

"Polo marginal" y "mano de obra marginal"	Título
Quijano, Aníbal - Autor/a;	Autor(es)
Cuestiones y horizontes : de la dependencia histórico-estructural a la colonialidad/descolonialidad del poder	En:
Buenos Aires	Lugar
CLACSO	Editorial/Editor
2014	Fecha
Colección Antologías	Colección
Trabajo; Estructura económica; Economía; Mercado de trabajo; Mano de obra; Capitalismo; Marginalidad; América Latina;	Temas
Capítulo de Libro	Tipo de documento
* http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20140506023535/eje1-2.pdf *	URL
Reconocimiento-No Comercial-Sin Derivadas CC BY-NC-ND http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/deed.es	Licencia

Segui buscando en la Red de Bibliotecas Virtuales de CLACSO
<http://biblioteca.clacso.edu.ar>

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)
Conselho Latino-americano de Ciências Sociais (CLACSO)
Latin American Council of Social Sciences (CLACSO)
www.clacso.edu.ar



Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
 Conselho Latino-americano de Ciências Sociais
 Latin American Council of Social Sciences



“POLO MARGINAL” Y “MANO DE OBRA MARGINAL”*

INTRODUCCIÓN

La investigación reciente sobre los cambios en la estructura económica de América Latina ha puesto de relieve dos procesos interconectados, que implican la aparición de contradicciones nuevas dentro de tal estructura y cuyo desarrollo comienza a generar conflictos sociales importantes, con tendencias a la agudización.

Se trata, de un lado, de la diferenciación y del ensanchamiento de un conjunto de roles económicos, es decir el mecanismo de organización de la actividad económica, que se caracterizan por tres rasgos principales: 1) su relación segmentaria, y aún así extremadamente precaria, con los medios básicos de producción que sirven a los sectores ya hegemónicos

en la economía global y a las modalidades dominantes con que dichos sectores tienden a desarrollarse; 2) su articulación y subordinación indirecta y segmentaria a los mecanismos dominantes de organización económica; 3) su precaria estructuración interna.

De otro lado, de la diferenciación y del crecimiento de un sector de mano de obra –y de la población a él asociada– que va perdiendo toda posibilidad de acceso a los roles económicos que distinguen a las modalidades dominantes de organización de la actividad económica y a los sectores de actividad que esas modalidades recubren dentro del sistema vigente, a medida que éstas se desarrollan. En consecuencia, va perdiendo también toda posibilidad de relación orgánica y estable con los medios básicos de producción que esos sectores y esas modalidades controlan.

Cada uno de estos procesos corresponde a un diferente campo de análisis de la realidad. El primero hace parte de la población de los niveles en que se diversifica la estructura econó-

* Este capítulo forma parte del libro: Quijano, Aníbal 1977 *Imperialismo y marginalidad en América Latina* (Lima: Mosca Azul Ediciones) pp. 239-287; cuya primera edición fue en (Santiago de Chile: CEPAL, 1970).

mica y de los cambios en los modos de articulación de esos niveles, dentro del sistema vigente; esto es, a los cambios en los modos de acumulación capitalista. El segundo, corresponde a la problemática del destino de la población trabajadora (mano de obra), en el curso de los cambios en los modos de acumulación capitalista. Sin embargo, es fácil ver que ambos procesos corresponden a una misma lógica histórica y que son rigurosamente interdependientes.

Aunque una discusión más amplia de estos problemas puede ser encontrada en un trabajo previo¹, es útil sumarizar aquí los factores y engranajes de determinación de estos procesos, y el curso del razonamiento que pretende *desocultar* el significado de ellos para el desarrollo latinoamericano.

LA FORMACIÓN ECONÓMICO-SOCIAL LATINOAMERICANA

La formación económico-social –o, en otros términos, la configuración históricamente de-

terminada de relaciones de producción y de poder social y político– que existe en América Latina, como cualquiera otra dentro del sistema actual, se caracteriza por articularse con niveles muy distintos de desarrollo y por combinar elementos que corresponden a instancias históricas distintas.

No obstante, esos rasgos genéricos del sistema global asumen en América Latina formas específicas, determinadas por los cambiantes modos de articulación subordinada que, desde sus orígenes en el siglo XVI, esta formación tiene dentro del sistema conjunto y respecto de aquellos que detentan los niveles de mayor desarrollo en cada momento de la historia de este sistema. Esas formas específicas de configuración de la estructura económico-social latinoamericana, hacen que ella tenga un carácter dependiente.

Sumariamente, lo anterior se expresa en las siguientes características principales:

1. La combinación entre relaciones de producción capitalistas y precapitalistas, bajo la hegemonía de las primeras y en servicio de ellas. La configuración total se mueve conducida por las primeras y, desde este punto de vista, es *fundamentalmente*, pero no homogéneamente, capitalista.

Aunque en el curso de la expansión de las relaciones capitalistas de producción, las otras

1 Véase: Quijano, Aníbal 1970 *Redefinición de la dependencia y proceso de marginalización en América Latina* (Santiago de Chile: CEPAL - División de Asuntos Sociales) *mimeo*.

han venido decreciendo en número (por ejemplo, las relaciones esclavistas fueron erradicadas), u operan restringidas casi exclusivamente a los más bajos niveles de los sectores primarios de producción (como la “reciprocidad” procedente del “modo andino” de producción² en la agricultura de subsistencia, el “colonato” o “peonaje” en la “hacienda tradicional”), o se han modificado en una dirección capitalista generando formas híbridas (como el “inquilinaje” en Chile), muchos de sus elementos siguen aún vigentes, con mayor o menor vigor según la expansión capitalista en cada país, se combinan de diversas maneras dentro de la estructura básica de producción y sus efectos se hacen presentes en amplia medida en las relaciones de poder social y político³.

2 El concepto de “modo de producción andino” se propone para rescatar la especificidad histórica de las relaciones de producción prehispánicas en el territorio del Imperio Incaico, y que no caben bajo otros conceptos.

3 Las relaciones entre las relaciones capitalistas y las precapitalistas de producción han sido, tradicionalmente, discutidas en América Latina en dos posiciones teóricas: la del “dualismo estructural” y la de “capitalismo solamente”. La discusión tiene casi medio siglo ahora, aunque tuvo en la década que termina su más intenso momento. Creo que ambas posiciones plantean erróneamente el problema; aunque la primera sea hoy

2. La combinación entre elementos estructurales correspondientes a etapas históricas diferentes dentro del propio modo de producción capitalista, que se articulan en forma fragmentaria e inconsistente.

Así, relaciones procedentes del capitalismo comercial colonial y poscolonial, del capita-

la más distante de la realidad, ambas han contribuido, cada cual a su modo, a oscurecer y confundir el análisis social de América Latina. El concepto de “formación económico-social dependiente y desigual y combinada” permite un tratamiento teórico más ceñido de nuestra realidad, a condición de que no se lo convierta, como al término “dependencia”, en una especie de instrumento mágico que explica todo ahorrando la investigación concreta. Es decir, a condición de que se establezcan concretamente los elementos específicos que se combinan, los modos cambiantes de su combinación y los factores que ayudan a explicar esa combinación. En verdad, no se podría entender seriamente los enmarañados e híbridos procesos y fenómenos histórico-sociales en América Latina, sin recurrir al carácter “desigual-combinado” de esta sociedad. En particular, los fenómenos de clase y los problemas de Estado en estos países, serían o incomprensibles o distorsionadamente comprensibles fuera de este marco teórico. Desde este punto de vista no es por accidente que no dispongamos todavía de estudios satisfactoriamente orientados sobre estos problemas del Estado y las clases sociales en América Latina. Las dos posiciones tradicionales no proporcionan los instrumentos adecuados para captar la elusiva realidad.

lismo industrial competitivo y del capitalismo industrial monopólico, se combinan (no solamente se superponen) en niveles diferentes, en cada uno de los niveles y en cada uno de los sectores de producción.

3. Cada uno de los sectores nuevos de producción y cada una de las nuevas modalidades que aparecen como hegemónicas en cada momento del proceso de expansión capitalista, no son el resultado de un desarrollo orgánico de los sectores y modalidades precedentes en la propia formación económico-social latinoamericana, sino que proceden de las formaciones dominantes del sistema global y son, por tanto, un injerto dentro de la matriz productiva latinoamericana previa.

4. El injerto de los nuevos elementos en la matriz previa, se hace por la acción de agentes económicos cuyos intereses sociales predominan en las formaciones dominantes del sistema y en servicio de sus intereses dentro de esas formaciones o en el sistema total, sea operando directamente desde dentro de la matriz latinoamericana o desde fuera por intermedio de agentes económicos nativos pero asociados a aquellos intereses.

5. Esos nuevos sectores y modalidades no se injertan aquí como un sector estructural integral o coherente, sino en forma fragmentaria y básicamente como resultado de un proceso que ocurre al interior de las formaciones dominantes, pero que no ocurre paralelamente en la matriz latinoamericana, ni se reproduce por supuesto después del injerto en ella de esos nuevos elementos.

6. De ese modo, la transición de una etapa a otra del proceso de expansión capitalística en América Latina tiene carácter abrupto, pues no se deriva de un proceso orgánico al interior de la previa estructura económica. El cambio así es incapaz de generalizar los efectos de la modernización al cuerpo entero de la matriz productiva precedente, y en consecuencia es igualmente incapaz de erradicar las modalidades anteriores de organización de la actividad económica, y los nuevos elementos que se injertan tienen que combinarse con los que corresponde a las modalidades previas.

La abruptez de los cambios, por el injerto fragmentario de los elementos y procesos que tienen lugar en las formaciones dominantes del sistema, puede ilustrarse fácilmente si se considera la actual generalización de la producción industrial en América Latina. Al injertarse ésta en nuestros países, aparece ya bajo la mo-

dadidad monopolística de organización y por lo mismo con un nivel tecnológico relativamente elevado. Sin embargo, en primer lugar, ambos elementos no son en América Latina el resultado del desarrollo orgánico ni de las modalidades competitivas de organización del capitalismo industrial previo en América Latina, ni de los previos niveles de desarrollo tecnológico de estos países. Llegan aquí ya desarrollados y como el resultado de procesos ocurridos en otras formaciones. En segundo lugar, vienen en forma fragmentaria, esto es como elementos, no como sectores estructurales integrales. Cuando decimos que una nueva *tecnología* se injerta en nuestras economías, la palabra está evidentemente mal empleada. Lo que vienen son los productos de una tecnología, en tanto que esta es un conjunto de actividades, de conocimientos organizados institucionalmente y en proceso de desarrollo. Nada de ello viene a América Latina. Sólo sus resultados.

7. Esa abruptez de los cambios, al impedir la generalización de sus efectos en el cuerpo entero de la estructura de producción, hace que los elementos y modalidades preexistentes no solamente no puedan ser erradicados –o salvo de manera fragmentaria y discontinua– sino que, como consecuencia, tiende a conformar

un nuevo nivel dentro de cada sector de la estructura productiva. El cambio, así, ocurre como un proceso de diversificación de niveles de producción, en cada uno de los sectores económicos, articulados bajo la hegemonía de una nueva modalidad de organización de la actividad económica. Así, por ejemplo, al injertarse la producción industrial no se erradica –como pretende la imagen convencional– la previa producción artesanal de manufacturas, sino que por el contrario tiende inclusive a expandirse y a modificarse conformando un nuevo nivel dentro de la producción manufacturera, articulado al nivel industrial. Del mismo modo, la agricultura de subsistencia no se erradica, sino que se deprime aun más y se modifica acordemente, al introducirse la producción agropecuaria bajo modalidades empresariales de gran escala. En resumen, los previos elementos y modalidades de producción ven deprimida incesantemente su posición relativa dentro de la estructura económica global, pero no son erradicados ni aislados como bolsones locales.

8. En consecuencia, el proceso de cambio en las formaciones económico-sociales de América Latina, consiste simultáneamente en: a) el injerto abrupto y en condición hegemónica de nuevos sectores y/o de modalidades nuevas de

organización productiva; b) la redefinición y la depresión de la posición relativa de los previos sectores y modalidades, que pasan ser los niveles más bajos de cada sector productivo; c) la redefinición de la función y las características concretas de cada uno de los niveles y modalidades productivas; y d) la alteración en los modos de articulación de todos estos elementos y niveles, en los términos requeridos por las nuevas modalidades hegemónicas injertadas a la previa matriz.

No se trata, pues, simplemente de que permanecen los elementos y modalidades previas, es decir, las relaciones previas de producción, sino que cada uno de ellos asume funciones y características nuevas dentro del conjunto, y en tal sentido son todos ellos un producto del injerto de las nuevas modalidades hegemónicas y de los nuevos medios de producción que las sirven.

9. A medida que los cambios en el modo de producción capitalista, dentro de las formaciones dominantes del sistema van ocurriendo a un ritmo creciente debido a la emergencia de la “revolución científico-tecnológica” como el medio fundamental de producción, el injerto en la matriz económica latinoamericana de los elementos originados en aquel proceso se

hace también a un ritmo creciente. La principal consecuencia de eso, para las formaciones económico-sociales latinoamericanas, es que los cambios tienden a ser aún más abruptos, de modo que los efectos de la innovación se concentran aún más, produciéndose desigualdades más pronunciadas entre los varios niveles productivos de cada sector, y entre cada sector, lo que genera contradicciones más drásticas y de más rápido tiempo de maduración. Por ello, la matriz económico-social es llevada permanentemente al borde de la ruptura y sus mecanismos de integración son constantemente alterados y puestos en crisis.

10. Como resultado de esas determinaciones históricas, la estructura global de relaciones de producción y de poder político-social en América Latina, se configura permanentemente de modo precario y extremadamente inconsistente, no solamente en el nivel de la totalidad, sino en cada una de sus dimensiones analíticamente diferenciables, y es en consecuencia sometida a presiones y requerimientos que se combinan y se contraponen al mismo tiempo, moviéndose en su conjunto bajo la hegemonía de sus núcleos estructurales dominantes.

La totalidad estructural que así existe, no puede, por eso, lograr dentro del sistema una

consistencia suficientemente perdurable, como para obtener la relativa autonomía necesaria sobre sus partes principales, como para gobernar desde sí misma el destino de éstas según la lógica histórica homogénea, ni para articular en sus propios términos los requerimientos y los elementos procedentes desde fuera de ella. Es decir, sus cambiantes partes principales tienen hegemonía, sobre la totalidad de la estructura. Esta es incapaz de autonomía, como tal estructura global.

11. En tanto que estas partes principales en la estructura global son regidas a su vez por los intereses sociales hegemónicos en las formaciones dominantes del sistema, a través de cambiantes mecanismos de articulación con los intereses sociales hegemónicos dentro de las formaciones latinoamericanas, eso significa que las leyes históricas específicas de estas formaciones, sus tendencias mayores de estructuración, son derivativas de esos mecanismos de articulación de intereses dominantes, que subordinan estas formaciones económico-sociales a las de mayor nivel de desarrollo dentro del sistema.

12. De ese modo, las formaciones históricas latinoamericanas son *estructuralmente depen-*

dientes, esto es tienen una estructura global incapaz –como tal estructura global– de autonomía dentro del sistema. En otros términos, *las leyes históricas específicas que rigen sus modos específicos de estructuración, son dependientes de los modos cambiantes de articulación subordinada entre los intereses sociales dominantes, en cada momento, dentro de estas formaciones, y los intereses sociales dominantes en las formaciones de mayor nivel de desarrollo del sistema.* Actualmente hay una discusión intensa en torno del concepto de dependencia. Por supuesto este no es lugar para insertarse en esa discusión. Eso no obstante, para los fines de este trabajo es conveniente establecer algunos deslindes.

Primeramente debe señalarse que muchos consideran intercambiables dos conceptos que ahora es necesario distinguir: el de subordinación nacional y el de dependencia estructural. En efecto, una extendida corriente alude con el término “dependencia” a una situación de subordinación de los países latinoamericanos respecto de otros países con un muy alto nivel de desarrollo industrial situación que se expresaría en la presión que los países fuertes ejercen desde fuera sobre los países latinoamericanos y que estos, por su debilidad, no pueden eludir o contestar A tal enfoque corres-

ponde la calificación de “externa” que se añade a la palabra “dependencia”.

Para otra corriente la dependencia es un modo de articulación estructural entre las formaciones económico-sociales de América Latina y las que caracterizan a los países de mayor desarrollo dentro del orden capitalista internacional. Aquí por lo tanto, no se trata solamente de una subordinación que se organiza por presiones desde fuera, sino de un modo de dominación que se ejerce también desde dentro, es decir, desde el interior de las estructuras económicas latinoamericanas. Por eso se denomina “dependencia estructural” a ese modo de articulación entre estructura económico-sociales de distinto nivel de desarrollo dentro de un sistema común.

Ciertamente, la diferencia entre ambos enfoques es bastante grande y visible. Enfrentando una formulación que es en el fondo ideológica porque escamotea los intereses reales en juego, el segundo enfoque permite precisar la naturaleza efectiva de la relación de dominación, esto es la básica correspondencia de intereses entre los grupos sociales dominantes en ambos niveles de desarrollo del sistema, intereses que se articulan en una relación de subordinación de los grupos dominantes nativos de América Latina respecto de los metropolitanos.

Sin embargo, este último enfoque no permite decir aún mucho acerca de lo que ocurre al interior de la formación económico-social subordinada, como consecuencia de ese modo de dominación. En otros términos, si bien da cuenta de los modos de articulación *entre* los dos niveles de formación económico-social del sistema, no da cuenta de los modos de articulación *dentro* de la formación subordinada.

Para lo que aquí interesa, el concepto de “dependencia estructural” se restringe a dar cuenta del carácter específico que asume la propia estructura de la formación económico-social latinoamericana, como consecuencia de su permanente articulación subordinada dentro del sistema al que pertenece. En otros términos, se propone distinguir de un lado los modos de articulación *entre* esta estructura y la de las metropolitanas, y los modos de articulación *de* esta estructura o formación económico-social, como consecuencia de lo anterior, y se denomina a lo segundo bajo el concepto de “dependencia estructural”.

Si así no fuera, este concepto no tendría otra función que la de sustituir, para ciertos fines, el concepto de “imperialismo”, sin generar el conocimiento necesario acerca de cómo se procesa la articulación de los elementos producidos por la dominación imperialista para confi-

gurar una determinada formación económico-social sometida a aquélla. En rigor, el concepto de “dependencia estructural” da cuenta de las leyes históricas específicas que conducen los procesos básicos de toda formación económico-social sometida a la dominación imperialista, del carácter derivativo que esas leyes históricas asumen respecto de los modos de dominación imperialista, y en ese sentido alude a esos modos, esto es, los supone. Por esta razón se ha señalado antes que la “dependencia estructural” supone la subordinación a la dominación imperialista, pero no consiste en ella.

La dominación imperialista ha engendrado en América Latina –y probablemente también en otras latitudes– formaciones económico-sociales cuyos modos de articulación se caracterizan por la precariedad y la inconsistencia extrema de la estructura global resultante, como consecuencia del hecho de que sus elementos centrales o dominantes son en cada momento el producto de sus cambiantes modos de relación con los centros de dominación del sistema global y no el resultado del desarrollo y modificación orgánica de los elementos que en un determinado momento configuran la estructura de la propia formación dominada. Mientras esa situación persista, esto es, mientras la dominación imperialista perdure no obstante los

cambios en sus mecanismos, el carácter dependiente de la estructura económico-social, sujeto a esa dominación, no podría ser eliminado.

El problema que aquí emerge es, por supuesto, cómo una estructura económico-social dependiente puede llegar a modificar sus modos de articulación con los centros dominantes. Hasta aquí, el proceso ha impedido la cristalización de relaciones de poder plenamente depuradas al interior de nuestras sociedades, y eso a su vez ha dificultado la coalescencia de los intereses sociales que en éstas son antagónicas a la dominación. Sin embargo, la convergencia entre los procesos de crisis al interior del nivel dominante del sistema, y el desarrollo de las contradicciones que ponen a nuestras sociedades al borde permanente de una ruptura que se contiene desde fuera, o por una eficaz asociación controladora desde fuera y desde dentro, pueden generar, y de hecho han generado, situaciones que con tienen todas las posibilidades de ruptura de la dominación y a partir de allí las posibilidades de homogeneización de la naturaleza histórica de las sociedades dominadas, es decir de cancelación del carácter dependiente de sus estructuras globales.

De otro modo, un lento proceso de depuración del carácter histórico de los elementos que configuran las actuales estructuras económico-

sociales latinoamericanas, por la erradicación de los elementos precapitalistas y de los que corresponden a las más viejas modalidades capitalistas, podría generar la depuración de las relaciones entre los grupos de interés social, y plantear una distinta alternativa de cancelación de la dominación imperialista y de la dependencia de las estructuras sociales sometidas a ella. Sin embargo, el proceso real que hemos estado mostrando sumariamente no sólo hace muy lento, discontinuo y fragmentario el curso de la “homogeneización histórica” de la estructura global, sino que se desarrolla según una lógica central que en el fondo impide la homogeneización, en tanto las relaciones de dominación inter-formaciones de nivel muy desigual de desarrollo se mantengan.

En los años recientes, se advierten en diversos países, esfuerzos que tienden hacia una “homogeneización histórica” de la estructura global de las relaciones de producción. Pero estos esfuerzos se centran ante todo en la erradicación de los elementos precapitalistas que subsisten aún dentro de esa estructura, mientras que por otro lado tienden a acentuarse las desigualdades y las combinaciones al interior de las relaciones capitalistas de producción, a medida que nuevas modalidades se injertan cada vez más abruptamente

en la matriz económica latinoamericana, de modo fragmentario, y por lo mismo, sin capacidad de generalizar sus efectos innovadores –“modernizadores”– a la totalidad de la matriz preexistente.

Solamente en la medida en que en un determinado país aparezcan configuraciones de intereses sociales capaces de extraer la estructura productiva de su país fuera del sistema vigente, puede ser viable un proceso de homogeneización histórica profunda y consistente, como esfuerzo deliberado, es decir, globalmente planificado. En tanto que el proceso se mantenga como un curso de cambios moleculares que la propia estructura y sus relaciones con las dominantes generan sin una planificación global orientada en otro sentido, el carácter dependiente de estas formaciones tendería a prevalecer.

Este conjunto de proposiciones, sumariamente apuntadas, constituye el marco o matriz teórica que da sentido al estudio de los dos procesos señalados al comienzo del trabajo, y es dentro de este marco que será posible revelar a que factores concretos responden esos procesos, así como el significado de estos, es decir, el tipo de contradicciones y conflictos que tienden a generar en la sociedad.

EL “POLO MARGINAL”, UN NIVEL NUEVO DENTRO DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA LATINOAMERICANA

Contra el trasfondo del esquema precedente, podemos ahora tratar de establecer los cambios que estarían ocurriendo actualmente en las relaciones de producción en América Latina, a partir del injerto relativamente reciente de nuevas modalidades de organización de la actividad económica, en el marco de la estructura preexistente.

En primer lugar, desde el punto de vista que aquí interesa, deben señalarse dos fenómenos como los decisivos en el cambio de la estructura económica latinoamericana, y que emergen en prácticamente todos los países, con diferencias de escala y de ritmo:

1. La generalización de la producción industrial de bienes y servicios, como sector hegemónico de la estructura económica global.
2. La emergencia de la modalidad monopolística de organización de la actividad económica en su conjunto y principalmente de su sector hegemónico, como la modalidad dominante.

Como se sabe bien, ninguno de estos elementos –nuevos en América Latina– es el producto

de un proceso de expansión y de modificación de los sectores y modalidades antes dominantes en la economía latinoamericana, sino un injerto en ella, pues fueron generados y desarrollados en el proceso de cambio ocurrido al interior de la estructura económica de los países dominantes del sistema vigente.

Esto es, se trata de alteraciones que ocurren de manera abrupta en el seno de la estructura económica latinoamericana, y que en consecuencia no emergen modificando y sustituyendo por erradicación los sectores y modalidades anteriores, sino combinándose con ellos para formar una nueva articulación estructural de la economía en su conjunto, y en la medida en que asumen una posición hegemónica dentro de ella, modifican la posición relativa de los anteriores elementos, su función concreta y sus características concretas, de tal modo que esos elementos así modificados, son en gran medida un producto de estos cambios y no meramente un remanente o una sobrevivencia. Corresponde entonces, inquirir acerca de lo que es inherente a esos dos fenómenos señalados, y acerca de sus implicaciones y efectos sobre la estructura económica concreta de América Latina.

En primer término, la generalización de la modalidad monopolística como dominante en

los sectores productivos, a su vez dominantes en la estructura económica conjunta, implica esencialmente la concentración de poder económico y el desarrollo de mecanismos adecuados para su organización y expansión, al servicio de los intereses hegemónicos en el sistema global.

1. El control de los medios básicos de producción, tanto preexistentes, como los aparejados por el injerto de los nuevos elementos, en un núcleo reducido de organizaciones de producción: capital, materias primas, tecnología. Esta última debe entenderse aquí en su doble dimensión: instrumentos materiales y procesos técnicos correspondientes, y técnicas de organización de las relaciones de trabajo.
2. El control del mercado significativo para las necesidades de realización de plusvalía y de acumulación de capital de esas empresas. Característicamente en el caso latinoamericano, ese mercado no es necesariamente muy amplio, no abarca por lo mismo a la generalidad de la población, sino que se restringe a los sectores de población de altos y medios ingresos. Esto es, la producción de bienes y de servicios en estas empresas, está orientada principalmente a servir a la demanda de grupos minoritarios de la población, demanda que se genera y se orienta por mecanismos tanto económicos (crédito para adquirir cierto tipo de bienes y de servicios, y no otros) como psicológicos (propaganda y manipulación de las aspiraciones y orientaciones de consumo).
3. La introducción de mecanismos nuevos de realización de la plusvalía. Podría pensarse (y de hecho así se sigue pensando en amplios sectores), que la relativamente reducida dimensión demográfica del mercado que sirve a estas empresas, supone una demanda inelástica y que, en consecuencia, es indispensable para la organización monopolística de la producción industrial presionar por cambios en la estructura económico-social que permitan el ensanchamiento demográfico de su mercado. Aunque es obvio que una expansión cuantitativa del mercado es útil a las empresas monopolísticas, la experiencia reciente de los países de mayor desarrollo relativo en la región revela que lo que cuenta en primer término, es la ampliación cualitativa de su mercado; es decir, un relativo aumento de la población de los sectores medios inmediatamente asociados a la clase dominante, por un lado, y la recurrencia de la demanda por los mismos

productos al interior de este mercado. Para que lo último pueda funcionar, se ponen en juego mecanismos innovados de realización de plusvalía, que básicamente consiste en la denominada “*obsolescence*” del modelo de los productos básicos y el cambio continuado de los modelos por pequeñas alteraciones de forma y de elementos, y en los mecanismos de crédito ligados a esos cambios del modelo de bienes.

4. Para el control de este mercado y para su ampliación cualitativa, la estructura genera mecanismos que permiten incrementar la concentración de los ingresos en los grupos que constituyen ese mercado.
5. El incremento tecnológico constante, que permite aumentar la productividad del trabajo, la racionalización de las relaciones de trabajo lo que implica el incremento en la tasa de explotación del trabajo y por lo mismo la reducción de las necesidades de fuerza de trabajo.
6. El incremento de la tasa de acumulación de capital y de concentración del excedente, tanto para la expansión de la producción y de la capacidad de control económico de la empresa, como para la transferencia de capital a los centros económicos metropolitanos. Esto es, un aumento en la tasa de

explotación sobre la economía total de la formación dominada.

7. La reorganización de las organizaciones y mecanismos de financiamiento, y su control restringido al servicio de las organizaciones monopolísticas de producción ¿Qué ocurre en esas condiciones, con los sectores anteriormente hegemónicos de la economía latinoamericana, o con los niveles y modalidades en que antes existían los mismos sectores que son hoy día dominantes?

La teoría general supone que en el curso de la expansión de la producción industrial de bienes y de servicios, los sectores artesanales correspondientes tienden a ser erradicados o, por lo menos, reducidos, así como en el desarrollo de las modalidades monopolísticas y de sus cambios, las modalidades competitivas de organización empresarial tienden igualmente a ser sustituidas y a ser erradicadas.

Esta imagen da cuenta en general de cómo ha venido ocurriendo el desarrollo del modo de producción capitalista, tomado en abstracto, es decir fuera de un contexto históricamente determinado. Aún, la imagen puede ser relativamente eficaz cuando se consideran los países que actualmente detentan los niveles más avanzados del desarrollo de este modo de pro-

ducción, a pesar de que en este caso ella sólo podría en rigor ser empleada como una aproximación, pues en la realidad concreta la emergencia de nuevas modalidades de organización económica no supuso la eliminación total de las precedentes y es posible que el ritmo del cambio a partir de la “revolución científico-tecnológica” esté produciendo mucho más una combinación de las viejas y las nuevas modalidades, e inclusive una reviviscencia de los niveles de producción que parecían definitivamente erradicados o que quedaban solamente en bolsones geográficamente aislados, como en el caso de la producción semifabril, y aun directamente artesanal, en los Estados Unidos.

Para el caso latinoamericano –y probablemente para otras formaciones equivalentes en otras regiones– esa imagen es definitivamente inadecuada. Debido al hecho de que esos nuevos elementos son injertos, y por lo tanto se incorporan abruptamente en el seno de estas economías, los sectores y modalidades anteriores de producción lejos de desaparecer, están expandiéndose y modificándose por sus nuevos modos de articulación en la estructura económica global, pero naturalmente ocupando un nivel cada vez más deprimido, por la incesante pérdida del control de los recursos productivos y de los mercados de que antes disponían y por

su completa incapacidad de acceso a los nuevos medios de producción que supone el incremento tecnológico.

Este fenómeno no está ocurriendo solamente al interior del sector industrial-fabril, sino en cada uno de los otros sectores de la actividad económica, y de modo más visible al interior de los sectores llamados terciarios en la terminología corriente, con la excepción –por obvias razones– de la Administración Pública y de las Finanzas, aunque aquí parecen desarrollarse ciertos mecanismos de tipo marginal.

Es decir, en cada uno de los sectores básicos de la actividad económica de los países latinoamericanos tiende a expandirse, y en esa medida a diferenciarse, un nivel de actividades y de mecanismos de organización económica que van perdiendo incesantemente toda posibilidad de acceso estable a los medios básicos de producción y a los mercados de rendimiento significativo para las posibilidades de incremento de la acumulación de capital: la artesanía de bienes y de servicios, el pequeño comercio de bienes y de servicios, las actividades agropecuarias de mínimo nivel de productividad, no solamente no han desaparecido ni muestran señales de desaparición, sino que muy por el contrario se han expandido y tienden a expandirse, configurando de ese modo un nivel de actividad

económica que por su magnitud puede ser diferenciado como un nivel nuevo en la economía latinoamericana.

Sin duda, en todos los periodos de la historia latinoamericana y en general en las sociedades capitalistas, han existido siempre estas formas de actividad económica, despojadas de toda relación significativa con los medios básicos de producción de las modalidades y sectores dominantes de la economía. Sin embargo, es solamente en el periodo actual que ellas tienden a expandirse y a diferenciarse como todo un nivel o estrato de la economía que atraviesa el cuerpo entero de la estructura económica, eso es que hace parte creciente de cada uno de sus sectores sustantivos. En este sentido debe insistirse en que este nivel –el más deprimido– de la actividad económica es un producto de las nuevas condiciones en que se procesa la articulación de la estructura económica latinoamericana, y no una mera sobrevivencia.

Este nivel deprimido de la economía contiene un conjunto de ocupaciones características, de mecanismos de organización de ellas, es decir de las relaciones de trabajo, que no son las propias de las modalidades dominantes en cada sector, que emplean recursos residuales de producción que se estructuran de modo inestable y precario que generan ingresos a la

vez extremadamente reducidos, inestables y de configuración incompleta en comparación con sus equivalentes en los otros niveles, y que sirven a un mercado conformado por la propia población incorporada a este nivel de actividad, incapaz por lo tanto de permitir la acumulación creciente de capital.

Frente a este fenómeno, la teoría contemporánea carece de una adecuada elaboración conceptual. El concepto más cercano sería el de “economía de subsistencia”, con el cual se ha dado cuenta de un nivel de la actividad económica caracterizado por una relativa autosuficiencia, esto es por la producción para el propio consumo del productor, por lo tanto en pequeña cantidad y sin condiciones de generar excedentes, que normalmente hacía parte de los sectores rurales de la economía.

De un lado, la propia noción de “economía de subsistencia”, aunque puede todavía dar cuenta de las características de la actividad económica de grupos cada vez más reducidos y relativamente aislados de los centros importantes de producción rural, es ya inadecuada si se pretende continuar usándola para denominar a la situación económica de los pobladores rurales sin tierra y sin empleo estable o de los minifundarios, pues en su mayor parte ellos han ingresado hace ya bastante tiempo en las

relaciones de mercado monetario del capitalismo rural y urbano menor y no son, por lo mismo, “autosuficientes”. De otro lado, aparte de que aquí no se trata de un segmento económico con relaciones sólo tangenciales con el mercado monetario, como en el caso de la “economía de subsistencia”, pues son justamente este tipo de relaciones de mercado que están en el centro mismo del fenómeno que nos interesa, con aquel concepto se aludía también a una franja de la economía caracterizada por el acceso estable a recursos de producción básicos, aunque en escala reducida, que permitía justamente el autoabastecimiento.

Por el contrario, en el fenómeno que tratamos de explorar el elemento definitorio es justamente la falta de acceso estable a los recursos básicos de producción que sirven a los niveles dominantes de cada uno de los sectores económicos, en cuyas condiciones las ocupaciones y mecanismos de su organización sólo pueden operar sobre recursos residuales, de un lado, y actividades residuales, en su mayor parte.

Por estas razones, aquí se propone el concepto de “polo marginal” de la economía para caracterizar este nivel nuevo de la actividad económica latinoamericana, producto de los cambios recientes en el modo de articulación

de ésta a partir del injerto de nuevas modalidades y medios de producción, y en curso de expansión y de diferenciación.

El concepto propuesto tiene el valor de dar cuenta del tipo de relaciones que estas ocupaciones y mecanismos de organización, de ellas, tienen con los medios básicos de producción, del tipo de relaciones en que ellas se articulan con el resto de la estructura y ante todo con sus niveles dominantes, y el nivel deprimido que ocupan dentro de esa articulación.

Respecto de lo primero, se trata de relaciones segmentarias y precarias en extremo con los medios básicos de producción controlados por las modalidades y los niveles dominantes de la economía global. Por lo segundo, se trata de relaciones de dominación indirectas y segmentarias con los mecanismos de organización inherentes a esas modalidades, las cuales al mismo tiempo engendran y subordinan el “polo marginal” a sus intereses, y finalmente, se trata del nivel más deprimido y más dominado de la estructura económica total.

Además, este concepto así formulado, permite la visualización del fenómeno en su dimensión adecuada. Algunos han tratado de acuñar la distinción entre el “sector integrado” y el “sector marginal” de la economía, como un nuevo dualismo estructural en las formaciones

latinoamericanas, con estructura y lógica distintas de existencia y desarrollo. Frente a ese modo de considerar el problema, el concepto de “polo marginal” pone de relieve la presencia de una lógica histórica común a todos los niveles de la estructura económica latinoamericana que produce al mismo tiempo los niveles centrales y los niveles periféricos, y de ese modo articula a ambos en una misma trama estructural, en posiciones distintas.

La imagen geodésica evocada en esta conceptualización, supone la presencia de un “núcleo central” y de “polos” en la estructura de la Tierra. Así como no se puede pensar a ambos elementos como “sectores estructurales” distintos, cada cual con una lógica independiente de movimiento, no tiene tampoco ningún asidero concebir a cada uno de los niveles en que se diferencia la estructura económica total en América Latina, como formando una estructura en sí misma, con distinta e independiente lógica de articulación y de comportamiento.

A partir de aquí, el problema es intentar establecer concretamente tanto los límites como las relaciones específicas que este “polo marginal” tiene dentro de la estructura global de la economía, y en primer lugar con los núcleos dominantes en ella. Eso se indagará más adelante.

“MANO DE OBRA MARGINADA”, NUEVO SECTOR DIFERENCIABLE DENTRO DE LA POBLACIÓN TRABAJADORA

Mientras que hasta aquí se ha intentado mostrar cómo el injerto de un nuevo nivel hegemónico en la estructura económica latinoamericana desencadena un proceso de cambios que producen un “polo marginal” en esa estructura, ahora la discusión concierne a las implicaciones de ese proceso para el mercado de trabajo respectivo y, por lo tanto, para el destino de la población trabajadora en el curso de estos cambios.

El nuevo modo de articulación de las relaciones de producción, requiere ciertos cambios en la cantidad y en la calidad de la fuerza de trabajo, que cada uno de los niveles y modalidades de producción necesita, así como en los respectivos mecanismos de absorción, exclusión y depresión de la mano de obra. La nueva configuración resultante en el mercado de trabajo, implicará necesariamente nuevas fuentes y nuevas formas de diferenciación en la composición de la población trabajadora, en consecuencia de lo cual aparecerán también elementos nuevos en las relaciones de dominación-conflicto de la sociedad.

Importa, pues, tratar de establecer los factores y los mecanismos específicos que operan

sobre el mercado de trabajo, por los cambios concretos que allí tienen o pueden tener lugar, y por lo que todo ello implica para la población trabajadora. Para eso es necesario, en primer término, determinar de dónde surgen o a qué obedecen los nuevos requerimientos del volumen y del tipo de fuerza de trabajo en la nueva estructura de la economía.

La diferenciación de niveles y modalidades de producción y su combinación en la economía latinoamericana, en cuyo curso tiende a surgir un “polo marginal”, es básicamente determinada por el acceso diferencial que cada uno de aquéllos tiene a los medios de producción. A su vez, eso es condicionado por el tipo de relaciones, que respecto de esos recursos se establecen entre las nuevas modalidades monopolísticas dominantes, y las previas que se modifican al combinarse con aquéllas. Es decir que, en último análisis, esos cambios son el resultado de las determinaciones que surgen a partir del control monopolístico de los medios básicos de producción de la sociedad.

De la misma manera, los cambios en la estructura del mercado de trabajo son determinados, en última instancia, por el tipo de necesidades de fuerza de trabajo inherentes a nuevas modalidades monopolísticas dominantes, pues es eso, precisamente, lo que norma el tipo de

relaciones que se establecerán entre los varios sectores productivos y cada uno de sus niveles y modalidades, respecto de la formación, desplazamiento, absorción, exclusión y depresión de la mano de obra.

Así, pues, debemos examinar en la partida, los factores que especifican el tipo de necesidades de fuerza de trabajo de los actuales niveles hegemónicos de la economía. Dos son los factores principales:

1. El tipo de recursos productivos que emplean.
2. Los intereses sociales que controlan esos recursos y los mecanismos de que se sirven para ello.

En cuanto a lo primero, ya se ha señalado que en el actual nivel hegemónico de la economía latinoamericana, el principal recurso productivo es la nueva tecnología, proveniente de la “revolución científico-tecnológica” que ocurre en las economías metropolitanas del sistema. Esta consideración no supone disminuir la importancia de los otros medios de producción, sino atribuir a la nueva tecnología una condición primada, en función de su capacidad para definir el uso de los demás recursos.

Respecto de lo segundo, tampoco es necesario insistir en el hecho de que los intereses

sociales a cuyo servicio y bajo cuyo control se injerta esa nueva “tecnología”, consiste en la acumulación de capital en manos de un reducido conjunto de empresas monopolísticamente organizadas, que tienen el dominio del sistema global, y que con la asociación subordinada de grupos empresariales nativos mantienen, sin embargo, sus intereses centrales radicados en las economías metropolitanas, lo cual excluye el uso autónomo de esos recursos por la sociedad dependiente.

Resultado de la acción combinada de este control de intereses monopolísticos y del carácter abrupto de su injerto en América Latina, es la concentración de esa tecnología sólo en los más altos estratos de la economía, la concentración de sus productos en manos de reducidos grupos dominantes e intermedios de la sociedad, el incremento y la concentración de la acumulación de capital en manos de pocas empresas monopolísticas y la transferencia de la mayor parte del excedente hacia los centros metropolitanos del sistema y, en menor medida, hacia los grupos nativos subordinados a aquéllas pero dominantes dentro de la sociedad dependiente.

Esta constelación de factores tiene implicaciones decisivas en los mecanismos que rigen el mercado de trabajo de estos niveles y modalidades de producción:

1. El incremento de la tasa de explotación del trabajo, por el incremento de la productividad inherente a la nueva tecnología.
2. La modificación de la estructura cualitativa de la mano de obra requerida por esa tecnología y para esos efectos, en el sentido de una elevación de los niveles de calificación.
3. La correlativa reducción del volumen relativo de fuerza de trabajo o mano de obra requerida por los niveles productivos en que esa tecnología es dominante.
4. La situación desventajosa de todos los otros niveles productivos para tener acceso a la tecnología y al capital acumulado en los niveles dominantes, por el control y la concentración impuestos por los intereses sociales monopolísticos, y secundariamente por la incapacidad de las modalidades previas como resultado de la abruptez del proceso, todo lo cual impide que la limitación del volumen de mano de obra necesaria en los niveles dominantes pueda ser compensada por la ampliación de la capacidad productiva de los otros niveles.
5. En tanto que la producción de esos niveles dominantes sirve, casi exclusivamente, al mercado de altos y medios ingresos, social y culturalmente orientados al consumo de esa producción, y dada la concentración de ta-

les grupos en sólo unos pocos centros urbanos principales, el mercado real de trabajo de esos niveles de producción se concentra también en esos centros urbanos.

6. De ese modo, el mercado de trabajo generado y regido por esos niveles productivos tiende a ser, al mismo tiempo, reducido, excluyente y concentrado en pocos centros del sector urbano de la sociedad.

En resumen, se puede observar una clara modificación de la estructura del mercado de trabajo de los niveles y modalidades hegemónicos de la economía latinoamericana, tanto desde el punto de vista de su distribución en el espacio económico de la sociedad, de sus requerimientos cualitativos de ocupación y de calificación, como del volumen relativo de fuerza de trabajo necesaria.

Este conjunto de factores y de mecanismos se pone en marcha convergiendo y combinándose con otros órdenes de factores, cuyas relaciones con el primero examinaremos por separado, y de cuya convergencia resulta un mercado de trabajo global con una estructura extremadamente diferenciada.

Se trata, en primer lugar, de que la limitación de las necesidades cuantitativas de fuerza de trabajo en los niveles hegemónicos ocurre si-

multáneamente con el crecimiento de la población trabajadora en su conjunto, pero de modo especial de sus sectores de más bajo nivel de calificación, a tasas largamente más altas que en cualquier otro período anterior de la economía latinoamericana.

En segundo lugar, el incremento de las exigencias cualitativas de ese mercado de trabajo del nivel dominante, por su carácter de injerto abrupto, no guarda ninguna simetría con las previas experiencias, destrezas, entrenamiento y nivel cultural (o psicosocial) de la mayor parte de la mano de obra que la sociedad genera y que, precisamente, es la que crece a las más altas tasas.

En tercer lugar, la concentración del mercado de trabajo de ese nivel, con esas características, en los principales centros del sector urbano de la sociedad, ocurre simultáneamente con el rápido crecimiento demográfico de esos centros, tanto como consecuencia del crecimiento vegetativo de la previa población, como del desplazamiento migratorio desde centros urbanos menores y desde las áreas rurales.

No es muy difícil ver como en tales condiciones y circunstancias, los efectos de un mercado de trabajo de ese tipo sobre la población trabajadora se agudizan hasta el dramatismo haciéndose más visibles, y generando formas

de relación social que podrían no estar presentes bajo otras circunstancias, como se verá en su lugar más adelante.

Por otro lado, aquellas características con que emerge el mercado de trabajo en los niveles dominantes de la economía, se desarrollan convergiendo con alteraciones sustantivas en los requerimientos y mecanismos del mercado de trabajo correspondiente a cada uno de los sectores de la economía y a cada uno de sus niveles y modalidades, y las cuales se producen, precisamente, como consecuencia de los cambios en los modos de articulación entre esos sectores y niveles de producción, a partir del injerto de las nuevas modalidades como las dominantes de la estructura total de esta economía.

Si bien los factores y mecanismos que gobiernan el mercado de trabajo de los nuevos niveles dominantes son engendrados, ante todo, al interior de esos niveles, en cambio, el proceso de formación, desplazamiento, intercambio e inserción de mano de obra en la economía conjunta se deriva de cómo se alteran las relaciones de articulación entre sus diversos sectores y niveles productivos y, en primer término, entre los sectores y niveles dominantes y los demás.

Para comenzar por una perspectiva de conjunto, la expansión y modificación de los sectores urbanos de la economía en un proceso

que les permite obtener hegemonía sobre los sectores rurales, condiciona y rige el desplazamiento de población desde las áreas rurales a las urbanas. Este cambio en la estructura ecológico-demográfica de la sociedad, entraña desde luego el desplazamiento de mano de obra desde los sectores rurales a los urbanos en una tendencia al predominio de los últimos en la absorción de fuerza de trabajo.

La imagen convencional suponía que ese desplazamiento de mano de obra era, ante todo, entre los sectores productivos dominantes en ambas áreas, esto es, entre los sectores extractivos y el sector industrial-manufacturero. De ese modo, el predominio urbano en términos de volumen de mano de obra, implicaría sobre todo el predominio del sector industrial-manufacturero sobre todos los otros, a ese respecto. Sin embargo, en América Latina es visible que no es precisamente eso lo que ocurre, pues en todos los países de la región la proporción de mano de obra que el sector secundario absorbe es mucho menor que en los otros sectores urbanos de empleo, y no hay muestras de tender a alterar esa relación. Y eso sucede exactamente en el mismo momento en que la manufactura industrial gana hegemonía sobre todas las otras, desde el punto de vista de su capacidad productiva

y de su capacidad para articular la estructura global en sus términos.

El predominio en unos países y la tendencia a ello en otros, del sector manufacturero-industrial, es por cierto el responsable de la creciente hegemonía de los sectores urbanos de la economía sobre los rurales. Pero al mismo tiempo eso sucede como consecuencia del incremento de la capacidad productiva de los niveles organizados monopolísticamente, y no tanto por la de los niveles bajo otras modalidades, y como esos niveles desarrollan un mercado de trabajo a la par reducido y excluyente, el desplazamiento de mano de obra desde los sectores rurales no puede hacerse hacia la manufactura industrial de ese nivel sino en una fracción minoritaria.

No obstante, se podría pensar que si bien esa mano de obra no puede llegar hasta los niveles hegemónicos del sector secundario, en cambio puede dirigirse hacia los otros niveles del sector: el nivel fabril bajo la modalidad de “capitalismo competitivo”, o el nivel semifabril y artesanal.

En efecto, la gruesa mayoría de la mano de obra en el sector secundario, se encuentra en América Latina en esos niveles, y especialmente en el nivel semifabril y artesanal. Con todo esos niveles no tienen capacidad para absorber

y, sobre todo, retener, una proporción de mano de obra suficientemente grande como para que el sector en su conjunto aparezca conteniendo la mayor parte de la mano de obra total en la economía. Eso se debe a dos factores principales:

Primero que la parte de “capitalismo competitivo” en el sector secundario está deteriorándose bastante rápidamente bajo la acción del nivel monopolístico, en todas las ramas principales del sector en que existía. De hecho, las ramas dominantes hoy día del sector se desarrollaron directamente bajo control monopolístico y sus exigencias financiero-tecnológicas excluyen otras modalidades de control. Así, sólo en las ramas “tradicionales” (vestuario, alimentación, calzado) sobrevive la modalidad “competitiva” del capitalismo, pero en su mayor parte en un nivel semifabril de organización pues el nivel fabril está ya, en buena parte, colocado bajo control monopolista. Esa condición presiona a ese nivel de la producción manufacturera a continuar absorbiendo mano de obra sólo de modo irregular y fluctuante, entre la limitada expansión de algunas ramas y la contracción de otras, y de las empresas en cada una de las ramas, a medida que la acción monopolística despeja a este nivel de recursos productivos, de financiamiento, y de mercado.

Las empresas de este tipo de “capitalismo competitivo”, son característicamente fluctuantes. Unas desaparecen mientras otras surgen, y pocas permanecen en condiciones de constante deterioro de su lugar en el mercado y en la producción. Pero esas características, típicas del “capitalismo competitivo”, permiten en cierta medida el mantenimiento de este nivel productivo del sector, aunque su función principal es surtir a los más bajos niveles del mercado, y transferir sus excedentes –por diversos mecanismos– hacia el nivel monopolístico del sector, y de la economía en su conjunto. No obstante, es su permanencia lo que asegura el mercado de trabajo más amplio del sector secundario en su conjunto.

En cuanto al nivel directamente artesanal del sector secundario urbano, en la América Latina poscolonial no fue nunca muy grande el volumen de mano de obra allí incorporado, porque su producción nunca fue muy importante, así como nunca ocupó un lugar de preponderancia ni en el conjunto de la economía ni en sus sectores urbanos. En los sectores rurales, la artesanía manufacturera no existía como un sector diferenciado e independiente de los demás, pues formaba parte del carácter difuso o no especificado y no delimitado de los roles de la economía rural anterior a la “nueva

industrialización”, en que por lo tanto la misma persona era simultáneamente agricultor y artesano. Como sector diferenciado, en los sectores rurales, era ciertamente muy reducido, y su crecimiento en ciertos países o regiones de ellos es más bien reciente.

No es difícil explicar estas condiciones de existencia de la artesanía manufacturera urbana, en la América Latina poscolonial. Fundamentalmente, ello es una consecuencia de la “división del trabajo” impuesta a estos países por las relaciones de dominación imperialista, es decir por la obligada restricción latinoamericana a la producción de materias primas de un lado, y a la importación de bienes manufacturados desde los centros metropolitanos dominantes en cada etapa. Debido a eso, la relativamente amplia gama de artesanía manufacturera urbana colonial, fue decayendo rápidamente en el periodo posterior, y esa forma de producción quedó por largo tiempo concentrada en las áreas rurales, en las condiciones señaladas antes. De otro lado, la relativamente temprana instalación de la producción fabril de ciertos bienes de alimentación bebida, vestuario, calzado, en la mayor parte de estos países, aceleró la declinación de la artesanía manufacturera urbana.

En esas condiciones ese nivel productivo

urbano no podía tener mucha capacidad de absorber la mano de obra que crecía en las ciudades principales, mientras que el comercio y los servicios, primero, y poco más tarde la construcción y los transportes, se constituían como los principales focos de atracción de la mano de obra que se incorporaba al mercado de trabajo urbano más importante. Esta tendencia no hará sino fortalecerse al insertarse la “nueva industrialización”, esto es, la manufactura fabril con tecnología compleja y bajo control monopolístico, con sus característicos requerimientos de mano de obra.

De allí que, no obstante que la masa mayor de mano de obra del sector secundario, se concentra en los niveles semifabriles y artesanales bajo modalidad premonopolística, el sector en su conjunto no tiene ninguna posibilidad de absorber a la mayor proporción de la mano de obra urbana en su conjunto. El desplazamiento de mano de obra desde los sectores rurales hacia los urbanos de la economía, no consiste pues en un intercambio de mano de obra entre los sectores primarios y el sector secundario, sino en una proporción minoritaria, pues la mayor parte de la mano de obra desplazada no ingresa en el sector secundario, y la que lo hace se concentra a su vez mayoritariamente en sus más bajos niveles. Tomados por separado los

sectores rurales y los urbanos de la economía, las nuevas formas de diferenciación y articulación entre cada uno de sus sectores y niveles productivos producen también consecuencias decisivas sobre el mercado de trabajo.

La expansión de las relaciones estrictamente capitalistas de producción en los sectores rurales, lenta y molecular anteriormente y ahora cada vez más acelerada, obedece a las nuevas condiciones que imponen los sectores urbanos de la economía y ante todo el sector fabril-industrial. Esas condiciones consisten, principalmente, en las necesidades nuevas del mercado urbano de productos rurales, tanto desde el punto de vista del consumo de la población urbana como de su aparato productivo, y en la expansión del mercado rural de productos urbanos, no solamente de sus niveles intermedios y bajos, sino también de ciertos productos de origen metropolitano extranjero, como la radio portátil, el reloj de pulsera, etcétera.

La modificación del mercado urbano de productos rurales está también asociada a la modificación del mercado internacional de productos rurales, que acompaña a la modificación de los requerimientos de la economía metropolitana dominante. La combinación de ambos elementos fuerza en la economía rural ciertos cambios sustantivos, tanto en la especializa-

ción productiva, como en la organización de la producción y el uso de los recursos productivos. Esos cambios son fortalecidos y acompañados por los que se derivan de la penetración creciente de productos urbanos en el mercado rural, de la correspondiente expansión de relaciones monetarias de mercado y de trabajo.

Las presiones para una modificación en la especialización productiva rural, así como para cambios en la organización de la producción y el uso de los recursos, se ejercen, naturalmente, sobre todo el nivel dominante de la economía rural, en cada uno de sus sectores. De un lado, las actividades extractivas cuya producción se destina al mercado internacional, sufren un proceso de racionalización y de concentración de tipo monopolístico, estatal o privado, se incrementan sus recursos tecnológicos, de tal modo que se reducen rápidamente las respectivas necesidades de fuerza de trabajo, mientras se incrementan las exigencias cualitativas de mano de obra.

De otro lado, las actividades extractivas destinadas al mercado urbano principal, y en menor medida al mercado regional o local, reorientan las líneas de producción en función de los nuevos requerimientos de materias primas para la industria urbana, ante todo, y de consumo de la población urbana. Esa reorien-

tación implica también ciertos incrementos de productividad, vía introducción de nuevo instrumental o de nuevas formas de organización del trabajo, y la concentración de los recursos productivos en manos de pocos grupos que ya existían, se refuerza y se consolida en la mayor parte de los países. En otros, los esfuerzos de redistribución de los recursos productivos agropecuarios, no solamente de manera limitada y errática en muchos casos, sino dentro del marco vigente de relaciones de producción, permite la desconcentración de los recursos productivos en los más bajos niveles productivos rurales; pero la racionalización implicada de uso de esos recursos y de organización del trabajo, engendra necesariamente la limitación cuantitativa de fuerza de trabajo, acompañada de la expansión de las relaciones monetarias de trabajo y de mercado.

De su lado, la rápida alteración de las relaciones comerciales urbano-rurales, sobre todo entre los principales centros urbanos y el campo, con su secuela de expansión de las relaciones monetarias de mercado en la población rural, genera un proceso de rápida declinación de numerosos roles económicos y la expansión de otros nuevos de contenido urbano, especialmente vinculados al comercio, al transporte, a los servicios. Se podría pensar que en este pro-

ceso, la mano de obra que queda fuera de la estructura nueva de mercado de trabajo agropecuario y extractivo, es incorporada al mercado provisto por los nuevos roles que surgen. Con toda su importancia y su amplitud relativa, esos nuevos roles no se desarrollan ni a la velocidad y ni con la amplitud suficientes para acoger la mano de obra que sale de los otros sectores, ni esa mano de obra puede modificar sus previas características como para insertarse en los nuevos roles. Pero, sobre todo, estas nuevas actividades aparecen por lo general ya bajo el control de pocos grupos, que en su proporción dominante tienen radicación urbana.

La expansión del mercado rural de productos urbanos, y de las relaciones monetarias de mercado y de trabajo, tiene un impacto particularmente fuerte sobre el nivel de la “economía de subsistencia” en las aéreas rurales. No solamente se van deteriorando sus pequeños recursos de producción, por el agotamiento de la tierra en sus manos, por falta de medios financiero-tecnológicos adecuados, por el aumento de la población respectiva a tasas naturalmente más altas que en los otros sectores, sino que sus peculiares características de producción para el propio consumo se van debilitando, aunque no desaparezcan ante el empuje de las nuevas relaciones de mercado

y trabajo. Lo que era en el momento anterior de la economía rural una “economía de subsistencia”, se va modificando en un sentido que lo coloca como parte del nuevo “polo marginal” de la economía rural nueva.

Así, en el proceso de cambios de los sectores rurales de la economía derivados de los nuevos modos de su articulación de conjunto con la economía urbana, y de la redefinición de las relaciones entre sus propios sectores y niveles productivos, engendra una nueva estructura del mercado de trabajo, que implica básicamente que un contingente creciente de mano de obra –incrementada por las tasas muy altas de crecimiento demográfico, más altas aquí que en los otros sectores de la economía– va quedando fuera del mercado de trabajo de los niveles dominantes de la economía rural, mientras los nuevos niveles intermedios no tienen la suficiente amplitud para absorberlo, y de ese modo es obligada a emigrar geográficamente o a refugiarse en un nuevo “polo marginal” rural, constituido por lo que se modifica de la previa “economía de subsistencia”, y por un conjunto de actividades comerciales y de servicio del más bajo nivel, de recursos productivos exiguos, de precario nivel de organización.

Al interior de la economía urbana, y básicamente en sus principales centros, los hechos

predominantes que definen las características del mercado de trabajo global y ya no solamente del que corresponde al del nivel controlado monopolísticamente, también forman parte de los cambios en las relaciones entre los diversos sectores de la economía urbana y entre las modalidades de cada uno de sus niveles.

En primer lugar, la hegemonía del sector manufacturero o secundario, no implica solamente la subordinación correlativa de los otros, sino sobre todo una estructura distinta de articulación entre todos ellos, y entre cada uno de sus respectivos niveles. Así, tanto los sectores intermediarios como la construcción, la energía y los transportes, como el comercio y los servicios (o sectores “terciarios”), tienden a ser organizados, de un lado, según las mismas modalidades del sector secundario o sea industrialmente; de otro lado, los niveles dominantes de cada uno de esos otros sectores, pasan a ser controlados de modo monopolístico; y, finalmente, se organizan para servir las necesidades de realización de plusvalía generada en el sector secundario, y dada la orientación central de éste, para servir al mercado de los grupos de altos y medios ingresos de la sociedad, y a las necesidades de acumulación y transferencia de capital hacia los centros metropolitanas.

En segundo lugar, puesto que la posición hegemónica del sector secundario no beneficia a todos los niveles del sector, sino que resulta de la concentración monopolística de los niveles productivos más avanzados, es inevitable que los otros sectores tiendan también a diferenciarse acordemente en niveles de rendimiento. De ese modo, para la producción de los más altos niveles del sector secundario, destinada a los grupos de altos y medios ingresos, se constituye un nivel correspondiente de servicios y de distribución comercial, que por lo tanto controla monopolísticamente esas ramas de actividad a ese nivel.

Paralelamente, la expansión relativa aunque de características fluctuantes e inestables, dada su modalidad competitiva de organización, de los niveles intermedios de producción manufacturera que sirven a un mercado de las capas bajas de los grupos de ingresos medios y a los grupos de bajos ingresos, urbanos y rurales, genera correlativamente la expansión de servicios y de comercio de nivel intermedio, organizados también bajo modalidades competitivas, y por lo mismo inestable y fluctuante. En cambio el deterioro constante de la producción directamente artesanal de manufacturas, a pesar de la limitada y fluctuante expansión de una artesanía moderna por lo general no requiere

de la aparición de un sector diferenciado de comercio de estos productos, que por lo mismo se hace por los propios productores, de tal manera que su mano de obra correspondiente ejerce simultáneamente la función de producción y de comercio de sus productos.

Sin embargo, en la medida en que una vasta gama de servicios en los principales centros urbanos latinoamericanos no están aún industrialmente organizados, al paso en que crece aluviónicamente la población de esos centros y en particular sus capas de bajos ingresos, se expande tanto el nivel semi-industrial de los servicios para los grupos de altos y medios ingresos, como la artesanía de servicios para el mercado de bajos ingresos, que es el de mayor crecimiento.

En esas condiciones, dadas las características propias de los niveles industrial y monopolísticamente organizados de la economía urbana, respecto del tipo de necesidades de fuerza de trabajo, la mano de obra que se forma y que se desplaza o que es desplazada de los sectores rurales, así como la que se forma y es desplazada entre los sectores urbanos, se ve atrapada en una verdadera tenaza: un conjunto de sectores primarios de producción que incesantemente desplazan mano de obra, que crece a tasas demográficas muy altas, y un conjunto

de sectores urbanos de producción, cuyos más altos niveles limitan sus necesidades cuantitativas de mano de obra, incrementan sus exigencias cualitativas, concentran su mercado sólo en pocos centros, mientras sus niveles intermedios y bajos pierden sin cesar su acceso a recursos de producción, y sus empresas pierden estabilidad y fluctúan entre alternativas de desaparición y expansión según las coyunturas de crisis generadas por el proceso de concentración monopólica.

El nuevo mercado global de trabajo urbano, al propio tiempo que deteriora la significación económica, es decir el rendimiento en términos de producción de capital, de un vasto conjunto de roles y de formas de organización de la actividad económica, no es capaz de erradicar definitivamente esos roles, ni de absorber a la mano de obra que se forma allí y que es desplazada desde allí, sino que produce un constante deterioro relativo de las condiciones de ocupación y de salarios de la mano de obra empleada en esos roles.

Del mismo modo como los cambios en la economía rural producen un mercado de trabajo en cuya estructura no tienen más cabida contingentes crecientes de mano de obra, los cambios en la economía urbana engendran un mercado de trabajo en cuya estructura sus

más altos niveles tienen carácter excluyente de mano de obra, sus niveles intermedios no tienen la estabilidad ni la capacidad de expansión necesarias para acoger de modo estable la mano de obra que afluye hacia ellos o de retener la que ya tiene, y donde por consecuencia es inevitable que se expanda y se diferencie un “mercado marginal” de trabajo para las ocupaciones y roles que conforman el “polo marginal” de la economía.

Se produce así un sector creciente de mano de obra que respecto de las necesidades de empleo de los niveles hegemónicos de actividad, monopolísticamente organizados, es *sobrante*; respecto de los niveles intermedios, organizados bajo modalidad competitiva y en consecuencia marcado por la inestabilidad permanente de sus empresas más débiles, y de sus ocupaciones periféricas, esa mano de obra es *flotante*, pues tiene que estar, intermitentemente, ocupada o desocupada o subocupada, según las contingencias que afectan a este nivel económico. En consecuencia, no puede escapar a la tendencia de hacer permanente su obligado refugio en los roles característicos del “polo marginal”, en donde fluctúa entre una numerosa gama de ocupaciones y de relaciones de trabajo. En este sentido, la tendencia principal de esa mano de obra es convertirse en “margi-

nal”, y a diferenciarse y a establecerse como tal dentro de la economía.

PROBLEMAS DE CONCEPTUALIZACIÓN

Mientras que el concepto de “polo marginal” de la economía fue acuñado para llenar un vacío conceptual frente a un fenómeno nuevo, el problema conceptual frente a este sector diferenciable dentro de la mano de obra del sistema, es más bien de deficiencia de los conceptos existentes que de carencia de ellos.

Dos vertientes teóricas en la Economía contemporánea han elaborado conceptos que de cierta manera conciernen a la situación de este sector de mano de obra en la estructura de producción.

La corriente “neoclásica”, de un lado, ha puesto en circulación un grupo de conceptos de vasta utilización: “desempleo”, “subempleo”, “desocupación disfrazada”. Es ya larga y conocida la discusión sobre la precisión y el valor analítico de estas categorías y no es necesario prolongarla aquí⁴. No obstante sus ambigüeda-

4 Sobre esta discusión ver, principalmente, Myrdal, Gunnar 1968 *Asian Drama: an Inquiry into the Poverty of Nations* (Nueva York: Pantheon Books / Random

des y sus limitaciones, estas nociones pueden sin duda ayudar algo a la medición de las proporciones de la mano de obra que en un determinado momento de una economía, no tienen empleo estable y orgánicamente vinculado a la producción, en diferentes niveles, aunque por cierto no se ha alcanzado univocidad de criterios –número de horas o días trabajados, cantidad de unidades producidas, ingresos percibidos, son los más usados– y eso limita aún su poder de medición.

Para los propósitos de este trabajo, la dificultad central que ofrecen estas categorías es que, precisamente, agotan su utilidad en eso: un intento de cuantificación en abstracto de la proporción de mano de obra no plenamente empleada, sin permitir indicar nada acerca del lugar concreto que aquella tiene en las relaciones de producción de la sociedad, o en otros términos, del rol económico que define la si-

tuación de esa mano de obra en la estructura de relaciones de producción, y por eso mismo, esas categorías nada pueden decir tampoco sobre los modos de articulación de la estructura económica, de los modos de acumulación de capital que en ella predominan, y las determinaciones que de ella se derivan para las relaciones entre cada uno de los sectores de la mano de obra y las relaciones de producción.

Por otro lado, el enfoque marxista ha elaborado la teoría de la “superpoblación relativa”, para dar cuenta de las diferenciaciones que, en la economía capitalista industrial, se establecen entre la población trabajadora, en función de sus relaciones con el proceso de acumulación del capital. El concepto central de la teoría, es el de “ejército industrial de reserva”, como denominación del sector de la población obrera que, en un determinado momento de la acumulación capitalista, resulta “excesiva para las necesidades medias de explotación del capital, es decir, una población obrera remanente o sobrante”⁵.

House) Vol. II, cap. 21: 961 ss. Todaro, M. y Harris, J. R. 1969 “Wages, Industrial Employment and Labour Productivity in a Developing Economy” en *Eastern Africa Economic Review*, junio. Welliz, Stanilaw s/f “Dual Economics, Disguised Unemployment and Unlimited Supply of Labor” en *Economice*, Vol. XXXV, N° 137: 22-52. Wennacott, Paul 1962 “Disguised and Overt Unemployment in Underdeveloped Economies” en *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 76.

5 Marx, Karl 1946 *El Capital* (México: Fondo de Cultura Económica) 4ta edición, Tomo I, Cap. XXIII, p. 533. En rigor, los conceptos de “superpoblación relativa” y de “ejército industrial de reserva” deben ser distinguidos, pues corresponden a los distintos niveles de

Para la teoría, la acumulación capitalista no es solamente un incremento cuantitativo sino un proceso de cambios cualitativos, que alteran la composición cualitativa del capital, y que consisten en un constante incremento de la masa de medios técnicos de producción y una disminución relativa de la masa de mano de obra para hacerlos producir, aun si el valor de esa masa de mano de obra no disminuye y por lo tanto si no se altera la composición orgánica del capital. El incremento de productividad que eso lleva consigo y, por lo tanto, el aumento de la tasa media de explotación sobre el trabajo, tiende a producir de manera constante una población obrera que excede a las necesidades de fuerza de trabajo. De ese modo, la población obrera en su conjunto se diferencia entre un “ejército obrero en activo”

análisis, no obstante que en *El Capital* esa distinción no aparece enteramente explicada. De allí que en este trabajo se señale la teoría de la superpoblación relativa, cuyo concepto central era, en *El Capital*, el de “ejército industrial de reserva”. Dentro de esta perspectiva, el concepto de “mano de obra marginada”, que no es otra cosa que un intento de conceptualización de ciertos cambios que ocurren en el destino de los trabajadores al cambiar los modos de acumulación capitalista, se inscribe legítimamente dentro de la teoría de la superpoblación relativa, y no se opone a ella.

y un “ejército industrial de reserva”, o “superpoblación relativa”, creciendo esta última en proporciones siempre mayores.

Esta “superpoblación relativa” existe bajo diferentes modalidades, de las cuales serían tres las principales, además de dos secundarias: la superpoblación flotante, la latente, la intermitente. Las otras dos secundarias, serían el “lumpenproletariado” y los “pauperizados”. La flotante caracteriza a los centros de la industria moderna, y consiste en una masa de mano de obra que es alternativamente incorporada y expulsada del empleo activo, en función de los ciclos de contracción o expansión del sistema. La latente existe en las zonas rurales, donde la acumulación de capital tiende a dejar a un sector de trabajadores en situación de subempleo, lo que se prueba por su éxodo posterior a las ciudades. La intermitente, forma parte del “ejército obrero en activo”, pero con una base de trabajo muy irregular, como por ejemplo los trabajadores a domicilio. El “lumpenproletariado” o “proletariado andrajoso” es el conjunto de vagabundos, criminales y prostitutas. Finalmente, los “pauperizados” son los despojos de la superpoblación relativa, que pierden todo recurso de ingresos, como los totalmente desocupados aunque estén en capacidad de trabajar,

los huérfanos, hijos de pobres y los inválidos sin ningún recurso. La órbita del pauperismo es “el asilo de inválidos del ejército obrero en activo y el peso muerto del ejército industrial de reserva”⁶.

Parecería, pues, que el concepto de “mano de obra marginada” no añade nada a nuestro conocimiento, y que el de “ejército industrial de reserva” es suficiente para dar cuenta de los sectores actuales de la mano de obra que no tienen cabida en el “ejército obrero en activo” de la economía capitalista de hoy. Esta es, justamente, la posición de algunos investigadores en la discusión reciente sobre el tema de la “marginalidad”⁷.

Sin embargo, conviene examinar más detenidamente el problema. El concepto de “ejército industrial de reserva” contiene otras dos dimensiones cuya comprensión es esencial para nuestro problema: una en relación a la teoría de los ciclos económicos de contracción y expansión del sistema, y otra respecto

del rol económico específico que esa mano de obra tiene normalmente en las relaciones de producción. En efecto, para Marx, si bien la formación del ejército industrial de reserva es una tendencia constante del capitalismo, la situación de la mano de obra implicada es *transitoria*, pues su formación obedece a un momento cíclico de expulsión de obreros que luego serán absorbidos, parcial o totalmente, al expandirse la necesidad de fuerza de trabajo cuando se dilata el mercado de las viejas ramas de producción o cuando aparecen nuevas ramas. Aquí, por lo tanto, esa mano de obra cumple el rol específico de constituir un contingente *disponible* para ser incorporados al “ejército obrero en activo”, apenas las necesidades de explotación del capital así lo requieran. Esa es la precisa razón por la cual Marx la denominó “ejército industrial *de reserva*”. Desde ese punto de vista, y eso tiene especial relevancia para esta discusión, este sector de mano de obra es “una de las condiciones de vida del régimen capitalista de producción”, pues como afirma Marx, “si la existencia de una superpoblación obrera es producto necesario de la acumulación o del incremento de la riqueza dentro del régimen capitalista, esta superpoblación se convierte a su vez en palanca de la acumulación del capital, más aún,

6 Marx, *op. cit.* (T. I, cap. XXIII: 545).

7 Por ejemplo: Cardoso, Fernando Henrique “Comentário sobre os conceitos de Superpopulação Relativa e Marginalidade”. Documento del 2º *Seminário Latino-americano para el Desarrollo*, Santiago de Chile, noviembre de 1970, *mimeo*.

en una de las condiciones de vida del régimen capitalista de producción”⁸.

En segundo término, la diferenciación de la población obrera en “ejército obrero en activo” y “ejército industrial de reserva”, establece relaciones precisas entre ambos respecto del nivel de salario. Si “el movimiento general de los salarios se regula exclusivamente por las expansiones y contracciones del ejército industrial de reserva, que corresponden a las alternativas periódicas del ciclo industrial”⁹, es porque la existencia de un sector obrero inactivo obliga a una relación de competencia entre los obreros para conseguir empleo y esa presión obliga a los obreros activos a trabajar todavía más y a someterse a las condiciones del capital, eso es, a aceptar las condiciones de salario inferiores a las que normalmente obtendrían sin intervención de la concurrencia de los obreros inactivos, y a generar más plusvalía no solamente por recibir menores salarios sino por aumentar el rendimiento del trabajo.

Dentro de esta perspectiva, en consecuencia, la formación de un “ejército industrial de reserva” no es solamente un mecanismo para

mantener un sector de mano de obra *disponible o en reserva*, que servirá posteriormente como palanca de la expansión del capital en un momento siguiente, y por eso como *condición de vida* del régimen de producción, sino también es un mecanismo para mantener el *nivel de salarios* tan bajo como sea posible y retener una proporción mayor de plusvalía, y para incrementar la *productividad del trabajo* o sea para generar mayor plusvalía con los obreros activos.

Estamos ahora en condiciones de establecer si, en efecto, lo que ocurre hoy día en la economía latinoamericana consiste solamente en la formación de un “ejército industrial de reserva” con las mismas características y roles y si, en consecuencia, este concepto basta para dar cuenta de lo que en este trabajo se incluye bajo el concepto de “mano de obra marginada”.

Habíamos establecido antes que este sector de mano de obra, cuya formación y cuyos roles investigamos, era necesariamente *sobrante* para los niveles hegemónicos de cada uno de los sectores productivos y principalmente para el nivel hegemónico del sector industrial-urbano de la economía, puesto que la utilización de medios de producción particulares, producto de la “revolución científico-tecnológica”, produce dos consecuencias decisivas:

8 Marx, *op. cit.* (T. I, cap. XXIII: 535).

9 Marx, *op. cit.* (T. I, cap. XXIII: 539).

1. Que el incremento de la productividad del trabajo es hoy día básica y crecientemente independiente de la concurrencia entre los obreros por empleo y salario, sino que es el producto de la capacidad de los mismos medios de producción como tales.
2. Que, en consecuencia, toda expansión de la producción industrial no depende más –en lo fundamental– de la cantidad de la mano de obra disponible en el mercado, sino de la calidad de las innovaciones tecnológicas puestas en juego.

Desde ese punto de vista, la mano de obra disponible en el mercado no constituye más una “reserva” para esos niveles hegemónicos de la producción industrial, sino una mano de obra excluida, que conforme avanzan los cambios en la composición técnica del capital, pierde de modo permanente y no transitorio la posibilidad de ser absorbida en esos niveles hegemónicos de producción y, ante todo, en la producción urbano-industrial que tiene la hegemonía dentro de la economía global. Esto es, los sectores y niveles “de punta” –como se dice hoy día– del régimen de producción capitalista, no requieren de una vasta masa de trabajo disponible para las finalidades específicas de expansión de la producción. Esa mano de

obra, pues, no constituye más la “palanca” o “condición de vida” del régimen de producción en su fase actual.

Cuando Marx estudiaba este fenómeno, ubicaba a la población “flotante”, precisamente en los centros de la industria moderna, cuyos ciclos alternativos contraían o expandían el volumen de esa población. Creo que hoy día, esas alternativas cíclicas de los “centros de la industria moderna”, es decir, en los que hoy suelen llamarse los “sectores de punta” de la economía, hacen de esa población o mano de obra, algo sobrante, excluido, como tendencia permanente o secular, no transitoria, y no una “reserva”, palanca o condición de vida, del régimen de producción.

Por otra parte, si no es más “reserva”, ni “palanca”, ni presión para aumentar la productividad del trabajo, para los niveles hegemónicos del régimen de producción, queda aún la dimensión salarial del rol de esa mano de obra que, como se sabe, consistía en el “ejército industrial de reserva” en la creación de una concurrencia entre los obreros para obtener y retener empleo, lo que permitía al capitalista mantener deprimidos los salarios bajo amenaza de sustitución y por sustitución efectiva de los “más hábiles por los menos hábiles, la mano de obra madura por otra incipiente, los

hombres por mujeres, los obreros adultos por jóvenes o por niños”¹⁰.

Si bien hoy día sigue siendo cierto que el nivel promedio de la masa global de salarios se rige por las alternativas de contracción y expansión de la mano de obra inactiva del sistema, no parece cierto en cambio que el nivel promedio de salarios de los niveles hegemónicos del régimen económico actual se rija por el mismo mecanismo. Por dos factores principales: primero porque el tipo de exigencias cualitativas de trabajo derivadas de la calidad de los actuales medios básicos de producción, impide, o por lo menos dificulta no solamente la amenaza de sustitución sino la posibilidad real de sustitución de la fuerza de trabajo incorporada a los niveles avanzados de la producción, dado el característico bajo nivel tecnológico de la mano de obra disponible en el mercado. Carecería de sentido, hoy día, admitir la posibilidad de que la mano de obra hábil sea sustituida por la menos hábil, la madura por la incipiente, la adulta por la muy joven o niña, etc., en los niveles dominantes de la producción actual, los que rigen el destino del sistema. Inclusive, la relativa escasez de mano de obra del nivel

adecuado de calificación técnica ha obligado a los capitalistas y a sus Gobiernos a establecer centros especiales de capacitación de mano de obra. Eso ayuda a explicar la apreciable distancia que hay entre el salario de los obreros de los niveles avanzados de la producción en América Latina, y el de los obreros de los niveles intermedios, para ya no hablar del nivel o “polo marginal”. Segundo, porque ausente o debilitado el factor de la concurrencia inter-obrera (activos *vs.* inactivos), los obreros del nivel hegemónico de la producción obtienen una mayor autonomía relativa que les permite no tener que someterse a las condiciones impuestas por el capital tanto como en el periodo examinado por Marx. Por eso, tanto el nivel de salarios como las demás condiciones del trabajo son, en ese nivel, pronunciadamente diferentes que en los niveles inferiores de la producción.

Las preguntas que, desde luego surgen aquí, son, primero, qué mecanismos económicos regulan el nivel de salarios de los obreros del nivel hegemónico, y segundo, si la mano de obra excluida o marginada llena algún rol en este campo.

Podemos referirnos, por vía de hipótesis, a ciertos factores que parecen los principales en la determinación del nivel de salarios de ese grupo de obreros:

10 Marx, *op. cit.* (T. I, cap. XXIII: 538).

1. La extrema diferenciación de calificaciones técnicas entre la masa total de trabajadores en el mercado de trabajo, donde sólo un grupo relativamente reducido detenta el nivel adecuado a las exigencias cualitativas del nivel hegemónico de la producción, implica una suerte de monopolio de oferta de fuerza de trabajo para ese reducido grupo.
 2. Eso determina tanto una mayor autonomía relativa como un mayor poder de negociación de ese grupo de obreros con el capital.
 3. La alta productividad por hombre ocupado y la consiguiente generación de mayor plusvalía, en condiciones de oferta monopólica de fuerza de trabajo, permite también a los obreros de este grupo una mayor capacidad de negociación sobre las condiciones de salario y de trabajo. Pero, también, permite al capital pagar un nivel más alto de salarios.
 4. Esta posición del capital es reforzada por la posibilidad de reducir su oferta de trabajo y por tanto de excluir a una masa creciente, en términos relativos, de participar en el valor total del capital variable que de ese modo no tiene que aumentar, aun si aumenta el salario pagado a los obreros ocupados, hasta el punto en que ponga en peligro la tasa media de ganancia y de acumulación de capital. Piénsese, por ejemplo, en lo que ocurriría a este respecto, si el capital se viera obligado a distribuir la misma cantidad de trabajo entre un mayor número de obreros por una reducción del tiempo de trabajo de cada uno.
 5. Así, el incremento en la tasa de explotación del trabajo, que permite la exclusión de una proporción creciente de obreros, permite al capital pagar salarios mayores a los que emplea, así como permite a los obreros activos allí una oferta monopólica de trabajo y una mayor capacidad de negociación.
 6. Mientras que en el período premonopólico del capital, la concurrencia entre el “ejército de obreros en activo” y el “ejército industrial de reserva” permitía al capital mantener deprimidos los salarios del primero y a éste lo obligaba a someterse a esas condiciones, la exclusión o marginación de los obreros y la eliminación de su concurrencia, permite ahora al capital levantar el nivel salarial de los obreros que emplea y a éstos levantar su capacidad de negociación.
- En fin, la mano de obra excluida del nivel hegemónico de la actividad económica, ya no puede ser explicada en los términos del concepto de “ejército industrial de reserva” para ese nivel específico, y su rol económico se ha transformado aunque no se ha hecho meramente su-

perfluo. Es importante insistir en esto último, frente a ciertas opiniones para las cuales este sector de mano de obra es meramente un remanente superfluo. Es, pues, no desprovisto de justificación científica proponer el concepto de “mano de obra marginada”, para ese sector de trabajadores y respecto del nivel hegemónico de la economía.

En cambio, esa “mano de obra marginada” del nivel monopolístico hegemónico, retiene todas las dimensiones básicas del rol económico del ejército industrial de reserva respecto del nivel intermedio de la economía, bajo organización de “capitalismo competitivo”. Por esa razón, ya antes se había establecido que si bien ese sector de fuerza de trabajo era –desde el punto de vista del empleo– un sobrante para el nivel monopolístico, era en cambio para el nivel intermedio “competitivo” una mano de obra flotante, dadas las características típicas de esta modalidad de organización económica.

La combinación en un mismo contexto estructural, en un mismo momento histórico, de las más viejas y de las más recientes modalidades de organización económica capitalista y sus respectivos niveles de producción, articulados de manera extremadamente desigual pero interpenetrándose mutuamente, produce

también la combinación de roles de un mismo segmento de la población trabajadora.

El problema es, no obstante, que la constante depresión relativa del nivel de las ocupaciones cobijadas bajo el capitalismo competitivo, en la estructura total de la economía, implica, también allí la formación de una mano de obra que tiende a ser excluida de modo permanente y no transitorio como en el período premonopolístico.

Sometido a la presión dominante del nivel monopolístico, el estrato de capitalismo competitivo no tiene las condiciones necesarias para asegurar su expansión sino a lo largo de una tendencia de deterioro, sobre todo si se tiene en cuenta su debilidad derivada de las circunstancias de su implantación en América Latina, en permanente situación subordinada a las necesidades de las modalidades monopolísticas, ya en desarrollo en los centros metropolitanos del sistema, y en obligada combinación con múltiples elementos de origen precapitalista propios de la matriz económica latinoamericana colonial y poscolonial.

En este marco no se puede esperar que todas las dimensiones del rol económico del “ejército industrial de reserva” puedan continuar indemnes, aún dentro de la franja de capitalismo competitivo en América Latina. Ese rol se mantiene, pues, en condiciones de constante debilitamien-

to, y generando para un sector posiblemente creciente de la mano de obra allí involucrada, la tendencia de permanecer inactivo y excluido, mientras sólo parte del “ejército industrial de reserva” obtiene oportunidad de ser absorbido en una alternativa de expansión del empleo del nivel correspondiente de la economía.

Se va formando, por eso, a lo largo de este proceso, todo un sector de mano de obra que no es excluida solamente del nivel monopolístico, sino también del propio nivel competitivo del capitalismo latinoamericano. El destino necesario de esa mano de obra, dentro del régimen de producción vigente, es refugiarse de manera cada vez más permanente en el “polo marginal” de la economía.

Así, “polo marginal” de la economía y “mano de obra marginada”, son fenómenos esencialmente interdependientes, resultado de la lógica histórica central que actúa en las tendencias predominantes del capitalismo.

Si bien tendencias equivalentes parecen estar crecientemente activas en el seno mismo de las formaciones económico-sociales cuyos intereses sociales dominantes tienen el control del sistema global, tales tendencias son sin duda mucho más pronunciadas en América Latina, se desarrollan a un ritmo mayor, y sus consecuencias sobre la estructura económico-

social son mucho más drásticas y abruptas. Así ocurre como consecuencia de la extrema diferenciación y, sin embargo, combinación de relaciones de producción que históricamente corresponden a cada una de las fases del desarrollo del modo de producción capitalista y a otros modos previos en cuya combinación se injertó y se impuso el capitalismo en este subcontinente. El proceso de “marginalización” se ha convertido ya, en América Latina, en un elemento definitorio del carácter específico que asume este régimen de producción en una estructura dependiente. Y por añadidura, parece probable que esta tendencia no haya cobrado aun su más plena realización.

PRINCIPALES CONSECUENCIAS DEL PROCESO DE MARGINALIZACIÓN

Tal como aparece de la discusión precedente, el proceso abarca simultánea y articuladamente la generación del “polo marginal” de la economía y de la “mano de obra marginada”. Pero la inquisición acerca de sus consecuencias para los fines de este estudio será hecha para cada una de sus dimensiones separadamente.

En lo que se refiere al “polo marginal”, la más saltante consecuencia de su diferencia-

ción y expansión es la emergencia de una nueva contradicción dentro de la estructura global del capitalismo subdesarrollado y dependiente de América Latina.

Dada la extrema diferenciación o heterogeneidad de los niveles y modalidades que se combinan en la estructura global de esta economía latinoamericana, esta asume un carácter profundamente contradictorio, de donde se deriva en gran medida su gran dificultad para lograr un desarrollo relativamente coherente y racionalizado, puesto que cada uno de los niveles y modalidades presiona en una dirección divergente de las otras, de tal modo que el desarrollo o crecimiento de un nivel resulta en la depresión de los otros, se perpetua un tipo de desarrollo extremadamente desigual que sólo beneficia a un sector de la economía, mientras los otros se subdesarrollan. El resultado global es un subdesarrollo relativo del conjunto, porque los resultados del desarrollo de un núcleo reducido no revierten al conjunto sino en pequeña medida.

La emergencia de un nuevo nivel tan severamente deprimido como el “polo marginal” hace a la estructura económica global aun más desigual, más heterogénea y más contradictoria, no solamente porque se añade una contradicción más, sino también y no en menor medida,

porque eso agudiza las contradicciones previas, pues las modifica al combinarse con ellas.

Por otra parte, este proceso desoculta con mayor claridad que otros, el proceso general de acentuación y de profundización de la articulación dependiente de la economía latinoamericana, puesto que la diferenciación y expansión del “polo marginal” se deriva de la hegemonía monopolística en la estructura global, esto es del desarrollo casi exclusivo sólo de los niveles más estrechamente controlados por los intereses del capitalismo monopolista internacional.

Por lo que se refiere a la “mano de obra marginada”, su diferenciación y crecimiento lleva consigo la profundización de la diferenciación social, ya suficientemente extrema antes de eso. De partida, establece una importante diferenciación en el seno mismo de la población trabajadora, generando una suerte de “subclase” dentro del proletariado en su conjunto, fortaleciendo dramáticamente la carga que sobre los hombros del proletariado activo significaba ya el previo “ejército industrial de reserva”, y acarreando una concurrencia más aguda entre la población trabajadora por las oportunidades de empleo en los niveles *intermedios* de la economía.

En seguida, introduce una nueva fuente de conflictos sociales a nivel global de la socie-

dad, que no solamente se añade a los conflictos existentes antes entre el proletariado urbano y la burguesía urbana, entre los trabajadores del campo, con todas sus diferenciaciones previas, y la burguesía rural, sino que necesariamente presiona hacia una agudización de esos conflictos al combinarse con ellos. Eso puede ilustrarse bien si se consideran las nuevas tendencias que se desarrollan en la conducta del Estado, respecto de estos nuevos grupos, sea a lo largo de una política de asistencialismo paternalista que se alterna con una política represiva, sea hacia una política posible equivalente al “*apartheid*” cuyos primeros indicios comienzan a despuntar en las opiniones de ciertos economistas que sugieren una política económica separada, de tipo compulsivo, para estos grupos, y en las de ciertos funcionarios y políticos de organizaciones intergubernamentales que preconizan la adopción de una imposible política de exportación de mano de obra, o, finalmente, a lo largo de una política de absorción en empleos cuando el poder político recae en un cierto control de los sectores populares.

Esta profundización severa de las diferenciaciones sociales, el crecimiento a tasas probablemente más altas de un estrato de población sometido a un proceso de pauperización económica, social y cultural, sirve también

para desocultar la incapacidad creciente del régimen actual de producción con sus actuales características, para satisfacer las necesidades mínimas del grueso de la población de la sociedad, mientras se satisfacen en cambio los intereses de sus reducidos grupos dominantes.

Por lo que atañe a ese último aspecto del problema, es importante también señalar que no solamente los *mecanismos de marginalización*, como tales, llenan un rol decisivo para los intereses de los grupos que controlan el nivel monopolístico de la economía, sino que también la “*mano de obra marginada*” ya producida por esos *mecanismos*, no es en modo alguno ajena a la realización de los intereses de aquellos grupos.

Si ciertamente esa mano de obra es superflua para el nivel monopolístico de la economía, desde el punto de vista de las necesidades directas de empleo de ese nivel, la parte marginada de los trabajadores contribuye por otras vías importantes al fortalecimiento del nivel monopolístico, en las condiciones específicas de la economía latinoamericana. Algunos investigadores parecen inclinarse, no obstante, a pensar que si bien se puede admitir el valor de los mecanismos de marginalización para los intereses monopolísticos, en cambio una vez producida la “*mano de obra marginada*” pierde,

como tal, toda significación para esos intereses. Es decir, si una epidemia, por ejemplo, barrera con la totalidad de esa mano de obra, el nivel monopólico de la economía no sería afectado por eso en absoluto y pudiera ser posible, inclusive, que saliera beneficiado al eliminarse una fuente de conflictos molestos y los costos sociales anexos.

La proposición implícita en ese último razonamiento es, obviamente, que los varios niveles diferenciados de la economía global existen y se desarrollan como compartimientos estancos, es decir sin ninguna articulación estructural sustantiva entre ellos. Pero es obvio, igualmente, que eso no es así en absoluto. Bien al contrario, pese a sus profundas desigualdades y a sus tendencias específicas diferentes, el hecho es que los varios niveles y modalidades se combinan y se articulan estructuralmente de manera entrañable, y eso es lo que configura la estructura global unitaria de una formación económico-social como la de América Latina.

Esa estrecha articulación y combinación estructural entre esos niveles –los cuales pueden ser formulados en términos analíticos como nivel monopolístico, competitivo y marginal– implica principalmente lo siguiente:

La permanente transferencia de capital desde los niveles inferiores hacia los superiores de

la economía global latinoamericana, y desde los últimos hacia los centros metropolitanas del sistema conjunto, puesto que son los intereses dominantes en ellos los que tienen asimismo el dominio del nivel monopolístico de la economía latinoamericana.

En efecto, esa relación estructural central entre esos tres niveles de actividad económica es precisamente lo que explica, en primer lugar, por qué no es posible el desarrollo de los niveles marginal e intermedio. Los mecanismos que rigen esa constante transferencia de capital están en relación directa con los mecanismos de la organización financiera, que consisten en mecanismos de captación de recursos, vía ahorros, depósitos, cuentas corrientes, etc., que son transferencias a la inversión, esto es convertidos en capital, principalmente en beneficio de los grupos monopolísticos que son, justamente, los que tienen el control del aparato mayor de financiamiento.

Los recursos que el nivel monopolístico capta de los otros niveles tienen dos fuentes principales de procedencia:

1. La plusvalía generada en el nivel intermedio, competitivamente organizado.
2. La plusvalía realizada por este nivel competitivo en el mercado popular o de bajos in-

gresos, del cual la mano de obra marginada tiende a formar parte en forma creciente.

Respecto de lo primero, debe recordarse que la “mano de obra marginada” del nivel monopolístico es “ejército de reserva” en su gran parte, en el nivel competitivo. Los roles que esa mano de obra cumple en este nivel, permiten a éste mantener deprimidos los salarios y aumentar así su tasa de extracción de plusvalía, la cual es transferida en su gran parte al nivel monopolístico a través de las vías normales de la organización financiera del sistema.

Respecto de lo segundo, se debe señalar que la ampliación del mercado popular urbano y rural, al cual se destina en su parte principal la producción del nivel intermediario, tiende a ser constituido ya no solamente por la población obrera en actividad y las capas bajas de la pequeña burguesía, sino también en una parte creciente por la mano de obra marginada y la población que de ella depende. Los bienes que se comercian en el “polo marginal” de la economía, provienen en su mayor parte de la producción del nivel intermedio, y aún de la del nivel monopolístico para el caso de ciertos bienes específicos como los aparatos de radio, televisión, relojes, bicicletas, productos farmacéuticos, principalmente.

La masa de “mano de obra marginada”, por lo tanto, no solamente contribuye a la acumulación de capital del nivel intermediario, en su rol de “ejército industrial de reserva” allí, sino también en su rol de “consumidor explotado” (Caplowitz). Además, no es totalmente desdeñable la pequeña acumulación de capital que se produce en el propio “polo marginal”, en todas las actividades del sector que se puede considerar como una “pequeña burguesía marginal”, y que en alguna medida ingresan también a los tragaderos del aparato financiero global vía los depósitos en cooperativas, mutuales, y aún en el propio sistema bancario convencional.

El capital así acumulado, es transferido por esos mecanismos desde el “polo marginal” hacia el nivel intermediario y desde éste hacia el nivel monopolístico, y a través de éste último es transferido en su mayor proporción hacia los centros metropolitanos donde radican los grupos dominantes de este nivel.

Si el capital acumulado en el nivel intermediario se reinvertiera en el propio nivel, éste no sufriría su tendencia de deterioro relativo sino que por el contrario tendría todas las posibilidades de desarrollarse del mismo modo que en el período premonopólico; en consecuencia no se generaría todo un “polo marginal” en la economía, salvo como núcleos reducidos y dispersos

de ocupaciones transitorias, que por cierto han existido siempre en el capitalismo industrial. Pero, en tal caso, los grupos empresariales monopolísticos que se injertan en América Latina, tendrían que usar exclusivamente sus propios recursos, esto es, tendrían que traerlos desde el exterior en su mayor parte. Sin embargo, como se sabe bien, la inversión directa de capitales desde el exterior, en América Latina tiene un monto inferior al capital que se transfiere desde aquí hacia los centros metropolitanos, de un lado, y se sabe también que una parte sustantiva del capital que esos grupos invierten en nuestros países proviene de los recursos que se captan en estos propios países, a través de sus organismos de financiamiento. Esto es, de recursos que provienen de los niveles inferiores de la economía, que se capitalizan en el nivel monopolístico y que se transfieren en gran parte a los centros metropolitanos.

No parece, pues, que la desaparición súbita de toda la masa de mano de obra marginada del nivel hegemónico, podría dejar sin afectar a este nivel, y por cierto mucho menos a la economía global en su conjunto. Todo ello, sin considerar el hecho evidente de que la débil industrialización de numerosos servicios en nuestras sociedades, junto con las características culturales de los grupos de altos y medios

ingresos, obligan a la utilización intermitente de la mano de obra marginada, en una vasta gama de ocupaciones de reparación, de aseo, de vigilancia, etc., etc., y que actualmente no podrían ser efectuadas si esa mano de obra no estuviera disponible para eso.

Es necesario apuntar también que, no obstante los roles que el “polo marginal” y la “mano de obra marginada” cumplen en beneficio de los intereses monopolísticos dominantes, es probable que el crecimiento constante y a ritmo mayor de “mano de obra marginada” que el sistema bajo sus actuales tendencias no puede dejar de generar, esté sobrepasando rápidamente los límites en los cuales se reduce a servir esos intereses. Esto es, que la visibilidad cada vez mayor de esa población, tanto para sí misma como para el resto de la sociedad, se está convirtiendo rápidamente en un “problema” para la sociedad y para sus grupos dominantes, a causa no solamente de los costos directos que implica su existencia y que el Estado se ve obligado a asumir, aun cuando sea en mínima fracción, pues la parte mayor recae sobre los hombros del propio proletariado y de las capas más bajas de la pequeña burguesía, sino porque agudiza al máximo las contradicciones y conflictos generales de la sociedad, abultando al máximo también los efectos y las

bases mismas del actual orden de dominación.

La opinión corriente quiere ver en la presencia de esa masa de población, un problema de empleo en esta economía. En realidad, no se trata de eso. Desde el punto de vista estrictamente económico, el régimen actual de producción en América Latina no tiene ningún problema de empleo. Este problema existe para la población misma que no tiene empleo, en tanto que una sociedad de mercado dominada por intereses privados, el empleo es la única fuente de ingresos que los trabajadores tienen y por lo tanto la fuente del acceso a los bienes y servicios que requieren.

Un aspecto de esa corriente de opinión, pretende además que este “problema de empleo” en el sistema, proviene del uso de una tecnología cada vez más compleja, ahorradora de mano de obra, y sus sostenedores no han resistido a la fácil conclusión de que es necesario impedir el desarrollo tecnológico, para poder usar técnicas de “trabajo-intensivo”. Otra vez, tampoco es allí donde reside el problema, o por lo menos no fundamentalmente allí. En otro régimen social, lejano aún hoy día, en que los bienes y servicios fueran producidos para la satisfacción de las necesidades colectivas e individuales de sus miembros, y no como hoy día para el lucro y el poder de grupos privados, que apro-

vechan de las necesidades de la población para la acumulación de capital en pocas manos, en tal régimen carecería de sentido quejarse del pleno despliegue de una avanzada tecnología productiva, que ahorrara la necesidad de trabajo humano, y que por lo mismo permitiera a los miembros de la sociedad abandonar en las máquinas la tarea de proporcionar los bienes y servicios necesarios y dedicar el tiempo de los hombres a otras actividades y otras formas de realización y desarrollo humano.

Es decir, no es la clase de recursos productivos, la tecnología que se emplea, sino la clase de intereses en cuyo beneficio se usan esos recursos lo que está en la base del “problema de empleo”, que ahora se agrava para la masa mayor de la población de nuestras sociedades. Esto no constituye problema técnico para el régimen actual de producción, esto es, para sus grupos dominantes. Comienza a constituir un “problema” para éstos en el terreno político-social, a medida que despuntan por todas partes los primeros indicios de que la agudización de los conflictos y contradicciones de la sociedad global, se deriva también del crecimiento de este sector de mano de obra excluida de los niveles significativos de empleo del sistema.

En otros términos, como ocurre en todos los casos, un fenómeno no alcanza el esta-

tus de problema para la sociedad global, sino cuando los intereses de sus grupos dominantes comienzan a ser en algún sentido amenazados por la presencia del fenómeno, sea directa o indirectamente. Mientras así no sea, el problema, sólo existe para los sectores específicos de población a los cuales aquél fenómeno afecta directamente. La clase de respuesta que

los grupos dominantes puedan dar al problema, depende del nivel que en ese momento haya podido alcanzar la movilización y la organización de los dominados, y de las contradicciones que existan en el propio seno de los grupos dominantes.

Febrero de 1970.