

5



Estructura de clases: Pasado y presente desde una perspectiva histórico-social

Una discusión seria sobre la estructura de clases en Estados Unidos requiere delinear los tres niveles fundamentales de clase social a los que aquí se alude, debido a la necesidad de alternar con un número mayor de variables conceptuales. Al reconocer *a priori* los riesgos en que se incurre al etiquetar cualquier fenómeno social, las clases alta, media y baja, deberán entenderse como expresión de tipos ideales, válidos para la formulación de algunas generalizaciones, que podrían denominarse como “típicas clases sociales estadounidenses”. Pues aunque se advierte el peso que tienen las diferencias regionales, de manera especialmente relevante en el caso del país que nos ocupa, al igual que el de los factores económicos, étnicos y raciales, resulta imposible abstraer la totalidad de lo concreto.

Siguiendo entonces a C. Wright Mills¹ para identificar a la clase alta (*clase dirigente* en su concepto), diremos que ésta es quizá la que

¹ Véase C. Wright Mills, *La élite del poder* (México: FCE, 1969).

se puede distinguir con mayor facilidad de entre las otras, pues aparece como un sector dominante en los campos de la vida económica, política y militar y, como grupo social que detenta el poder, defiende su estabilidad manteniéndose como grupo de restringida movilidad social.

Pese a la tan difundida creencia —incluso entre los propios estadounidenses— de que el dinero es el criterio definitorio de la clase social en Estados Unidos, distintos elementos entran en juego simultáneamente (riqueza, prestigio, etc.); su imbricación ocasiona que ninguno de ellos determine en la actualidad cortes bien claros.

La clase alta estadounidense se esfuerza en consolidar el reconocimiento del todo social para dar mayor consistencia o base definitiva a su preeminencia que, fundada en el ser y en el éxito económico, se cimenta más en el talento y el dinamismo individuales que en patrones rígidos o aristocráticos. Sin embargo, se puede hablar de un porcentaje muy reducido de familias de ascendencia noble, quienes a pesar del tiempo han podido mantenerse en la cúspide de la estructura social.

Dentro de este núcleo privilegiado, el grupo más representativo es el de los grandes empresarios, en función de su inserción en la estructura económica y su consecuente influencia en el ámbito político e ideológico. En una sociedad dominada por la ambición, los únicos dispuestos a desafiarla son en esencia sus mismos promotores.

En contraste con el modelo europeo, en donde la élite comercial hubo de abrirse paso entre la aristocracia terrateniente —sometiendo los derechos de cuna al poder de la abundancia—, la élite empresarial estadounidense surgió sin los atavismos de una tradición autoritaria y a la luz de un proyecto de nación subordinado al *laissez-faire*.

Con un gran sentido de autoconfianza, la dirigencia en el ámbito de los negocios ha sido muy consistente en el manejo de sus relaciones con la fuerza de trabajo y con la estructura gubernamental, al grado que Max Lerner sostiene entre sus tesis que si en algún contexto es aplicable para el caso estadounidense el concepto marxista de conciencia de clase, es precisamente en este nivel.²

² Lerner, *America as a Civilization*, 47.

Por otra parte, los mecanismos de acceso a la cúspide de la pirámide social en Estados Unidos permanecen como tema de debate académico entre los estudiosos de la estratificación social, debido a la multiplicidad de enfoques para abordarlo. Hay quienes, por ejemplo, sostienen como factor determinante la oportunidad de ingresar a una educación superior, en cuyo caso esta posibilidad privilegia a los sectores de clase media y los propios descendientes de la clase alta. Sin embargo, aquí se estima que en esta polémica es importante destacar el papel indiscutible de las diferencias comparativas entre las clases sociales respecto a las oportunidades de movilidad social. La sola transmisión de conocimientos o de recursos económicos resulta insuficiente para ascender y acceder a la élite, si aquéllos no van acompañados de las habilidades del individuo ante los parámetros fijados por la propia clase a la que se aspira ingresar. En este sentido, factores tales como las relaciones interpersonales con miembros de la clase alta o la astucia para aprovechar cierto tipo de coyunturas podrían resultar positivas en la consecución de la meta. Si hay una clase social en Estados Unidos en la cual la noción de éxito y realización personal se patentizan es la clase alta. En función de su ejercicio en la toma de decisiones, se han trazado tendencias y ejecutado proyectos cuyo principal mérito estriba en la mediatización del conflicto entre las clases.

Hasta aquí, pareciera que la clase alta estadounidense estuviese conformada como un bloque cuasimonolítico, en el que los efectos del devenir histórico fueran poco perceptibles. Sin embargo, el dinamismo del sistema capitalista ha fomentado —en etapas relativamente recientes— el ascenso social de un sector de “nuevos ricos”, que en la medida en la que han encontrado cabida en la clase alta comienzan a introducir nuevos patrones culturales, morales y de definición de estatus. En este grupo quedarían incluidas las personalidades célebres producto de la acción de los medios de comunicación masivos (estrellas cinematográficas, actores de teatro y televisión, cantantes, diseñadores de moda, periodistas, etc.) cuya posición en la estructura social, en tanto creada de manera artificial y fortuita, es especialmente vulnerable.

Así, lo que cuenta en la actualidad para alcanzar un estatus de clase alta en Estados Unidos según palabras de Max Lerner:

[...] no es ni única ni fundamentalmente el dinero, sino la proximidad a las fuentes de poder, la publicidad y el éxito público. [...] no hay una única “clase dirigente” [...] bien definida, articulada, consciente de su papel y dominio. Existe [...] una clase alta, en el sentido de un sector conformado por los más ricos y por los que perciben los ingresos más elevados para quienes la comodidad es a la vez hábito y carga, detentan los privilegios y moldean los estereotipos de un nivel de vida que tiende a ser imitado [por las demás clases sociales].³

Ahora toca el turno de realizar un esbozo de los elementos propios de la clase media. Su emergencia y fortalecimiento como clase social mayoritaria en Estados Unidos es con seguridad el rasgo distintivo de los logros obtenidos por aquel país. Exenta prácticamente de normas excluyentes, su concepción es muy amplia y compleja por estar sujeta a rápidas transformaciones. La clase media vendría a sintetizar las máximas aspiraciones de una sociedad de clases abiertas, en el sentido de legitimar la movilidad social por medio de la competencia individual. Una lógica de estimulación constante resulta trascendente en la conformación de los parámetros de conducta de esta clase estadounidense, la cual tiende a buscar su identidad en los valores de la clase alta,⁴ discriminando abiertamente cualquier similitud que se le impute respecto a la clase baja. En este sentido, no es exagerado señalar el gran temor que acosa a la mayoría de los sujetos clasemedieros al enfrentarse a la posibilidad latente de descender en la escala social.

La clase media aparece entonces con una particular carga emocional —imbuida por la ansiedad— misma que genera su vitalidad y delimita su carácter. Dominada por el afán de distinguir una brecha, entre sus segmentos bajos y los que corresponderían a los estratos altos de la clase baja, su dilema estriba en la ausencia de cohesión interna. Al remontarse a la etapa inicial de la historia de Estados Unidos se ve que la clase media aglutinaba a los pequeños comerciantes y hombres de negocios, a los granjeros independientes y a

³ *Ibid.*, 483 y 485.

⁴ Harold M. Hodges, Jr., *La estratificación social. Las clases en América* (Madrid: Tecnos, 1974), 10.

los profesionistas. Una vez que con el tiempo la economía del país abandonó el modelo agrícola y superó inclusive el manufacturero, centrándose ahora en el sector de los servicios, los roles ocupacionales sufrieron variaciones.

Aun cuando algunas de las categorías antes mencionadas trascendieron como distintivas de esta clase (en particular el caso de las labores profesionales cuya ejecución requiere de años de adiestramiento especializado), la esfera que contemplaba, en términos generales, a los pequeños propietarios cedió la preeminencia a los empleados de cuello blanco, los burócratas e incluso a algunos de los trabajadores de los servicios.

Este cambio, que le ha dado un aspecto menos productivo y más tecnocrático a la clase media, ha mantenido inalterables no sólo su dependencia económica sino también su accionar de acuerdo con una psicología gracias a la cual sus integrantes se asumen como libres e independientes.⁵

El amplio espectro en el que la clase media puede desenvolverse para obtener su realización y sustento lleva implícita la contradicción de ser causa y efecto de esta especial impresión de libertad y autonomía que la caracteriza, además de contribuir a su falta de unidad. Los clasemedieros estadounidenses conforman así un sinnúmero de pequeños grupos de trabajadores —unos más calificados que otros— que rivalizan por la venta al mejor postor de sus únicas posesiones: sus habilidades adquiridas, su personalidad y la lealtad incondicional a quien les garantice seguridad y estabilidad económicas.

La firmeza que proyectan los sectores medios sobre la estructura de clases estadounidense aparece directamente relacionada con el ideal del *self-made man*, heredado desde el periodo colonial y fundado con base en la ética del puritanismo. De esta manera, la vigencia del modelo del hombre hecho a sí mismo ha permanecido prácticamente inalterable para la clase media.

La filosofía de los primeros pioneros —en especial la del llamado *hombre de la frontera*, cuya apología realizó el historiador Frederick

⁵ Véase C. Wright Mills, *Poder, política y pueblo* (México: FCE, 1981), primera parte, cap. VIII.

Jackson Turner—⁶ centrada en la exaltación de la agresividad y el triunfalismo individuales, daría lugar a que sucesivas generaciones subordinaran sus prácticas cotidianas a los parámetros tradicionales, dando pie a la formación de una cadena de experiencia social que, acumulada, favoreció la transición de los sectores de clase media de una a otra época. En este sentido, es posible afirmar que el desarrollo de la capacidad de readecuación a las nuevas circunstancias equivaldría al elemento “revolucionario” de la clase media, en términos de una lucha interna a vencer, bajo pena de caer en el anquilosamiento de sus estructuras.

Mientras que los estratos de la clase media estadounidense ostentan una posición conservadora respecto a las demás clases sociales—en términos de cuestionar el orden establecido— conquistan y reformulan sus espacios con el vigor de una fuerza de vanguardia. La indefinición y la dualidad de sus esquemas responden a la característica más sobresaliente de la sociedad estadounidense desde sus orígenes hasta hoy día, en los umbrales de un nuevo siglo: el pragmatismo.

Los hábitos de vida y trabajo, la acepción del sistema de valores, y los deseos y los retos de la clase media de Estados Unidos adoptan un tono de legitimidad en la medida en que su marco de referencia lo constituye el prototipo del hombre práctico y eficiente. Se es exclusivamente en función de lo que se hace y se reconoce como socialmente indispensable para el mantenimiento del mismo estado de cosas. A diferencia de la clase alta que retiene el poder económico, las posibilidades de los sectores medios se reducen a la obtención de ingresos decorosos, los que para sus estándares de vida representan la posibilidad de solventar una existencia confortable.

Aunque la clase media estadounidense surge como el resultado de una economía en expansión, el predominio actual de los empleos de cuello blanco y burocráticos han presionado a tal grado la estructura de esta clase que su reorganización ha suscitado un debate sobre su viabilidad; en un contexto puede serle desfavorable, debido al severo problema del endeudamiento interno. Si bien los sectores

⁶ Véase Frederick Jackson Turner, *La frontera en la historia americana* (Madrid: Castilla, 1961).

medios ven en el crecimiento económico la explicación misma de su propio desenvolvimiento como segmento social,⁷ el hecho de que cada día un porcentaje mayor de su población tenga acceso limitado a un determinado salario, en contraste con un sueldo, representa un cambio sustantivo en su rol tradicional como baluarte del individualismo.

Como se sabe, los salarios implican primas colectivas, mientras que la percepción de un sueldo significa una cantidad individualizada. Luego esta “nueva” clase media —como la denominan actualmente algunos sociólogos estadounidenses— puede verse amenazada en la medida en que la motivación individual de ganancia se frustre. Sin embargo, desde una perspectiva optimista, cabe la posibilidad de que las transformaciones por las que atraviesa esta clase la encaminen en favor de un fortalecimiento del espíritu de equipo, antecedente probable de una solidaridad de clase.

Es menester apuntar que estos cambios afectan especialmente a los estratos bajos de la clase media, pues en los altos la aparición de fenómenos como el “yuppismo” muestran tendencias contrapuestas. Si para la última década del siglo XIX los ingresos de esta clase equivalían al doble de los obtenidos por los obreros⁸ y su reparto era más o menos uniforme, hacia los años sesenta del siglo XX esta diferencia se redujo considerablemente, al grado que treinta años después nos encontramos incluso con que la curva se revierte en múltiples ocasiones en favor de los trabajadores calificados, quienes en términos de prestigio social ocuparían en nuestro análisis los niveles superiores de la clase baja. Además, en la comparación al interior de la propia clase, los desajustes cobraron fuerza. Ante esta situación es probable que en pocos años lo único que diferencie materialmente a la mayoría de la clase media estadounidense de los estratos superiores de clase baja sea sólo la indumentaria usada para realizar un trabajo de oficina o un trabajo pesado (*dirty work*).

Antes de pasar al tratamiento de los sectores sociales menos favorecidos baste añadir que los estratos de clase media representan

⁷ Véase J.J. Johnson, “The Middle Sectors”, en *Latin American Politics. Studies of the Contemporary Scene* (Nueva York: Anchor, 1966), 169-196.

⁸ Lerner, *America as a Civilization*, 490.

el agente activo a través del cual la sociedad estadounidense ha distribuido cuotas diferenciadas de prestigio y poder entre el sector más amplio de la población. La clase media funge, en el seno de su sociedad, el papel que en el ámbito político tiene el sistema de pesos y contrapesos (*checks and balances*). Si para los estadounidenses existe una clase depositaria de sus valores democráticos ésa es la clase media, constituida por ciudadanos comunes con limitadas prerrogativas de poder y mínimo resentimiento social.

Puesto que la movilidad ha trascendido a todos los niveles, delimitar con precisión por qué y quiénes son miembros de la clase baja de Estados Unidos requiere, además de una extensa reflexión, un concienzudo análisis histórico. Ante esto, lo que aquí se expresa no va más allá de señalamientos generales que aportan al análisis de la diferenciación de clases en aquel país. Antaño, era simple remitirse solamente al nivel de ingresos para determinar que las remuneraciones menores correspondían al sector base de la pirámide social. Incluso, estos parámetros coincidían con la identificación de la fuerza de trabajo obrera calificada y descalificada; en la actualidad este criterio es, como ya lo señalamos, inoperante.

Como guía para delinear el contorno de esta clase se tomaron en cuenta dos factores. El primero tiene que ver con el prestigio ocupacional como determinante del estatus social y el segundo con la capacidad económica. Incluimos entonces, de un modo veleidoso, a los obreros especializados y semiespecializados dentro de los estratos altos de la clase baja, y remitimos a los inferiores a la mano de obra no especializada, a los jornaleros agrícolas y a los sujetos que desempeñan todas aquellas actividades que mantengan a sus dependientes por debajo del indicador oficial de pobreza.⁹

A diferencia de otras naciones donde este sector social es predominante y constituye un proletariado permanente, en Estados Unidos esta clase se ha caracterizado por ser un grupo denodadamente

⁹ Este índice lo establece el gobierno federal estadounidense y está sujeto a variaciones. Basándose exclusivamente en el monto de los ingresos, sus figuras deben interpretarse como los parámetros a partir de los cuales un nivel de vida "decente" es insostenible. Sus cifras excluyen todos los beneficios sociales tanto de programas federales como estatales.

disímil. El fenómeno de la inmigración, presente siempre en la historia de aquel país, es excepcional y no hay ejemplos comparables con otras latitudes y épocas. En respuesta a diversas motivaciones, que iban desde la búsqueda de libertad para ejercer un culto religioso en las postrimerías del siglo XVI, la intención de convertirse en pequeños propietarios en el XVIII, hasta la necesidad de un empleo para superar —siquiera mínimamente— la pobreza extrema ocasionada por las guerras o las crisis económicas, o bien para evadir persecuciones político-ideológicas, los millones de inmigrantes llegados a Estados Unidos¹⁰ han presentado como rasgo común que al insertarse por primera vez en el esquema de estratificación social, se ubican generalmente en las posiciones de menor jerarquía.

Así, cuando en los periodos de auge económico solía incrementarse la demanda de fuerza de trabajo, las nuevas corrientes migratorias favorecían la movilidad ascendente de los grupos establecidos con antelación. En contraste, en etapas de desequilibrio los recién llegados presionaban a tal grado sobre la estructura ocupacional que además de posibilitar el desplazamiento de mano de obra y generar desempleo contribuían al abaratamiento de los salarios. Estas inclinaciones tuvieron especial vigencia entre 1860 y 1920, época de consolidación del patrón industrial monopolista. A partir de entonces, una serie de presiones internas —el “Crac del 29”, el fortalecimiento del movimiento obrero organizado y el repunte del desarrollo tecnológico favorecido por la economía de guerra, entre otras— dieron lugar al establecimiento de políticas migratorias más selectivas, tendientes a regular un nuevo mercado de trabajo dominado en la actualidad por el sector de los servicios.

A diferencia de la clase media, las capas bajas de la sociedad estadounidense son mucho más resistentes a los cambios o a la influencia de la opinión pública. Sus estratos altos, incluso, cuentan con una tradición histórica de lucha sindical¹¹ que los provee de un

¹⁰ Sólo entre 1880 y 1890 arribaron al país 5 246 513 inmigrantes. Véase Ángel Fojo de Diego, “Movimientos de clase en U.S.A. 1860-1980”. Primera parte: Movimientos de clase, estado y recomposición capitalista. Tesis de licenciatura (México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1981), 40.

¹¹ Véase Lerner, *America as a Civilization*, cap. v.

especial sentido de pertenencia si bien no a una clase, cuando menos a una comunidad de intereses. Encaminado a poner coto a la centralización del poder económico en manos de la élite de empresarios, el movimiento obrero organizado llegó a convertirse en el arma política para asegurar a sus miembros el acceso al esquema de la igualdad de oportunidades y garantizar la fluidez de la estructura social. Su lucha, aun cuando orgánica al sistema, no deja de ser un esfuerzo consciente por mantener la cohesión de quienes están en igualdad de circunstancias. Las reivindicaciones que persiguen —incremento de salarios, mejores condiciones de vida y trabajo, educación— pese a ser de carácter inmediato y de tono reformista, les han legitimado un espacio propio en el concierto de una sociedad pragmática. Si Estados Unidos se distingue por la viabilidad del ejercicio del poder individual, el movimiento obrero encara la ética de lo colectivo. Su resistencia no está dada en función del dogma del cambio estructural de la sociedad, sino de la defensa organizada y permanente de sus conquistas y demandas, frente a la tenacidad y el despliegue de recursos de los empleadores.

De acuerdo con los argumentos de Lerner respecto al papel de los sindicatos y a la posición de los trabajadores en la estructura social, deducimos que la peculiaridad de esta reacción responde a tres factores básicos:¹²

1. La influencia democratizadora de un sistema educativo público con carácter libre y universal.
2. El acceso a un mayor número de bienes por efecto de la lógica del consumo de masas.
3. Los sutiles mecanismos de penetración y dominación ideológica desarrollados por los medios masivos de comunicación.

El dilema de la que aquí caracterizamos como clase baja de Estados Unidos estriba en el magnetismo que ejercen sobre ella los estereotipos de clase media, mismos que desde este nivel se aprecian en un desdoblamiento de la propia clase alta. Esta afirmación se sustenta en la alienación que permea las experiencias sociales del conjunto de clases en circunstancias subordinadas, mismas que provocan insatisfacción en la clase media y frustración en la clase baja

¹² *Ibid.*, 499.

ante las dificultades o la imposibilidad de acceder a satisfactores que rebasan sus limitantes objetivos.

Aun cuando es indiscutible que tanto el nivel de vida como los ingresos de los estratos altos de la clase baja han ascendido en términos absolutos a través del tiempo, sus niveles de prestigio y estatus han permanecido prácticamente estáticos. No obstante, tendencias como las que muestran que ciertas actividades de cuello azul están mejor remuneradas que algunas de cuello blanco mantienen viva la confianza de que el acceso a las filas de la clase media puede convertirse en realidad.

Aquí vale la pena mencionar que el peso de los factores subjetivos llega a jugar un papel mucho más relevante incluso que lo estrictamente cuantificable.¹³ La creencia en un mejor futuro para los hijos o en la posibilidad de contraer matrimonio con alguien de mejor posición social deja abiertas las puertas a la esperanza. Mientras ésta no se pierda, el orden establecido garantizará su continuidad.

Resta ahora explicar el perfil de los sectores sociales que al interior de la clase baja ocupan las posiciones marginales de la estructura social. En contraparte a la ostentación de la abundancia que como imagen proyecta la sociedad estadounidense, la pobreza subyace como condición *sine qua non* de su desarrollo, a la vez que como afrenta permanente. Para los estadounidenses ubicados en los estratos inferiores de la clase baja, las oportunidades de movilidad son prácticamente nulas. Su situación forma parte de un círculo difícil de romper, puesto que no sólo sus ingresos son exiguos o inexistentes sino que su ámbito de elección se reduce al ejercicio de actividades de ínfimo prestigio social.

Es importante destacar que este patrón de carencias está plenamente identificado con la situación de algunas minorías étnicas y raciales, mismo que se ha mantenido desde tiempo atrás. Negros, indios e hispanos rebasan proporcionalmente el número de blancos en igualdad de circunstancias. Sujetos al estigma de la discrimina-

¹³ A este respecto, es interesante observar cómo en diversas encuestas aplicadas entre obreros para que determinen en qué clase social se ubican (alta, media o baja), un promedio del 80 por ciento se considera de clase media. Véase Hodges, Jr., *La estratificación social...*, cap. v.

ción, la sociedad les dispensa su anuencia en la medida en que se asumen como subordinados.

Mientras que algunos estadounidenses exigen la amplitud de los programas de asistencia social (*Medicaid, Food stamps, Welfare benefits, etc.*) como mecanismos compensatorios para estos estratos, otros los rechazan, aludiendo a la ineficacia del paternalismo oficial que no provoca más que desestímulo a la iniciativa individual de los afectados. Este debate prevalecerá en tanto que las medidas adoptadas no prueben su eficacia para otorgar mayores oportunidades de acceso a la prosperidad y estabilidad para la población menos favorecida.

CUADRO 1
PORCENTAJE DE PERSONAS BAJO EL NIVEL OFICIAL DE POBREZA

<i>Año</i>	<i>Blancos</i>	<i>Negros</i>	<i>Hispanos</i>
1980	10.2	32.5	25.7
1983	12.2	35.7	28.1
1985	11.4	31.3	29.0
1990	10.7	31.9	28.1

FUENTE: *Statistical Abstract of the United States*, 1986, 1992.

En las circunstancias actuales, la paradoja que plantea ahora este segmento social al conjunto de la sociedad estadounidense es la generación de actitudes y modelos permeados de violencia. Lo que hasta hace poco tiempo se trató de definir bajo el concepto de “cultura de la pobreza”, se redefine hoy como “cultura de una subclase” (*underclass culture*).

RESUMEN

Con el fin de comprender inicialmente la actual estructura de clases de Estados Unidos, este trabajo busca delinear los tres niveles básicos de clase social del esquema de Pessen, en calidad de tipos ideales: *clase alta, media y baja*. Para el caso de la primera, se retoman las características atribuidas por Wright Mills a lo que él conceptualiza

como *clase dirigente*. Como sector social de restringida movilidad, ejerce su predominio en las esferas económica, política y militar. El grupo ostensiblemente representativo de esta clase corresponde al de los grandes empresarios. La proyección de esta clase en la historia de Estados Unidos se remite al talento y dinamismo individuales, enmarcados por un proyecto de nación subordinado al *laissez-faire*.

Se debate en torno a los factores decisivos para acceder al estatus de clase alta, pero se considera que una educación superior, las relaciones interpersonales con sus miembros —que en las palabras del sociólogo Max Lerner remitirían a una cercanía con las fuentes de poder—, y el éxito público, se presentan como elementos de importancia.

El surgimiento y la consolidación de una clase media mayoritaria aparece como el elemento distintivo de la estructura social de Estados Unidos. La movilidad social, referida a la competencia entre los individuos, se legitima en una clase media, producto fehaciente de una economía en expansión. Las sensaciones de libertad y autonomía parecen permear la psicología de los clasemedieros estadounidenses. Sometidos a las variaciones de una economía cambiante, antaño se concentraban en el ejercicio de ocupaciones como el pequeño comercio o los negocios, la agricultura en pequeña escala (granjeros) y la realización de tareas profesionales. Actualmente, la inserción ocupacional de los sujetos de clase media tiende a subrayar aspectos más tecnocráticos (labores profesionales que requieren una larga capacitación) que productivos. Así, con base en las habilidades adquiridas por medio del adiestramiento, la acendrada competencia entre sus miembros por la conquista de espacios para la realización personal fortalece la idea del “hombre hecho a sí mismo” (*self-made man*). Con un sentido permanente de readecuación a las nuevas circunstancias, la clase media de Estados Unidos, por definición pragmática, está a favor del *statu quo*.

Es posible observar que desde los años sesenta de este siglo la insatisfacción de la hoy denominada “nueva” clase media ha ido en aumento, en concordancia con los cambios económicos que restringen cada vez más su acceso a sueldos que garanticen un nivel de vida confortable y remitiéndola a la obtención de salarios. Así, el paradigma egocéntrico de esta clase se desvanece a la luz de primas

colectivas (salarios) que sustituyen a las cantidades de ingresos individualizadas (sueldos).

Las sociedades distribuyen cuotas diferenciadas de poder y prestigio entre sus clases. Nuestro modelo para identificar a la clase baja de Estados Unidos remite entonces a las variables de estatus social (prestigio ocupacional) y capacidad económica. Los trabajadores especializados y semiespecializados ocuparían así el casillero superior de la clase baja, mientras que los jornaleros agrícolas, la mano de obra descalificada y demás ocupaciones que mantengan a sus dependientes en niveles de pobreza o marginación, quedarán confinados al extremo inferior de dicha clase.

Una característica distintiva de los sectores inferiores puede ser el hecho de que siendo Estados Unidos una nación de inmigrantes, la gran mayoría de ellos se ubica en posiciones de ínfima jerarquía social durante su primer contacto con la sociedad anfitriona. Los procesos de movilidad social ascendente para estos grupos son perceptiblemente diferenciados por los periodos de auge o crisis económica en dicho país, tanto como por criterios selectivos y excluyentes que han favorecido a etnias específicas, grupos religiosos, etcétera.

Se atribuye aquí el surgimiento de un sindicalismo de tradición histórica a los estratos superiores de clase baja y se comenta que dicho movimiento dotó a sus miembros de un sentido de pertenencia a una determinada comunidad de intereses, aunque no a una clase social. Prueba de esto último serían el tono reformista de sus demandas, congruente con el orden de recompensas inmediatas promovido por el capitalismo estadounidense (aumento de salarios, mejores condiciones de vida y trabajo, etc.). Según Lerner, las especificidades de esta respuesta pragmática por parte de los trabajadores organizados de Estados Unidos responde a:

1. La influencia democratizadora de un sistema educativo público.
2. La promoción del consumo masivo.
3. La influencia de penetración y manipulación de los medios masivos de comunicación.

Si bien el acceso al sueño americano (*American Dream*) ha sido realidad para unos cuantos —clase alta— y esperanza relativa para otros —clase media—, ha permanecido vedado para los muchos

que, desde los extremos inferiores de la clase baja (*underclass*), permanecen en la pobreza y los límites de la inequidad distributiva.

Con posiciones encontradas, la sociedad estadounidense contemporánea discute sobre la necesidad o el rechazo de las políticas de asistencia social, aludiendo a lo indispensable de mediatizar un conflicto social que se evidencia por el incremento de la violencia, u objetando el excesivo paternalismo del llamado Estado Benefactor.