

¿QUÉ ES UNA CLASE SOCIAL?

Tony Andreani



Fuente:

Viento Sur n^o.12

Nov.-Dic-1993



Biblioteca Virtual

OMEGALFA

2013

o

HOY es casi un lugar común considerar que las clases sociales, si es que han existido alguna vez desde la llegada del capitalismo, están en vías de desaparición, laminadas por los progresos de la democracia política, por la reducción de las desigualdades económicas, por el ascenso de las categorías sociales intermedias, por el irresistible crecimiento de la individualización en todas las capas de la sociedad. «Las dinámicas modernas, se dice, no han jugado a favor de las clases, han desdibujado y, al menos parcialmente, borrado las distinciones de clase» [1]. Como consecuencia de ello, la conciencia de clase habría descendido hasta lo más bajo y, con ella, las luchas de clases. Se insiste en la desaparición de los grandes conflictos sociales, en el declive de las ideologías revolucionarias, en la sustitución de las luchas frontales por movimientos sectoriales y corporativos, en la pacificación general de la sociedad. Indudablemente, el capitalismo nos llevará con suavidad, sin enfrentamientos ni revolución, hacia la sociedad sin clases. La profecía de Marx se realizará, pero sin que el proletariado intervenga para nada; por el contrario, la ideología proletaria, habrá reconstituido una sociedad de clases, la peor de todas.

Este cuadro idílico no tiene mucho que ver con la realidad. Y sobre todo, se basa en múltiples confusiones teóricas, comenzando por las que afectan a la noción de clase, bastante confusa, es cierto, en la tradición marxista. Voy a proponer aquí algunos temas de reflexión, aunque no pueda entrar en todas sus implicaciones [2].

El concepto de clase es a la vez simple y muy complejo, sin duda el más difícil de toda la teoría social, puesto que pone en juego la mayor parte de sus demás conceptos.

¹ P. Bénétón: *Les classes sociales*, PUF, 1991, p.1 14

² Me apoyo en el aparato teórico que he desarrollado en *De la société a l'histoire*, 2.t. Meridiens Klincksieck, 1989.

Hay relaciones de clases a partir del momento en que hay relaciones de dominación y de explotación: tal es la intuición central del pensamiento marxiano, y es esta intuición la que da un alcance teórico a lo que no era hasta entonces más que una noción jurídico-política (confundida, bajo el Antiguo Régimen, con las de rango, orden o estamento) o una categoría económica descriptiva (fundada en diferencias de fortuna o, como en los fisiócratas, en distinciones de sectores productivos). Pero tales relaciones están normalmente asociadas al régimen de propiedad, aunque Marx haya advertido contra un criterio que, también, podía ser considerado en un sentido jurídico, disimulando la “propiedad real” (esas funciones sociales que él designaba, en el caso del capitalismo, como funciones de “autoridad” o de “dirección”).

Si se quiere enlazar con la inspiración marxiana, aumentando el rigor y la precisión de los conceptos, la tarea es difícil y exigiría amplios desarrollos. Me limitaré a señalar los puntos principales.

Dominación y explotación

Los poseedores del poder económico son, en primer lugar, los que toman las decisiones de gestión y las imponen a los demás agentes sociales. En una empresa perfectamente democrática, en la que todos participaran directamente en las decisiones, habría una relación de producción, un poder de cada uno sobre todos y de todos sobre cada uno, pero no habría dominación. La empresa capitalista está dominada por sus grandes accionistas y sus managers; un manager que no tuviera propiedad no dejaría por ello de formar parte de los dominantes. Las decisiones de gestión comportan, entre otras cosas, poder determinar el número de trabajadores y sus cualificaciones (y consiguientemente las contrataciones y los despidos), fijar su gasto de trabajo, directa o indirectamente (vía la organización del trabajo y la elección de las técnicas de producción), decidir clasificaciones, escalas de salarios y sistemas de remuneración al rendimiento. Estamos aquí en el corazón de las

prerrogativas patronales o directivas como muestra claramente la negativa intransigente, obstinada, que oponen las direcciones de empresas a cualquier forma de compartir estos poderes. ¿Es necesario decir que estas prerrogativas significan una dominación del “capital” sobre el “trabajo”, y que los empresarios no son esos puros compradores de factores que postula el modelo neoclásico?

Aunque no sea fácil identificar a los detentadores de estas funciones de “propiedad” o de “gestión”, esta categoría social es claramente la heredera directa de la burguesía del siglo XIX, y no hay ninguna razón para atribuirle otro nombre. Tal es el núcleo duro de la clase económicamente dominante, alrededor del cual gravitan los átomos de los pequeños accionistas y obligacionistas que sacan sustanciales rentas de los títulos, y que, aunque no tienen ningún poder directo, pueden sin embargo, cediendo esos títulos, marcar su desconfianza hacia los dirigentes de empresa y así sancionarles. Frente a esta categoría dominante, todos los demás asalariados son dominados, lo que no quiere decir, como se verá, que constituyan una sola clase.

Pero el concepto de clase sólo adquiere su sentido con una segunda dimensión, la de la explotación; daremos esta primera definición: es explotador el que se atribuye una parte del producto social superior a la que debería corresponderle en función del trabajo que ha efectuado; es explotado el que recibe una parte inferior³]. Esta definición plantea problemas y presenta insuficiencias.

Calidad del trabajo

Una primera dificultad aparece con el problema de la “calidad” del trabajo. Algunos han quedado tan bloqueados en él, que han renunciado a toda medida de la explotación en términos de cantidades de trabajo, considerando que no había ningún medio de

³ Ver *De la société à l'histoire*, t. 1, p.394 y sig. y t.2, pp. 156-159

hacer el trabajo homogéneo. Los teóricos y economistas de los países “socialistas” se las han ingeniado para embrollar las cosas, con el objetivo de justificar una fuerte jerarquía de salarios, utilizando y mezclando expresiones como “trabajo difícil”, “cualificado”, “competente”, “responsable”, etc.

Ahora bien, ¿qué significa, en realidad, la calidad? Puede ser el cuidado, la atención aportada a un trabajo, pero eso se refiere a un mayor esfuerzo o a una mayor intensidad del trabajo, perfectamente medible, incluso si es difícil hacerlo desde el exterior, ya que pone en juego toda clase de parámetros y no puede ser realmente evaluada más que por los propios trabajadores.

La calidad puede también significar la cualificación. Ahora bien, ésta, contrariamente a lo que se ha afirmado, es también medible, de la forma siguiente: por el tiempo utilizado para adquirirla y por un cierto número de costes anexos (los gastos de enseñanza), lo cual no tiene nada que ver con que un trabajo más cualificado sea más productivo que un trabajo menos cualificado [4]. En cuanto a que un trabajo sea más “difícil” o más “responsable”, puede medirse también en términos de esfuerzo proporcionado: tal trabajo puede exigir un cierto gasto de energía, que puede compararse con la requerida por un trabajo más fácil, o puede exigir una mayor cualificación. Resulta de esto que una distribución que se hiciera según el principio de «a cada cual según su trabajo» (según su gasto de trabajo), no teniendo que retribuir sino la intensidad del trabajo y los costes de la cualificación [5], conduciría a una muy débil jerarquía de las remuneraciones. En lo que concierne a la escala de las cualificaciones, apenas podría superar la relación

⁴ Por ejemplo, el coste de la cualificación podría conllevar un salario base aumentado en un 10%, mientras que el trabajo habría dado dos veces más resultados.

⁵ Se puede tener una idea de coste de la cualificación suponiendo que el trabajador en formación ha tomado prestado para vivir y ha pagado el precio de sus estudios, en un sistema en el que habría que pagar por completo la enseñanza.

de 1 a 1,5, que correspondería al reembolso, a lo largo de la vida de trabajo activo, del coste de la formación (naturalmente si éste es sufragado por el individuo) [6].

Una segunda dificultad, que también ha parecido insuperable, es que la explotación no parece medible más que si se compara un gasto de trabajo con una renta (consumible o acumulable), también evaluable en términos de cantidades de trabajo. Pero ocurre que la economía mercantil y capitalista funciona en términos de precios y de rentas monetarias, y además los precios difieren en ella de los valores (en el sentido de la economía clásica), incluso de los valores medios, debido a la igualación de las tasas de ganancia [7].

⁶ C.Baudelot y R.Estabet, *La petite-bourgeoisie en France*, Maspéro, 1974, p.215. Mi análisis es un poco diferente. El cálculo del valor de la cualificación debería hacerse, en mi opinión, según las bases siguientes: 1) el número de años de formación por encima de la formación mínima (por ejemplo hoy después de los 16 años, edad del final de la escolaridad obligatoria) y que deberían ser remunerados como trabajo simple (en la realidad es claramente un trabajo «simple», es decir nada o poco cualificado, que llevan a cabo todos los jóvenes que deben trabajar para vivir durante el tiempo de sus estudios); 2) los gastos de escolaridad que son soportados por los individuos y no por el sistema de educación pública (entrados en la vida activa, pagarán impuestos para el financiamiento de los gastos de educación); y 3) los gastos de mantenimiento de la cualificación que habría que calcular sobre las mismas bases: tiempo de trabajo pasado (y no pagado) y gastos de estudios a cargo de los individuos. Un cálculo efectuado sobre estas bases muestra que entre el trabajo menos cualificado y el trabajo más cualificado la relación apenas puede superar la relación de 1 a 1.5. En una sociedad diferente e igualitaria el trabajo de formación sería remunerado como cualquier otro trabajo y la sociedad tomaría a su cargo todos los gastos de enseñanza (ciertamente gastaría más en unos que en otros, pero nadie encontraría nada que decir, si el trabajo fuera libremente elegido, teniendo en cuenta las necesidades sociales). Como, en la sociedad capitalista, el trabajo de formación y numerosos gastos están a cargo de los individuos o de sus familias, es normal que un cierto sobresalario venga a compensar su coste.

⁷ Estas “cantidades de trabajo socialmente necesarias” de las que hablaba Marx, correspondían para él a un estado de equilibrio entre la oferta y la

Precios y valores

La dificultad es efectivamente importante, e insoluble mientras uno se dedique a convertir valores en precios y recíprocamente. De hecho el famoso problema de la «transformación de los valores en precios de producción», que ha hecho las delicias, a menudo perversas, de generaciones de economistas, no puede encontrar una respuesta satisfactoria, porque es un falso problema: hay que comprender que los precios son una cosa y los valores otra. Para medir la explotación, habría que reevaluar todos los procesos productivos en términos de cantidades de trabajo y las estadísticas faltan en este terreno, o son extremadamente imprecisas; los raros trabajos efectuados sólo pueden ser sino aproximativos [⁸].

Otra consecuencia de esta discordancia precios/valores es la imposibilidad de medir la explotación empresa por empresa y rama por rama: si se quiere, por ejemplo, definir una tasa de explotación, hay que considerar el conjunto de la clase explotadora y el conjunto de la clase explotada en un país dado. Esto es suficiente para mostrarnos que una delimitación de clases es impracticable, de un modo riguroso, con los útiles de que disponemos. Pero eso no prueba que las clases no existan, si nos colocamos al nivel requerido, es decir al nivel macroeconómico. La consideración anterior complica también en la práctica el problema de la evaluación del valor de las cualificaciones. En las relaciones sociales concretas, las cosas se presentan de forma diferente: aquí cada empleado hace frente a su empleador y no evalúa su explotación más que por el salario recibido, en la medida que puede compararlo a los demás (cosa difícil, pues los salarios y los diferentes complementos no son objeto de ningún tipo de publicidad) y a las rentas del capital (sobre las cuales es aún más ignorante). Ésta es una de las razones por las que el fenómeno de la explotación per-

demanda y a condiciones medias de productividad en la rama.

⁸ El estudio más preciso que conozco es el de C. Baudelot, R. Establet y J. Toiser, en *Qui travaille pour qui?*, Maspero, 1979.

manece tan oscuro. Pero ello no impide la existencia de fuertes conflictos de intereses entre las clases, determinados en última instancia por una distribución de los poderes, de las riquezas y del producto del trabajo social del que sólo se perciben algunos efectos [⁹].

Una tercera dificultad, que pasa generalmente desapercibida, es la siguiente: ¿se debe tener en cuenta todo el trabajo, cualquiera que sea su naturaleza? Hay que hacer una distinción esencial entre el “trabajo general”, que corresponde a funciones indispensables a todo sistema productivo, y “funciones especiales”, que están ligadas a la dominación y a la explotación [¹⁰]. En el caso del capitalismo, los gestores del capital toman decisiones (sobre las inversiones, la fijación de los salarios, los modos de organización del trabajo, etc.) que unos “trabajadores asociados” estarían también obligados a tomar. Este trabajo general debe ser retribuido como cualquier otro, y también según su cualificación. Que una fracción de la ganancia de la empresa sirva, vía autofinanciamiento, para la acumulación privada y para un fondo de reserva igualmente privado, que se convierten así en fondos de explotación, no cambia en nada la necesidad de ese trabajo. Pero esos gestores efectúan también un «trabajo de dominación» (Bourdieu) con múltiples facetas: guardar el secreto sobre las informaciones cruciales, levantar barreras alrededor de su poder, atribuirse un fondo de consumo extra, elegir los mejores métodos de presión física y psicológica sobre el trabajador, dividir a los asalariados, romper sus

⁹ Los trabajadores serían evidentemente bastante más conscientes de la realidad si fueran capaces de conocer y analizar las estadísticas macroeconómicas. cualesquiera que sean sus lagunas, de los institutos de la contabilidad nacional.

¹⁰ Esta es una distinción que se cruza todo El Capital, por ejemplo cuando Marx opone, a propósito del trabajo de vigilancia, las «funciones generales» de coordinación, que son comparables a las de un jefe de orquesta, y las funciones de coerción y de represión que sirven para «explotar el proceso de trabajo social». Para un análisis detallado de estas funciones, ver *De la société ó l'histoire*, t. 1, p 397.

formas de resistencia, etc. Sería inevitablemente contradictorio poner este trabajo, que supone además numerosos medios de producción, en la cuenta de la contribución al proceso productivo, puesto que desaparecería en una empresa en la que el trabajo estuviera “asociado”. Esto nos lleva a revisar nuestra definición de la siguiente manera: es explotador un agente social que se atribuye una parte del producto social superior a la que debería corresponderle en función del trabajo general que ha efectuado.

¿Cómo retribuir al capital?

Se objetará a esta teoría de la explotación que se refiere únicamente al trabajo proporcionado, en su duración, su intensidad y su cualificación. Sin embargo, ¿estaría explotado el detentador del capital si no percibiera ninguna renta por invertirlo? Esto es, naturalmente, lo que sostienen los economistas liberales, para los cuales, todos los factores de producción deben ser remunerados, fijando el mercado el justo precio. Ciertamente podemos responderles que dan por supuesta una apropiación privada del capital y que el problema no se plantearía si el ahorro fuera público (el impuesto, o la tasación del uso del capital público, constituiría un ahorro forzoso igual para todos).

Supongamos sin embargo que el ahorro fuera un mecanismo económico indispensable, disociándole de todo derecho de control sobre la gestión, de forma que fuera una pura inversión: ¿no debería ser remunerado, en la medida que implica un “sacrificio”, el de la “espera” de resultados?

No hay en mi opinión, más que dos tipos de respuestas aceptables. O bien el dinero prestado está suficientemente remunerado por el mantenimiento de su valor (mientras que todos los demás bienes están afectados por la obsolescencia), o bien debe recibir un interés real, que podría ser determinado bien por el mercado, bien por el poder público. En el primer caso se encuentra incluido en el “fondo de reemplazo del valor de los medios de producción”, y

hay pocas cosas que cambiar en la teoría de la explotación [¹¹]; en el segundo hay que deducir del producto social neto un fondo correspondiente al interés, y la explotación empezaría solamente a partir de ahí. Esta cuestión es menos importante de lo que parece pues un estrechamiento de la escala de las rentas (declaradas y ocultas) del trabajo, tal como se produciría muy probablemente en un sistema socialista auténticamente democrático, no permitiría grandes diferencias en las posibilidades de ahorro.

Otra objeción podría referirse a la remuneración del “talento” y de la “innovación”. Admitir tal remuneración conduciría a revisar la teoría marxiana de la explotación, pero en una débil medida: se podría admitir que las cualidades así manifestadas por ciertos individuos demanden una “prima” (le tocaría a la sociedad decirlo, y ello por razones de eficacia y no por razones de “justicia”), pero diferiría profundamente del “salario de rareza” tal como se manifiesta en la economía capitalista [¹²].

Una tercera objeción trataría sobre el propio principio de «a cada uno según su trabajo», en la medida que este principio es de naturaleza meritocrática. Esta objeción traería una larga discusión sobre este problema, pero debemos señalar aquí que la teoría de la explotación se refiere a conjuntos de trabajadores, no de individuos. La cuestión, sin embargo, está cargada de implicaciones sociales.

Toda la teoría de la dominación y de la explotación (y acabamos de ver cómo los dos conceptos están intrínsecamente unidos) se

¹¹ Sobre el reparto del producto entre diferentes fondos «generales», cf. De la société à l'histoire, 1.1, pp.374 a 386. Sobre los fondos de «explotación», cf. ibidem, pp.389-a 394 y t.2 pp. 156-159 para un resumen y pp. 166-168 para una ilustración simplificada.

¹² Si la sociedad decidiera remitirse al mercado para fijar el montante de esta “prima”, quedaría por saber de qué mercado se trataría (el mercado capitalista está caracterizado por el poder de “casta” de los dirigentes, por rarezas artificiales, como el numerus clausus de orden institucional para la entrada en las grandes escuelas de enseñanza superior, y por una tendencia estructural al paro.

sitúa a nivel económico, sin olvidar que este nivel está siempre más o menos determinado por el político [¹³]. ¿Pero qué ocurre con el poder político y el poder “espiritual”? Siempre se podrá señalar que los detentadores de estos poderes no son los mismos agentes que los que ejercen el poder económico (los gestores del capital, en la crítica de Raymond Aron). Esto sería (parcialmente) cierto para el sistema social capitalista, aunque mucho menos para los sistemas sociales anteriores. Pero será mucho más difícil probar que el lugar central del poder no es la economía; por otra parte, un pensador liberal como Aron debería estar de acuerdo con ello sin dificultad. Sólo una interpretación extremadamente esquemática del pensamiento marxiano podía pretender que la clase económicamente dominante se confundía con la clase política e ideológicamente dominante. Pues no sólo los mismos agentes no ejercen, en general, simultáneamente las mismas funciones; también hay que considerar que las clases dominadas tienen, al menos desde la instauración del sufragio universal, un lugar en las instituciones políticas y culturales.

La cuestión de la “clasificación” de los dirigentes y élites políticas y culturales puede resolverse así: en cuanto ejercen un dominio en las instituciones en las que trabajan y contribuyen a la reproducción del sistema económico de dominación y de explotación (en el que tienen funciones “especiales”), constituyen una fracción de la clase dominante; en la medida que no ejercen una función de dominio, defienden realmente los intereses de la clase dominada y explotada y se contentan con una retribución que sea simplemente función de su trabajo y de su cualificación, pertenecen a la clase explotada. Pero se ve enseguida que la inmensa mayoría de esos agentes no están ni en uno ni en el otro caso, y esto nos conduce a una última serie de consideraciones sobre la teoría de las clases.

¹³ Hay que tener en cuenta en particular, los efectos muy complejos, y muy difíciles de evaluar, de los mecanismos estatales de redistribución a partir de recaudaciones obligatorias, así como el uso efectivo de las prestaciones sociales.

Una clase intermedia

Entre la clase dominante y explotadora y la clase dominada, existen un número más o menos grande de agentes que, sin ejercer las funciones de la “propiedad real”, sino funciones de dirección subordinada, o simplemente funciones de producción, aunque sean a alto nivel, constituyen una “clase intermedia”. Estos agentes son “beneficiarios de la explotación” en la medida que la clase dominante les cede una cuota-parte del producto social, superior a la que deberían recibir en función del trabajo general que han proporcionado (pues, aquí también, importa distinguir trabajo general y trabajo especial, ligado a la dominación y a la explotación). En el caso del capitalismo se podrá hablar de una “pequeña burguesía capitalista”. Una fracción de esta pequeña burguesía se encuentra también en el sistema político y en las “profesiones ideológicas”, en las que posee un peso particularmente importante.

Esta teoría de las clases se sitúa en el nivel “objetivo”, en el de las “relaciones reales”, independientemente de la forma en que están representadas. ¿Qué vale, sin embargo, esta distinción objetivo/subjetivo, o real/imaginario? Debe, claramente, ser relativizada, si no se quiere caer en un estructuralismo epistemológicamente dudoso. No puedo entrar aquí en un análisis detallado. Diré solamente que todo lo que ocurre en el terreno de la distribución del trabajo social, de las rentas y del poder, tiene necesariamente efectos sobre la vida social real, incluso si los mecanismos económicos funcionan según otros criterios y si la ciencia económica no se interesa más que por esos mecanismos [¹⁴]. Sin embargo, estos efectos no afectan a la información y la conciencia inmediata de los agentes (por ejemplo, la penosidad del trabajo en las

¹⁴ Supongamos, por ejemplo, que la remuneración de los factores sea estrictamente proporcional a su productividad marginal, esto querría decir solamente que es por este medio como se realiza esa transferencia de valor que se denomina explotación.

distintas ramas sólo adquiere un sentido social a través de las comparaciones que pueden efectuar los trabajadores). Por consiguiente, lo objetivo está siempre en un cierto sentido de lo subjetivo. Pero entre esta conciencia inmediata y las representaciones individuales y colectivas más elaboradas, hay todo tipo de mediaciones [¹⁵] que hacen que la “conciencia de clase” difiera siempre, a veces hasta la “inversión”, de la realidad espontáneamente vivida.

Pero ¿acaso margina esta concepción de las clases, de inspiración marxiana, algunos determinantes importantes? No lo creo. Las diferencias de patrimonio acentúan, ciertamente, las polarizaciones sociales, pero no tienen efecto sobre las relaciones reales más que en la medida que esos patrimonios son fuente de rentas. En cuanto a la posesión de un “capital cultural” (titulaciones, por ejemplo), de un “capital social” (“relaciones”, etc.), sólo es operativa si produce efectos sobre las relaciones ordinarias de poder y sobre la distribución de las rentas [¹⁶].

Las clases hoy

Una primera conclusión es que no pueden dejar de existir clases mientras existan relaciones de dominación y de explotación. Desde luego, no han desaparecido. Pero, ¿estarían al menos “en vías de desaparición”? Es lo que numerosos autores han concluido, a partir de la utilización de algunos índices. Ahora bien, si reflexionamos sobre esos índices, resultan más bien menores y esas con-

¹⁵ Por ejemplo la propiedad de un piso o de algunos títulos de bolsa, con la mentalidad de “pequeño propietario” que puede conllevar.

¹⁶ Es el primer reproche que se puede plantear a las concepciones de Pierre Bourdieu, que pone en el mismo plano a todos los tipos de “capital”; el segundo es que una teoría de los campos no tiene en cuenta más que las dominaciones, olvidándose de la explotación. Todo esto conduce finalmente a un desdibujamiento de las diferenciaciones sociales más decisivas.

clusiones son precipitadas: como si la apertura de una ventana transformara una cabaña en un palacio. Y sobre todo, los índices parecen estar bastante mal interpretados.

Las precisiones conceptuales que he querido aportar podrían concluir en la imposibilidad de un análisis económico y sociológico riguroso, de tantas precauciones metodológicas como implican: especialmente, habría que reinterpretar las categorías socioprofesionales de las estadísticas de empleo, incluso en su estructuración fina, en función de la naturaleza de los empleos (por ejemplo, buscar por dónde pasa la frontera, en términos de poder, entre la burguesía y la pequeña burguesía del capitalismo, o examinar cuales son las diferencias, en términos de trabajo general y de trabajo especial, entre lo que hace una enfermera y lo que hace un policía). Esto no es inalcanzable, máxime teniendo en cuenta que algunas grandes diferencias de categorías están bien definidas.

De hecho, las desigualdades económicas han permanecido poco más o menos estables durante los últimos decenios (basta, para convencerse de ello, considerar la evolución de las distancias entre las rentas salariales). Incluso han aumentado incluso durante los diez años que acaban de pasar. ¡Y no podría decirse que, durante ese mismo período, la democracia política haya progresado! Lo que ha cambiado, son los contornos de las clases sociales, y, en una débil medida, su fuerza numérica respectiva. No daré aquí sino un breve resumen de los resultados a los que he llegado, a partir de los conceptos que acabo de evocar [¹⁷].

El proletariado, que comprende ya casi tantos empleados como obreros, representaría, en 1989, alrededor del 58% de los activos (nota: todos los datos que siguen se refieren a la situación francesa). La evolución más importante concierne a su fracción obrera: ha conocido una diversificación y un verdadero estallido entre un núcleo central relativamente privilegiado y capas periféricas más

¹⁷ Están detalladas en un capítulo de un libro que todavía no ha aparecido, *Discours sur Légalité parmi les hommes*, L'Harmattan.

o menos maltratadas, debido a las reestructuraciones capitalistas y a la dualización del mercado de trabajo. Lo que, con la importancia del paro, explica muchas cosas. La burguesía propiamente capitalista (jefes de empresa, una fracción de los cuadros superiores, y sus “correspondientes” en el aparato del Estado) no representaría más que el 1,7% de la población activa [¹⁸]. Pero también ella ha conocido mutaciones internas. Sólo la pequeña burguesía del capitalismo está en expansión (alrededor del 24% de los activos hoy), pero está muy dividida entre una grande y una pequeña burguesía y entre una fracción de encuadramiento y una fracción intelectual.

Como se ve, el paisaje social ha cambiado sin duda en sus relieves, pero bastante poco en su geología más profunda. Quedaría por interpretar el debilitamiento de las luchas sociales y el declive del movimiento obrero. Pero son cuestiones demasiado complejas para ser abordadas en el marco de este artículo. ■

[Biblioteca Virtual Omegalfa](#)

¹⁸ Si se añade, como “asimilados burgueses”, un cierto número de miembros de las profesiones liberales y de las profesiones de la información, de las artes y del espectáculo, no se alcanza el 3% de los activos.