miembros de Personas

³Abercrombie, N., S. Hill y B. S. Turner: *The Dominant Ideology Thesis*, George Allen and Unwin, London, 1980; Scott, J. C.: *Weapons of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance*, Yale University Press, New Haven, 1985, capítulo 8. Aunque Abercrombie, Hill y Turner presentaron una crítica devastadora a la tesis de la “ideología dominante”, concedieron (de forma errada, a nuestro entender) que la ideología dominante en parte incorporó a la clase trabajadora en el “capitalismo tardío”.

⁴Bush, R.: *We Are Not What We Seem: Black Nationalism and Class Struggle in the American Century*, New York University Press, New York, 1999, p. 19.



Organizadas para Ganar Derechos de Empleo [*People Organized to Win Employment Rights (POWER)*], un centro obrero que organiza sobre todo a trabajadores de color “de bajos o nulos ingresos” de San Francisco y sus alrededores, argumentaron que:

“Otra característica del imperialismo que lo distingue de etapas anteriores del capitalismo es la creación por los poderes imperialistas de la “aristocracia obrera”. La posición dominante de las naciones imperialistas les permite a estas extraer superganancias. La elite gobernante de esas naciones utiliza parte de esas superganancias para concederles algunas concesiones económicas y políticas a ciertos sectores de la clase trabajadora nacional. Mediante salarios más altos, un mayor acceso a los servicios y bienes de consumo, y un salario social más amplio que incluye educación pública e instituciones culturales, la élite imperialista consigue en esencia sobornar esos sectores de la clase trabajadora. (...) Como ejemplo contemporáneo de esto, basta la elección presidencial de 2004. Las estadísticas muestran que los trabajadores blancos estadounidenses votaron por mayoría aplastante a George W. Bush en una elección que pudo interpretarse como un referéndum acerca de la guerra imperialista contra el pueblo iraquí. Un análisis enfocado con exclusividad en la clase social podría sugerir que el interés de los trabajadores blancos no puede más que oponerse siempre a una guerra que, más allá de todo, les cuesta millones de dólares. Pero queda claro que eso no fue lo que pasó. Los trabajadores blancos votaron abrumadoramente a favor de la guerra contra el pueblo iraquí, mostrando que, pesar de la explotación a la que son sometidos, atan sus propios intereses a la supremacía blanca y al dominio de “América” sobre el mundo.”⁵

Un problema crucial en la valoración de esta teoría -y quizás uno de sus atractivos- es que no existe una teoría unificada de la aristocracia obrera entre los marxistas. Hace 35 años, Gareth Stedman Jones notó que:⁶

“En la mayoría de los escritos marxistas, esta idea [la aristocracia obrera] se ha utilizado de manera ambigua e insatisfactoria. Su estatus es incierto y ha sido empleada *ad libitum*, descriptiva, polémica o teóricamente sin encontrar nunca un firme anclaje. (...) [E]l término se ha usado con frecuencia como si

⁵Browne, J. M. Franco, J. Negron-Gonzales y S. Williams: *Towards Land, Work & Power*, United to Fight Press, San Francisco, 2005, p. 46.

⁶Stedman-Jones, G.: “Class Struggle and the Industrial Revolution”, en *New Left Review*, I, 90, 1975, pp. 61-2.

ofreciera una explicación. Pero sería más correcto decir que señalaba un área vacía en la que se necesitaba una explicación. Indicativa de su falta de precisión es la elasticidad del estrato de la clase obrera al que se refiere. (...) Se ha dicho que el estrato obrero aristocrático fue comprado con métodos casi tan variados como las personas que lo componían.⁷⁷



A pesar de adoptar diversas formas, todas las variantes de la tesis de la aristocracia obrera concuerdan en dos puntos fundamentales. En primer lugar, el conservadurismo de la clase trabajadora es el resultado de diferencias materiales (privilegios relativos) de las que disfrutaban algunos trabajadores. Los trabajadores que adhieren a ideas racistas, machistas, homofóbicas, xenófobas, nacionalistas y proimperialistas tienden a ser aquellos que ganan salarios más altos, disfrutaban de un empleo más estable, y tienen acceso a cobertura médica, pensión y otras formas de salario social.⁸ En segundo lugar, el origen de este privilegio relativo (el “soborno”) es el reparto de ganancias superiores a la media entre los capitalistas y la aristocracia obrera privilegiada.

Las tres principales variantes de la tesis de la aristocracia obrera difieren en la identificación de las causas de esas “super ganancias monopólicas”. La primera versión, presentada en una serie de cartas entre Marx y Engels,⁹ plantea que los capitalistas británicos acumularon ganancias superiores a la media gracias a su “monopolio industrial” en el mercado mundial de mediados del siglo diecinueve. Estas super ganancias les posibilitaron a los capitalistas británicos reconocer y aceptar los gremios de trabajadores cualificados con sus prácticas restrictivas de aprendizaje, lo que, a su vez, permitió que la aristocracia obrera se asegurara un rol de supervisión sobre los trabajadores menos



⁷⁷Se realizan críticas similares en Barbalet, Jack M: “The ‘Labor Aristocracy’ in Context”, en *Science & Society*, 51, 2, 1987, pp. 133-53; McLennan, G.: “‘The Labour Aristocracy’ and ‘Incorporation’: Notes on Some Terms in the Social History of the Working Class”, en *Social History*, 6, 1, 1981, pp. 71-81; Moorehouse, H.F.: “The Marxist Theory of the Labour Aristocracy”, en *Social History*, 3, 1, 1978, pp. 61-82; Moorehouse, H.F.: “The Significance of the Labour Aristocracy”, en *Social History*, 6, 2, 1981, pp. 1981.

⁸El salario social es provisto por programas de bienestar social administrados por el Estado, como ocurre en la mayoría de las sociedades capitalistas avanzadas, o bien a través de “servicios privados de bienestar social” establecidos mediante convenios colectivos de trabajo dentro de las industrias sindicalizadas de los EE.UU.

⁹Strauss, J.: “Engels and the Theory of the Labour Aristocracy”, en *Links: International Journal of Socialist Renewal*, 25, 2004, disponible en: <http://links.org.au/node/45>, presenta un útil resumen de los escritos de Engels.

cualificados, así como salarios superiores a la media y mayor estabilidad laboral. A principios del siglo veinte, Lenin¹⁰ y Zinoviev¹¹ propusieron una segunda versión de la tesis, la cual argumenta que una minoría de trabajadores bien remunerados en los países industrializados participa de las superganancias que los capitalistas obtienen de la explotación de trabajadores de bajos ingresos en el “mundo colonial”. La versión más reciente de la teoría¹² reconoce que el volumen de ganancias provenientes de las inversiones imperialistas en el hemisferio sur no basta para explicar las diferencias de salarios, beneficios y estabilidad laboral entre trabajadores del hemisferio norte. En cambio, demuestra que el origen de los privilegios relativos se encuentra en las superganancias provenientes del “capitalismo monopólico”. Desde esta perspectiva, las ganancias superiores a la media generadas por las corporaciones monopólicas son compartidas con sus propios trabajadores, en detrimento de los trabajadores de empresas más pequeñas y con mayor competencia.

La teoría de la aristocracia obrera no es ni teóricamente rigurosa ni fácticamente realista como explicación del reformismo o del conservadurismo de la clase trabajadora. Empezaremos por examinar las tres variantes de la tesis de la aristocracia obrera: la teoría de Marx y Engels de mediados del siglo diecinueve, la versión de Lenin y Zinoviev de comienzos del siglo veinte y la variante de Elbaum y Seltzer de la década del ‘80. Nuestra crítica, que incorpora anteriores debates marxistas¹³, comienza con un análisis de la afirmación de que el dominio

¹⁰Lenin, V.: “Imperialism: The Highest State of Capitalism”, en *Selected Works*, Volume 1, Progress Publishers, Moscú, 1970 [1916], disponible en <http://www.marxists.org/archive/lenin/works/1916/imp-hsc/pref02.htm> y Lenin, V.: “The collapse of the Second International” en Lenin: *Collected Works*, Volume 24, 1974 [1915], disponible en <http://www.marxists.org/archive/lenin/works/1915/csi/index.htm>.

¹¹Zinoviev, G.: “The Social Roots of Opportunism”, en *New International*, 2, 1983-4 [1916], pp. 99-135.

¹²Elbaum, M. y R. Seltzer: “The Labor Aristocracy. Part II: The U.S. Labor Movement Since World War II”, en *Line of March*, 12, 1982, pp. 69-118 y Elbaum, M. y R. Seltzer: *The Labour Aristocracy: The Material Basis for Opportunism in the Labour Movement—The Theory of the Labour Aristocracy*, Chippendale, Resistance Books, Australia, 2004, disponible en <http://readingfromtheleft.com/PDF/LabourAristocracy.pdf>.

¹³Ver Cliff, T.: “Economic Roots of Reformism”, en *Socialist Review*, I, 6, 9, 1975, pp. 3-5; Friedman, S.: “The Theory of the Labor Aristocracy”, en *Against the Current*, I, 2, 3, 1983, pp. 24-33; Linder, M.: *European Labor Aristocracies: Trade Unionism, the Hierarchy of Skill and the Stratification of the Manual Working Class Before the First World War*, Campus Verlag, Frankfurt, 1985; Mandel, E.: “What is the Bureaucracy?”, en *The Stalinist Legacy: Its Impact on Twentieth Century World Politics*, editada por

industrial global de los capitalistas británicos permitió el surgimiento tanto de los gremios como de una capa privilegiada de trabajadores cualificados en la Gran Bretaña victoriana. Luego examinamos el argumento de que las superganancias extraídas mediante la explotación de los trabajadores del hemisferio sur son el sustento de un soborno que toma la forma de salarios más elevados para una minoría de la clase trabajadora del hemisferio norte. Finalmente, evaluamos la aseveración de que los límites a la competencia que impone la concentración industrial en sectores claves de la economía producen superganancias que son compartidas con los trabajadores sindicalizados como salarios más altos. Terminamos esta crítica con un breve recorrido de la historia real del activismo obrero radicalizado del siglo veinte.

Tesis de la aristocracia obrera I - Marx y Engels

Para Marx y Engels, la clase trabajadora inglesa de principios del siglo diecinueve había producido un modelo de movimiento obrero con conciencia de clase. Entremezclando radicalismo político democrático jacobino con militancia en el lugar de trabajo, la clase trabajadora inglesa “se creó a sí misma” en menos de cincuenta años, pasando de la organización sindical ilegal en el lugar de trabajo al cartismo, el primer movimiento político obrero independiente.¹⁴ La derrota del cartismo a fines de los ‘40 llevó a un período de retroceso y conservadurismo de la clase trabajadora, “el deshacer de la clase obrera británica”¹⁵. Para finales de los ‘50, Marx y Engels intentaban explicar cómo y por qué, en el transcurso de una década, la clase trabajadora más revolucionaria de Europa se había transformado en la más conservadora.

En una serie de cartas entre ellos y con sus partidarios, Marx y Engels lidiaron con el creciente conservadurismo del movimiento obrero británico, evidenciado por el predominio de los sindicatos de trabajadores cualificados, quienes se mostraban indiferentes, si no abiertamente hostiles, a la organización de la mayoría no cualificada de la clase trabajadora, así como por el apoyo gremial al Partido



Tariq Ali, Penguin Books, Harmondsworth, 1984; Moorehouse, H.F.: “The Marxist Theory of the Labour Aristocracy”, op. cit; Moorehouse, H.F.: “The Significance of the Labour Aristocracy”, op. cit.

¹⁴Thompson, E. P.: *The Making of the English Working Class*, Vintage Books, New York, 1963, muestra en detalle este proceso.

¹⁵Moorehouse, H.F.: “The Marxist Theory of the Labour Aristocracy”, op. cit, p. 61.

Liberal capitalista en lugar de un partido obrero o socialista independiente. En un ensayo de 1885, que se incluyó como prólogo del clásico *La situación de la clase obrera en Inglaterra*, Engels planteó que las raíces del conservadurismo del movimiento obrero británico se encontraban en el surgimiento de una aristocracia obrera de trabajadores cualificados en las industrias productoras de hierro, acero, maquinaria y textiles de algodón.¹⁶ Explicó que esos trabajadores fueron capaces de establecer gremios, regular el mercado laboral a través de los programas de aprendizaje, y asegurarse salarios altos y trabajo estable. El dominio de los capitalistas británicos sobre la economía mundial (el monopolio industrial que ejercieron a escala global en el tercer cuarto del siglo diecinueve) produjo superganancias con las que pudieron concederle mayores salarios y estabilidad laboral a una pequeña minoría de trabajadores. El privilegio relativo resultante explica el creciente conservadurismo del movimiento obrero británico, en especial si se lo compara con la masa de trabajadores mal remunerados que enfrentaban recurrentes brotes de desocupación.

En los años '50, Eric Hobsbawm realizó un estudio empírico y detallado sobre la aristocracia obrera en la Gran Bretaña del siglo diecinueve.¹⁷ Aunque no abordó de forma explícita el argumento de Engels de que el control del mercado mundial por el capital industrial británico fue lo que permitió la consolidación de una capa de trabajadores relativamente bien remunerados y con empleo estable, Hobsbawm rastreó el desarrollo de una nueva aristocracia obrera en la segunda mitad

¹⁶Engels, F.: *The Condition of the Working Class in England*, Swan Sonnenschein & Company, London, 1892 [1845] disponible en <<http://www.marxists.org/archive/marx/works/1845/condition-working-class/>>. Corr y Brown proponen dos importantes cuestiones acerca del debate de Marx y Engels sobre la aristocracia obrera. Primero, tanto Marx como Engels, a pesar de sus críticas a los dirigentes gremiales británicos, eran defensores de los sindicatos y las huelgas, a diferencia de la mayoría de los socialistas contemporáneos. Segundo, mientras que Marx tendía a usar el término "aristocracia obrera" a modo descriptivo, Engels intentó proporcionar una base analítica (el "monopolio industrial" británico) para tal concepto luego de la muerte de Marx en 1883 (Corr, K. y A. Brown: "The Labour Aristocracy and the Roots of Reformism", en *International Socialism*, 59, 1993, pp. 39-45).

¹⁷Hobsbawm, E. J.: "The Labour Aristocracy in Nineteenth-Century Britain", en *Labouring Men*, Basic Books, New York, 1964. Corr y Brown señalan que el objetivo del trabajo de Hobsbawm era proporcionar una alternativa marxista a la literatura sociológica hegemónica en las décadas del '50 y '60, que argumentaba que los trabajadores de las sociedades capitalistas industrializadas se habían "aburguesado" al adoptar las normas y los valores de la clase media (Corr y Brown, op. cit., pp. 54-7).

del siglo diecinueve. En ese entonces, los oficios más antiguos y preindustriales se mecanizaron o sufrieron “la subcontratación, el trabajo a destajo y la explotación laboral”, relegando a los artesanos a formar parte de la masa de trabajadores no cualificados. Surgió una nueva capa de trabajadores cualificados en nuevas industrias tales como la textil algodonera y la metalúrgica, “donde la maquinaria era imperfecta y dependía de cierta habilidad manual”.¹⁸ Estos trabajadores fueron capaces de establecer gremios exclusivistas que utilizaron el sistema de aprendizaje “para hacer de su labor algo artificialmente escaso, a partir de la restricción de la entrada a la profesión”.¹⁹ El aprendizaje y otras prácticas excluyentes posibilitaron que los aristócratas obreros se aseguraran a sí mismos mejores salarios y mayor estabilidad. El privilegio relativo de los trabajadores textiles y metalúrgicos, obtenido en detrimento de los trabajadores menos cualificados, fue la base social del “liberalismo obrero”.

A principios de los ‘70, John Foster amplió el análisis de Hobsbawm sobre el surgimiento de una aristocracia obrera de trabajadores industriales cualificados en la Gran Bretaña del siglo diecinueve.²⁰ Retomando a Engels, Foster planteó que la “liberalización” de la dominación capitalista británica luego de la derrota del cartismo a fines de los ‘40, se basó en su hegemonía económica mundial, la cual incluyó una creciente exportación de maquinaria como bienes de capital.²¹ El monopolio industrial del capital británico impulsó la radical reestructuración de la producción y la consolidación de una nueva aristocracia obrera cualificada en la minería, la industria textil de algodón y la producción de maquinaria. Estos trabajadores no solo estaban mejor remunerados y gozaban de un empleo más estable, sino que además estaban en parte integrados a la gerencia capitalista a través del rol de supervisión de los trabajadores menos cualificados. En particular, el papel de “marcadores del ritmo de producción” de los operarios de maquinaria (“ingenieros”), de los hilanderos y de los supervisores mineros hacía de ellos unos co-explotadores del trabajo junto con el capital. Los aristócratas obreros preservaron su posición económica mediante el gremialismo, el sistema de aprendizaje

¹⁸Hobsbawm, op. cit., pp. 282-3.

¹⁹Ibidem, pp. 290-1.

²⁰Foster, J.: *Class Struggle and the Industrial Revolution: Early Industrial Capitalism in Three English Towns*, Methuen, London, 1974, capítulo 7.

²¹A veces, Foster confunde la exportación de bienes de capital (maquinaria textil) con la exportación de capital (la internacionalización de las relaciones de propiedad social capitalista mediante la inversión productiva).

y la exclusión de los no cualificados del movimiento obrero. Su apoyo al capitalista Partido Liberal fue de la mano con la consolidación de su privilegio económico y su integración al “ámbito cultural de la burguesía”²² a través de la misa, la educación de adultos, las cooperativas de consumidores y las sociedades de abstinencia.²³

La tesis de la aristocracia obrera II - Lenin y Zinoviev

El análisis de V. I. Lenin y Gregory Zinoviev acerca de la crisis del socialismo europeo durante e inmediatamente después de la Primera Guerra Mundial produjo una nueva versión de la tesis de la aristocracia obrera. Ambos quedaron conmocionados cuando los líderes de los partidos socialistas europeos apoyaron “sus” propios gobiernos capitalistas durante la Primera Guerra Mundial. El triunfo del “oportunismo” les generó confusión a Lenin y Zinoviev, quienes habían desestimado el “revisionismo” (el cuestionamiento de Edward Bernstein al marxismo clásico en 1899) como mero resultado de la influencia en el movimiento obrero de las clases medias en descenso (tenderos, artesanos e intelectuales). Entendieron que el liderazgo marxista ortodoxo de los partidos y sindicatos socialistas había extinguido hacia largo tiempo la controversia revisionista. Ambos creyeron que los líderes socialistas europeos cumplirían su compromiso, ratificado en numerosos congresos de la Internacional Socialista, de oponerse con huelgas y levantamientos sociales a la sed de guerra de la clase dominante.

Para explicar el colapso del socialismo europeo, Lenin y Zinoviev revivieron la noción de aristocracia obrera de Engels. Si bien el monopolio industrial británico en el mercado mundial había terminado a fines del siglo diecinueve, el nuevo imperialismo (basado en la exportación de capital más que de materias primas) creó un nuevo tipo de aristocracia obrera. Lenin introdujo su explicación del triunfo del oportunismo en los movimientos socialistas y obreros en “La bancarrota de la Segunda Internacional”:

²²Foster, op. cit., p. 223.

²³Morris, R. J.: “The Labour Aristocracy in the British Class Struggle”, en *Recent Findings of Research in Economic and Social History*, 7, 1988, pp. 1-4, disponible en <http://www.ehs.org.uk/ehs/refresh/assets/Morris7a.pdf>, presenta un resumen de la investigación histórica publicada posteriormente a la obra de Foster y que tiende a respaldar las afirmaciones de este.

“El período del imperialismo es el período del reparto del mundo entre las ‘grandes’ naciones, entre las naciones privilegiadas que oprimen a todas las demás. Las migajas del botín proporcionado por estos privilegios y por esta opresión van a parar, indudablemente, a manos de ciertas capas de la pequeña burguesía y de la aristocracia y burocracia obreras.”²⁴

Estas capas representan una “minoría insignificante del proletariado y de las masas trabajadoras” cuya “alianza con ‘su’ burguesía nacional, contra las masas oprimidas de *todas* las naciones” fue la base social del reformismo y el conservadurismo de la clase trabajadora.

Lenin buscó el origen de la base económica de la aristocracia obrera en las superganancias generadas por las inversiones imperialistas en el mundo “colonial” que hoy conocemos como sur global, es decir, África, Asia y Latinoamérica.²⁵ De acuerdo con su prólogo de 1920 a *El imperialismo, etapa superior del capitalismo*:

“Es evidente que con semejantes gigantescos superbeneicios (puesto que se obtienen además de los beneficios que los capitalistas extraen explotando a los obreros de su “propio” país) es posible sobornar a los dirigentes obreros y a la capa superior de la aristocracia obrera. Y es esto precisamente lo que hacen los capitalistas de los países ‘adelantados’: los sobornan de mil maneras diferentes, directas e indirectas, abiertas y encubiertas.

Esa capa de obreros aburguesados o la ‘aristocracia obrera’, enteramente pequeñoburguesa por su género de vida, por la magnitud de sus salarios y por toda su concepción del mundo, es el principal apoyo de la II Internacional, y hoy en día, el principal apoyo social (no militar) de la burguesía. Porque son verdaderos agentes de la burguesía dentro del movimiento obrero, lugartenientes obreros de la clase capitalista, verdaderos vehículos del reformismo y el chovinismo.”²⁶

Zinoviev, en un extenso análisis de la socialdemocracia alemana, arguyó que “no puede negarse que para una cierta minoría de trabajadores cualificados, la aristocracia obrera, unas pocas migajas podían

²⁴Lenin, V.: “The collapse of the Second International”, op. cit., p. 220.

²⁵Lenin reconoció que la vasta mayoría de la exportación imperialista de capital (inversiones extranjeras directas) fluía de un país capitalista avanzado a otro a principios del siglo veinte, tal como ocurre hoy en día. Sin embargo, argumentaba que la fuente del “soborno” eran las superganancias expropiadas a los trabajadores de las sociedades “coloniales”.

²⁶Lenin, V.: “The collapse of the Second International”, op. cit., p. 667.

caer de la mesa imperialista”.²⁷ La mayoría de las filas del Partido Socialdemócrata Alemán, el partido obrero más grande del mundo anterior a 1914, provino de esta capa de trabajadores industriales cualificados con altos salarios, que “les eran funcionales a la gran burguesía como el mejor medio de insertar ideas burguesas en las masas trabajadoras”.²⁸

Tanto Lenin como Zinoviev mostraron que el “soborno” imperialista no se reducía a salarios más altos. Ambos apuntaron a la mayor estabilidad laboral y al mayor acceso a recursos culturales, educación y beneficios sociales como elementos claves del privilegio relativo de la aristocracia obrera. Tales privilegios materiales provenían, primero y sobre todo, de las ganancias superiores a la media acumuladas a partir de las inversiones imperialistas en el hemisferio sur. Aunque enfocaron su análisis en los trabajadores industriales cualificados relativamente bien remunerados y sus gremios como el núcleo de la aristocracia obrera de principios del siglo veinte, reconocieron que la creciente burocracia a tiempo completo de los partidos y sindicatos socialdemócratas eran también una importante causa del reformismo y conservadurismo de la clase trabajadora. No obstante, creían que el crecimiento de la burocracia obrera era otra manifestación del reparto de las superganancias entre los capitalistas y una pequeña minoría de los trabajadores.

La tesis de la aristocracia obrera III - Elbaum y Seltzer

La versión de Lenin y Zinoviev de la teoría de la aristocracia obrera, con su énfasis en el reparto de los frutos de la sobreexplotación de los trabajadores del sur entre los capitalistas y los trabajadores del norte, enfrentó cuestionamientos importantes en los ‘70. Por un lado, existían graves problemas empíricos (ver abajo) en el planteo de Lenin y Zinoviev de que la mayor remuneración salarial y la mayor estabilidad laboral de una significativa minoría de los trabajadores de los países imperialistas provenían de las superganancias obtenidas mediante la explotación de trabajadores mal remunerados de África, Asia y Latinoamérica. Por otro lado, no podía reducirse la aristocracia obrera a la cantidad decreciente de trabajadores industriales cualificados y sindicalizados de los países capitalistas avanzados. A principios de los

²⁷Zinoviev, G.: “The Social Roots of Opportunism”, en *New International*, 2, 1983-4 [1916], p. 182.

²⁸Ibidem, p. 168.

1980, Max Elbaum y Robert Seltzer intentaron salvar la teoría de la aristocracia obrera dándole una base teórica e histórica nueva y más sofisticada.²⁹

Elbaum y Seltzer afirmaron que el surgimiento del capitalismo monopólico permitió que las grandes corporaciones que dominaban sectores claves de la industria obtuvieran superganancias, que a su vez compartían con sus trabajadores en forma de empleo estable, salarios altos y beneficios sociales. Con la consolidación del capitalismo monopólico, casi todos los trabajadores sindicalizados empleados por grandes corporaciones se convirtieron en parte de la aristocracia obrera:

“[U]na cantidad significativa de trabajadores industriales norteamericanos disfruta una posición de privilegio relativo en comparación con una gran cantidad de trabajadores no solo de otros países sino también de este país. En términos de estabilidad laboral, nivel salarial, acceso a la jubilación y a la salud, etc., la condición general de los trabajadores industriales, en especial de aquellos en industrias monopólicas, ha sido muy superior a la condición de los trabajadores de industrias marginales, del comercio minorista, del sector servicios y del sector agrícola, y a la de los desocupados y subocupados en aumento.”³⁰

Elbaum y Seltzer argumentan que, antes del ascenso de las grandes corporaciones a fines del siglo diecinueve y principios del veinte, el capitalismo se encontraba en una fase competitiva. En el capitalismo competitivo, la mayoría de las ramas industriales contaban con una gran cantidad de empresas relativamente pequeñas que competían entre sí mediante la rebaja de precios. Si una determinada empresa o industria comenzaba a experimentar ganancias superiores a la media gracias al uso de nueva maquinaria, era bastante fácil para sus competidores adoptar esa nueva tecnología o bien desplazar sus inversiones desde industrias con bajas ganancias hacia otras con altas ganancias. A través de este proceso de competencia dentro y entre las diferentes ramas de producción, las innovaciones tecnológicas se difundían con rapidez y el capital se movía con facilidad entre los distintos sectores

²⁹Elbaum, M. y R. Seltzer: “The Labor Aristocracy...”, op. cit. y Elbaum, M. y R. Seltzer: *The Labour Aristocracy...*, op. cit. Strauss, J.: “Monopoly Capitalism and the Bribery of the Labour Aristocracy”, en *Links: International Journal of Socialist Renewal*, 26, 2004, disponible en <http://links.org.au/node/30>, presenta el mismo argumento que Elbaum y Seltzer.

³⁰Elbaum y Seltzer: “The Labor Aristocracy...”, op. cit., p. 85.

de la economía, lo que traía como consecuencia la uniformidad de las condiciones técnicas dentro de una industria, así como la igualdad de tasas de ganancia dentro y entre las industrias. De acuerdo con Elbaum y Seltzer, el análisis de Marx sobre la igualación de las tasas de ganancia³¹ era aplicable a la fase competitiva del capitalismo:



“En la fase competitiva del capitalismo, las ganancias superiores a la tasa media, es decir, las superganancias, eran por lo general espasmódicas y transitorias. Era común que fueran resultado de avances tecnológicos que le permitían al capitalista reducir los costos por debajo de la media industrial, o bien de habilidades empresariales que lograban abrir nuevos mercados. Sin embargo, esta tasa de ganancia anormalmente alta de una empresa particular o de una rama industrial específica era pronto socavada por una afluencia de capitales en búsqueda de mayores ganancias o por la rápida adopción de tales innovaciones reductoras de costos por parte de la competencia.”³²



El crecimiento de grandes corporaciones en el siglo veinte obstaculizó la igualación de las tasas de ganancia. El oligopolio, es decir, el dominio de una determinada industria por un puñado de empresas, reemplazó la competencia. En concreto, el enorme costo de la entrada de nuevos capitales a ciertas industrias (automotriz, metalúrgica, etc.), en otras palabras, las barreras de entrada, le permitió a esas empresas limitar la competencia y obtener ganancias superiores a la media de varias maneras. Estas barreras de entrada impidieron la rápida difusión dentro de un sector industrial de nuevos métodos de producción y bloquearon el movimiento de capital de industrias de ganancias inferiores a otras de ganancias superiores, lo que posibilitó la creación de superganancias para las empresas monopólicas. Por último, las barreras de entrada y la competencia restringida permitieron a las corporaciones aumentar sus precios por encima de sus costos de producción, asegurando así superganancias para las empresas más extensas.

La competencia no desaparece en el capitalismo monopólico, pero tiende a concentrarse sobre todo en aquellos sectores de la economía donde continúa predominando un gran número de empresas relativamente pequeñas. La competencia despiadada y la rápida caída de ganancias superiores a la media a un nivel promedio persisten en los

³¹Marx, K.: *Capital*, Volume 3, traducido por David Fernbach, Penguin Books, Harmondsworth, 1981 [1894], parte dos, “La transformación de la ganancia en ganancia media.”

³²Elbaum, M. y R. Seltzer: *The Labour Aristocracy...*, op. cit., p. 27.

sectores competitivos de la economía (textil, electrónica, etc.), donde la posibilidad de una baja inversión al momento de empezar a operar una empresa competitiva reduce las barreras de entrada y permite la supervivencia de un gran número de pequeñas empresas. El resultado es una “economía dual” con dos distintivas tasas de ganancia:

“En la fase monopólica del capitalismo, la tendencia a crear una tasa media de ganancia todavía existe, ya que el monopolio no lleva a la desaparición de la competencia del sistema en su totalidad. Sin embargo, sí es modificado por el poder monopólico. Por lo tanto, el valor excedente de la sociedad es distribuido tanto en relación a la cantidad del capital a través de la competencia interindustrial (que produce igual ganancia a igual capital, como sucede en el capitalismo competitivo) y en relación al nivel de monopolización (que produce superganancias monopólicas). Los monopolios reciben tanto ganancias medias como superganancias monopólicas. La consecuencia es la aparición de una jerarquía relativamente permanente de tasas de ganancia que van desde las más altas en las industrias estratégicas de producción a gran escala y en los monopolios más fuertes, hasta las más bajas en industrias más débiles con una producción a baja escala, competencia intensa y mercado inestable.”³³

Las ganancias superiores a la media de las industrias monopólicas posibilitan que tales empresas les provean a sus trabajadores salarios y beneficios superiores a la media y un empleo estable. En contraposición a ello, las industrias competitivas producen ganancias promedio (o por debajo de la media) y condenan a sus trabajadores a salarios y beneficios inferiores a la media, y a un empleo inestable.

Según Elbaum y Seltzer, los sindicatos en el sector monopólico de la economía, donde la ausencia de competencia crea superganancias, negocian “sobornos” en forma de salarios más altos, trabajo más estable, pensiones y seguro médico. Dado el contexto de racismo y opresión nacional, los trabajadores blancos tienden a estar sobre-representados en el sector monopólico de la economía, mientras que los trabajadores negros lo están en el sector competitivo. La aristocracia laboral ya no está compuesta principalmente de trabajadores industriales cualificados, como ocurría a principio del siglo veinte. Para

³³Ídem. Si bien Elbaum y Seltzer no especifican la fuente de su teoría de capitalismo monopólico, sus argumentos son parecidos a aquellos encontrados en Baran, P. y P. Sweezy: *Monopoly Capital*, Monthly Review Press, New York, 1966 y Gordon, D. R. Edwards y M. Reich: *Segmented Work, Divided Workers*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.

Elbaum y Seltzer, son los trabajadores mejor remunerados del sector monopólico y del sector público sindicalizados los que constituyen una aristocracia obrera contemporánea, cuyos salarios superiores provienen del reparto de ganancias superiores a la media por sus propios capitalistas.³⁴

El “monopolio” global del capital británico y el gremialismo

Una de las dificultades a la hora de evaluar la teoría de la aristocracia obrera es la numerosa cantidad de formas que históricamente adoptan los privilegios relativos de esta capa social. Engels, Hobsbawm, Foster, Lenin, Zinoviev, Elbaum y Seltzer son muy claros al afirmar que el “soborno” (el reparto de superganancias entre los capitalistas y la aristocracia obrera) no asume solo la forma de salarios más altos sino también mayor estabilidad laboral, jubilación, cobertura médica y otros privilegios. Exceptuando los diferenciales salariales, es difícil cuantificar esas otras formas de privilegio material relativo. Por lo tanto, nuestra evaluación de las tres variantes de la teoría de la aristocracia obrera se centrará en si *los diferenciales salariales* entre trabajadores de los países capitalistas avanzados pueden explicarse a partir del control británico de las ramas claves de la producción global a finales del siglo diecinueve o mediante las ganancias provenientes de las inversiones en el hemisferio sur o a través del grado de concentración industrial.

El primer problema que surge con la afirmación de que el dominio de Gran Bretaña sobre la producción industrial mundial creó después de 1850 una aristocracia obrera conservadora es la dificultad a la hora de establecer la forma que tomó el privilegio relativo que obtuvo. Foster argumenta que un elemento clave del privilegio relativo y del conservadurismo de la aristocracia obrera fue su rol en la producción, es decir, la colaboración con el capital de los trabajadores cualificados de las industrias textil algodonera, metalúrgica y minera, como supervisores que fijaban el ritmo de trabajo de los trabajadores no cualificados. No obstante, no hay evidencia de que el rol de los trabajadores cualificados como supervisores fuera una circunstancia nueva que pudiera explicar el surgimiento de la aristocracia obrera después

³⁴Elbaum, M. y R. Seltzer: “The Labor Aristocracy...”, op. cit. presentan un análisis bien detallado de la composición de la aristocracia obrera en los EE.UU. desde la Segunda Guerra Mundial, que es en esencia la misma que aquella denominada “mercado primario de trabajo” en el capitalismo monopólico por Gordon, Edwards y Reich, op. cit.

1850. Antes de 1830, los trabajadores cualificados eran supervisores en la minería, la cerámica, la siderurgia, los textiles y la construcción.³⁵ Mientras que los trabajadores ingenieros de las industrias metalúrgica y productora de máquinas actuaban como supervisores que fijaban el ritmo de trabajo de los trabajadores no cualificados antes de 1880, no hay evidencia fuerte de que los trabajadores textiles y mineros cualificados actuaran como capataces.³⁶ En la minería, el puesto de “pesador de carbón” (un minero sindicalizado que, de modo autónomo a la administración, determinaba la cantidad de carbón que debían producir los mineros) no era de ningún modo un puesto supervisor. En la industria textil algodonera, los empleadores a menudo contrataban hogares enteros y les asignaban a los hombres adultos cualificados la supervisión de las mujeres y niños no cualificados. Después de 1850, la administración buscó debilitar el rol supervisor de los trabajadores cualificados y consolidar en sus propias manos el poder y el control directo de los trabajadores metalúrgicos y textiles.

Según Engels y Hobsbawm, la habilidad de los gremios de imponer la práctica del aprendizaje fue decisiva para ganar salarios por encima de la media y una mayor estabilidad laboral.³⁷ Sin embargo, existe considerable evidencia de que incluso el más fuerte de los gremios de trabajadores cualificados de la industria textil algodonera y la metalúrgica fue incapaz de mantener el control sobre la capacitación y el suministro de trabajo cualificado en la segunda mitad del siglo diecinueve. La transformación tecnológica del proceso de trabajo (la introducción de maquinaria innovadora y más compleja) y la consecuente descualificación del trabajo, combinada con la hostilidad de los empleadores hacia las “prácticas gremiales restrictivas”, llevaron a radical un debilitamiento de los gremios que mantenían el sistema de

³⁵Corr, K. y A. Brown: “The Labour Aristocracy...”, op. cit., pp. 64-5; Thompson, E. P.: *The Making of the English Working Class*, Vintage Books, New York, 1964, pp. 243ff.

³⁶Stedman-Jones, G., op. cit., pp. 61-9; Moorehouse, H.F.: “The Marxist...”, op. cit., pp. 72-3.

³⁷Moorehouse plantea que el peso de los programas de aprendizaje no constituyó un elemento central en el análisis de Hobsbawm, pero este último autor es muy claro cuando afirma que el aprendizaje fue central para la aristocracia obrera a la hora de obtener salarios más altos y empleo más estable.



aprendizaje.³⁸ Hacia 1900, menos del uno por ciento de todos los gremios británicos mantenían programas de aprendizaje.³⁹

Tampoco hay evidencia concreta de que los superiores salarios de los trabajadores cualificados implicaran ingresos familiares anuales más altos y una posición sólida en la aristocracia obrera. Varios autores señalan que, si bien los trabajadores cualificados sindicalizados efectivamente ganaron salarios más altos, los gremios no pudieron asegurar un empleo estable, fijo y permanente para todos sus miembros.⁴⁰ Tampoco fueron capaces de preservar las condiciones laborales y las pensiones de sus miembros, muchos de los cuales estaban “tanto como el trabajador no cualificado a merced de accidentes, desempleo y vejez”.⁴¹ Algunos estudios sobre la estructura familiar de la clase trabajadora británica de finales del siglo diecinueve y principios del veinte concluyeron que el desempleo periódico y la frecuente movilidad social de entrada y salida del trabajo cualificado hacían que fuera imposible identificar una capa permanente de aristócratas obreros.⁴²

Hay asimismo pruebas considerables de que los diferenciales salariales que beneficiaban a los trabajadores cualificados habían entrado en declive para las décadas de los '70 y '80. En primer lugar, los salarios de todos los trabajadores de la industria británica, fueran o no cualificados, cayeron durante esas dos décadas. En segundo lugar, en ese período, también decayeron los diferenciales de salario dentro y entre las industrias. Por un lado, se achicaron los diferenciales entre industrias dado el movimiento de trabajadores de oficios no mecanizados y “explotadores” a industrias mecanizadas. Por otro lado, declinaron los diferenciales dentro de las industrias ya que bajó el número de mujeres y menores empleados en el trabajo menos cualificado.

³⁸Linder, M.: *European Labor Aristocracies: Trade Unionism, the Hierarchy of Skill and the Stratification of the Manual Working Class Before the First World War*, Campus Verlag, Frankfurt, 1985, pp. 48-56, 89-91; Pelling, H.: “The Concept of the Labour Aristocracy”, en *Popular Politics and Society in Late Victorian Britain*, Macmillan, Basingstoke, 1968.

³⁹Linder, op. cit., p. 53. El estudio de Mastumura de 1983 sobre los fabricantes de vidrio (sílex) de mediados del siglo diecinueve demuestra que la defensa exitosa del aprendizaje dependía de la inhabilidad de los empleadores de introducir una nueva maquinaria que descualificara de modo efectivo el trabajo.

⁴⁰Linder, op. cit., pp. 93-8; Moorehouse, H.F.: “The Marxist...”, op. cit., pp. 67-8; Pelling, op. cit.

⁴¹Moorehouse, H.F.: “The Marxist...”, op. cit., p. 67.

⁴²Thompson, P.: *The Edwardians: The Remaking of British Society*, Indiana University Press, Bloomington, 1978, pp. 125-34.

En conclusión, hay poca evidencia de que existiera en Gran Bretaña, a fines del siglo diecinueve, una capa relativamente estable de trabajadores que disfrutaran salarios más altos y un empleo más estable.⁴³

Finalmente, no hay demasiada evidencia de que el dominio del capital británico sobre la producción industrial global sea suficiente para explicar los diferenciales salariales- sin importar cuan breves y transitorios- de los trabajadores cualificados de las industrias textil algodónera y metalúrgica.⁴⁴ El relativo dominio de Gran Bretaña sobre el mercado mundial terminó en 1870, es decir, en el auge de la pretendida influencia política e ideológica de la aristocracia obrera sobre la clase obrera británica. Después de 1870, los productores estadounidenses y alemanes desafiaron con éxito el dominio británico en la producción de hierro, acero, maquinaria y bienes de consumo, así como en la construcción naval y ferroviaria. Lo que es más importante es que las ganancias producidas por la industria británica a partir de la exportación no pueden explicar los diferenciales de salario promedio de los trabajadores metalúrgicos cualificados. Las ganancias de la exportación de maquinaria británica divididas por el número de trabajadores metalúrgicos cualificados no habrían alcanzado el salario promedio por semana de un ingeniero de Manchester en 1871.⁴⁵ En base a las ganancias totales de la inversión en el extranjero de Gran Bretaña en 1867, Linder concluye:

“Si se presume una vez más que un cuarto de esa cantidad se pudo haber redistribuido a la aristocracia obrera, a cada obrero aristocrático de Inglaterra y Gales le habría correspondido poco más de ocho libras esterlinas. Esta suma habría representado aproximadamente un octavo del ingreso anual de un trabajador e incluso una menor fracción del ingreso familiar total.”⁴⁶

Los diferenciales salariales que realmente existieron, en base a la cualificación laboral, entre diferentes ramas industriales, no fueron exclusivos del capitalismo británico decimonónico y pueden ser explicados sin hacer referencia a un supuesto “monopolio industrial”. Los diferenciales salariales entre el trabajo cualificado y el no cualificado son “un rasgo permanente del mercado laboral capitalista”⁴⁷. El valor

⁴³Linder, op. cit, pp. 61-2, 89-93.

⁴⁴Ibídem, pp. 70-5, 78-80.

⁴⁵Ibídem, p. 80.

⁴⁶Ibídem, p. 81.

⁴⁷Field, J.: “British Historians and the Concept of the Labor Aristocracy”, en *Radical*



de la producción y la reproducción de la fuerza de trabajo cualificada es superior al de la no cualificada, dado que se requiere más tiempo y esfuerzo para entrenar trabajadores cualificados. Por lo tanto, los diferenciales salariales entre trabajadores cualificados y no cualificados son un rasgo de toda industria y sociedad capitalista, más allá de la relativa posición competitiva de un capitalista individual o de un grupo de capitalistas nacionales. De igual modo, los diferentes niveles de productividad laboral explican los diferenciales entre las industrias, en particular entre industrias con diferentes niveles de mecanización. Como Linder argumenta, “la productividad creciente y por lo tanto, las ganancias crecientes, parecen ofrecer una interpretación mucho más plausible de los superiores salarios de algunas ramas determinadas”⁴⁸.

De hecho, la mayoría de los diferenciales de ganancia y salario que se le atribuyen al “monopolio” de los siglos veinte y veintiuno son producto de la creación de diferentes niveles de mecanización por la competencia capitalista entre y dentro de las industrias.



Inversiones, salarios y ganancias imperialistas

Hace treinta años, Ernest Mandel rechazaba la variante de la teoría de la aristocracia obrera ideada por Lenin y Zinoviev.⁴⁹ Notó que las ganancias obtenidas por las corporaciones transnacionales basadas en los EE.UU. y que operaban en el hemisferio sur constituían “una suma insignificante en comparación con la totalidad de los salarios de la clase trabajadora norteamericana”. ¿Cambiaron la “globalización” y el crecimiento de las inversiones transnacionales directas en el hemisferio sur el volumen de ganancias obtenidas de esas inversiones? ¿Explican hoy en día las ganancias superiores a la media provenientes de las inversiones en África, Asia y Latinoamérica los diferenciales salariales entre trabajadores de países industrializados?

Las inversiones imperialistas, sobre todo aquellas concentradas en el sur, representan una pequeña porción de las inversiones capitalistas globales, incluso hoy, en la era de la globalización.⁵⁰ Antes del año 2000, la inversión directa extranjera constituyó solo el 5% de la

History Review, 19, 1978-9, p. 70.

⁴⁸Linder, op. cit., p. 80.

⁴⁹Mandel, op. cit., p. 19.

⁵⁰Moody, K.: *Workers in a Lean World: Unions in the International Economy*, Verso, London, 1997, Part I; Moody, K.: *Personal correspondence with the author*, 15 May, 2002; Moody, K.: *Personal correspondence with the author*, 23 October, 2004.

totalidad de las inversiones mundiales, es decir que el 95% de la totalidad de las inversiones capitalistas tuvieron lugar dentro de las fronteras de cada país industrializado. De esa inversión directa extranjera total, casi tres cuartos fluyeron de un país industrializado a otro, o sea, de una parte a otra del hemisferio norte. Menos del 2% de la totalidad de la inversión mundial fue del hemisferio norte al sur. No es sorprendente entonces que el sur proveyera solo el 20% de la producción manufacturera mundial, concentrado en su mayoría en industrias de trabajo intensivo tales como la producción de ropa, zapatos, partes de automóvil y aparatos electrónicos simples.

El rápido crecimiento de la inversión corporativa transnacional en China durante la última década cambió este escenario, pero no en mayor medida. El porcentaje representado por la inversión extranjera directa dentro de la formación bruta de capital fijo subió de 2,5% en 1982 a 4,1% en 1990 y a 9,7% en 2005. El porcentaje de inversiones extranjeras directas que fluyeron al hemisferio norte disminuyeron de 82,5 % en 1990 a 59,4% en 2005. Sin embargo, el hemisferio sur sigue dando cuenta de menos del 4% de la formación bruta de capital fijo.⁵¹ Si bien China lidera el crecimiento de la acumulación transnacional de capital, la mayor parte del capital invertido en China se limita a la producción manufacturera de mano de obra intensiva: los niveles bajos y medianos de las cadenas de producción global organizadas como corporación transnacional.⁵²

Los registros de las ganancias obtenidas en el extranjero por empresas estadounidenses no distinguen entre inversiones en el norte e inversiones en el sur. Para tener una idea aproximada, asumiremos que el 25% de la inversión extranjera directa estadounidense en manufactura intensiva en África, Asia y Latinoamérica antes de 2005 obtuvo tasas de ganancia superiores a las obtenidas con el 75% de la inversión extranjera directa estadounidense en producciones de capital más intensivo en Europa occidental, Canadá y Japón. No obstante, es improbable que la tasa de ganancia de las inversiones en el sur sea más del doble que las del norte. Si así fuera, fluirían muchas más inversiones extranjeras directas y de forma más consistente al hemisferio sur. Es razonable pensar que no más de la mitad de las ganancias

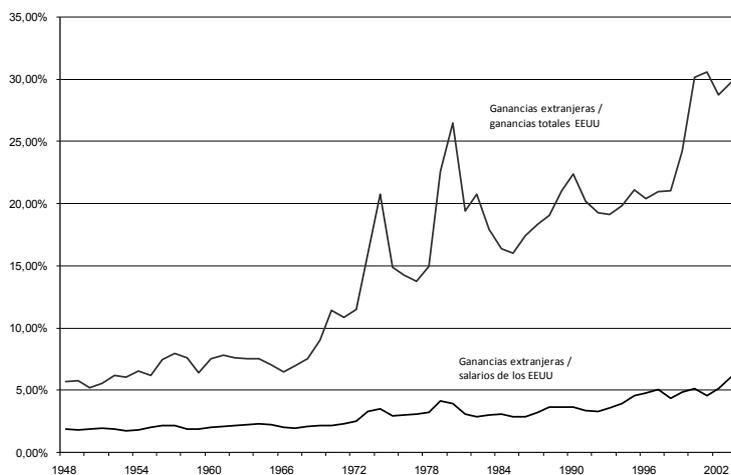
⁵¹World Bank: *World Development Report, 2006: Equity and Development*, World Bank, Washington, DC, 2006, pp. 296-99.

⁵²Hart-Landsberg, M. y P. Burkett: "China and the Dynamics of Transnational Accumulation: Causes and Consequences of Global Restructuring", en *Historical Materialism*, 14, 3, 2006, pp. 3-43.

obtenidas en el extranjero por empresas estadounidenses provienen del sur. Asumir que el 50% de las ganancias extranjeras de empresas estadounidenses provienen de sus inversiones en el sur probablemente incline la información a favor de las afirmaciones de que tales ganancias constituyen una fuente significativa del total de salarios norteamericanos.

Incluso si aceptamos una estimación tan parcializada, la información proporcionada por la Tabla 1 y el Gráfico 1 demuestra la certeza de la aseveración de Mandel acerca de que las ganancias provenientes de inversiones en el hemisferio sur aportan una fracción ínfima de

Gráfico 1: Ganancias extranjeras como porcentaje del total de las ganancias y de los salarios domésticos, EE.UU. (1948-2003).



Fuentes: Ganancias corporativas: NIPA Tables 6-16 B-D: line 2, Domestic Industries; line 6, Ingresos desde el resto del mundo y remuneración de los empleados: NIA Table 1.13, line 6, Compensation of Employees.

la totalidad de los salarios de los trabajadores del norte. Las ganancias totales obtenidas por empresas estadounidenses en el extranjero excedieron el 4% del total de los salarios estadounidenses una sola vez antes de 1995: en 1979. Las ganancias extranjeras representaron más del 5% de los salarios estadounidenses solo en 1997, 2000 y 2002, y un poco más del 6% en 2003. Si sostenemos nuestra estimación de que

Cuadro 1: Ganancias desde el extranjero como porcentaje del total de ganancias y de los salarios domésticos, EE.UU., 1948-2003.

Año	Ganancias en el extranjero / ganancias totales EE.UU. (%)	Ganancias en el extranjero / salarios, EE.UU. (%)	Año	Ganancias en el extranjero / ganancias totales EE.UU. (%)	Ganancias en el extranjero / salarios, EE.UU. (%)
1948	5,69%	1,87%	1976	14,24%	3,01%
1949	5,73%	1,80%	1977	13,73%	3,03%
1950	5,19%	1,82%	1978	14,96%	3,22%
1951	5,57%	1,92%	1979	22,59%	4,16%
1952	6,15%	1,87%	1980	26,43%	3,90%
1953	6,07%	1,72%	1981	19,40%	3,06%
1954	6,50%	1,82%	1982	20,72%	2,83%
1955	6,14%	2,01%	1983	17,93%	3,00%
1956	7,44%	2,15%	1984	16,35%	3,03%
1957	7,95%	2,16%	1985	16,02%	2,87%
1958	7,56%	1,89%	1986	17,39%	2,82%
1959	6,42%	1,89%	1987	18,36%	3,18%
1960	7,51%	1,99%	1988	19,06%	3,60%
1961	7,77%	2,04%	1989	21,00%	3,60%
1962	7,56%	2,13%	1990	22,37%	3,66%
1963	7,55%	2,20%	1991	20,15%	3,35%
1964	7,50%	2,26%	1992	19,28%	3,29%
1965	7,00%	2,23%	1993	19,12%	3,57%
1966	6,43%	1,98%	1994	19,80%	3,93%
1967	6,93%	1,95%	1995	21,06%	4,59%
1968	7,51%	2,05%	1996	20,36%	4,78%
1969	9,01%	2,11%	1997	20,98%	5,08%
1970	11,37%	2,17%	1998	21,04%	4,33%
1971	10,86%	2,30%	1999	24,23%	4,85%
1972	11,50%	2,50%	2000	30,12%	5,12%
1973	15,91%	3,30%	2001	30,56%	4,55%
1974	20,75%	3,47%	2002	28,74%	5,11%
1975	14,89%	2,91%	2003	29,70%	6,04%

Fuentes: Ganancias corporativas: NIPA Tables 6-16 B-D: line 2, Domestic Industries; line 6, Ingresos desde el resto del mundo y remuneración de los empleados: NIA Table 1.13, line 6, Compensation of Employees.

la mitad de las ganancias extranjeras total son obtenidas a partir de inversiones en el sur, solo el 1 o el 2% de los salarios estadounidenses, durante gran parte de los casi 50 años anteriores a 1995 (y solo 2 o 3% de los salarios en los 90), provinieron de ganancias obtenidas en África, Asia y Latinoamérica. Tales porcentajes son insuficientes para explicar el diferencial salarial del 37% entre secretarios de agencias publicitarias y maquinistas de oleoductos, o el diferencial del 64% entre conserjes de restaurantes y bares y obreros automovilistas.⁵³

¿Cuál es el impacto de la inversión imperialista en el hemisferio sur en las ganancias y salarios del hemisferio norte? En el tercer volumen de *El Capital*, Marx reconoció que la inversión extranjera era una de las tendencias “compensatorias” de la caída de la tasa de ganancia.⁵⁴ En resumen, la exportación del capital del norte al sur, en especial cuando se trata de inversiones en procesos de producción que emplean la fuerza de trabajo de modo más intensivo que aquellos que se ven en los países capitalistas avanzados, tiende a elevar la masa y la tasa de ganancia en el hemisferio norte.

Existe cierta evidencia que muestra que las ganancias provenientes del extranjero (tanto de inversiones en el hemisferio norte como en el sur) constituyen una contratendencia al declive de las ganancias en los EE.UU. El porcentaje de ganancias obtenidas en el exterior por empresas estadounidenses con respecto al total de ganancias estadounidenses (Tabla I y Gráfico 1) ha crecido de forma constante desde 1948, desde 5,19% en 1950 hasta 30,56 en 2000.⁵⁵

La proporción de ganancias estadounidenses obtenidas en el extranjero aumentó bruscamente después del comienzo de la onda larga de estancamiento de 1966, de 6,43 % en 1966 a 18,36 % en 1986. Es más indicativa aun la relación entre variaciones del porcentaje anual de ganancias nacionales y de ganancias extranjeras (Tabla II). En una serie de años (1967-70, 1972-4, 1978-80, 1986-90, 1994-5, 1997-2001, 2003), la variación de porcentaje anual de ganancias extranjeras fue superior a la variación en ganancias nacionales. En algunos de esos años (1967, 1969-70, 1974, 1979-80, 1989, 1998, 2000-1), las ganancias

⁵³Osburn, J.: “Interindustry Wage Differentials: Patterns and Possible Sources”, en *Monthly Labor Review*, 132, 2, 2000, p. 36, Tabla I.

⁵⁴Marx, K., op. cit., capítulo 14, Sección 5.

⁵⁵Claramente, las empresas estadounidenses obtienen ganancias superiores a la media en estas inversiones. Sin embargo, tales ganancias son el resultado de una combinación de bajos salarios y técnicas de trabajo intensivo, comunes en el sur, más que de la posición monopólica de las transnacionales en el mercado mundial.

totales obtenidas en los EE.UU. declinaron mientras que las ganancias totales obtenidas en el exterior aumentaron.

Las ganancias más altas traen como consecuencia tasas más altas de inversión en las economías de los países industrializados. Más inversión genera a la larga una demanda creciente de mano de obra (dentro de los límites establecidos por la inversión en tecnología innovadora y de capital más intensivo), menos desempleo y salarios más altos para *todos los trabajadores de los países capitalistas industrializados*. Dicho de otro modo, la inversión imperialista en el sur beneficia a *todos* los trabajadores del norte, tanto a los trabajadores “aristocráticos” del acero, el transporte, la construcción, la producción de maquinaria y el automóvil, como a los trabajadores poco remunerados de oficina, conserjería, ropa y procesamiento de alimentos. Como dijo Ernest Mandel, “la verdadera ‘aristocracia obrera’ ya no se constituye dentro del proletariado de un país imperialista sino que está formado, por el contrario, por el proletariado de los países imperialistas en su conjunto”.⁵⁶ La verdadera aristocracia obrera incluye conserjes y obreros textiles inmigrantes mal pagos, trabajadores de granjas avícolas negros y latinos, y una mano de obra multiracial en la industria automotriz y el transporte.⁵⁷

⁵⁶Mandel, E. op. cit., p. 19.

⁵⁷Algunos exponentes de la tesis de la aristocracia obrera argumentan que el “intercambio desigual” (la habilidad de las empresas del hemisferio norte de obtener materias primas, componentes, alimentos, bienes de consumo como ropa y aparatos electrónicos en el hemisferio sur por debajo de su valor) es el sustento del “soborno imperialista” a la “aristocracia obrera” de los países capitalistas avanzados. Argumentan en especial que el “intercambio desigual” baja los costos de producción (materias primas y componentes), eleva en consecuencia las tasas de ganancia y reduce el costo de los alimentos y de los bienes de consumo, aumentando así el nivel de vida de algunos trabajadores (Emmanuel, A.: *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*, Monthly Review Press, New York, 1972). El tema del “intercambio desigual” a la economía mundial capitalista comprende varias cuestiones teóricas y técnicas que están por fuera del alcance de este ensayo (ver Shaikh, A.: “Foreign Trade and the Law of Value: Part I”, en *Science & Society*, 43, 3, 1979, pp. 281-302, disponible en <http://homepage.newschool.edu/~AShaikh/lawvalue1.pdf> y Shaikh, A.: “Foreign Trade and the Law of Value: Part II”, en *Science & Society*, 44, 1, 1980, pp. 27-57, disponible en <http://homepage.newschool.edu/~AShaikh/lawvalue2.pdf>). Incluso si se acepta el “intercambio desigual” como una realidad, la noción de que produce beneficios solo para una minoría de trabajadores del norte sigue sin poder sostenerse. *Todos los trabajadores del hemisferio norte*, desde aquel que gana menos hasta aquel que gana más, se beneficiarían del “intercambio desigual”. Todos se beneficiarían de las tasas de ganancia más elevadas y del consecuente

Como es evidente, estos beneficios obtenidos por toda la clase trabajadora de los países industrializados a partir de la inversión imperialista no son ni *automáticos* ni *distribuidos de forma equitativa*. Ganancias e inversiones más altas no necesariamente significan salarios más altos para los trabajadores *si falta una efectiva organización y capacidad de lucha obrera*. Durante la onda larga de expansión posterior a la Segunda Guerra Mundial, los sindicatos industriales que surgieron durante la ola de huelgas masivas de 1934-37 lograron obtener un incremento de los salarios reales, tanto para sus miembros como para la mayoría de las clases trabajadoras desorganizadas. Sin embargo, a partir de 1974, el movimiento obrero en los EE.UU. y en el resto de los países industrializados entró en decadencia. Hoy en día, en EE.UU., los salarios reales para trabajadores tanto sindicalizados como no sindicalizados disminuyeron y están 11% por debajo de su nivel en 1973, a pesar del fuerte crecimiento que experimentaron a mediados de los '80.⁵⁸ Las ganancias superiores a la media le correspondieron sobre todo al capital, lo que permitió inversiones más altas, y luego a la clase media profesional y administrativa como salarios más altos. Los beneficios creados por una mayor rentabilidad y un mayor crecimiento gracias a la inversión imperialista tampoco se distribuyeron entre todas las porciones de la clase trabajadora de forma igualitaria. Como podemos ver debajo, la competencia capitalista produce y reproduce los diferenciales salariales dentro de la clase trabajadora del norte. La estructura del mercado laboral, dividido por raza y género, lleva a que las mujeres y los trabajadores negros se concentren en los sectores económicos de trabajo intensivo y bajos salarios.

Los beneficios que *todos* los trabajadores del norte obtienen de la inversión imperialista en el hemisferio sur son claramente sobrepasados por los efectos nocivos de la expansión de la producción capitalista a escala mundial. Esto es evidente sobre todo hoy en día, en la era de la globalización neoliberal. Contrariamente a lo que plantean Hardt y Negri,⁵⁹ la industria no se encuentra “sin ataduras y a la deriva”, es decir, en constante movimiento de un país a otro a la búsqueda de la

aumento de acumulación de demanda de *todo tipo de mano de obra*. Igualmente, los bienes de consumo y los alimentos de menos costo “afectan el nivel de vida no solo de la minoría (la “aristocracia obrera”) sino de la totalidad de la clase trabajadora de los países industrializados” (Cliff, T.: “Economic Roots of Reformism”, en *Socialist Review*, I, 6, 9, 1957, p. 4).

⁵⁸Mishel, L., J. Bernstein y S. Allegretto: *The State of Working America, 2004/2005*, Cornell University Press, Ithaca, 2005, Capítulo 2.

⁵⁹Hardt, M. y A. Negri: *Empire*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 2000.

Cuadro 2: Variación anual (%) de ganancias locales y en el extranjero, EE.UU. (1949-2003).

Año	Variación ganancias domésticas	Variación ganancias del extranjero	Año	Variación ganancias domésticas	Variación ganancias del extranjero
1949	-7%	-6%	1977	16%	12%
1950	20%	11%	1978	9%	18%
1951	12%	18%	1979	-13%	32%
1952	-6%	4%	1980	-20%	3%
1953	1%	0%	1981	23%	-15%
1954	-3%	4%	1982	-13%	-4%
1955	22%	17%	1983	25%	11%
1956	-5%	15%	1984	20%	11%
1957	-1%	6%	1985	4%	1%
1958	-10%	-16%	1986	-6%	4%
1959	24%	9%	1987	12%	17%
1960	-6%	11%	1988	14%	18%
1961	1%	5%	1989	-7%	5%
1962	14%	11%	1990	-1%	7%
1963	8%	8%	1991	6%	-7%
1964	10%	9%	1992	9%	4%
1965	14%	7%	1993	13%	12%
1966	7%	-2%	1994	10%	14%
1967	-3%	5%	1995	12%	19%
1968	6%	14%	1996	13%	9%
1969	-7%	13%	1997	9%	12%
1970	-19%	8%	1998	-9%	-8%
1971	16%	11%	1999	0%	17%
1972	11%	17%	2000	-18%	13%
1973	2%	33%	2001	-13%	-11%
1974	-19%	14%	2002	19%	11%
1975	24%	-14%	2003	14%	18%
1976	19%	14%			

Fuentes: Ganancias corporativas: NIPA Tables 6-16 B-D: line 2, Domestic Industries; line 6, Ingresos desde el resto del mundo y remuneración de los empleados: NIA Table 1.13, line 6.

mano de obra más barata.⁶⁰ No obstante, la eliminación de varios obstáculos legales y judiciales al libre movimiento de capital agudizó la competencia internacional entre trabajadores, para detrimento de los trabajadores tanto del norte como del sur. La mera amenaza de relocalizar la producción en el extranjero, incluso si la vasta mayoría de la inversión industrial permanece dentro de las sociedades capitalistas avanzadas, es muchas veces suficiente para imponer ajustes a los salarios y beneficios, dismantelar las reglas laborales y crear una fuerza de trabajo dividida en diferentes categorías laborales en los EE.UU. y otros países industrializados. La profundización neoliberal del proceso de acumulación primitiva de capital (la expropiación forzosa de la tierra a los campesinos) en África, Asia y América Latina creó un creciente ejército de reserva de mano de obra que compite a lo largo del globo por los cada vez más escasos puestos de trabajo estables, a tiempo completo y relativamente bien remunerados. En resumen, la competencia cada más aguda entre trabajadores de diferentes países compensa con creces los beneficios que trae el imperialismo a los trabajadores del hemisferio norte.⁶¹

Monopolio, superganancias y diferenciales salariales

Elbaum y Seltzer afirman que las superganancias que explican los privilegios materiales de la aristocracia obrera no pueden “ser reducidos a ganancias excesivas obtenidas en ‘inversiones en el exterior’”.⁶² En cambio, las superganancias que son resultado del monopolio- la concentración industrial y la limitación a la competencia en sectores claves de la economía- producen salarios superiores a la media y empleo más estable para una aristocracia obrera de obreros sindicalizados. Esta afirmación también puede ser refutada empíricamente.

Durante el extenso boom de las décadas del ‘40, ‘50 y ‘60, algunas ramas productivas disfrutaron de salarios y ganancias altas y estables por el aparente ascenso de los oligopolios. No obstante, a medida que

⁶⁰Post, Ch.: “Review of Empire”, en *Against the Current*, II, 99, 2002, pp. 33-6.

⁶¹Bronfenbrenner, K. y S. Luce: “The Changing Nature of Corporate Global Restructuring: The Impact of Production Shifts on Jobs in the US, China, and Around the Globe”, 2004, disponible en <www.uscc.gov/researchpapers/2004/cornell_u_mass_report.pdf>.

⁶²Elbaum, M. y R. Seltzer: *The Labour Aristocracy...*, op. cit., p. 24. La aceptación de la noción de “monopolio” arruina la crítica de otro modo excelente a la tesis de la aristocracia obrera en Corr, K. y A. Brown, op. cit., p. 49.

el boom devino estancamiento a fines de los '60, esas mismas industrias oligopólicas sufrieron ganancias inferiores a la media y una competencia más aguda tanto dentro como fuera del país. Hacia 1980, se volvía aparente el impacto en salarios, seguridad laboral y condiciones laborales. De acuerdo con Howard Botwinick:

“[E]l núcleo ‘eterno’ [las industrias ‘monopólicas’] estaba comenzando a mostrar creciente evidencia de un comportamiento periférico [industrias ‘competitivas’]. Las industrias tales como la metalúrgica y la automotriz estaban experimentando graves quiebres en su rentabilidad y tendían cada vez a bajar los salarios y empeorar las condiciones laborales de su fuerza de trabajo primaria. Además de relocalizar las áreas de bajos salarios, las empresas nucleares estaban consiguiendo con éxito importantes concesiones de su mano de obra en lo relativo a salarios y condiciones laborales. Más desconcertante aún, se estaba desarrollando un mercado laboral ‘secundario’ dentro de las fábricas a medida que los sistemas de dos niveles salarios se reproducían a larga escala.”⁶³

Ya a mediados de los '70, los estudios estadísticos de la relación entre la concentración industrial y los diferenciales de ganancia y salario empezaron a contradecir las afirmaciones empíricas centrales de la tesis del capitalismo monopólicas. A principios de los '80, Willi Semmler revisó la bibliografía existente sobre concentración industrial y diferenciales en las tasas de ganancia y llevó a cabo su propio análisis estadístico para las economías de EE.UU. y Alemania occidental a partir de la Segunda Guerra Mundial.⁶⁴ Descubrió una correlación entre la concentración industrial y los diferenciales de tasas de ganancia anteriores a 1970. Sin embargo, también encontró agudos diferenciales en las tasas de ganancia entre y dentro de las industrias concentradas de ese período. En otras palabras, los diferenciales de tasa de ganancia tuvieron múltiples tasas de ganancia antes de 1970, y esas causas no fueron simplemente la ausencia o presencia de competencia. Cuando Semmler examinó los diferenciales de tasas de ganancia en los '70 y a principios de los '80, la correlación entre la concentración industrial y las tasas de ganancia superiores a la media habían prácticamente desaparecido. En cambio “los diferenciales de tasas de

⁶³Botwinick, H.: *Persistent Inequalities: Wage Disparity Under Capitalist Competition*, Princeton University Press, Princeton, 1993, p. 45.

⁶⁴Semmler, W.: *Competition, Monopoly and Differential Profit Rates*, Columbia University Press, New York, 1984.

ganancia estaban relacionados de modo significativo con la productividad, la relación capital/producción, y los costos salariales por unidad en cada industria”⁶⁵.

El estudio de Howard Botwinick sobre los diferenciales de salario y de ganancia revisó la nueva bibliografía surgida después de la publicación del trabajo de Semmler y encontró patrones similares.⁶⁶Nuevamente, la concentración industrial no podía explicar los diferenciales de tasas de ganancia y salario. No solo algunos factores como la productividad laboral y la intensidad del uso de capital en la producción eran más importantes a la hora de entender esos diferenciales, sino que además muchas de las industrias con alta concentración habían experimentado ganancias superiores a la media antes de 1970 y ganancias inferiores a la media en los ‘70 y ‘80. Algunos estudios más recientes confirmaron la ausencia de una fuerte correlación entre la concentración industrial y las ganancias y los salarios altos. Por el contrario, los diferenciales de ganancia y salario encontraban su causa en las diferencias de productividad laboral e intensidad del uso productivo de capital.⁶⁷

Los problemas empíricos del argumento de que las superganancias son causadas por un monopolio(tan central a la variante de la teoría de la aristocracia obrera elaborada por Elbaum y Seltzer) tienen su raíz en las nociones mismas de monopolio y oligopolio.⁶⁸ El planteo de que la existencia de un pequeño número de grandes empresas en una industria limita la competencia y genera ganancias y salarios más altos deriva de la visión económica neoclásica de “competencia perfecta”. Para los economistas neoclásicos, la competencia perfecta, que

⁶⁵Ibídem, p. 127.

⁶⁶Botwinick, op. cit., pp. 155-70.

⁶⁷Blanchflower, D. G., A. J. Oswald y P. Sanfey: “Wages, Profits and Rent-Sharing”, en *The Quarterly Journal of Economics*, 111, 1, 1996, pp. 227-51; Troske, K. R.: “Evidence on the Employer-Size Wage Premium from Worker-Establishment Matched Data”, en *The Review of Economics and Statistics*, 81, 1, 1999, pp. 15-26; Osburn, J.: “Interindustry Wage Differentials...”, op. cit.; Lane, J. I., L. A. Salmon y J. R. Speltzer: “Establishment Wage Differentials”, en *Urban Institute Working Paper*, 2001 disponible en <<http://www.urban.org/UploadedPDF/410505.pdf>>.

⁶⁸Zeluck, S.: “On the Theory of the Monopoly Stage of Capitalism”, en *Against the Current*, 1, 1, 1980, pp. 44-52; Botwinick, op. cit.; Semmler, op. cit.; Shaikh, A.: “Marxian Competition versus Perfect Competition: Further Comments on the So-Called Choice of Technique”, en *Cambridge Journal of Economics*, 4, 1, 1980, pp. 75-83, disponible en <<http://homepage.newschool.edu/~AShaikh/Marxian%20Competition%20Versus%20Perfect%20Competition.pdf>>.

permite una movilidad instantánea de capital entre ramas productivas, una tecnología homogénea, y tasas de ganancia y salarios equitativos, existe solo cuando un gran número de pequeñas empresas operan en el mercado. Cualquier desviación es un oligopolio, es decir, una forma de “competencia imperfecta” que crea obstáculos a la movilidad de capital, diferenciación de técnicas, y ganancias y salarios superiores al promedio.

Las nociones de competencia perfecta y oligopolio/monopolio tienen defectos conceptuales y empíricos. La competencia perfecta es una construcción ideológica: una *idealización* de la competencia capitalista para que la economía existente parezca eficiente y justa. La verdadera competencia capitalista (desde el nacimiento del capitalismo en la agricultura inglesa en el siglo dieciséis, pasando por la Revolución Industrial de los siglos dieciocho y diecinueve, hasta el surgimiento de las corporaciones transnacionales en los siglos veinte y veintiuno) nunca respondió al mundo soñado de la competencia perfecta. La competencia capitalista transcurre a través de lo que Marx denomina una “artillería pesada de capital fijo”, es decir, *una innovación tecnológica constante, que adopta la forma de una mecanización creciente de la producción*. Las anteriores inversiones en capital fijo, incluso si ya no le permiten a una determinada empresa reducir el costo por unidad y elevar sus márgenes y tasas de ganancia, no pueden abandonarse de inmediato con el objetivo de implementar una maquinaria más nueva y eficiente. De acuerdo con Botwinick:

“Dada la presencia de inversiones en capital fijo, sin embargo, las nuevas técnicas no pueden ser adoptadas de forma inmediata por todas las empresas de una industria. Teniendo en cuenta que el capital fijo requiere en general una facturación de largo plazo, las nuevas técnicas son adoptadas primordialmente por aquellos capitales que están en condiciones de hacerlo. En consecuencia, si bien los nuevos capitales entran a la industria con una maquinaria innovadora, y algunos capitales ya existentes de a poco empiezan a renovar y a expandir su productividad empleando las últimas tecnologías, también los capitales más viejos y menos eficientes tienden a vivir por muchos años. Esto se comprueba en especial en períodos prolongados de rápido crecimiento... *En vez de crear empresas idénticas, la competencia por lo tanto crea una continua rediferenciación de las condiciones productivas.*”⁶⁹

⁶⁹Botwinick, op. cit., p. 131.

En síntesis, la competencia *-no su ausencia-* explica la diversidad de condiciones técnicas de producción y las resultantes diferenciaciones de tasas de ganancia y salario dentro y entre las industrias *a lo largo de la historia del capitalismo*. Los salarios más altos que reciben los trabajadores de industrias sindicalizadas de capital intensivo no se obtienen merced a trabajadores mal remunerados en el exterior o al reparto de superganancias monopólicas. Por el contrario, el costo por unidad más bajo de esas industrias hace posible que esos capitales paguen salarios superiores a la media. Sin embargo, como hemos visto en los últimos treinta años, solo la organización obrera efectiva, en sindicatos democráticos, militantes y que practiquen la solidaridad de clase, puede asegurar y defender esos salarios más altos.

Las inequidades de género y raza también pueden entenderse a partir de su relación con los diferenciales de ganancia y salario creados mediante la acumulación y la competencia capitalistas. La raza, la nacionalidad y el género estructuran la fila de empleo, es decir, el orden en que los capitalistas contratan trabajadores en las sociedades capitalistas. Los hombres blancos están al principio de la fila mientras que las mujeres y los negros están al final. Diferentes industrias, con distintas condiciones técnicas de producción, tasas de ganancia y salarios contratan, por lo tanto, trabajadores de estos sectores estructurados por la raza y el género en la clase trabajadora. Por lo general, las mujeres y los negros tienen a estar sobrerrepresentados en los sectores de trabajo intensivo y baja remuneración, mientras que los hombres blancos tienen a concentrarse en los sectores de capital intensivo y alta remuneración. En consecuencia, la raza, la nacionalidad y el género efectivamente crean una clase trabajadora estratificada, al distribuir a los trabajadores en ramas de producción que la competencia y la acumulación (no el monopolio) diferencian de modo continuo en términos de técnicas, rentabilidad, salarios y condiciones laborales.

La aristocracia obrera y las luchas obreras en el siglo veinte

Más allá de los problemas empíricos con los principios económicos de la tesis de la aristocracia obrera, sus defensores todavía afirman que los trabajadores mejores pagos son en general más conservadores que los trabajadores peores pagos. Sin embargo, una revisión sistemática de la historia de las luchas obreras en el hemisferio norte en el siglo pasado no respalda esta afirmación de que los trabajadores mejor remunerados son en general conservadores y los menos remunerados, más radicales. Como John Kelly argumentó, “[h]istóricamente, los

sectores trabajadores más militantes y con mayor conciencia de clase fueron en general aquellos cuyos sueldos, estabilidad laboral y estatus los colocaban en una posición de privilegio relativo en relación a los demás trabajadores”⁷⁰. Lenin mismo, en una de sus discusiones con los “economistas” rusos, reconoció que:

“La historia del movimiento obrero en todos los países demuestra que los estratos de la clase obrera que gozan de mejores condiciones responden más fácil y rápidamente a las ideas socialistas. Entre ellos, están sobre todo los trabajadores avanzados que lleva al frente cada movimiento obrero, aquellos que pueden ganar la confianza de la masa trabajadora, aquellos que se entregan enteramente a la educación y a la organización del proletariado, que aceptan con plena conciencia el socialismo y que incluso elaboran teorías socialistas independientes.”⁷¹

Incluso los primeros aristócratas obreros británicos (los trabajadores textiles e ingenieros cualificados) demostraron su capacidad para la militancia fabril.

Los trabajadores cualificados de la Gran Bretaña del siglo diecinueve fueron capaces tanto de resistir con determinación (aunque sin éxito) a sus empleadores como de impulsar una acción de clase más amplia en conjunto con los trabajadores no cualificados en los ‘50 y ‘60. En los ‘60, una minoría de esos trabajadores incluso empezó a adoptar de forma tentativa una política que, si bien no era explícitamente socialista, sí era independiente de los liberales.⁷² Dicho de otro

⁷⁰Kelly, J.: *Trade Unions and Socialist Politics*, Verso, London, 1988, p. 165.

⁷¹Lenin, V. I.: “A Retrograde Trend in Russian Social-Democracy”, en *Collected Works*, Volume 4, Progress Publishers, Moscow, 1964, p. 283, disponible en <http://www.marxists.org/archive/lenin/works/1899/dec/trend.htm>.

⁷²Moorehouse, H.F.: “The Marxist Theory...”, op. cit., pp. 67-8; Musson, A. E.: “Class Struggle and the Labour Aristocracy, 1830-1860”, en *Social History*, 1, 3, 1976, pp. 347-9 llega incluso a argumentar que el declive del cartismo después de 1848 no marcó un punto tan claro de inflexión en la lucha de clases y en la política británica como Hobsbawm, Foster y otros creen. Véase la respuesta de Foster, J.: “Some Comments on ‘Class Struggle and the Labour Aristocracy, 1830-1860’”, en *Social History*, 1, 3, pp. 357-66, a Musson. Corr y Brown, op. cit., pp. 67-70 argumentan que el largo boom de los ‘50 y ‘60 impulsó el surgimiento del reformismo en la clase trabajadora británica de dos maneras. Primero, permitió la suba de salarios y algún tipo de estabilidad gremial sin amenazar el nivel de rentabilidad. Segundo, la expansión del capitalismo luego de 1848 y la profundización de la subsunción del trabajo al capital en el proceso de producción minaron el radicalismo obrero pre-marxiano que imaginaba un fácil

modo, la relación de los aristócratas obreros liberales con sus empleadores y el Estado no fue una uniforme “colaboración de clases” como aseveran muchos testimonios.⁷³

La reestructuración del proceso laboral capitalista que empezó en los '80 alteró radicalmente la posición social y política de los trabajadores industriales cualificados y bien pagos de América del Norte y Europa. Los requisitos de la competencia y la productividad capitalistas llevaron a los capitalistas del mundo industrializado de fines del siglo diecinueve y principios del veinte a atacar el trabajo cualificado a través de la “gestión científica” y la introducción de nuevas técnicas:

“[A] menos que las formas de acumulación de capital asumidas por una determinada rama logren retener arraigadas cualidades compatibles con la rentabilidad y competitividad de esa rama, las empresas se ven forzadas a revolucionar su estructura productiva y, de ser necesario, a combatir a los sindicatos que se resisten a la transformación.”⁷⁴

En la construcción de máquinas (“ingeniería”) y en otras industrias metalúrgicas, los trabajadores cualificados sufrieron la extensión de las horas de trabajo, el descenso de los salarios y la reorganización del proceso de trabajo, el cual les había dado “cierto control sobre su ambiente laboral”.⁷⁵ La introducción del cabrestante, la perforadora universal y la amoladora en la producción de maquinaria, junto con los estudios de métodos y tiempos, y la subdivisión de tareas, redujeron de forma radical la distancia entre los aristócratas obreros cualificados y la mayoría de la clase trabajadora en los años anteriores a la Primera Guerra Mundial.⁷⁶

A medida que el proceso de descualificación re-estratificaba de modo continuo a la clase trabajadora a fines del siglo diecinueve y principios del veinte, los trabajadores industriales cualificados a menudo llevaban a cabo luchas militantes de la que participaba también la

regreso a un control artesano de la producción.

⁷³También hay evidencia significativa de que los trabajadores cualificados mantenían su independencia cultural tanto de los trabajadores no cualificados como de las clases medias victorianas. Ver Crossick, G.: “The Labour Aristocracy and Its Values: A Study of Mid-Victorian Kentish London”, en *Victorian Studies*, 19, 3, 1976, pp. 301-28.

⁷⁴Linder, op. cit., p. 110.

⁷⁵Gluckstein, D.: *The Western Soviets: Workers' Councils Versus Parliament, 1915-1920*, Bookmarks, London, 1985, p. 52.

⁷⁶Gluckstein, op. cit., pp. 51-5; Morris, op. cit., p. 4.

masa de trabajadores no cualificados.⁷⁷ Estas luchas muchas veces los ponían en conflicto con los dirigentes más conservadores de esos sindicatos, quienes estaban comprometidos con la cooperación gerencia-trabajo y dispuestos a hacer concesiones a sus empleadores. Los líderes principales de los partidos obreros y socialistas europeos por lo general apoyaron a los dirigentes sindicales y facilitaron así la transformación de la militancia fabril de los trabajadores cualificados en radicalismo político. Mitchel describe el proceso alemán antes de la Primera Guerra Mundial:

“Ciertamente tenemos evidencia de que en muchas cuestiones cruciales, las clases trabajadoras se mostraron dispuestas a ir más lejos que los hombres que los lideraban. Ya en 1889 e incluso en 1913, los trabajadores se declararon en huelga en contra de la voluntad de sus sindicatos, y en el período entre estas dos fechas demostraron que estaban tan interesados en la agitación política como en la mejora de su bienestar económico. Sin embargo, en cada ocasión, tanto los partidos como los sindicatos, convencidos de que la búsqueda de objetivos socialistas por medio de la provocación activa podía ser fatal y perjudicial, impusieron restricciones. En lo concerniente a las cuestiones puramente económicas, los trabajadores de varias industrias, incluido el poderoso sindicato de los metalúrgicos, expresaron en 1913 y 1914 un profundo descontento con el liderazgo sindical y reclamaron reformas estructurales para obtener mayor representación en las decisiones.”⁷⁸

La radicalización de los trabajadores industriales cualificados se agudizó aún más en la Rusia del siglo veinte. La mayoría de los bolcheviques provenían de los trabajadores industriales mejores pagos y más urbanizados de las ciudades rusas: los trabajadores metalúrgicos cualificados de las mayores fábricas. Los trabajadores con salarios más bajos, como los textiles, en su mayoría mujeres, estaban por lo general desorganizados o eran apolíticos (hasta los comienzos de la revolución) o apoyaban a los mencheviques reformistas.⁷⁹

⁷⁷Linder, op. cit., parte II; Geary, D (ed.): *Labor and Socialist Movements in Europe Before 1914*, Berg Publishers, Ithaca, 1989.

⁷⁸Mitchel, H.: “Labor and the Origins of Social Democracy in Britain, France, and Germany, 1890-1914”, en *Workers and Protest*, editado por Harvey Mitchel y Peter Stearns, Peacock Publishers, Itasca, 1971, pp. 99-100.

⁷⁹Bonnell, V.: *Roots of Rebellion: Workers' Politics and Organizations in St Petersburg and Moscow, 1900-1914*, University of California Press, Berkeley, 1983, Chapters 9-10. Ver también la obra de dos volúmenes de David Mandel: Mandel, D.: *The Petrograd Workers and the Fall of the Old Regime: From the February Revolution to the July Days*,

De hecho, la base mayoritaria del ala de izquierda y antibélica de los partidos socialistas anteriores a la Primera Guerra Mundial y de los partidos comunistas revolucionarios posteriores a la guerra estaba compuesta por trabajadores con relativa buena remuneración de las grandes industrias metalúrgicas. Estos trabajadores llevaron a cabo luchas militantes contra la descualificación y la aceleración de la línea de montaje, que después de 1914, devinieron luchas políticas contra el reclutamiento y la guerra. El comunismo alemán se convirtió en un movimiento de masas cuando decenas de miles de trabajadores del metal bien remunerados abandonaron el Partido Socialista Independiente y se unieron al Partido Comunista en 1920. Los comunistas italianos y franceses también se transformaron en partidos masivos gracias al reclutamiento de miles de maquinistas bien pagos que lideraron las huelgas masivas de la posguerra. Estos trabajadores con altos salarios también estuvieron sobre-representados en los partidos comunistas menos numerosos de los EE.UU. y Gran Bretaña.⁸⁰ En otras palabras, los trabajadores que Lenin y Zinoviev creían la base social del reformismo en el movimiento socialista del temprano siglo veinte dominaban en realidad las filas del ala *revolucionaria e internacionalista* del movimiento obrero.

Los trabajadores bien remunerados y en general cualificados de la industria a gran escala continuaron teniendo un papel fundamental en los levantamientos de masas a lo largo del siglo veinte. Durante el crecimiento de Congress of Industrial Organization (CIO) en los EE.UU. en los '30, los trabajadores con trabajo estable y buena remuneración de las industrias del automóvil, el acero, la goma y otras industrias de producción masiva encabezaron la creación de sindicatos por rama de industria que unificaron a los cualificados con los no cualificados, a los bien pagos con los mal pagos. Los trabajadores cualificados y bien pagos a menudo lideraban estas campañas de sindicalización y estaban sobre-representados en las organizaciones radicales y revolucionarias estadounidenses en los EE.UU. durante los '30.⁸¹

1917, Macmillan, Basingstoke, 1983 y Mandel, D.: *The Petrograd Workers and the Soviet Seizure of Power: From the July Days 1917 to July 1918*, Macmillan, Basingstoke, 1984.

⁸⁰Broué, P.: *The German Revolution, 1917-1923*, Haymarket Books, Chicago, 2005; Gluckstein, op. cit.; Harman, Ch.: *The Lost Revolution, Germany 1918 to 1923*, Bookmarks, London, 1982; Hudson, M.: "Rank-and-File Metalworker Militancy in France and Britain, 1890-1918", en *New Politics*, 9, 3, 2003, disponible en <www.wpunj.edu/~newpol/issue35/Hudson35.htm>.

⁸¹Davis, M.: "The Barren Marriage of Labor and the Democratic Party", en *Prisoners*

Los trabajadores con una posición estable y un salario alto también estuvieron a la vanguardia de las luchas masivas y proto-revolucionarias de Francia (1968), Italia (1968-9), Gran Bretaña (1967-75) y Portugal (1974-5).⁸² En los EE.UU., los trabajadores relativamente “aristocráticos” de transporte de carga, fabricación de automóviles, telecomunicaciones, educación pública y correo fueron la base de las huelgas ilegales que conmovieron la industria estadounidense entre 1965 y 1975.⁸³ En Francia, en 1995, los trabajadores de telecomunicaciones, transporte público, correo, salud y educación lideraron las huelgas del sector público que montaron la primera lucha obrera exitosa contra el neoliberalismo.⁸⁴ En Alemania, en el otoño de 2004, los trabajadores automotrices, entre los mejores pagos del país, se resistieron a los despidos masivos con una huelga ilegal, desafiando a sus propios líderes sindicales. En los EE.UU., durante la última década, los trabajadores relativamente mal remunerados (conserjes, empleados de hotel y de supermercado) llevaron a cabo huelgas de modo mucho más frecuente que los trabajadores bien remunerados. Sin embargo, los trabajadores mejores pagos y con puestos más estables (desde empleados postales en 1997 hasta trabajadores de tránsito de Nueva York en 2005) no estuvieron ausentes de las luchas militantes en sus lugares de trabajo.

Este fenómeno de militancia y radicalismo de parte de los trabajadores relativamente bien remunerados no se limitaba al hemisferio norte. En contraposición a las afirmaciones que establecían que los trabajadores industriales urbanizados y estables del hemisferio sur constituían una aristocracia obrera aliada al capital nacional y transnacional, tales trabajadores muchas veces lideraron las mayores luchas anticapitalistas e imperialistas.⁸⁵ En Chile, entre 1970 y 1973, y en Argentina,

of the American Dream, Verso Books, London, 1986.

⁸²Kelly, op. cit., pp. 97-102.

⁸³Brenner, A., R. Brenner y C. Winslow (eds.): *Rebel Rank and File: Labor Militancy and Revolt from Below in the Long 1970s*, Verso Books, London, 2010.

⁸⁴Singer, D.: *Whose Millenium: Theirs or Ours?*, Monthly Review Press, New York, 1999.

⁸⁵Arrighi, G. y J. S. Saul: “Socialism and Economic Development in Tropical Africa”, en *Journal of Modern African Studies*, 6, 2, 1968, pp. 141-69, fueron los primeros en plantear este análisis para África. Ver Peace, A.: “The Lagos Proletariat: Labour Aristocrats or Populist Militants?”, en *The Development of an African Working Class: Studies in Class Formation and Action*, editado por Richard Sandbrook y Robin Cohen, University of Toronto Press, Toronto, 1975 para una crítica excelente y la respuesta de Saul, J. S. 1975: “The ‘Labour Aristocracy’ Thesis Reconsidered”, en *The Development*

entre 1971 y 1974, los trabajadores metalúrgicos mejores pagos se unieron a las luchas industriales y encabezaron las movilizaciones de masas contra los militares y la derecha. Los metalúrgicos de San Pablo, que eran los trabajadores con mayores salarios y mayor estabilidad de todo Brasil, lideraron huelgas masivas en los '70 que desembocaron en la Central Única de los Trabajadores (CUT) y luego en el Partido de los Trabajadores (PT) a principios de los '80. De igual modo, fueron los trabajadores mejores pagos de Sudáfrica (mineros, automotrices, metalúrgicos) que realizaron luchas que derivaron en la radical y militante Federation of South African Trade Unions (FOSATU) y su sucesora, la Confederation of South African Trade Unions (COSATU).⁸⁶

Claramente, la militancia industrial que demostraron los trabajadores cualificados y bien remunerados durante el siglo pasado no puede reducirse a una defensa de los privilegios relativos de un segmento estrecho de la clase trabajadora a expensas del resto de los trabajadores en el país o fuera de él. Si bien toda lucha obrera en el capitalismo empieza con un grupo determinado de trabajadores que intenta defender su posición ante determinados empleadores, las batallas siguientes requieren una ampliación de la lucha hasta incluir a todos los trabajadores de la empresa, de la misma industria, del mismo país, y a veces, del mundo. La experiencia de luchas económicas en crecimiento y exitosas fue siempre la base de la adopción de una política radical, revolucionaria e internacionalista por una minoría de los trabajadores.⁸⁷ Como argumenta Ellen Meiksins Wood:

“Es una falacia profunda imponer una discontinuidad rígida entre las formas ‘inferiores’ de la lucha ‘meramente’ económica y los ataques más politizados al orden capitalista, no solo porque las luchas mayores han crecido siempre de modo orgánico de las oposiciones más pequeñas, sino y sobre todo porque ambas están basadas en el antagonismo de intereses fundamental entre capital y trabajo. En otras palabras, no hay una radical cesura, ni histórica ni estructural, entre estas formas de oposición.”⁸⁸

of an African Working Class: Studies in Class Formation and Action, editado por Richard Sandbrook y Robin Cohen, University of Toronto Press, Toronto, 1975.

⁸⁶Seidman, G.: *Manufacturing Militancy: Workers' Movements in Brazil and South Africa, 1970-1985*, University of California Press, Berkeley, 1994.

⁸⁷Luxemburg, R.: *The Mass Strike, The Political Party and the Trade Unions*, Harper and Row, New York 1971.

⁸⁸Wood, E. M.: *The Retreat from Class: A New 'True' Socialism*, Verso, London 1986, p. 185 [Edición castellana: *¿Una política sin clases? El post-marxismo y su legado*, Ediciones ryr, Buenos Aires, 2013].

Por el contrario, las fuerzas del movimiento obrero, en particular su funcionariado a tiempo completo, que defiende el “sectarismo” (la defensa de un grupo de trabajadores por sobre la de los demás, sean estos compatriotas o extranjeros), también ha tendido a defender la cooperación gerencia-trabajadores (la colaboración de clases) tanto en el lugar de trabajo como en el ámbito político.⁸⁹

No es sorprendente que los trabajadores relativamente bien pagos y con un trabajo estable hayan estado en el centro de las luchas más militantes y radicales del siglo pasado. Estos trabajadores tienden a estar concentrados en lugares de trabajo de tamaño extenso y de capital intensivo que son por lo general centrales en la economía capitalista. Tienen un considerable poder social *cuando actúan como colectivo*. Las huelgas en estas industrias tienen un impacto mucho más grande en la economía que aquellas que ocurren en lugares de trabajo más pequeñas y de capital menos intensivo (confección de textiles, limpieza, etc.). Los trabajadores de tales industrias son a menudo los primeros en sufrir la reestructuración capitalista en periodos de baja de ganancias y agudización de la competencia. Finalmente, estos trabajadores muchas veces asumen un compromiso mayor en la defensa *colectiva* y la mejora de sus puestos de trabajo que aquellos que reciben un salario inferior. Si bien los trabajadores con menor remuneración y menos estabilidad laboral se organizan y luchan contra sus empleadores, tienen una mayor tendencia a intentar mejorar sus condiciones de vida buscando mejores puestos de forma *individual*.

Conclusión

La teoría de la aristocracia obrera no sirve como explicación del reformismo y conservadurismo de la clase trabajadora. En primer lugar, la ausencia de competencia (consecuencia del dominio industrial de Gran Bretaña en el mundo del siglo diecinueve o de las inversiones coloniales imperialistas en el hemisferio sur o de la concentración industrial de los siglos veinte y veintiuno) no puede explicar los diferenciales salariales entre trabajadores del mismo o de diferentes países. Los diferenciales salariales son el resultado de la competencia y la acumulación capitalistas, y reflejan diferencias reales de habilidad o bien, más comúnmente, diferentes condiciones de producción (mecanización relativa). En segundo lugar, los diferenciales de salario no

⁸⁹Moody, K.: *Workers in a Lean World*, op. cit. y Moody, K.: *US Labor in Trouble*, op. cit.

pueden explicar la conciencia y la acción de clase. Cualquier intento de derivar la conciencia de clase de estructuras y condiciones objetivas no es más que una forma de materialismo vulgar:

“La teoría materialista de que los hombres son producto de las circunstancias y de la educación, y de que por tanto, los hombres modificados son producto de circunstancias distintas y de una educación modificada, olvida que son los hombres, precisamente, los que hacen que cambien las circunstancias y que el propio educador necesita ser educado. (...) La coincidencia de la modificación de las circunstancias y de la actividad humana sólo puede concebirse y entenderse racionalmente como práctica revolucionaria.”⁹⁰

En otras palabras, la tesis de la aristocracia laboral no solo confunde la causa de los diferenciales salariales entre los trabajadores (las “super ganancias” imperialistas o monopólicas) sino que intenta erróneamente derivar el reformismo y el conservadurismo obrero de esos diferenciales.

La elaboración de una explicación alternativa del reformismo y conservadurismo de la clase trabajadora será tratada un próximo ensayo. Podemos decir por ahora que la estructura objetiva de las relaciones capitalistas de propiedad *hace posible variadas formas de praxis consciente en la clase trabajadora: acción y comportamiento consciente*.⁹¹

Mientras que la lucha colectiva de masas contra el capital es la base de la radicalización política obrera, las raíces del reformismo pueden encontrarse en la separación de los trabajadores de los medios de producción en el capitalismo. La organización y la actividad colectivas obreras son necesariamente episódicas, por la simple razón que los trabajadores deben vender su fuerza de trabajo para poder sobrevivir y por lo tanto, no pueden estar en constante pie de lucha. El carácter episódico de la lucha de clases produce tanto una capa de funcionarios a tiempo completo dentro del movimiento obrero como períodos prolongados de pasividad obrera, lo que genera el fundamento social del reformismo. Las raíces del conservadurismo de la clase trabajadora pueden encontrarse en la constante competencia entre trabajadores como vendedores individuales de su fuerza de trabajo. En ausencia de una organización de clase eficiente y colectiva, los trabajadores son enfrentados entre sí -en base a su raza, género o nacionalidad- por

⁹⁰Marx, K.: ‘Theses on Feuerbach’, en *Engels*, 1941, p. 83.

⁹¹Fantasia, R.: “From Class Consciousness to Culture, Action, and Social Organization”, en *The Annual Review of Sociology*, 21, 1995, pp. 269-87.

puestos de trabajo, promociones, educación y vivienda. Esta competencia entre trabajadores provee el ambiente social para el desarrollo del racismo, sexismo, chauvinismo y otras ideas colectivas entre los trabajadores.

El hecho de que los trabajadores se radicalicen, acepten el reformismo o adopten el conservadurismo no está determinado en la “esfera de la mera contingencia y subjetividad separada de la esfera de las determinaciones materiales ‘objetivas’”, sino que está conformada por “los procesos históricos complejos y a menudo contradictorios mediante los cuales, en determinadas condiciones históricas, las *situaciones* de clase dan lugar a las *formaciones* de clase”.⁹² En otras palabras, qué forma de conciencia se desarrolla en qué sector de la clase trabajadora depende históricamente de *formas de práctica social*.

⁹²Wood, E. M.: *Capitalism Against Democracy: Renewing Historical Materialism*, Cambridge University Press, Cambridge, 1995, pp. 81, 83.