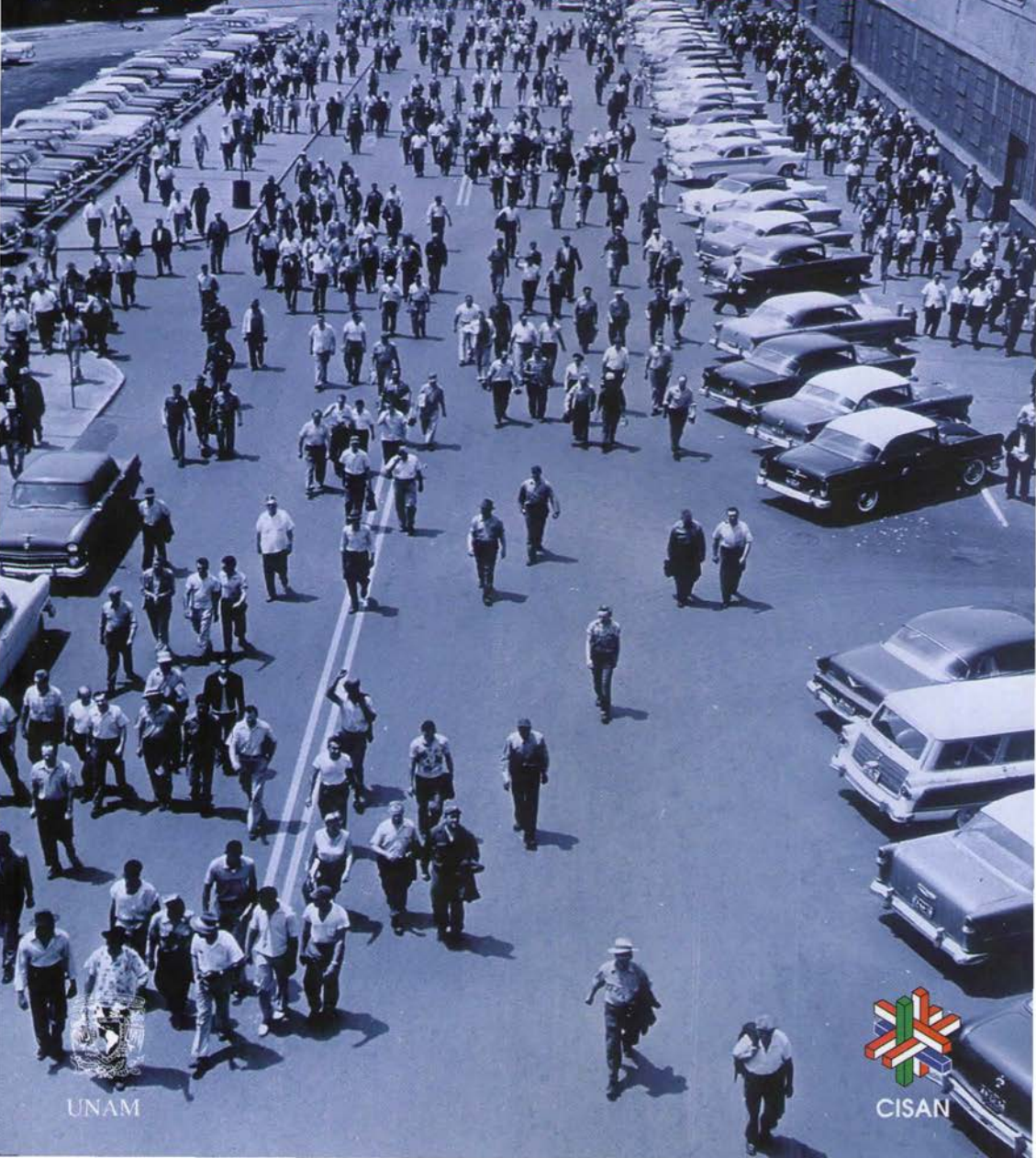


James W. Russell • Silvia Núñez García

CLASE Y SOCIEDAD EN ESTADOS UNIDOS



UNAM



CLASE Y SOCIEDAD EN ESTADOS UNIDOS

El éxito y la realización personales, el trabajo y la acción se aceptan como medios para acceder al reconocimiento social en Estados Unidos. Valores como el bienestar material, la igualdad, la libertad, la democracia son reconocidos como la base de la nación; valores que pasando a ser normas se constituyen en el control social y que plantean cómo analizar las clases en Estados Unidos, cuál es su estructura actual y cómo aplicar el análisis de clase a casos específicos —como la clase media estadounidense y las diferencias de clase en una ciudad de la frontera México-Estados Unidos—. Todos los países tienen distribuciones desiguales de ingreso y riqueza, pero difieren según los grados en que ambos son repartidos; de ahí el reto de la sociedad estadounidense: aceptarse tal cual es, una sociedad diferenciada por clases en la que el poder se ejerce en un orden vertical.

CLASE Y SOCIEDAD EN ESTADOS UNIDOS

COORDINACIÓN DE HUMANIDADES

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE

CLASE Y SOCIEDAD EN ESTADOS UNIDOS

James W. Russell

Silvia Núñez García



UNAM

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Centro de Investigaciones sobre América del Norte
México, 1997



CISAN

CENTRO DE INVESTIGACIONES
SOBRE
AMÉRICA DEL NORTE

COMITÉ EDITORIAL

MÓNICA VEEA CAMPOS
SILVIA NÚÑEZ GARCÍA
PAZ CONSUELO MÁRQUEZ-PADILLA
JULIÁN CASTRO REA
BÁRBARA A. DRISCOLL
MÓNICA GAMBRILL
DOLORES LATAPÍ ORTEGA
SILVIA E. VÉLEZ QUERO

Diseño de portada: Alejandro Troncoso Esquivel

© Fotografía de portada: Photo Stock S.A. de C.V.

La traducción al español, de la primera parte de James W. Russell, fue realizada por Ana María de L. Aguado Molina y Sylvia Gorodezky M.

Primera edición, mayo de 1997

D. R. © 1997, Universidad Nacional Autónoma de México
CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE
Torre de Humanidades II, piso 11
Ciudad Universitaria, 04510, México, D.F.

ISBN: 968-36-5927-6

Impreso en México/Printed in Mexico

Índice

Prefacio	9
-----------------------	---

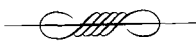
PRIMERA PARTE

James W. Russell

1. Método: Investigando la estructura de clases	15
Marx y Weber	16
Investigación contemporánea de clase	18
El valor de un análisis de las clases económicas y sociales por separado	24
Resumen	24
2. Estructura de clases: Desarrollo y estimación cuantitativa	27
Desarrollo estructural de la población económicamente activa	27
Desplazamientos en la escala y control de la producción	29
La expansión territorial y la Guerra Civil	30
La nueva tesis de frontera	35
La estructura contemporánea de clase	37
Distribución de ingreso y riqueza	46
Resumen	48
3. Análisis específico: Chicanos, anglos y relaciones de clase en la frontera	51
La estructura de clase de El Paso, Texas	54
Resumen	61

SEGUNDA PARTE*Silvia Núñez García*

4. Método: Elementos teórico-prácticos para la delimitación de las clases sociales	67
Marco conceptual	68
Resumen	72
5. Estructura de clases: Pasado y presente desde una perspectiva histórico-social	75
Resumen	86
6. Análisis específico: La clase media	91
La sociedad de masas	96
Ideología y sectores medios	100
El sentimiento de pérdida	110
Resumen	114
Bibliografía	121
Los autores	133



Prefacio

Un recorrido por la mayoría de las ciudades de Estados Unidos ofrece varias evidencias de la existencia de diferentes clases sociales. Mientras personas sin hogar deambulan por las calles del centro de las ciudades, hay guardias privados que patrullan las colonias donde residen los pudientes. Entre ambas zonas hay vecindarios con casas modestas habitadas por trabajadores y otras más cómodas que pertenecen a los sectores medios. Traslapando y dividiendo la geografía urbana de clase, destaca aquella otra centrada en lo racial. Las áreas habitadas por blancos y minorías se distinguen de inmediato y generalmente se separan de las demás por medio de barreras físicas, como vías del ferrocarril o autopistas. De este modo, a diferencia de las grandes urbes mexicanas que tienden a ser mosaicos desordenados de viviendas ricas, medias y pobres, las divisiones raciales y de clase en las ciudades de Estados Unidos han sido más nítidamente compartimentalizadas o “racionalizadas” de acuerdo al tipo de vecindario o área. Los estadounidenses prefieren mantener a la mayor distancia posible a quienes perciben como socialmente inferiores. Por supuesto esta dimensión espacial no es la única, ni necesariamente la manifestación más importante de las divisiones de clase en Estados Unidos; subyace a ella la división del lugar de trabajo donde la fuerza laboral se ubica en posiciones dispuestas verticalmente de propietarios, administradores y empleados.

Es a partir de esta realidad de división en clases sociales que nació nuestro interés por el tema de esta investigación. La falta de estudios en México respecto a la particular forma de vida y modos

de organización social de Estados Unidos, contrasta con el cúmulo de estudios elaborados y difundidos por especialistas sobre sus problemáticas económicas y políticas. Con esto en mente, el objetivo central de este esfuerzo conjunto es contribuir modestamente a que en México se comprendan los fenómenos sociales de Estados Unidos, abriendo brecha a través de la concepción de *clase social*.

Aunque el libro contiene dos ensayos distintos, éstos comparten similar estructura a efecto de responder a las mismas preocupaciones: ¿cómo se analizan las clases en Estados Unidos? ¿Cuál es su estructura actual? ¿Cómo aplicar un análisis de clase a casos específicos, como sería la experiencia de los chicanos y los sectores medios? Cabe mencionar que cada quien nos reservamos el derecho de utilizar distintas categorías teórico-metodológicas, justamente con el objetivo explícito de guardar congruencia con nuestras respectivas escuelas de pensamiento. Destaca de manera particular la falta de acuerdo sobre la delimitación de las clases sociales. Reconocemos que esta posición implica ciertos riesgos, pero se decidió correrlos antes de subordinarnos el uno al otro, con la intención de hacer una aportación enriquecida a partir de la diversidad de nuestros enfoques, producto de dos percepciones particulares rescatadas de un amplio espectro teórico-metodológico. Así, y pese a que los contenidos difieren, consideramos que el lector interesado en una visión integral sobre el fenómeno “Estados Unidos” podrá rescatar de aquí algunos de los elementos más importantes sobre los cuales la sociedad estadounidense encuentra su organicidad.

Por otra parte, queremos enfatizar que la conclusión de esta obra no hubiera sido posible sin el apoyo incondicional del Centro de Investigaciones sobre América del Norte de la Universidad Nacional Autónoma de México (CISAN-UNAM), donde los autores fuimos acogidos y convivimos en un espacio de libertad intelectual y camaradería altamente estimulante.

Con un especial agradecimiento a la maestra Mónica Vereá Campos, directora del CISAN-UNAM, quien con su entusiasmo y elevado sentido de compañerismo promovió desde su inicio la realización de este proyecto. Sumado a ello, extendemos nuestro más sincero agradecimiento a los miembros del Comité Editorial del CISAN —Mónica Gambrill, Bárbara A. Driscoll y Silvia Vélez— por sus

valiosas críticas y observaciones al texto, así como a Ana María de L. Aguado Molina y Sylvia Gorodezky M. por su labor de traducción. Por último, deseamos destacar nuestro reconocimiento al patrocinio financiero de la William and Flora Hewlett Foundation para Silvia Núñez García, y a la Comisión Binacional México-Estados Unidos para el Intercambio Educativo y Cultural (Programa Fulbright-García Robles) que apoyó la estancia de James W. Russell como profesor visitante e investigador en el CISAN-UNAM durante el periodo de 1990 a 1992. El señor Clint Wright, director de este programa en México durante 1990-1991, otorgó un respaldo especialmente valioso.

James W. Russell

Silvia Núñez García



Primera parte

James W. Russell

1



Método: Investigando la estructura de clase

La realidad de la división de clases en Estados Unidos ha sido por mucho tiempo un tema de investigación en ciencias sociales. Pero los científicos sociales no han llegado a un acuerdo sobre un método de investigación, o bien para describir las divisiones de clase en el país. En gran medida, esto surge del problema general del estudio de la estratificación; los científicos sociales generalmente coinciden en que todas las sociedades contemporáneas están estratificadas por causas y consecuencias, pero más allá de notar la universalidad e importancia de las jerarquías, no han llegado a un acuerdo sobre cómo conceptualizarlas y analizarlas. A pesar de que estas jerarquías han sido estudiadas, medidas, debatidas, justificadas o criticadas, no existe un punto de vista uniforme de sus configuraciones básicas. Son como montañas intelectuales que muchos exploradores procedentes de distintos campos-base teóricos han escalado por diferentes senderos. La naturaleza de la montaña aparece diferente en los mapas según el camino tomado.

A fin de investigar las divisiones de clase en Estados Unidos, es necesario establecer primero cómo se realizará la investigación. En

particular, es necesario esclarecer los conceptos analíticos que se utilizarán para investigar, medir y describir la lógica de las divisiones de clase. Los conceptos básicos que se utilizarán en este estudio para investigar las divisiones de clase en Estados Unidos están basados en la premisa de que las sociedades contienen sistemas de clase económicos y sociales analíticamente separables; distinción que tiene raíces en la teoría clásica marxista y weberiana, y a las cuales volveremos enseguida.

MARX Y WEBER

Aunque Marx no usó directamente los términos de clases económica y social, sí hizo una relativa distinción entre *clases-en-sí* y *clases-para-sí* como momentos diferentes del desarrollo de clase. Las *clases-en-sí* son partes objetivas y componentes de los modos históricos de producción. Las *clases-en-sí* juegan papeles cualitativamente diferentes en la producción.¹ En este sentido, la estructura de la economía define las diferentes posibilidades de clase y así las *clases-en-sí* son esencialmente *clases económicas*.

No obstante, la teoría de la formación de clases sociales de Marx no se detiene en los orígenes económicos. Usando las categorías hegelianas de *en-sí* y *para-sí*, Marx describió a los miembros de una clase como entes que se mueven de una existencia objetiva hacia una realización subjetiva de identidad común de clase hasta la práctica política basada en intereses comunes de clase. Las *clases-para-sí* parecen acercarse más a un concepto de lo social. Las *clases-para-sí* implican una conciencia subjetiva y cohesión de los miembros de una clase con base en su identidad común de clase.

Weber, como Marx, nunca logró una teoría completa de clases. Sus escritos directos donde define términos eran apuntes y, en su caso, característicamente marcados por inconsistencias. Por ejemplo, en un lugar definió a las clases económicas como grupos con

¹ Karl Marx, *The Eighteenth Brumaire of Louis Bonaparte*, en Karl Marx y Frederick Engels, *Selected Works in Three Volumes* (Moscú: Progress Publishers, 1970 [1852]), 459.

orígenes y monto de ingreso comunes; en otro sitio las concibe como grupos con posiciones comunes en la producción (propietarios o empleados), el comercio (vendedores o compradores) o los mercados de crédito (acreedores o deudores).²

El concepto de *clase social* de Weber es más útil para los propósitos de esta investigación. Él definió a las clases sociales como “la totalidad de situaciones de las clases dentro de las cuales la movilidad individual y generacional es fácil y típica”.³ De este modo, un número de posiciones que estarían en las clases económicas técnicamente diferentes compartirían el mismo tipo de clase social individual. Por ejemplo, un trabajador calificado empleado y un artesano que trabaja por su cuenta, aunque se encuentren en clases económicas técnicamente diferentes por tratarse de un empleado y un propietario, pueden estar en el mismo nivel social y, por consiguiente, estar en la misma clase social.⁴

El concepto de clases sociales de Weber, como la combinación de individuos originarios de distintas clases económicas entre los que “es fácil y típica la movilidad individual y generacional”, difiere de la conceptualización de Marx en la que existe un grupo de clases económicas (las clases-en-sí) las cuales internamente pueden desarrollarse hacia las clases-para-sí. Según la conceptualización de Weber, existen clases económica y social, pero la clase social no necesariamente se desarrolla a partir de una sola clase económica, es decir, una clase social en particular puede formarse con miembros provenientes de distintas clases económicas. Para decirlo de otro modo, para Marx la formación de una clase social implica la cohesión de una clase económica particular en tanto que para Weber la clase social se compone de una o más clases económicas entre las que es probable la movilidad individual y familiar.

² Véase Max Weber, *Economy and Society*, 2 vols. (Nueva York: Bedminster Press, 1968 [1922]), 305 y ss., 926 y ss.

³ *Ibid.*, 302-305.

⁴ Weber delineó como clases sociales amplias “la clase trabajadora, la pequeña burguesía, los intelectuales y especialistas no propietarios, y las clases privilegiadas a través de propiedad y educación”. No obstante, estas categorías de clase parecerían ser más bien resultado de conclusiones improvisadas que de un análisis bien elaborado.

De acuerdo con Marx, es claro que las dimensiones de las clases social y económica, mientras se traslapan en la realidad, pueden ser analíticamente distinguidas. Ambas son dimensiones de, o más dialécticamente, diferentes momentos de la formación de clase. Weber, no obstante, fue un paso más adelante, al permitir no sólo la posibilidad de que las dimensiones económica y social sean distinguidas sino también proponiendo que las clases son partes de diferentes estructuras analíticas.

El concepto de Weber sobre clases sociales proporciona un punto de partida teórico más útil para los propósitos de esta investigación, que el concepto de Marx de clase-para-sí. En el pensamiento de Weber las clases sociales eran realidades que surgen de la estructura de la vida social, en tanto que en el pensamiento de Marx, el desarrollo de las clases-para-sí eran sólo posibilidades. Para ciertos tipos de investigación —como las que versan sobre el desarrollo de los sindicatos de la clase trabajadora y los partidos políticos— la noción de clase-para-sí podría ser útil. Pero para este tipo de investigación, que busca el desarrollo de un perfil de clase en Estados Unidos empíricamente verificable, el concepto de clases sociales de Weber es más útil.

INVESTIGACIÓN CONTEMPORÁNEA DE CLASE

La mayoría de los investigadores contemporáneos asumen un grupo unitario de clases independientemente de cómo las definan.⁵ Al

⁵ Por ejemplo, véanse W. Lloyd Warner, Marchia Meeker y Kenneth Eels, *Social Life in America* (Chicago: Science Research Associates, 1949); Joseph A. Kahl, *The American Class Structure* (Nueva York: Holt, Reinhart & Winston, 1957); Rodolfo Stavenhagen, *Las clases sociales en las sociedades agrarias* (México: Siglo XXI, 1969); Roger Bartra, *Estructura agraria y clases sociales en México* (México: Era, 1974); Nicos Poulantzas, *Classes in Contemporary Capitalism* (Londres: NLB, 1975); Maurice Zeitlin, "On Classes, Class Conflict, and the State: An Introductory Note", en Maurice Zeitlin, ed., *Classes, Class Conflict, and the State: Empirical Studies in Class Analysis* (Cambridge: Winthrop Publishers, 1980); David H. Demo y Ritch C. Savin-Williams, "Early Adolescent Self-Esteem as a Function of Social Class: Rosenberg and Pearlin Revisited", *American Journal of Sociology* 88, no. 4 (1983);

trabajar con un índice único de factores económicos, sociales o bien combinados para determinar la pertenencia de clase, no hacen análisis separados de las clases económica y social. Ni la separación de Weber entre clases económica y social ni los momentos en-sí y para-sí de desarrollo de clases de Marx aparecen en la estructura de sus investigaciones.

Un menor número de investigadores conceptualizan sistemas de clase analíticamente separables.⁶ Muchos de sus trabajos incorporan elementos extraídos de escritos no marxistas de clase social en Estados Unidos. Esta investigación, como indicamos previamente, parte de la misma premisa de que es analíticamente necesario y empíricamente valioso distinguir y analizar separadamente las formaciones de *clase económica* y *social*. Para hacer esto primero es necesario aclarar las definiciones de qué constituyen las clases económicas y qué constituyen las clases sociales.

Clases económicas

Los estudios de las clases económicas enfatizan lo siguiente: *a)* La gente que comparte la misma posición en el sistema productivo de una sociedad particular integra una clase económica. El número y definición de los límites de las clases depende de la teoría empleada para definir el sistema de producción, por ejemplo, como capitalista, industrial, etc. De esta manera, la definición de las clases económicas es esencialmente deductiva. *b)* Las clases económicas son categorías objetivas cuya utilidad en la investigación no depende de su

Juan Paz, Juan Valdés y Rafael Hernández, "La estructura de clase de la comunidad cubana en Estados Unidos", *Cuadernos de Nuestra América* 1, no. 0 (julio-diciembre 1983): 5-35, y Melvin L. Kohn y Carmi Schooler, *Work and Personality: An Inquiry into Impact of Social Stratification* (Norwood: Ablex Publishing Corporation, 1983).

⁶ Por ejemplo, véanse Joseph A. Schumpeter, *Imperialism and Social Classes* (Nueva York: Augustus M. Kelley, 1951 [1927]); Paul M. Sweezy, *The Present as History* (Nueva York: Monthly Review Press, 1953), y Albert Szymanski, *Class Structure: A Critical Perspective* (Nueva York: Praeger, 1983).

reconocimiento subjetivo como válido por los miembros de la clase en cuestión. Las clases económicas no necesariamente generan una subcultura común.⁷ c) El individuo en su papel productivo es la unidad básica de análisis de la clase económica.⁸

Por tanto, una clase económica es una categoría teórica, un subgrupo de características en la estructura o estructuras económicas de una sociedad en particular. La manera como los papeles se reúnen en los subgrupos particulares de clase depende de la teoría de la estructura total; lo que es importante es que el concepto de clase económica es a la vez teórico y objetivo. Esté o no esté reconocido empíricamente, por ejemplo, si la gente se ve a sí misma en términos de las definiciones de clase económica, no es del todo esencial para su validez. La validez de este concepto más bien se deriva de la teoría de la estructura. Si la teoría es válida el concepto tiene objetividad. Puesto que Estados Unidos es esencialmente una sociedad capitalista, se infiere que los papeles fundamentales de clase se deducen de aquellos del modo de producción capitalista.⁹ Aún más, se comprende que las poblaciones económicamente activas son los denominadores sobre los que existen las diferentes clases económicas y sus tamaños relativos están por determinarse. Esto es, las clases económicas cumplen esencialmente papeles funcionales en la población económicamente activa (PEA), las cuales están compuestas de toda la población activa en la producción de bienes y servicios dentro de las sociedades.

En la población económicamente activa de todas las sociedades capitalistas existen distintos papeles económicos para las clases de capitalistas (propietarios de capital y empleadores de mano de obra), trabajadores (aquellos que venden su fuerza de trabajo tanto a empleadores públicos como privados) y los propietarios de pequeños negocios (empleados por cuenta propia, dueños de negocios que no tienen un número significativo de empleados). Los papeles

⁷ Véase Weber, *Economy and Society*, 926 y ss.

⁸ Véase Szymanski, *Class Structure...*, 79.

⁹ Véase Roger Bartra, "Modes of Production and Agrarian Imbalances", *International Social Science Journal* 31, no. 2 (1979): 226-236, y James W. Russell, *Modes of Production in World History* (Londres: Routledge, 1989).

económicos pueden existir también para clases adicionales cuando más de un modo de producción existe dentro de una formación socioeconómica concreta, esto es, la sociedad. Elementos significativos de esclavitud y feudalismo estuvieron presentes en las primeras etapas del desarrollo capitalista mundial. Así, las clases de esclavo (trabajadores no libres cuya fuerza de trabajo era propiedad de otras personas) y de propietario de esclavos (propietarios de trabajo no libre) jugaron papeles importantes en el desarrollo de Estados Unidos. Finalmente, el desarrollo capitalista por sí mismo ha generado un papel nuevo de *clase*. El crecimiento de las burocracias públicas y privadas ha creado un nuevo terreno intermedio de empleo para profesionistas y gerentes entre los propietarios y los mandos de primer nivel de administración, por un lado, y los trabajadores de base por el otro. Por lo tanto, existe una posibilidad adicional de clase para una nueva *clase media* de empleados profesionistas y gerentes.

En suma, las siguientes clases económicas han tenido distintos papeles en diferentes tiempos en el desarrollo de Estados Unidos: capitalistas, trabajadores, propietarios de pequeños negocios, propietarios de esclavos, esclavos, y profesionistas y gerentes de la nueva clase media.

Clases sociales

Entre los investigadores sobre Estados Unidos ha surgido un concepto de clase social más o menos coherente con las siguientes características: *a)* Las clases sociales tienen una existencia real. Son entidades vivas reconocidas por sus miembros, y no sólo creaciones hipotéticas de los investigadores.¹⁰ Así, la definición de las clases sociales procede de criterios inductivos. *b)* Las clases sociales constituyen grupos que tienen estilos de vida o subculturas definidos dentro de los cuales los miembros se reconocen entre sí como so-

¹⁰ Véanse Schumpeter, *Imperialism and Social Classes*; Sweezy, *The Present as History*, y Richard Centers, *The Psychology of Social Classes* (Princeton: Princeton University Press, 1949).

cialmente iguales.¹¹ c) La familia, y no el individuo, es la unidad de análisis de la *clase social*. Las redes de familias que se casan entre sí libremente constituyen clases sociales.¹²

Las clases sociales son grupos jerárquicamente compuestos dentro de sociedades integradas por miembros que comparten niveles de vida comunes con base en los cuales evolucionan subculturas comunes y se reconocen entre sí como socialmente iguales —y reconocen a los miembros de las clases más altas o más bajas como diferentes y socialmente desiguales—. A diferencia de las clases económicas, que son esencialmente categorías analíticas deducidas de la estructura de la economía, las clases sociales son grupos empíricos dentro de las sociedades cuya existencia debe ser descubierta de manera inductiva y verificada. Visto de otra manera, las clases sociales constituyen subculturas igualitarias empíricamente reconocibles dentro de sociedades desiguales. El total de la población es el denominador sobre el cual diferentes clases sociales y sus tamaños relativos están por ser determinados.

Desde 1930, algunos investigadores en Estados Unidos han tratado de determinar el número e identidad de las clases sociales reconocibles del país. W. Lloyd Warner inició este tipo de investigación solicitando simplemente a muestras de ciudadanos ordinarios que nombraran y describieran las diferentes clases sociales dentro de sus comunidades.¹³ A partir de sus percepciones concluyó que existían esencialmente seis clases sociales: alta-alta, alta-baja, media-alta, media-baja, baja-alta y baja-baja. Otros investigadores posteriormente simplificaron las conclusiones de Warner y describieron tres clases sociales en Estados Unidos: alta, media y baja. Estas

¹¹ Véanse Centers, *The Psychology of Social...*; G. William Domhoff, *Who Really Rules: New Haven and Community Power Reexamined* (Santa Mónica: Goodyear Publishing, 1978); Herbert T. Gans, *The Urban Villagers* (Glencoe: Free Press, 1962); August B. Hollingshead y Frederick C. Redlich, *Social Class and Mental Illness* (Nueva York: Wiley, 1958), y Warner *et al.*, *Social Life...*, y Szymanski, *Class Structure...*

¹² Domhoff, *Who Really Rules...*; Schumpeter, *Imperialism and Social Classes*; Sweezy, *The Present as History*, y Szymanski, *Class Structure...*

¹³ Véase W. Lloyd Warner y Paul S. Lunt, *The Social Life of a Modern Community* (New Haven: Yale University Press, 1941).

categorías se utilizaron entonces en las encuestas de identificación de clases nacionales y, en consecuencia, produjeron como resultado que más del 80 por ciento de los entrevistados respondieron definiéndose a sí mismos como de clase media, lo que condujo a la conclusión optimista de que Estados Unidos rápidamente se convertía en una sociedad sin clases, en virtud de que la gran mayoría de la población se veía a sí misma como perteneciente a la misma clase.

Sin embargo, este logro admirable de igualdad de clases —tanto como la abolición implícita del conflicto de clase— en Estados Unidos, resultó ser un instrumento de la elaboración de las encuestas. Cuando Richard Centers aplicó una encuesta de clases sociales elaborada de manera diferente, en la cual agregó la posibilidad de elegir a la clase trabajadora como adicional a las clases alta, media y baja, encontró una percepción subjetiva totalmente diferente de la estructura de las clases sociales de la nación. Así, el 51 por ciento de los entrevistados se identificó como clase trabajadora, el 43 por ciento como clase media, el 3 por ciento como clase alta, y el 1 por ciento como de clase baja. Las bases de la desigualdad de las clases y el conflicto, según esto, no habían desaparecido en Estados Unidos.¹⁴

La identificación de clase social ha permanecido por mucho tiempo igual en Estados Unidos desde el hallazgo original obtenido por Centers. En 1996, el 55 por ciento de la población se identificaba a sí misma como clase trabajadora y el 36 por ciento como clase media.¹⁵ Por ende, aceptamos el razonamiento de Centers de que se perciben esencialmente cuatro clases sociales en Estados Unidos: alta, media, trabajadora y baja.

¹⁴ Centers, *The Psychology of Social*. Es claro que identificarse como perteneciente a una clase social particular no es necesariamente lo mismo que realmente pertenecer a dicha clase. Así, en una encuesta nacional de la Survey Research Center, en 1977, citada en Szymanski, *Class Structure...*, 30 por ciento de los capitalistas se identificaron a sí mismos como de la clase trabajadora, mientras que el 2 por ciento de trabajadores de cuello azul se identificaron como de clase alta. Por lo tanto, las encuestas de identificación de clase no indican completamente la distribución real de la población en diferentes clases.

¹⁵ Encuesta realizada por *The New York Times*, 5 de marzo 1996, p. 16. Véase también Dennis Gilbert y Joseph A. Kahl, *The American Class Structure*, 3ª ed. (Chicago: The Dorsey Press, 1987), 252.

EL VALOR DE UN ANÁLISIS DE LAS CLASES ECONÓMICAS Y SOCIALES POR SEPARADO

Mantener la diferenciación entre clases económicas y sociales resuelve algunos problemas como la clasificación de las familias con dos ingresos, en las que los trabajos desempeñados son muy distintos. Por ejemplo, una familia puede tener un ingreso basado en el salario de un ingeniero y otro salario de un trabajo de oficinista. En este caso, la familia estaría dentro de la clase social media debido al tamaño de su ingreso y nivel de vida resultante. Al mismo tiempo, habría miembros que contribuyeran tanto a la nueva clase media económica (el ingeniero empleado) como a la clase trabajadora económica (el trabajador administrativo).

En general, el término ampliamente utilizado de clase media no tiene sentido técnico a menos que se distingan sus referentes económico y social. En términos económicos, existen dos clases medias, la vieja y la nueva.¹⁶ La clase media vieja se compone de propietarios de pequeños negocios y la nueva clase media abarca a todos los empleados de cuello blanco o, en un sentido más restringido y aceptado actualmente, los profesionistas y gerentes administrativos. En un sentido social, la clase media indica la masa de personas que cae entre los ricos y los trabajadores ordinarios. Por tanto, la clase media social incluye varias clases económicas distintas —trabajadores bien remunerados, propietarios de pequeños negocios, y profesionistas y empleados administrativos—.

RESUMEN

Esta investigación de la estructura de clase en Estados Unidos parte de la premisa metodológica de que todas las sociedades contemporáneas contienen sistemas de clases económica y social analíticamente distinguibles. Se emplea un concepto esencialmente marxista de clases económicas y un concepto esencialmente weberiano de las

¹⁶ Véase, por ejemplo, C. Wright Mills, *White Collar* (Nueva York: Oxford University Press, 1953).

clases sociales. Las clases económicas son, de este modo, concebidas como fundamentadas en papeles comunes dentro de las estructuras económicas y de la población económicamente activa de las sociedades, mientras que las clases sociales son concebidas como basadas primordialmente en grupos dentro de la población total que comparten un nivel o estándar de vida común.

2



Estructura de clases: Desarrollo y estimación cuantitativa

La actual estructura económica de clases en Estados Unidos es resultado de una serie de tendencias de largo plazo que afectaron la distribución de la población económicamente activa, la organización y control de negocios, y la escala de producción. Estas tendencias fueron propiciadas por la expansión territorial del país durante el siglo XIX y por la Guerra Civil.

DESARROLLO ESTRUCTURAL DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA

De acuerdo con la teoría económica, la economía de un país se desarrolla a través de las etapas agrícola, industrial y postindustrial. En la primera etapa, la población económicamente activa (PEA) es absorbida por la agricultura y por las actividades asociadas al sector

primario (pesca y minería). En la segunda etapa, al aumentar la productividad de los agricultores se requiere un número proporcionalmente menor de ellos para alimentar al país; con eso se liberan trabajadores del campo, quienes están entonces disponibles para ocuparse en la manufactura urbana y el empleo industrial. En la tercera etapa, los avances tecnológicos, que ahorran trabajo en la industria, disminuyen los requerimientos de trabajadores manufactureros. Se inicia así la etapa postindustrial, caracterizada por el empleo terciario de servicios que absorbe a la mayoría de la PEA. Hay así dos grandes desplazamientos en la distribución de aquélla en el desarrollo económico: de las granjas a las fábricas, y de éstas a los servicios.

Ambos desplazamientos han ocurrido en el desarrollo de Estados Unidos. Durante el primer siglo de su existencia, la producción agrícola en el país absorbió a la mayoría de la PEA. En 1800, primer año para el que hay estadísticas disponibles sobre la PEA, tres cuartas partes de ésta se encontraba en las granjas.¹ A medida que aumentó la productividad en la agricultura, el excedente del trabajo agrícola se desplazó hacia las fábricas urbanas. Durante las décadas de los treinta y los cuarenta en el siglo XIX, los talleres textiles en Nueva Inglaterra iniciaron su producción con una fuerza de trabajo compuesta básicamente por mujeres jóvenes que habían crecido en granjas. Las actividades manufactureras aumentaron en forma irregular hasta la Guerra Civil de 1861-1865, y se aceleraron dramáticamente después de sus consecuencias. Sin embargo, las actividades agrícolas y otras del sector primario continuaron absorbiendo a la mayoría de la PEA hasta 1880. La década de 1880 a 1890 fue la primera cuando Estados Unidos pudo ser descrito propiamente como una sociedad industrial, en el sentido de que las actividades agrícolas y otras del sector primario dejaron de absorber a la mayoría de la PEA. La producción agrícola aún absorbía una gran proporción del empleo de la PEA, pero ya no la mayoría. Durante el periodo industrial (1890-1920), la mayoría de la PEA se concentraba en empleos agrícolas e industriales. La década de 1920 a 1930 trajo consigo el cierre del periodo propiamente industrial, al dar paso al patrón vigente

¹ U.S. Bureau of the Census, *Historical Statistics of the United States*, parte 1 (Washington, D.C.: GPO, 1976), 139.

postindustrial de la PEA, en el cual la mayoría de los trabajadores comenzaron a contratarse en la producción de servicios en oficinas, hospitales, restaurantes, escuelas y otros, en vez de en la producción de bienes físicos en el campo o en fábricas.²

DESPLAZAMIENTOS EN LA ESCALA Y CONTROL DE LA PRODUCCIÓN

Hace un siglo, la mayoría de los integrantes de la población económicamente activa eran dueños de sus negocios. La gran mayoría eran propietarios de granjas, seguidos por dueños de establecimientos comerciales, de talleres y profesionistas. Sin embargo, para 1900 la mayor parte de la PEA se había desplazado: de propietarios de pequeños negocios pasaron a ser empleados. En 1990 el sector de empleados representaba cerca del 93 por ciento de la PEA.³ De manera paralela, conforme declinaron los propietarios de pequeños negocios, aumentaron las actividades económicas gubernamentales y corporativas. Actualmente, la mayor parte de los mercados que en el pasado eran atendidos por pequeños negocios está controlada por grandes corporaciones privadas. Asimismo, en los últimos cien años han aumentado dramáticamente las actividades económicas organizadas por el Estado. En la época de la Guerra Civil, los empleados públicos representaban una pequeña parte de la PEA; para 1970 prácticamente una tercera parte de la PEA era empleada por el Estado, ya fuera directamente como servidores públicos, maestros, soldados, etc., o indirectamente como empleados de negocios privados financiados por contratos estatales.⁴

El carácter capitalista de la economía también ha sufrido cambios profundos. En el periodo posterior a la Guerra Civil, muchas corporaciones diferentes lucharon para controlar mercados específi-

² En términos comparativos nacionales, la distribución de la PEA mexicana en los años noventa se asemeja a aquella de Estados Unidos en la década de 1900 a 1910.

³ U.S. Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the United States 1989* (Washington, D.C.: GPO, 1989).

⁴ James O'Connor, *The Fiscal Crisis of the State* (Nueva York: St. Martin's Press, 1973).

cos. El resultado lógico de esta intensa lucha fue la eliminación de los competidores más débiles por los más fuertes, de modo que la mayoría de los mercados cayeron en el control oligopólico. John Blair concluyó que para 1972 dos tercios del total de los mercados locales y nacionales en Estados Unidos fueron dominados por pocas empresas; es decir, ocho de las firmas más grandes que operaban en dichos mercados respondían cuando menos por el 50 por ciento de las ventas.⁵

Al aumentar el poder y control de las grandes corporaciones también se intensificaron sus actividades de expansión internacional. Antes de 1900, la mayoría de las actividades de las corporaciones privadas se realizaban dentro de los confines del país, en tanto que en la actualidad, una proporción significativa de estas actividades, de virtualmente todas las grandes corporaciones, se lleva a cabo en el exterior. Las actividades en el exterior han llegado así a suplir en forma importante a las actividades domésticas.

En el siglo XIX era posible identificar a la mayoría de las corporaciones con una sola familia. Actualmente, el control corporativo se ha diversificado entre muchas familias a través de la venta de acciones. De igual modo, las familias adineradas han diversificado su cartera accionaria al adquirir acciones de muchas corporaciones de diferentes ramas. Se ha generado así un desplazamiento del control corporativo, de manos de familias a manos de una clase.

LA EXPANSIÓN TERRITORIAL Y LA GUERRA CIVIL

Estas tendencias y desplazamientos en la historia económica de Estados Unidos han sido, hasta cierto punto, resultado de la lógica pura del desarrollo económico. Pero esa lógica no hubiera progresado como lo hizo de no venir aparejada con por lo menos tres hechos y procesos históricos clave: la eliminación de la resistencia de los indios, la conquista del suroeste y la victoria del norte en la Guerra Civil.

⁵ John Blair, *Economic Concentration* (Nueva York: Hartcourt Brace Jovanovich, 1972).

Los colonizadores europeos que llegaron a la costa este de lo que se convertiría en Estados Unidos trajeron consigo las actitudes del desarrollo capitalista temprano. La Europa que habían dejado atrás vivía las últimas etapas de transición del feudalismo medieval al capitalismo. A su llegada, los colonizadores encontraron escasas poblaciones de indígenas con modos de producción comunitarios marcadamente distintos al feudalismo o al capitalismo. Por una parte, los indios —como fueron erróneamente nombrados por los europeos— desconocían el concepto de propiedad privada. Por la otra, eran en su mayoría cazadores y recolectores más que agricultores. Así, se enfrentaron dos diferentes formas de vida económica y social.

Los colonizadores emprendieron de inmediato una búsqueda de tierras que pudieran transformar en granjas. Para lograr tal arraigo precoz de granjas en el continente, tenían que hacer retroceder, de uno u otro modo, a los nativos hacia tierra adentro. Esta arremetida inmediatamente provocó la resistencia de los indígenas, lo que desencadenó una serie de guerras costeras. Para vísperas de la guerra de independencia la resistencia india había sido prácticamente eliminada en las Trece Colonias. Mas, con la continua llegada de nuevos colonizadores hambrientos de tierras y con las tierras más fértiles ya reclamadas, aumentó la presión para una mayor expansión hacia el oeste. Empero, las autoridades de las colonias británicas habían negociado varios acuerdos con los indios que limitaban la expansión de las colonias hacia el oeste; ésta fue justamente una de las querrelas circunstanciales de los colonizadores que hicieron estallar la guerra de independencia. En la Declaración de Independencia se declara que el rey de Inglaterra “se ha esforzado en hacer caer sobre los habitantes de nuestras fronteras [a través de los acuerdos que limitan una mayor expansión] a los inmisericordes y salvajes indios, cuya conocida regla de guerra es la destrucción sin distinción de edad, sexo o condición”.

Tras la guerra de independencia, el nuevo ejército estadounidense se preocupó principalmente durante las siguientes ocho décadas, salvo por el periodo de la guerra con México, de desalojar a los indios hacia el oeste para liberar sus tierras con el fin de que las ocuparan asentamientos europeos. De esta manera, los indios siem-

pre estuvieron marginados de la historia de Estados Unidos. A diferencia de México, donde los colonizadores encontraron zonas densamente pobladas y de cuya población buscaban explotar el trabajo, en Estados Unidos prácticamente no hubo intentos por explotar el trabajo indio; lo único que los colonizadores querían de los indios era su tierra. La expropiación de esa tierra fue la condición original para el desarrollo económico de lo que llegaría a ser Estados Unidos, y se llevó a cabo a sangre y fuego.

Entre los historiadores económicos es muy común interpretar la Guerra Civil como el parteaguas del desarrollo económico de Estados Unidos. Después de todo, fue tras la Guerra Civil y la derrota de los capitalistas esclavizadores del sur por los capitalistas del norte que Estados Unidos pudo desarrollarse rápidamente como una potencia mundial industrial. Mientras la Guerra Civil jugó un papel relevante a este respecto, la importancia del territorio suroeste —tomado de México por fuerza—, es frecuentemente soslayada. Una interpretación más equilibrada es considerar que se requirieron tres actos de fuerza durante el siglo XIX para preparar el terreno para el surgimiento de Estados Unidos como poder industrial mundial: uno directamente contra México, otro contra los indios y el último frente a los poderosos esclavistas sureños.

Al poco tiempo que México alcanzara su independencia de España, en 1821, colonizadores de origen anglo —cuyos orígenes se pueden trazar hacia Europa—, con permiso de las nuevas autoridades mexicanas, comenzaron a trasladarse hacia el territorio norteño de Texas. Muchos de aquellos colonizadores provenían del contiguo territorio esclavista del sur. Las autoridades mexicanas concedieron el permiso de asentamiento porque veían en ellos una fuerza estabilizadora contra los indios. La población de Texas era aún escasa en ese tiempo, pero para 1830 se había establecido en aquel territorio un número considerable de colonizadores, con y sin autorización para ello.

Por su parte, los dueños de las grandes plantaciones del sur ponderaban con creciente insistencia la posibilidad de extender el sistema esclavista hacia Texas. La zona este de aquel territorio era geográficamente idéntica al estado de Louisiana y, por tanto, idónea para el cultivo del algodón, cuya producción era la mejor remunera-

da del sur. Hacia los años de las décadas de 1820 y 1830 era ya evidente que el cultivo de algodón estaba agotando la tierra y se hacía necesario encontrar nuevos campos. Pero Texas formaba parte de México, país que poco después de su independencia había declarado ilegal la esclavitud. Texas planteaba un problema adicional a los propietarios de las plantaciones sureñas: representaba un refugio seguro para los esclavos fugitivos.

La guerra de independencia de Texas estalló en 1836, y los colonizadores de origen anglo, apoyados por otros, quienes habían penetrado a Texas principalmente desde los estados sureños, resultaron victoriosos en poco tiempo. México, aún militarmente débil tras su extenuante guerra de independencia, no logró mantener para sí aquel territorio del norte. Hasta cierto punto, la separación de Texas siguió un patrón visto repetidamente a través de la historia mundial: después de las revoluciones los gobiernos encuentran que son incapaces de defender zonas fronterizas codiciadas por vecinos poderosos. La Unión Soviética se vio forzada a ceder zonas fronterizas a Alemania tras la revolución bolchevique; Etiopía encaró una serie de guerras fronterizas con Somalia, después de su revolución de los años setenta; Irán e Irak se enfrentaron en una agotadora guerra fronteriza tras la revolución islámica de 1979.

Así, México se vio forzado a conceder la independencia a Texas, pero lo hizo bajo el entendimiento de que permanecería como un país independiente, como una especie de zona amortiguadora entre Estados Unidos y México. Sin embargo, la definición de la frontera real de la nueva república continuó sin resolverse. Los texanos y el gobierno estadounidense reconocían como frontera al Río Bravo, en tanto que para México la frontera era el Río Nueces, 150 millas más al norte. Entre ambos ríos se extendía uno de los valles de mayor potencial agrícola de América del Norte; ya entonces se conocía el valor de lo que ahora se llama El Valle, en Texas. Si su producto fluiría hacia el norte o al sur, dependiendo de quien lo controlara, era entonces un asunto de no poca importancia.

Uno de los primeros actos del nuevo gobierno de Texas fue legalizar la esclavitud. No es, pues, accidental que sea al este de Texas, zona histórica de la economía esclavista, donde actualmente habita la mayoría de la población negra de ese estado.

La República de Texas se mantuvo como tal hasta 1845, cuando el territorio fue anexado por Estados Unidos, con la aprobación de las autoridades texanas y en violación al acuerdo firmado con México. Estados Unidos reclamó entonces al Río Bravo como frontera y envió tropas a la zona para confirmar su reclamo; las tropas cruzaron El Valle, tuvieron una serie de escaramuzas menores y llegaron al Río Bravo, al sitio donde actualmente se encuentra Brownsville, a principios de 1846. Allí sostuvieron su primera gran batalla con las tropas mexicanas, de la que salieron triunfantes. Avanzaron hacia el sur, y en cuestión de pocos meses ocuparon la Ciudad de México, en donde permanecieron hasta 1848, cuando a cambio del retiro de las tropas de ocupación, México fue obligado a vender por una cantidad simbólica el territorio restante de lo que hoy es el suroeste de Estados Unidos. El territorio del que se despojó a México, aproximadamente 814 145 millas cuadradas,⁶ actualmente abarca el total de los estados de Nuevo México, California, Nevada, Utah, Arizona, gran parte del estado de Texas, la mitad de Colorado y porciones de los estados de Oklahoma, Kansas y Wyoming. Esta área representó más de la mitad del territorio total de México.

¿Hasta qué punto este territorio fue y es útil para la economía de Estados Unidos? En 1980, aproximadamente el 22.5 por ciento del producto interno bruto (PIB) de Estados Unidos se produjo en esta área.⁷ Sin embargo, tal cifra no refleja la importancia económica del área. A fin de obtener un estimado más preciso es necesario separar el PIB en sus componentes primario, secundario y terciario. Una sociedad no podrá desarrollarse y mantener su prosperidad sin una base agrícola y minera, o sea, el sector primario. A este respecto, la agricultura y la minería son más esenciales para el bienestar económico de una sociedad de lo que son los servicios y, por tanto, se les debe otorgar mayor peso al estimar la importancia económica de un área. En 1980, el antiguo territorio de México contribuyó aproximadamente con un 22 por ciento del producto agrícola total de Estados Unidos, y con la impactante cifra de 44 por ciento del producto minero. En su totalidad el área arrebatada a México gene-

⁶ *Statistical Abstract of the United States 1989*, 193.

⁷ *Ibid.*, 430.

ró una tercera parte del producto del sector primario de Estados Unidos. Si se considera que esta tercera parte fue a su vez responsable de una fracción equivalente en productos industriales y terciarios, al integrar los tres sectores, resultaría que el territorio en cuestión genera, directa e indirectamente, tanto como el 46 por ciento del PIB del país.

Si, yendo aún más lejos, restáramos ese 46 por ciento del PIB de Estados Unidos y lo agregáramos al PIB de México, se evidenciaría la importancia del suroeste para el desarrollo del primero y, por consiguiente, el desarrollo deficiente del segundo. Se puede objetar, por supuesto, que si el territorio del suroeste hubiera permanecido dentro de México, este país no hubiera estado en la posición de desarrollarlo al grado en que lo hizo Estados Unidos. No obstante, aunque este hubiera sido el caso, no deja de ser cierto que Estados Unidos no habría sido capaz de desarrollar, ni siquiera cercanamente, el poder económico que detenta hoy día y que su nivel promedio de vida no sería tan superior al de México.

En suma, la adquisición por conquista de las tierras de los indios y mexicanas desterró dos obstáculos espaciales clave para el desarrollo de lo que se convertiría en la economía estadounidense, en tanto que la victoria del norte en la Guerra Civil desterró el sistema agrícola esclavista que representaba un obstáculo de carácter organizativo para la industrialización guiada por corporaciones.

LA NUEVA TESIS DE FRONTERA

Hacia fines del siglo XIX Estados Unidos ya había consolidado su control sobre gran parte de Norteamérica, del Océano Atlántico al Océano Pacífico. La frontera del país se había desplazado progresivamente de las costas orientales hacia las occidentales. Para 1900 ya no había espacio para extender más su frontera. Esta nueva realidad llevó al historiador Frederick Jackson Turner a postular su afamada tesis que el fin de la frontera presagiaba un estado cualitativamente nuevo en el desarrollo de Estados Unidos. Según Turner, la existencia de áreas fronterizas había servido siempre como válvula de seguridad para el descontento económico y social: aquellos inconfor-

mes con su sociedad habían tenido la posibilidad de trasladarse como pioneros a las áreas fronterizas. Pero ahora que no había fronteras que cruzar, los inconformes tendrían que adaptarse o bien ejercer presión para que se llevaran a cabo reformas económicas y sociales.

La tesis de Turner se corroboró en las primeras décadas del siglo xx, con las reformas asociadas a la Era Progresista y al Nuevo Orden (*New Deal*). No se consintió más a las grandes corporaciones tener mano libre para crecer, controlar mercados y obtener ganancias jugosas. Bajo la presidencia de Franklin Delano Roosevelt y la Ley Nacional de Relaciones Laborales (*National Labor Relations Act*) en los años treinta finalmente se permitió a los sindicatos constituirse en componente institucional de los mercados económicos. Se crearon programas de bienestar y la legislación pertinente como una red de seguridad social para los estratos más pobres. En suma, el capitalismo del *laissez-faire* (dejar hacer) cedió lugar a los crecientes intentos estatales de proteger a los ciudadanos de las consecuencias más negativas de la competencia no regulada en los mercados: el desempleo y el empobrecimiento.

El desplome severo de la economía durante la Gran Depresión de la década de los años treinta, que dio lugar al Nuevo Orden, resultó ser pasajero. Durante y después de la segunda guerra mundial y todavía en los años sesenta, la economía creció aceleradamente, sufriendo sólo recesiones menores y temporales. En gran parte creció tan rápidamente porque sus competidores del Primer Mundo —la mayoría de Europa occidental— estaban inmersos en la tarea de reconstrucción posterior a la guerra, y no podían ofrecer un reto serio a la industria estadounidense en los mercados internacionales.

El efecto del crecimiento espectacular y casi ininterrumpido fue atenuar el conflicto de clases en el país. Después de 1930, cada nueva generación de trabajadores tenía buenas razones para creer que podría vivir mejor que sus padres. El signo más evidente de su éxito fue la adquisición de casas más grandes y mejores. La mayoría de los trabajadores pudo enviar a sus hijos a las escuelas normales y a las universidades, motivando la ampliación de la matrícula universitaria y dando lugar a la expresión “primera generación de universitarios”, que los administradores universitarios usaron para describir a los hijos de trabajadores relativamente bien remunerados.

Pero en los sesenta surgieron signos ominosos de que la creciente prosperidad no sería eterna. Estados Unidos empezó a resentir los embates de los retos económicos planteados tanto por Occidente como por Oriente. Al reconstruir sus economías, tanto Japón como los países de Europa occidental comenzaron a presentar un desafío al arrebatar los mercados anteriormente no disputados a Estados Unidos. Las industrias estadounidenses más afectadas por esta nueva competencia fueron la electrónica, la automotriz y la del vestido.

Al finalizar este siglo, es cada vez más claro que las futuras generaciones de trabajadores no podrán dar por hecho que vivirán mejor que sus padres. La economía continuará creciendo, pero no en la proporción necesaria para asegurar una mayor prosperidad a cada nueva generación. Por lo contrario, es más probable que, al menos a corto y mediano plazo, las nuevas generaciones de la clase trabajadora y parte de la clase media vivan en circunstancias menos cómodas que las de sus padres. Sus empleos serán menos seguros y sus ingresos insuficientes para sostener a sus familias.

Por consiguiente, podemos afirmar que así como desapareció la frontera territorial a fines del siglo XIX y con ella una importante válvula de escape para el descontento social y de clase, hacia fines del siglo XX resulta insostenible asumir que cada generación estará en mejores condiciones que las precedentes. Es entonces razonable pensar en términos de una nueva tesis de la frontera en la historia de Estados Unidos. No habrá crecimiento suficiente para servir como válvula de escape del descontento social y de clase. Más bien, es probable que se desarrollen nuevas formas de conflicto de clase y de movimientos de reforma a medida que la realidad de las expectativas decrecientes se abata sobre cada vez más amplios sectores de la clase trabajadora. Si la primera tesis de la frontera se refería a un límite geográfico o espacial, esta nueva tesis de *fin de siècle* se refiere a un límite económico.

LA ESTRUCTURA CONTEMPORÁNEA DE CLASE

Como se describe en el capítulo 1, para poder medir el tamaño de las clases contemporáneas en Estados Unidos el estudio se originó

en las premisas teóricas y metodológicas de que las clases económicas ocupan papeles funcionales dentro de las estructuras económicas de las sociedades, mientras que las clases sociales están constituidas básicamente por amplios estratos de gente que comparte los mismos niveles de vida. Dicho de otra manera, las clases económicas están constituidas por gente que comparte papeles dentro de los sistemas de producción de las sociedades, mientras que las clases sociales se constituyen por gente que comparte los mismos niveles de ingreso y, de esta manera, posibilidades similares de consumo. La población económicamente activa (PEA) de una sociedad, por consiguiente, es el denominador sobre el cual se pueden calcular las proporciones relativas de clases económicas, en tanto que el total de la población es el denominador sobre el cual existen las relativas proporciones de clases sociales.

Clases económicas

La PEA en las sociedades capitalistas se divide fundamentalmente entre la que tiene sus propios medios de producción (capital) para ganarse la vida y la que no los tiene. La primera integra al empleado por cuenta propia y la segunda al empleado. Según esto, la PEA de Estados Unidos difiere claramente de la de México. Sólo el 8 por ciento de sus miembros son empleados por cuenta propia comparados con casi una cuarta parte de los de México.⁸ La PEA de Estados Unidos también difiere de manera dramática de la de México en otro aspecto importante. Sólo 0.3 por ciento de sus miembros no perciben un salario, mientras que el 2.6 por ciento de la PEA mexicana no recibe salario; dicha proporción es casi nueve veces más grande.⁹ La mayoría son miembros de familias propietarias de pequeñas granjas y de otros negocios.

⁸ Véase James W. Russell, "Libre comercio y el pequeño negocio", *El Financiero*, 28 de junio 1991, y James W. Russell, *After the Fifth Sun: Class and Race in North America* (Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1994).

⁹ U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Employment and Earnings* 38, no. 12 (diciembre 1991), cuadros A-24 y A-25; INEGI, *XI Censo general de población y vivienda 1990* (Aguascalientes: INEGI, 1992).

Las estadísticas del gobierno de Estados Unidos separan en la PEA al empleado por cuenta propia de los empleados, pero no distinguen claramente las clases económicas dentro de cada una de estas categorías tan amplias. Quienes están empleados por cuenta propia constituyen las clases económicas de los capitalistas y de los pequeños propietarios de negocios, mientras que los empleados incluyen a la nueva clase media y a la clase trabajadora. Para poder calcular el tamaño proporcional de las clases económicas en Estados Unidos, fue necesario crear métodos apropiados para reagrupar estadísticas del gobierno estadounidense según categorías de clase económica.

En términos generales, lo que distingue a un gran capitalista de un pequeño propietario de negocio es que el primero es empleador además de dueño, mientras que el segundo no es empleador. ¿Cuándo podemos decir que el dueño de un negocio ya es lo bastante empleador como para convertirse en capitalista? Evidentemente el hecho de que un propietario cuente sólo con trabajadores de su familia que no perciben un salario, o bien con pocos empleados asalariados, no lo constituye en un capitalista.

En teoría, tenemos que concluir que el propietario de un negocio se convierte en capitalista cuando la mayor parte de su ingreso deriva de la ganancia proveniente de la labor de sus empleados. Pero desafortunadamente, no hay una fuente de información sobre el número exacto de capitalistas en Estados Unidos que se incluyen dentro de esta definición. Los estimados del tamaño proporcional de la clase capitalista en Estados Unidos han variado considerablemente (entre 1 y 2.1 por ciento).¹⁰

Para poder calcular nuestra propia estimación acerca de qué parte de los empleados por cuenta propia constituye a los capitalistas, asumimos que un miembro de la PEA debería tener un ingreso total anual de por lo menos 75 000 dólares, más de siete veces el salario

¹⁰ Entre las estimaciones están las siguientes: 1 por ciento —Gilbert y Kahl, *The American Class Structure*—; 1.8 por ciento —Erik Olin Wright, Cynthia Costello, David Hachen y Joey Sprague, "The American Class Structure", *The American Sociological Review* 47 (1982)— y 2.1 por ciento —Albert Szymanski, *Class Structure*...—.

mínimo en Estados Unidos, para entrar a los rangos más bajos de la clase capitalista. Luego calculamos sobre la base de datos del impuesto el porcentaje del ingreso total debido al interés, dividendos, renta, ganancias y propiedades, esto es, el ingreso de propiedades de capital, de todos aquellos que recibieron más de 75 000 dólares en 1987.¹¹ Este porcentaje entonces se multiplicó por el número total de pagos de impuesto con ingresos totales de más de 75 000 dólares para calcular el número de capitalistas en la PEA. Según esta forma de estimación, los capitalistas son aproximadamente el 1 por ciento de la población económicamente activa, lo que concuerda con los estimados de Gilbert y Kahl citados más arriba.

El estrato más alto de la clase capitalista tiene ingresos anuales de más de un millón de dólares. Un examen de este estrato es revelador. En 1987, se registraron 34 944 declaraciones con ingresos en millones de dólares. Más de tres cuartas partes (76 por ciento) del ingreso de este estrato provenía de propiedades de capital (acciones, bonos, ganancias de negocios, rentas, entre otros). Decididamente, la mayor fuente de ingreso de capital, alrededor de 52.7 por ciento de este estrato provenía de la venta de activos de capital. Esto es, la especulación creciente sobre el valor de propiedades de capital sigue siendo la principal fuente de ingreso para el estrato más rico de la PEA de Estados Unidos.

Como se mencionó, el tamaño relativo de la clase de propietarios de los pequeños negocios podría ahora ser calculada por un proceso de eliminación. Esto es, el tamaño de la clase de esos propietarios es igual al tamaño del grupo de empleados por cuenta propia, restando el tamaño de la clase capitalista. Para Estados Unidos esto constituye el 7 por ciento de la PEA. Profesionistas independientes, tales como doctores y abogados, representan la fracción ocupacional más grande de los pequeños propietarios de negocios, seguida en orden descendente por los trabajadores de oficios, tales como plomeros, electricistas, mecánicos y carpinteros; los tenderos, granjeros y dueños de establecimientos de servicio, como peluquerías, salones de belleza, restaurantes, etcétera.

¹¹ U.S. Internal Revenue Service, *Individual Income Tax Returns 1987* (Washington, D.C.: GPO, 1990).

Dentro de las clases de empleado, lo que distingue a un miembro de la nueva clase media de un trabajador es que el primero ocupa una posición que requiere el ejercicio de una destreza profesional o habilidad gerencial por la cual el empleador está dispuesto a pagar un salario significativamente más alto. La nueva clase media existe dentro de la jerarquía de empleo, por un lado, entre propietarios y gerentes de alto nivel, y por otro, entre trabajadores ordinarios. En resumen, los profesionistas y los gerentes empleados con salarios relativamente altos integran la nueva clase media. Representan aproximadamente 22.4 por ciento de la población económicamente activa. Los gerentes constituyen un poco más de la mitad de esta clase y los profesionistas un poco menos.

CUADRO 1
PERFILES EN PORCENTAJES DE CLASES ECONÓMICAS Y SOCIALES

<i>A. Clases económicas</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>México</i>
Capitalista	1.0	0.2
Pequeño negociante	7.0	24.7
Nueva media	22.4	7.2
Trabajadora	69.6	66.2
Campesina	0	1.7
Total	100.0	100.0
<i>B. Clases sociales</i>		
Alta	1.8	0.5
Media	24.5	16.5
Trabajadora	60.2	42.0
Baja	13.5	41.0
Total	100.0	100.0

NOTA: Aproximadamente 45 por ciento de la clase baja mexicana está compuesta por los pobres urbanos y el resto (55 por ciento) son campesinos en el sentido social del término.

FUENTES: Calculado con base en datos del U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Employment and Earnings* 38, no. 12 (diciembre 1991); cuadros A-24 y A-25; U.S. Internal Revenue Service, Statistics of Income Division, *Individual Income Tax Returns 1987* (Washington, D.C.: U.S. GPO, 1990); U.S. Bureau of the Census, *Poverty in the United States: 1991* (Washington, D.C.: GPO, 1992); INEGI, *Encuesta nacional de ingresos de los hogares 1989* (Aguascalientes: INEGI, 1992); y PRONASOL, *El combate a la pobreza* (México: *El Nacional*, 1990).

La diferencia entre gerentes y profesionistas se refiere más a posición que a ocupación. Esto es, muchos gerentes de nivel medio y alto empezaron como profesionistas y luego fueron promovidos a puestos gerenciales. Así, combinan en su ocupación características gerenciales y profesionales.

La mayoría de la PEA, casi el 70 por ciento, está constituida por trabajadores. Trabajadores no calificados o semicalificados son la fracción ocupacional más grande de la clase trabajadora, seguida en orden descendente por oficinistas, vendedores, artesanos y técnicos. Si seguimos la distinción tradicional de cuello blanco y cuello azul, la mayoría, 57.3 por ciento de la clase trabajadora todavía está formada por trabajadores de cuello azul. Éstos representan casi el 40 por ciento del total de la PEA.

Con base en datos del gobierno mexicano, es posible comparar la estructura de clase económica mexicana con la de Estados Unidos (véase cuadro 1). Estos datos muestran que existen diferencias dramáticas entre las dos estructuras. En términos relativos, existen de manera significativa más miembros capitalistas y de la nueva clase media en Estados Unidos, mientras que en México hay más pequeños propietarios de negocios. Estas variaciones se deben a las diferentes etapas de acumulación de capital. Por un lado, la acumulación de capital se encuentra más avanzada en Estados Unidos, simplemente porque cuantitativamente una mayor parte de ella ha sido creada, con base en lo cual puede subsistir una clase capitalista relativamente mayor. Pero la acumulación de capital también se encuentra más avanzada en Estados Unidos en el sentido de que los negocios capitalistas controlan, a expensas de los pequeños negocios, mayores porcentajes de la actividad económica de lo que han hecho sus contrapartes mexicanas. Como resultado, la clase de pequeños negocios sigue controlando partes significativas de la economía mexicana, mientras que en Estados Unidos la mayoría de las destrezas profesionales y gerenciales que anteriormente eran ejercidas en el contexto de los pequeños negocios, ahora se llevan a cabo en las burocracias corporativas y estatales. Dicho de otro modo, debido a que hay una acumulación relativamente más pequeña de capital privado en México que en Estados Unidos, las dimensiones relativas de la clase capitalista y de la nueva clase media son menores. Sólo el

0.2 por ciento o menos de la PEA mexicana son capitalistas, comparado con el 1 por ciento en Estados Unidos, lo que es cinco veces mayor.

La acumulación relativamente menor de capital privado mexicano ha significado que haya menos posibilidades de financiar negocios capitalistas en gran escala, por lo tanto, se puede mantener un número menor de capitalistas. La existencia de menos negocios en gran escala también ha dado como resultado un número menor de empleos para una nueva clase media de empresarios y profesionistas de nivel medio. Ellos conforman solamente el 7.2 por ciento de la PEA mexicana, comparado con el 22.4 por ciento en Estados Unidos; es decir, es tres veces mayor. Finalmente, la clase campesina, en el sentido económico del campesino cuyo hogar consume la mayoría de lo que produce —lo que los hace muy independientes de la economía de mercado—, continúa existiendo en México pero no en Estados Unidos. En este sentido, los campesinos constituyen tal vez el 1.7 por ciento de la PEA mexicana. Es un porcentaje pequeño, pero su forma de vida económica continúa como residuo de una etapa previa de economía precapitalista por la cual ya pasó el Primer Mundo y está pasando el Tercer Mundo.¹²

Clases sociales

Si las clases económicas se refieren a grupos de gente que comparten papeles similares dentro de la PEA de las sociedades, las clases sociales se refieren a gente que comparte niveles de vida similares dentro de las poblaciones. Como se indicó en el capítulo 1, hay cuatro niveles generales de vida de clase social en Estados Unidos: alta, media, trabajadora y baja.

Además de compartir niveles de vida, el concepto de clase social también indica un reconocimiento popular, esto es, a diferencia del concepto de clases económicas que se refiere a las categorías de análisis para la investigación, el concepto de clase social se refiere a etiquetas que son reconocidas por las poblaciones y con las cuales

¹² Para una buena descripción, véase Guillermo Bonfil Batalla, *México profundo* (México: Grijalbo, 1990).

se identifican. Así, los conceptos populares están en el meollo de los significados de los términos de clase social. Para definir una clase social con propósitos de medición es necesario, por tanto, comenzar con el concepto popular de su significado.

La connotación popular de clase alta y clase baja es bastante directa. Al referirse a clase alta, la mayoría de la gente habla de los ricos y al hablar de clase baja, se refiere a los pobres. Warner y Lunt, por una parte, y Coleman, Rainwater y McClelland, calculaban que los ricos en Estados Unidos eran el 3 por ciento de los receptores de ingreso.¹³ Sin embargo, si consideramos como familias ricas a aquellas con ingreso mínimo de 100 000 dólares, entonces el verdadero porcentaje de los ricos o de la clase alta, según el pago de impuestos en 1986, se encontraba cercano al 1.8 por ciento superior.¹⁴

Al hablar de los pobres podemos aceptar las estimaciones de estudios gubernamentales porque ningún gobierno sobreestimaré el número de sus pobres. Para Estados Unidos constituye por lo menos el 13.5 por ciento inferior.¹⁵

Es un poco más difícil distinguir entre la clase trabajadora y la clase media. La mayoría de las concepciones del significado de clase media tiene dos dimensiones: el nivel de vida que una familia o un individuo puede solventar y el tipo de ocupación que es la fuente del ingreso principal que mantiene ese nivel de ingreso. La gran división ocupacional, en términos de la fuente de ingreso en Estados Unidos, se encuentra entre las ocupaciones gerenciales o bien profesionales que generalmente son las fuentes de ingreso para las clases media y alta, y las ocupaciones manuales y de apoyo que son las fuentes de ingreso para la clase trabajadora y la clase baja. En Estados Unidos hay una correlación bastante alta, aunque con excepciones, entre los montos y las fuentes de ingreso. Hay una gradación bastante clara del ingreso medio entre empleos, donde las ocupaciones de la clase media (profesionistas y gerentes) perciben los ingresos más altos.

¹³ Warner y Lunt, *The Social Life of a Modern Community*, y Richard P. Coleman, Lee Rainwater y Kent McClelland, *Social Standing in America: New Dimensions of Class* (Nueva York: Basic Books, 1978).

¹⁴ *Statistical Abstract of the United States*, 1989, cuadro 509.

¹⁵ *Ibid.*

Usaremos, así, como nuestro primer estimado de la dimensión de la clase media el porcentaje que representan los profesionistas y los gerentes de tiempo completo en la PEA, menos el 1.8 por ciento que ya hemos asignado a la clase superior. Esto deja aproximadamente a 24 por ciento de la población de Estados Unidos con fuentes de ingreso ocupacionales de clase media. Pero, como es bien sabido, no siempre hay una correlación completamente empírica entre las fuentes y los montos de ingreso. Por ejemplo, hay mucha gente con tipos de ocupación profesional de clase media que no obtiene ingreso suficiente de estos empleos para poder gozar del nivel de vida de la clase media, y hay gente con ocupaciones de clase trabajadora bien remunerada que puede tener las comodidades del nivel de vida de clase media.

En consecuencia, fue necesario modificar el estimado de la dimensión de la clase media con datos detallados del Departamento del Trabajo de Estados Unidos,¹⁶ de la siguiente manera: 1) restando a las personas con ocupaciones gerenciales o profesionales —maestras de educación preescolar, trabajadores sociales, pintores y fotógrafos— quienes recibían remuneraciones por debajo del ingreso medio de técnicos, el escalafón más alto de los empleos de la clase trabajadora, y 2) sumando las personas con ocupaciones de la clase trabajadora —programadores de computadoras, vendedores de bonos y acciones, supervisores de servicios de protección y negocios de reparaciones mecánicas, instaladores y reparadores de servicios telefónicos y eléctricos, fabricantes de herramientas y troqueles (*tool and die*), trabajadores de ferrocarriles, de barcos y pilotos aéreos— que recibían remuneraciones por arriba del ingreso medio de las ocupaciones gerenciales y profesionales. Esta operación dio como resultado un aumento del tamaño relativo de la clase media del 0.5 por ciento al 24.5 por ciento de la población.

Por proceso de eliminación, esto es, restando las dimensiones de las clases alta, media y baja del total, se calculó el tamaño relativo de la clase social trabajadora en un 60.2 por ciento de la población.

¹⁶ U.S. Department of Labor, *Handbook of Labor Statistics* (Washington, D.C.: GPO, 1989), 189-193.

La diferencia más dramática en las estructuras de clase social entre México y Estados Unidos es el enorme y desproporcionado tamaño de la clase baja en el primero —PRONASOL calcula que el 41.2 por ciento de la población mexicana son pobres—¹⁷ en comparación con el último (13.5 por ciento). Debido al gran tamaño de su clase baja, la clase trabajadora y la clase media son relativamente menores en México que en Estados Unidos. La desmesurada dimensión tan grande de la clase baja mexicana está en función de la baja acumulación de capital en el país, que sería capaz de generar posiciones salariales sobre el nivel de pobreza.

DISTRIBUCIÓN DE INGRESO Y RIQUEZA

Todos los países tienen distribuciones desiguales de ingreso y de riqueza, pero difieren según los grados en que ambos son distribuidos desigualmente.¹⁸ En Estados Unidos, como en todas las socie-

¹⁷ PRONASOL, *El combate a la pobreza* (México: *El Nacional*, 1990), 20.

¹⁸ El ingreso se refiere a todo lo que perciben los individuos, las familias o los hogares dentro de una población. Las fuentes de ingreso incluyen salarios, interés, dividendos, rentas y ganancias. Sobre la riqueza, hay dos tipos: personal y de capital. La riqueza personal incluye todo lo que se consume como propiedad personal: casas, coches, joyas y otros bienes domésticos. La riqueza de capital incluye propiedades como: acciones, bonos y negocios, cuya propiedad genera un ingreso.

Los exámenes de distribuciones de ingreso y de riqueza difieren según la unidad de análisis, esto es, si la distribución que se examina es entre individuos, familias, hogares, o alguna otra unidad. Los individuos pueden referirse sólo a los que perciben ingreso directo en la fuerza laboral o a todos los miembros de la población, que incluye a los que perciben un ingreso y a sus dependientes, como sus hijos. Las familias, como las definen los censos, son grupos de dos o más personas relacionadas por sangre o por matrimonio que viven juntas en vivienda separada. Los hogares están constituidos por cualquier individuo o grupo de uno o más que vive en una vivienda separada.

En general, las distribuciones se presentan en términos de porcentajes: cuánto recibe, por ejemplo, cada 20 por ciento de la población, desde los más pobres hasta los más ricos, del total de ingreso nacional o de riqueza. Hay dos medidas para una visión general de la desigualdad. La primera es examinar la relación entre ingreso o riqueza que reciben los estratos más ricos y los más pobres. La ventaja de esta medida es que da una visión rápida y gráfica de la riqueza y de la pobreza en una sociedad, su desventaja es que las distribuciones entre estratos no se toman en cuenta.

dades, el ingreso se distribuye de manera desigual. Según sea la unidad de análisis que se considere (individuos, familias u hogares), el 20 por ciento del estrato más rico recibe, en promedio, 12 veces tanto ingreso como el 20 por ciento más bajo. Aunque esto parezca ser una distribución bastante desigual, es más igualitaria que la de México, donde el 20 por ciento de los hogares más ricos recibieron 15 veces tanto ingreso como el 20 por ciento de los más pobres.¹⁹

CUADRO 2
DISTRIBUCIONES DEL INGRESO TOTAL Y CAPITAL DE LOS HOGARES

	<i>Estados Unidos</i>		<i>México</i>	
	<i>Total</i>	<i>Capital</i>	<i>Total</i>	<i>Capital</i>
El 20 por ciento más pobre	3.8	2.8	3.6	4.9
Segundo 20 por ciento	9.6	5.7	8.1	6.6
Tercero 20 por ciento	15.9	7.3	13.0	9.6
Cuarto 20 por ciento	24.2	10.1	20.4	14.5
El 20 por ciento más rico	46.5	74.1	54.9	64.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Índice de Gini	0.428	0.588	0.489	0.508
Año	1991	1987	1989	1989

NOTA: Las distribuciones del ingreso de capital fueron calculadas según el ingreso de interés, renta, ganancias, ventas de capital y otras fuentes similares.

FUENTES: U.S. Bureau of the Census, *Money Income of Households, Families, and Persons in the United States: 1991*, Current Population Reports, Series P-60, no. 180 (Washington, D.C.: GPO, 1992): cuadro B-3; U.S. Internal Revenue Service Statistics of Income Division, *Individual Income Tax Returns 1987* (Washington, D.C.: GPO, 1990), 9, e INEGI, *Encuesta nacional de ingresos de los hogares 1989* (Aguascalientes: INEGI, 1992), 39.

Como en todas las sociedades, la riqueza de capital está distribuida de una manera más desigual que el ingreso total en Estados Unidos. El 20 por ciento de las familias más ricas recibe, en promedio,

La segunda medida de desigualdad general es el Índice de Gini. Su rango está entre 0 y 1, el 0 expresa una situación de igualdad perfecta, en la cual todos los estratos reciben el mismo monto de ingreso o riqueza y 1 expresa una situación de desigualdad perfecta dentro de la cual el estrato superior percibe todo el ingreso o la riqueza y los otros estratos no reciben nada.

¹⁹ INEGI, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares 1984* (Aguascalientes: INEGI, 1989), 21.

26 veces más ingreso de sus bonos, acciones, negocios y propiedades que rentan, que el 20 por ciento de los más pobres. Paradójicamente, aunque el ingreso está distribuido de manera menos desigual en México que en Estados Unidos, la riqueza está distribuida de forma más equitativa. En México, el 20 por ciento del estrato más rico de los hogares recibe 13 veces más ingreso de propiedades de capital que el 20 por ciento de los más pobres,²⁰ proporcionalmente menos que sus contrapartes en Estados Unidos.²¹

La razón por la cual el ingreso de capital está distribuido de manera menos desigual en Estados Unidos que en México es porque el proceso de concentración de propiedad de capital se encuentra mucho más avanzado en Estados Unidos. Como se mencionó antes, en México casi la cuarta parte de la PEA continúa trabajando como propietarios independientes de negocios, comparado con 8 por ciento en Estados Unidos. Lógicamente, se deduce que las ganancias de los negocios se distribuyen de manera más equitativa a través de la población mexicana que en la de Estados Unidos.

RESUMEN

La actual estructura de clases de Estados Unidos es resultado, en un sentido, de los desarrollos puramente lógicos de su organización capitalista: desplazamientos ocupacionales progresivos de la PEA, de la agricultura a la industria y de allí a los servicios; el desplazamiento creciente de los pequeños negocios por grandes empresas; la disminución de los empleados por cuenta propia y el aumento del desarrollo de la actividad económica corporativa y estatal. Pero esta lógica pudo desarrollarse en forma rápida en Estados Unidos sólo en virtud de los factores históricos clave que incluyeron la expansión territorial del país a expensas de los indios y de México, y la victoria del norte en la Guerra Civil.

²⁰ *Ibid.*, 26.

²¹ Una segunda medida de desigualdad general, el Índice de Gini, confirma estas diferencias entre Estados Unidos y México (véase cuadro 2). El índice tiene un rango entre 0 y 1. Véase nota 18.

Hacia fines del siglo XIX el país detuvo su crecimiento territorial y se desvanecieron las áreas fronterizas. Éstas habían sido válvulas de escape para el descontento económico y social. Esto llevó al historiador Frederick Jackson Turner a predecir una nueva era de conflictos de clase y de movimientos de reforma que efectivamente ocurrieron con la Era Progresista y el Nuevo Orden. Sin embargo, al término de la Gran Depresión de los años treinta, el considerable aumento en la tasa de crecimiento económico permitió a las nuevas generaciones de trabajadores tener expectativas de mejores niveles de vida que los de sus padres y estas expectativas tangibles funcionaron para silenciar los conflictos de clase. Conforme se acerca el fin del siglo XX, la creciente competencia que presentan las ya reconstruidas economías japonesa y de Europa occidental ha disminuido la tasa de crecimiento económico en Estados Unidos, lo que ha desembocado en expectativas decrecientes para los trabajadores, pronosticando un nuevo periodo de posibles conflictos de clase y de movimientos de reforma.

La estructura de clase económica de Estados Unidos es una consecuencia directa de su etapa de desarrollo capitalista. Durante el siglo XX, las burocracias de las grandes corporaciones y del Estado han crecido y de manera progresiva han apartado a los pequeños negocios de las actividades económicas. Como resultado, en 1990 un máximo 92 por ciento de la PEA estaba empleado y no tenía puestos independientes. Este proceso histórico de desplazamiento de los pequeños negocios es la otra cara de la moneda de la concentración de la propiedad de capital, pues se encuentra mucho más avanzado en Estados Unidos que en México, donde una cuarta parte de la PEA continúa siendo propietaria de negocios.

El perfil de clase económica de Estados Unidos muestra así al 1 por ciento de la PEA como capitalista, al 7 por ciento como propietarios de pequeños negocios, al 22.4 por ciento de gerentes y profesionistas de la nueva clase media, y al resto, 69.6 por ciento, como trabajadores.

Hay cuatro clases sociales generales en Estados Unidos. El 1.8 por ciento de los más ricos constituye la clase alta. La clase media, generalmente familias e individuos con fuentes de ingreso profesionales o gerenciales, constituye aproximadamente 24.5 por ciento de

la población. La gente con ingresos de clase trabajadora constituye la clase social más grande, alrededor de 60.2 por ciento de la población. El 13.5 por ciento más bajo de la población, que el gobierno de Estados Unidos clasifica como pobres, constituye la clase baja.

Por mucho, el contraste más grande entre los perfiles de clase social de México y de Estados Unidos es la dimensión relativa (y absoluta) mucho mayor de la clase baja en el primero. Esto es, la clase baja, con 41 por ciento de la población, es la clase social más grande en México, mientras que en Estados Unidos, la clase baja, con 13.5 por ciento de la población, es comparativamente pequeña. Pero mientras la clase baja es relativamente más pequeña en Estados Unidos que en México, es mayor en Estados Unidos en comparación con otros países del Primer Mundo.²² Debido a esto, Estados Unidos es el país del Primer Mundo que ha redistribuido menos ingreso y servicios en favor de sus ciudadanos de condición económica muy baja y ha tolerado mucho la existencia continua de pobreza en su seno.

Como es bien sabido, el ingreso está distribuido de manera más equitativa en Estados Unidos que en México, donde se da la segunda distribución del ingreso más desigual de América Latina, después de Brasil. Pero es menos sabido que la riqueza de capital es realmente distribuida de manera más equitativa en México que en Estados Unidos.

²² Véase Brigitte Buhmann, Lee Rainwater, Guenther Schmaus y Timothy M. Smeeding, "Equivalence Scales, Well-Being, Inequality, and Poverty: Sensitivity Estimates across Ten Countries Using the Luxembourg Income Study (LIS) Database", *The Review of Income and Wealth*, Series 34, no. 2 (junio 1988).

3



Análisis específico: Chicanos, anglos y relaciones de clase en la frontera

La población de ascendencia mexicana, como minoría dentro de Estados Unidos, siempre ha constituido una mayoría en las ciudades fronterizas de Texas, incluyendo El Paso, y es el foco de atención de este capítulo.¹ Sin embargo, desde el siglo XIX, cuando Estados Unidos se anexó Texas por la fuerza e incrementó considerablemente el desarrollo capitalista,² una minoría anglo, monopolizando posicio-

¹ Parte de este capítulo se publicó en J.W. Russell, "Class and Nationality Relations in a Texas Border City: The Case of El Paso", *Aztlán* 16, nos. 1-2 (1985).

² Véase Mario Barrera, *Race and Class in the Southwest: A Theory of Racial Inequality* (Notre Dame: University of Notre Dame Press, 1979); Raul A. Fernandez, *The United States-Mexico Border* (Notre Dame: University of Notre Dame Press, 1979), y Rodolfo Acuña, *Occupied America: A History of Chicanos*, 2ª ed. (Nueva York: Harper & Row, 1981).

nes de privilegio y poder, ha relegado esta mayoría a una condición subordinada, situación que prevalece hasta nuestros días.

Las posiciones de clase y de nacionalidad se traslapan de manera sorprendente en las ciudades de la frontera, donde los anglos son “los que tienen” (*the haves*) y los de ascendencia mexicana son “los que no tienen” (*the have-nots*). La población económicamente activa (PEA) de personas de ascendencia mexicana está concentrada de manera desproporcionada en ocupaciones de bajo nivel y de salarios bajos.³

Pero clase y nacionalidad no son conceptos idénticos. Las clases se definen principalmente por las relaciones económicas y las nacionalidades por el desarrollo histórico. Para poder entender correctamente las posiciones relativas de los chicanos o mexicanos y de los anglos en las ciudades fronterizas es necesario distinguir las relaciones entre clase y nacionalidad. No es suficiente estudiar la correlación de nacionalidad en la PEA en su totalidad, ya que diferentes clases dividen a ésta. Si desintegramos de manera analítica lo que parecen ser las sólidas posiciones del privilegio anglo y de la opresión chicana y mexicana en sus constituyentes de clase y nacionalidad por separado, éstos pueden reconstruirse mostrando cómo se entrelazan firmemente para crear un tejido social complejo.

El problema principal es ¿cómo se ha reproducido la subordinación de la población de ascendencia mexicana en Estados Unidos —“un pueblo conquistado”⁴— dentro de la estructura de clases fronteriza contemporánea? Además, ¿cuál es la naturaleza de cada una de las clases? ¿Cómo se compara la distribución total para cada una de las nacionalidades? ¿Cuáles son las correlaciones entre estrato y sector dentro de las clases económicas para cada una de las nacionalidades? ¿Ha habido cambios detectables dentro de la estructura de clases en las décadas recientes?

³ Mario T. Garcia, “Racial Dualism in the El Paso Labor Market, 1880-1920”, *Aztlán*, no. 6 (verano 1975); Oscar J. Martinez, *Border Boom Town: Ciudad Juárez since 1848* (Austin: University of Texas Press, 1978); Refugio I. Rochin y Nicole Bellenger, “Labor and Labor Markets”, en Ellwyn R. Stoddard *et al.*, eds., *Borderlands Sourcebook* (Norman: University of Oklahoma Press, 1980).

⁴ Carey McWilliams, *North from Mexico* (Newport, Conn.: Greenwood Press Edition, 1968 [1949]).

El periodo que comprende las décadas de los años setenta a los noventa marca una época de acelerado crecimiento de población a lo largo de la frontera con una tasa de tres a cinco veces el promedio nacional. Las inversiones corporativas transnacionales en ambos márgenes del Río Bravo desencadenaron el auge de los setenta y las más importantes son las plantas maquiladoras de la industria electrónica y de la industria del vestido, en el lado mexicano. Este periodo se considera importante porque al comparar la distribución de clases por nacionalidad en 1970, 1980 y 1990, ello indicará si el flujo del nuevo capital y del trabajo transformó las estructuras anteriores o se adaptó a ellas, y también si la tradicional estructura de clases fronteriza y las estructuras institucionalizadas de nacionalidad estaban debilitadas o se reproducían por sí mismas en mayor escala.

La estructura de nacionalidades de las ciudades fronterizas de Texas, en la experiencia cotidiana, está dividida entre anglos —gente cuyo origen se puede trazar hacia Europa (excluyendo a España)— y chicanos o mexicanos —gente que puede trazar su origen en México—. ⁵ Sin embargo, el término nacionalidad no está exento de problemas. “Anglo” asume un origen británico aun cuando muchos tienen ancestros alemanes, irlandeses y de otras nacionalidades. Lo que le da valor a este término, además de su uso diario, es el idioma inglés y muchos de los valores británicos que han moldeado las instituciones en Estados Unidos.

El término “chicano” surgió a fines de los años sesenta y principios de los setenta con el movimiento social de la población de origen mexicano en Estados Unidos. Se usó originalmente para describir a la gente de origen mexicano que había nacido y crecido en Estados Unidos en oposición a los mexicanos que eran inmigrantes, que habían nacido y crecido en México. La diferencia era —y sigue siendo— importante, porque la experiencia de crecer dentro de una u otra cultura produce un sentido diferente de la propia identidad nacional. En cierto sentido, las atracciones contrastantes de México y de Estados Unidos definieron las ambigüedades de la nacionali-

⁵ Hay pocos negros, asiáticos o indios en El Paso en relación con el resto de Estados Unidos; ellos constituyeron el 4.4 por ciento de la PEA de El Paso en 1990 (U.S. Bureau of the Census, *Census of Population 1990...*), cuadros 23, 25 y 27.

dad chicana. Por otro lado, en el contexto de las comunidades fronterizas, donde muchas familias cuentan con miembros en ambos lados, hay una presión opuesta a la mezcla de las distantes identidades nacionales del chicano y del mexicano.

Pero el término “chicano” se vuelve rápidamente obsoleto debido a la declinación histórica del movimiento con el cual se identificó. Hay evidencia que en los años noventa muy poca gente de origen mexicano en Estados Unidos se identifica a sí misma como chicano, prefiriendo usar otros nombres como mexicano o mexicano-americano (*mexican-american*).⁶ Así, en la actualidad no hay un término universalmente aceptable para identificar a la gente de origen mexicano que vive en Estados Unidos a pesar de que el término “chicano” continúa empleándose casi de manera general en México. Para los propósitos de este estudio, el término “chicano-mexicano” parece ser el más adecuado porque capta ambos lados de la identidad contradictoria y porque el término “chicano” ha circulado considerablemente durante el tiempo cubierto por este estudio.⁷

LA ESTRUCTURA DE CLASE DE EL PASO, TEXAS

La expansión de la economía política de la frontera es evidente porque, a final de los años setenta, había 56 por ciento más gente trabajando en El Paso que al comienzo de la década. A final de los ochenta, había 29.9 por ciento más gente que al comienzo de esa década. Los chicano-mexicanos constituían el 55 por ciento de la fuerza de trabajo en 1970; en 1980 esta proporción había aumentado a 59 por ciento; y en 1990 aumentó a 65.9 por ciento. Proporcionalmente más chicano-mexicanos fueron atraídos por la expansión de la eco-

⁶ Según los resultados de la encuesta nacional de 1990, llevada a cabo por Rodolfo de la Garza y reportados en una ponencia en 1991, en el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE) en la Ciudad de México, de 1 500 personas de origen mexicano que viven en Estados Unidos, sólo 25 de los 1 500 entrevistados se identificaban a sí mismos como chicanos. La mayor proporción (45 por ciento) se identificaba como mexicanos, mientras que 30 por ciento se identificaba como mexicoamericanos.

⁷ Los números del censo no hacen distinción entre chicanos y mexicanos.

nomía política de El Paso en los años setenta que los anglos y durante los ochenta el número de anglos en la PEA empezó a declinar no solamente en términos relativos, sino también en términos absolutos. Con esta gran expansión de la PEA de El Paso, el problema obvio es si los chicano-mexicanos tenían acceso a los nuevos puestos dentro de todas las clases y estratos en proporción a su representación dentro de la fuerza de trabajo total o si se acomodaban proporcionalmente en los mismos puestos subordinados donde estaban al comenzar la década.

La estructura total de clase en la fuerza laboral de El Paso cambió poco entre 1970 y 1990, la clase trabajadora permaneció en aproximadamente tres cuartas partes de la fuerza laboral, la nueva clase media era cerca de la quinta parte y combinadas las clases capitalista y de pequeños negocios eran un 5 por ciento. El viejo adagio de que los anglos tienen los puestos de la clase media y los chicano-mexicanos los puestos de la clase trabajadora es una verdad empírica hasta cierto grado. Los chicano-mexicanos se encontraban altamente sobrerrepresentados dentro de la clase trabajadora y subrepresentados en las clases media y capitalista (véase cuadro 1). Pero esto no es una verdad absoluta. Una minoría importante de los trabajadores son anglos y hay minorías significativas de chicano-mexicanos en la nueva clase media y en la clase de los negocios. Al mismo tiempo es claro, como indica el cuadro 1, que durante la década de los ochenta la característica clase media de los anglos aumentó; su número de trabajadores declinó relativa y absolutamente, mientras su número de dueños de negocios y miembros de la nueva clase media se incrementó relativa y absolutamente. Los trabajadores anglos empezaron a salir de El Paso durante los ochenta a la vez que los chicano-mexicanos entraron y empezaron a monopolizar ese tipo de trabajo. Si en 1970 los anglos ocuparon más de uno de cada tres puestos de la clase trabajadora, para 1990 ocupaban sólo un poco más de uno de cada cinco.

En un mundo de igualdad entre nacionalidades, las proporciones de nacionalidad que configuran cada clase serían iguales a las de la fuerza de trabajo en su totalidad. Esto es, si 55 por ciento de la PEA es chicano-mexicana como era en El Paso en 1970, entonces cerca de 55 por ciento de los puestos dentro de cada una de las clases

—trabajadora, media nueva y de los negocios—, estaría ocupado por los chicano-mexicanos. Pero la igualdad no reina, como nos muestra el cuadro de la representación chicano-mexicana. El área donde hay más desproporción está en los puestos de la clase media nueva donde los chicano-mexicanos estaban subrepresentados en 1970 por un 52 por ciento. Durante los setenta, hubo un movimiento hacia la igualdad en los puestos de la nueva clase media con una declinación de 52 a 40 por ciento en el grado de subrepresentación chicano-mexicana; y en los ochenta el grado de subrepresentación cayó más, a 30 por ciento. Es claro, entonces, que los chicano-mexicanos están mejorando su representación en la nueva clase media.

CUADRO 1

	<i>Chicano-mexicano</i>		<i>Anglo</i>	
	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>
1970				
Dueños de negocios	2 451	4.2	3 191	6.7
Nueva media	5 539	9.6	15 553	32.5
Trabajadora	49 780	86.2	29 134	60.9
Total	57 770	100.0	47 878	100.1
1980				
Dueños de negocios	3 939	4.0	4 657	6.8
Nueva media	12 007	12.1	21 805	31.9
Trabajadora	82 498	83.8	41 948	61.3
Total	98 444	99.9	68 410	100.0
1990				
Dueños de negocios	5 424	3.8	7 620	11.8
Nueva media	22 519	15.7	23 992	37.2
Trabajadora	115 282	80.5	32 856	51.0
Total	143 225	100.0	64 468	100.0

NOTA: Debido al redondeo, los porcentajes no necesariamente suman 100. El censo no distinguió entre dueños de negocios grandes y pequeños, por eso la categoría "dueños de negocios" incluye las clases capitalistas y pequeños negociantes.

FUENTES: Calculado con base en datos del U.S. Bureau of the Census, *Census of the United States 1970*, vol. 1 (Washington, D.C.: GPO, 1972), cuadro 173; *Census of the United States 1980*, vol. 1 (Washington, D.C.: GPO, 1982), cuadro 220; *Census of Population and Housing 1990, El Paso, TX MSA* (Washington, D.C.: GPO, 1993), cuadros 18, 29 y 31; y *1987 Economic Censuses, Survey of Minority-Owned Business Enterprises, Hispanic* (Washington, D.C.: GPO), cuadro 6.

Pero en general, la gran expansión de la PEA de El Paso no alteró de manera dramática la distribución por nacionalidad en la estructura de clase, esto indica la severidad con que la desigualdad nacional es parte estructural de la economía política fronteriza. Aún más, un examen del ingreso per cápita de 1970, 1980 y 1990 indicó que la brecha en las condiciones de vida entre anglos y chicano-mexicanos aumentó. La proporción del ingreso per cápita anglo y chicano-mexicano tuvo un incremento de 2.2 por 1 en 1970, a 2.5 por 1 en 1980, y a 2.6 por 1 en 1990.⁸

En 1990, se clasificó que 34 por ciento de los chicano-mexicanos vivían en condiciones de pobreza, comparado a 10.5 por ciento de los anglos. Es decir que, en términos de clase social, 34 por ciento de los chicano-mexicanos son de la clase baja comparado a 10.5 por ciento de los anglos.⁹ La relativa distribución por nacionalidad entre las diferentes clases económicas indica la desigualdad de nacionalidad en la estructura de clase, pero aún hay más por revelar mediante un análisis interno de estrato de clase y sectores.

*La clase capitalista*¹⁰

El capital anglo predomina en El Paso. Una encuesta realizada entre los individuos que ocupaban los puestos más altos en las juntas directivas de las principales corporaciones de la ciudad y de los organismos cívicos encontró que de un total de 32 individuos, ninguno de ellos era chicano-mexicano y tampoco ningún chicano-mexicano tenía una reputación de poder importante entre esos 32.¹¹ Otro es-

⁸ Véanse los reportes sobre El Paso en U.S. Bureau of the Census, *Census of Population and Housing 1970, 1980 y 1990* (Washington, D.C.: GPO).

⁹ U.S. Bureau of the Census, *Census of Population 1990...*, cuadros 29 y 31.

¹⁰ Los datos del censo no distinguían entre los empleados por cuenta propia, dueños de grandes negocios y los pequeños negociantes. La mayoría de los que reportaba empleo por cuenta propia como fuente de ingreso eran los pequeños negociantes. Por estas razones, la descripción de la clase capitalista no se apoya en el censo sino en otras fuentes.

¹¹ Carey Gelernter y Paul Sweeney, "The Influentials: El Paso's Ruling Elite Shapes City's Destiny", artículos de *El Paso Times*, 17-27 de diciembre 1978.

tudio de los 21 ejecutivos corporativos mejor pagados tampoco encontró a ningún chicano-mexicano en su grupo.¹²

En El Paso existe capital chicano-mexicano pero ni es grande ni tiene influencia. Gelernter y Sweeney entrevistaron a los principales capitalistas anglos de El Paso y les pidieron que nombraran a sus contrapartes chicano-mexicanos. Muchos tuvieron dificultades al pensar en alguno. Aquellos que podían nombrar a alguno incluían a un presidente de banco, a los dueños de una compañía de macarrones, de compañías de productos alimenticios, de una escuela de idiomas, de un negocio de abarrotes al mayoreo, de una compañía de productos derivados del petróleo, otra de lácteos y algunas de bienes raíces.

La clase de pequeños negociantes

La vieja clase media tradicional (pequeños negociantes) estaba constituida por pequeños propietarios agrícolas (granjeros), empleados por cuenta propia, comerciantes, profesionistas y artesanos. La declinación de la granja familiar en Estados Unidos ha reducido enormemente la proporción de pequeños propietarios agrícolas aun dentro de la vieja clase media. La mayoría de las ocupaciones de los propietarios de los pequeños negocios actualmente en el lado estadounidense de la frontera se relacionan con las ventas, las profesiones y las artesanías.

Hay una diferencia muy clara entre los propietarios anglo y chicano-mexicano de pequeños negocios; los primeros tienden a ocupar los puestos de más alta remuneración, de cuello blanco, y los segundos ocupan empleos de cuello azul, y este es un patrón que no cambió mucho en las décadas de los años setenta y ochenta. Los chicano-mexicanos eran dueños de un 62.7 por ciento de todos los negocios de cuello azul en El Paso (tiendas de reparación, contratistas de la construcción, plomeros, pequeños restaurantes y cafete-

¹² Nancy Rivera, "Paychecks: Climbing the Corporate Ladder Can Mean Scaling Corporate Heights", *El Paso Times*, 18 de enero 1981, p. 1 (G).

rías, etc.); y de un 36.3 por ciento de los negocios de cuello blanco (tiendas, práctica profesional, compañías de bienes raíces, etc.) en 1977. Como se puede apreciar, el primer porcentaje es alto y el segundo es bajo, y ambos son desproporcionados. La mayoría de los pequeños negocios chicano-mexicanos son demasiado chicos y no pueden formar más que una pequeña lumpenburguesía. Casi tres cuartas partes de todos los negocios chicano-mexicanos en El Paso no tenían empleados de paga en 1987.¹³ Estos pequeños negociantes chicano-mexicanos en El Paso forman parte, en términos de clase social, más de la clase trabajadora que de la clase media.

La desproporción más grande entre los negocios de cuello blanco de los anglo y de los chicano-mexicanos se encuentra en las profesiones (médicos, abogados, arquitectos, ingenieros, etc.). Por ejemplo, en 1980 sólo 20 por ciento de los médicos y dentistas de El Paso eran chicano-mexicanos. Debido a que ellos ingresaron tardíamente a estas profesiones, y a los crecientes costos iniciales de estos negocios, es posible que esta desproporción crezca.

La nueva clase media

Al comenzar la década de los setenta los chicano-mexicanos estaban subrepresentados en la nueva clase media. Hubo cierto movimiento hacia la igualdad durante la década al disminuir dicha subrepresentación. Los profesionistas y gerentes chicano-mexicanos empleados —la nueva clase media— mejoraron más su representación en el sector estatal, al obtener 57 por ciento de todos los nuevos puestos durante la década, mientras que en el sector privado sólo obtuvieron 39 por ciento. Las prácticas de empleo estatales tendieron a mostrar un mayor progreso revirtiendo la discriminación anterior; esto se debió en parte a que la legislación de acción afirmativa tiene más poder sobre las agencias estatales, porque el

¹³ U.S. Bureau of the Census, *Survey of Minority-Owned Businesses, Hispanic, 1987* (Washington, D.C.: GPO, 1991).

Estado es más susceptible a las presiones políticas de la comunidad que las compañías privadas.¹⁴

Es interesante notar que de cada tres puestos nuevos ocupados por los chicano-mexicanos en toda la nueva clase media, dos de éstos fueron ocupados por mujeres. Enfermeras y maestras chicano-mexicanas ocuparon más de la mitad de estos puestos. Las mujeres en El Paso empezaron la década de los setenta con una mayor representación relativa en la nueva clase media anglo que en la del chicano-mexicano, constituyendo 41.2 por ciento de la primera y menos de una cuarta parte (25.8 por ciento) de la segunda. Al final de la década, la diferencia cambió drásticamente. La mujer chicano-mexicana tiene ahora un porcentaje en puestos de la nueva clase media chicano-mexicana más grande que el de las mujeres anglo en los puestos de la nueva clase media anglo, pues cubren el 44.2 por ciento de los puestos de la nueva clase media chicano-mexicana, en comparación con el 42.2 por ciento de los puestos de la nueva clase media anglo.

La clase trabajadora

La característica importante de nacionalidad de la clase trabajadora es que los anglos tienden a ocupar empleos de cuello blanco mientras que los chicano-mexicanos tienden a desempeñar trabajos de cuello azul. En 1990 la mayoría de los trabajadores anglo (61.7 por ciento) trabajaban en puestos de cuello blanco mientras que la mayoría de los trabajadores chicano-mexicanos (62.7 por ciento) trabajaban en puestos de cuello azul. En números absolutos, los chicano-mexicanos empezaron la década de los setenta ocupando la mayoría (72.6 por ciento) de los puestos de cuello azul y una minoría (46.8 por ciento) de los puestos de cuello blanco. Pero al finali-

¹⁴ La acción afirmativa se refiere a los programas gubernamentales instituidos desde mediados de los sesenta, cuya meta es cambiar los efectos de la discriminación laboral contra las minorías. Los programas de acción afirmativa generalmente buscan aumentar el empleo de las minorías en agencias donde históricamente han estado subrepresentadas.

zar la década, ocupaban la mayoría de los empleos en los dos estratos de la clase trabajadora, incrementando a 54.1 por ciento su ocupación de los puestos de cuello blanco. El aumento de la demanda de trabajadores de cuello blanco chicano-mexicanos refleja en cierta manera una creciente necesidad, por parte de los establecimientos comerciales y oficinas que tratan directamente con el público, de tener trabajadores que hablen español. Al ser crecientemente dependientes de los negocios de México y de los nuevos inmigrantes, muchos negocios de El Paso encuentran necesario emplear a trabajadores de habla hispana. Muchos de estos nuevos puestos han sido ocupados por mujeres. De los nuevos empleos ocupados por la clase trabajadora chicano-mexicana durante los setenta, el 75 por ciento correspondió a las mujeres; de ellos, el 54.6 por ciento eran puestos de cuello blanco.

Rochin y Bellenger encontraron que las mujeres chicano-mexicanas estaban parcialmente subrepresentadas en la PEA.¹⁵ Pero, como en el caso de la nueva clase media, la brecha de participación entre las mujeres trabajadoras anglo y las chicano-mexicanas se cerró. En 1970, las mujeres de El Paso constituían 43.5 por ciento de la clase trabajadora anglo y 39.2 por ciento de la clase trabajadora chicano-mexicana. En 1980, 43.1 por ciento de los puestos de la clase trabajadora chicano-mexicana fueron ocupados por mujeres, comparado con 44.4 por ciento de los puestos de la clase trabajadora anglo. El aumento en la participación femenina en la clase trabajadora se explica en parte por la declinación relativa en el ingreso de la clase trabajadora en los setenta, pues muy pocas familias podían subsistir con una sola fuente de ingreso.

RESUMEN

En relación con nuestra pregunta inicial —¿cómo se reprodujo la subordinación histórica del pueblo chicano-mexicano durante la expansión económica de los setenta y ochenta dentro de la estructura de clase fronteriza?— podemos decir que es más probable que un

¹⁵ Rochin y Bellenger, "Labor and Labor Markets".

chicano-mexicano sea un miembro de la clase trabajadora y mucho menos probable que pertenezca a la clase media o capitalista, en comparación con los anglo. La subordinación de clase operó fuertemente dentro y entre las clases económicas. El capital chicano-mexicano era marginal, los pequeños negocios chicano-mexicanos eran en forma desproporcionada de tipo manual y los trabajadores chicano-mexicanos eran desproporcionadamente de cuello azul.

¿Los chicano-mexicanos “ascendieron” con la expansión de las ciudades fronterizas o solamente fueron reasignados a sus tradicionales resquicios dentro de una estructura de clase más extensa? Aunque había leves ganancias para el empleado de cuello blanco chicano-mexicano en la nueva clase media y la clase trabajadora, en general, la correlación entre la nacionalidad y la estructura de clase fronteriza permaneció intacta durante el crecimiento de población de los setenta y ochenta. La estructura de clases fronteriza con su opresión institucionalizada hacia el chicano-mexicano simplemente se expandió de manera proporcional. El desarrollo más dramático fue el ingreso en gran escala de la mujer chicano-mexicana a la clase trabajadora y a los puestos de la nueva clase media, cambiando de un nivel desproporcionadamente bajo a uno de igual participación que la mujer anglo.

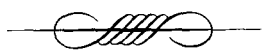
La documentación de la subordinación de los chicano-mexicanos dentro de la estructura de clase plantea un buen número de consecuencias políticas y sociales. El análisis de clase social en oposición a la clase económica muestra cómo experiencias económicas similares crean una identidad común, un vínculo o una conciencia entre miembros de la misma clase. Si la definición de Joseph Schumpeter, Paul Sweezy y otros, de una clase social como un grupo de familias que se casan libremente entre sí se toma literalmente, es evidente que los miembros anglo y chicano-mexicano de la misma clase económica no pertenecen a la misma clase social. En la frontera, más de un mundo social corresponde a cada clase económica.

Debido a que el capital chicano-mexicano es marginal, la división social a lo largo de las líneas de nacionalidad no parece estorbar demasiado a los intereses de la clase capitalista. Esto es diferente con los trabajadores, donde las capas percibidas como superiores socialmente son construidas sobre las notables diferencias econó-

micas que dividen a los trabajadores anglo de los chicano-mexicanos y aún más a estos últimos de los mexicanos. Los trabajadores anglo se sienten superiores a los chicano-mexicanos y éstos a su vez muchas veces toman a mal a los trabajadores mexicanos indocumentados de este lado (Estados Unidos) y miran despectivamente a los trabajadores mexicanos del otro lado (México).

La división social de la clase trabajadora se refuerza por la habilidad del capital de tomar ventaja del excedente de mano de obra mexicana. Las tasas de desempleo y subempleo en el lado mexicano de la frontera, de un 30 a un 50 por ciento, mantienen bajos los salarios en ambos lados. La pobreza en el lado mexicano amortigua la conciencia de clase y la militancia entre los trabajadores chicano-mexicanos, pues aunque están conscientes de que se encuentran en peor situación que los anglo, no obstante están mucho mejor que sus contrapartes mexicanos.

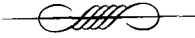
La severa estratificación económica de la clase trabajadora a lo largo de las líneas de la nacionalidad, con las resultantes capas de conciencia de superioridad social, obstruye los intereses de la clase trabajadora. En cuanto a lo económico, es del interés de los trabajadores relativamente privilegiados de la frontera que los más oprimidos —los indocumentados en Estados Unidos y los desempleados en México— obtengan mejores condiciones de vida y de trabajo, de manera que su miseria no pueda ser usada para mantener deprimidos los salarios y las condiciones de vida. Los sindicatos pueden jugar un papel políticamente detonante si trabajaran para organizar a los indocumentados, promoviendo la cooperación y la unidad entre todas las capas sociales de la clase trabajadora en ambos lados de la frontera y combatiendo el falso concepto de culpar a los indocumentados y a los desempleados por la depresión de los niveles salariales.



Segunda parte

Silvia Núñez García

4



Método: Elementos teórico-prácticos para la delimitación de las clases sociales

Tratar de delinear el perfil de la estructura de clases de una nación como Estados Unidos cuya existencia en sí misma gira en torno a un proceso continuo de cambio, reforma y readaptación a las nuevas condiciones económicas, puede parecer además de una tarea colosal, una empresa poco reconfortante si la intención última fuese plantear la modificación de un orden establecido cuya vigencia histórica rebasa ya varias centurias.

Mucho se discute acerca de las especificidades de la sociedad estadounidense como una “sociedad abierta”, permeada por la movilidad social y carente de estructuras jerárquicas rígidas, esquemas hereditarios o resquicios feudales, en la que, sin embargo, subsisten los desequilibrios. Esta tipificación —que no pasa de ser una abstracción utilizada como herramienta para la aprehensión de un fe-

nómeno social— sirve de marco en el caso estadounidense a la amplia aprobación de la movilidad ascendente y la igualdad de oportunidades para todos los individuos en tanto pautas de un consenso que trasciende a todos los estratos y clases sociales.

Determinado por circunstancias históricas específicas, Estados Unidos se concibió a sí mismo como una sociedad “sin clases”, rechazando la acepción marxista que postula el desarrollo de las contradicciones y la conciencia de clase a partir de las condiciones objetivas de existencia de los individuos, definidas por su inserción desigual al interior del sistema económico. La apertura constante de nuevos ámbitos de acción en los cuales se ha podido competir por el ascenso social (las tierras vírgenes de la frontera, la explotación de los recursos naturales, el desarrollo industrial y tecnológico, el sector servicios, etc.) ha dotado permanentemente de veracidad al argumento de la igualdad de oportunidades y sustentado el rechazo del común de los estadounidenses por aceptar la existencia de clases en el seno de su sociedad.

Así, el éxito y la realización personal son los elementos clave para entender el significado que la estratificación social tiene para los estadounidenses. Ambos dan legitimidad al razonamiento acerca de la igualdad de oportunidades y enfatizan lo que según el sociólogo Max Lerner subyace como el conflicto social básico: la búsqueda particular de mayores recursos económicos, prestigio social y poder en términos de un esfuerzo individual que descalifica la lucha y la conciencia colectivas.¹

MARCO CONCEPTUAL

Si se considera que las diferentes aproximaciones teóricas al estudio de las clases sociales y la estratificación coinciden en meditar en torno al problema de la desigualdad social como punto de partida,

¹ Entiéndase que los postulados de Lerner son utilizados a lo largo de este texto en función de ejemplos y no como modelo teórico absoluto. Max Lerner, *America as a Civilization* (Nueva York: Henry Holt, 1987), 466. Edición especial del xxx aniversario.

la premisa inicial de este acercamiento parte del supuesto *a priori* de que la sociedad estadounidense es una sociedad disímil.

Dividida con base en un orden jerárquico, las clases y estratos que constituyen la sociedad estadounidense se disputan, en mayor o menor medida, la riqueza, el prestigio y el poder bajo circunstancias que pueden considerarse como “predeterminadas históricamente”. Ello es, en esencia, lo que dota de significado a los cambios ocurridos en el seno de la sociedad estadounidense, a través de los cuales es posible vislumbrar el potencial creador de lo que algunos sociólogos han llamado “una lucha de clases aún en proceso”.

En toda sociedad, los niveles de clase implican algo más que simples categorías estadísticas o casillas sociológicas. Por ello, para abordar su análisis es imperativo retomar las dimensiones individuales y subjetivas de la vida social. Al partir de esta premisa inicial —y queriendo dar un enfoque de proceso al fenómeno de estudio—, aquí se postula la utilización de un método comprensivo-deductivo como marco básico de referencia. No obstante, es menester destacar que en la medida en que los propios sistemas de estratificación en cualquier sociedad —incluida la de Estados Unidos— son el resultado de la interacción entre las distintas fuerzas sociales; los diferentes esquemas hipotéticos que puedan aportar a la explicación no se considerarán excluyentes.

La acepción que se pretende dar al concepto de clase quedará restringida a la de un grupo social que comparte rango ocupacional y nivel educativo similares, en conjunción con un sistema de valores que, en el plano subjetivo, lo convierte en depositario de un legado ideológico. Al mismo tiempo, cuando se alude al concepto de la desigualdad, es en referencia a las condiciones que originan un acceso diferenciado de los individuos a aquellas recompensas sociales como el dinero, el prestigio y el poder. Esta diferenciación es precisamente el fundamento en torno al cual se establece un sistema de estratificación social, en donde los estratos aparecen como categorías determinadas por los regímenes de jerarquía de una sociedad.² Tanto el manejo del concepto de clase como el de estrato deberán entenderse más en términos de divisiones establecidas, debido a las

² Véase Talcott Parsons, *Ensayos de teoría sociológica* (Buenos Aires: Paidós, 1954).

necesidades de entendimiento práctico, que como unidades estrictas derivadas de una concepción de corte ortodoxo. Al aludir al escalonamiento de las condiciones en que viven los individuos en una sociedad dada, la categoría estrato —quizá de modo por demás arbitrario—, quepa como corolario a la definición más amplia de clase.

En relación con las oportunidades que pueda tener una persona, según su ubicación al interior de la pirámide social, de recibir en mayor o menor cantidad los bienes que para su sociedad tienen relevancia, o participar más o menos de los valores esenciales,³ es que se constituyen los estratos. De esta forma, cuando se haga referencia a las clases se estará enfatizando la heterogeneidad de sus elementos no sólo cuantitativos sino cualitativos, mientras que al aludir al fenómeno en términos de estratos se subrayará la gradación continua, sujeta a transiciones casi imperceptibles, cuya tendencia enfatiza los factores que dotan de homogeneidad a los individuos que los integran. Un ejemplo claramente visible de esto es la conformación de estratos a partir de mediciones como los niveles de consumo, grupos de edad, etcétera.

En este sentido optamos, para el caso específico de los estratos de clase media estadounidenses, por la utilización de una variable fundamental: el prestigio ocupacional. Íntimamente vinculado a la cuestión de las jerarquías sociales, este elemento puede arrojar alguna luz acerca de lo que se estima como el dilema central de las capas medias y que consistiría en su afán de definición en términos de estatus. Ahora bien, si se precisa el estatus por el conjunto de comportamientos que cada individuo tiene derecho a esperar por parte de la sociedad, en virtud de su posición dentro de la misma, se observa que los estratos sociales están directamente relacionados con una clase.⁴ Al hablar de estatus en tanto jerarquías de prestigio, con-

³ “[...] una desigual distribución de derechos y privilegios, deberes y responsabilidades, gratificaciones y privaciones, poder social e influencia entre los miembros de una sociedad”. Véase Pitirim Sorokin, *Social and Cultural Mobility* (Glencoe: Free Press, 1959).

⁴ No obstante, el hecho de tener el mismo estatus de clase no entraña una unidad de intereses y puede también haber competencia al interior de una clase.

sideramos conveniente retomar algunos elementos de la tipología weberiana, considerada como clásica,⁵ y que se adecua favorablemente al contexto estadounidense. Así, aprovechando la interpretación que hace Talcott Parsons de los textos de Max Weber, la jerarquía encuentra su fundamento en el “honor social”. Todos aquellos individuos que gozan del mismo grado de prestigio y que viven según las mismas normas pueden ser considerados como pertenecientes al mismo grupo de estatus.

Aun cuando el prestigio y el honor no pueden ser evaluados objetivamente como los ingresos económicos, son objeto de juicios sociales, alrededor de los cuales se funda un consenso. Éste implica que cada individuo en particular verá restringido su prestigio a aquel que la sociedad se digne reconocerle, de acuerdo con la jerarquía de estatus vigente para su colectividad. A estatus semejantes corresponderán entonces modos de vida coincidentes, costumbres y hábitos sociales, por lo que es factible la apertura social y la interrelación estrecha de los grupos de similar nivel de estatus.⁶

Se puede, en la sociedad de Estados Unidos, confirmar esta tesis a partir de la variable antes mencionada del prestigio ocupacional, puesto que la abolición de las prerrogativas hereditarias en favor de la igualdad de oportunidades —cimiento de los ideales estadounidenses— privilegia el estatus adquirido por encima del estatus legatario. El estatus adquirido, basado en los logros estrictamente personales, nos remite de manera irremisible al ámbito del individuo, eje medular del modelo de estratificación estadounidense y único recodo donde los afanes cotidianos de la población que conforma los estratos medios ve materializados sus esfuerzos por superar —vía un adecuado *performance*— su condicionante meritocrática. El uso de la categoría estatus aquí apuntará entonces al prestigio ocupacional por una parte, y al modo de vida, costumbres y hábitos por otra, cumpliendo así con el imperativo de incluir en nuestro análisis el ámbito de lo individual y subjetivo de la vida social.

⁵ Véase Max Weber, “Class, Status and Party”, en *From Max Weber: Essays in Sociology*, H. H. Gerth y C. Wright Mills, eds. y trads. (Nueva York: Oxford University Press, 1946).

⁶ Véase Jean Cazeneuve, “Las estratificaciones sociales”, en *La sociología*, Colección Ideas-Obras-Hombres (Bilbao: Mensajero, 1974).

Antes de proseguir, debemos asentar que con fines esencialmente pragmáticos se acoge, en este incipiente acercamiento al objeto de estudio, la diferenciación de clases⁷ que para el caso estadounidense reformula el historiador Edward Pessen, la cual consiste en el establecimiento de tres grandes categorías: *clase alta*, *clase media* y *clase baja*, mismas que a su vez se subdividen en *segmentos alto* y *bajo*. Esta estructura jerarquizada en seis niveles presenta como ventajas su intemporalidad y flexibilidad, en términos de su capacidad de adaptación a las circunstancias concretas del devenir histórico de Estados Unidos y a su continuo proceso de transformación. Lejos de pretender postular este marco como la panacea, su simplicidad desea corresponder más a lo que los seres humanos piensan y creen de sí mismos y de los demás, en tanto actores sociales de clase, que a los argumentos estrictamente apegados a cifras numéricas, significativas para el especialista.

RESUMEN

La ausencia de una estructura rígida y el predominio de la movilidad social han caracterizado como *sociedad abierta* a la sociedad estadounidense. En sus fundamentos, está la clave para acceder a la comprensión de un consenso social cimentado en la creencia común de que la movilidad social ascendente y la igualdad de oportunidades son reales y asequibles a todos los individuos de Estados Unidos.

La existencia de una base material (extensión territorial, recursos naturales, capital, etc.) ha otorgado credibilidad al argumento histórico que menosprecia los desequilibrios *de facto* en dicha sociedad. Según el sociólogo Max Lerner, la búsqueda de una mejor posición económica, de prestigio social y poder individuales descalifican la conciencia colectiva, subordinándola a las nociones del éxito y la realización personal.

⁷ Véase Edward Pessen, "Status and Social Class in America", en Luther S. Luedtke, ed., *Making America. The Society and Culture of the United States* (Washington, D.C.: U.S. Information Agency, 1988).

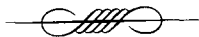
Por otra parte, la interacción entre las distintas fuerzas sociales en una sociedad determinada, resulta en un particular esquema de estratificación. El concepto de *clase social* utilizado en este texto se restringe a la noción de un grupo social que comparte rango ocupacional y nivel de educación similares, en conjunción con un código de valores que, en un plano subjetivo, lo convierte en depositario de un legado ideológico.

Al aludir a los conceptos de desigualdad o desequilibrio, se hace referencia a la disparidad en el acceso a las recompensas materiales (dinero), o sociales (prestigio, posición, poder, etc.), que determinan la constitución de *estratos* en una sociedad dada. De esta forma, el concepto de *clase social* pretende subrayar los elementos cuantitativos y cualitativos que delimitan la heterogeneidad entre diversos sectores sociales, mientras que la noción de *estrato* destaca los factores que por incluyentes tienden a dotar de homogeneidad a los sujetos que los integran.

La noción de *estatus social* refiere a las actitudes que cada sujeto espera por parte de la sociedad, en términos de un reconocimiento a su posición particular. Directamente vinculado a ideas como *el prestigio social* o *el honor*, el estatus parte de consideraciones de carácter subjetivo en torno a las cuales se construye un consenso, rector válido para determinada colectividad. En consecuencia, a costumbres, modos de vida y hábitos sociales similares corresponderá el mismo *estatus*. El *estatus legatario* es aquel que deviene de prerrogativas heredadas a los sujetos por sus antecesores. En contraste, el modelo predominante en la sociedad de Estados Unidos refiere al *estatus adquirido*, fundamentado en los logros obtenidos por el individuo.

Para abordar el análisis de la sociedad estadounidense, el historiador Edward Pessen reformula esta estructura jerarquizada en función de tres categorías básicas de las que se desprenden seis niveles: *clase alta, clase media y clase baja, subdivididas a su vez en segmentos alto y bajo.*

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 cimienta 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.

6



Análisis específico: La clase media

*Así, es manifiesto que la mejor
comunidad política está formada
por ciudadanos de clase media.*

Aristóteles

Para trazar la evolución experimentada por la clase media estadounidense y encontrar la explicación de su fenomenología actual es necesario remontarnos al periodo de la colonización de Norteamérica. Entre los diversos grupos de inmigrantes, la presencia de los puritanos cobra especial interés puesto que su situación en el Viejo Continente era de mediana solvencia económica, a la vez que no sufrían persecución religiosa alguna. Su motivación para emigrar fue entonces deliberadamente espiritual: acceder al perdón y la salvación divinos. Debido a que ambas metas se consideraban estrictamente personales, desde entonces la ética del individualismo dejaría una huella imperecedera en la organización social de las denominadas Trece Colonias de la Nueva Inglaterra. Si para los puritanos lo individual era un postulado teológico, para las subsecuentes generaciones de inmigrantes voluntarios (los pioneros) se convirtió en un hecho, resultado de su situación de vulnerabilidad ante las circunstancias cotidianas.

La síntesis de ambas experiencias —un estricto código de disciplina moral y la perseverancia para sortear las situaciones de adversidad— toma forma en la constitución de la propia clase media. Incluso, la actitud necesaria para sobrevivir y progresar en los entonces agrestes territorios coloniales aparece ya sustentada por una agenda de valores comunes a los estratos medios: orden, ambición, prudencia, laboriosidad.

El elemento del individualismo no adquiere toda su dimensión en el caso estadounidense si se soslaya el concepto de propiedad privada. En este sentido, el advenimiento del proceso de Independencia como resultado de la inconformidad ante la imposición por parte de la Gran Bretaña de una serie de medidas encaminadas a subordinar los intereses económicos de los colonos, encontró una respuesta particular en la clase media.

Comerciantes, granjeros, artesanos especializados y profesionistas, quienes de alguna manera conformaban un sector de pequeños propietarios, fueron los primeros en adoptar una postura en defensa de sus privilegios.¹ Tanto el derecho a la propiedad como la institución de un orden legal no admitían ser vejados, bajo pena de poner en riesgo las mínimas garantías de estabilidad al alcance de los clase-medieros.

Mucho se ha debatido acerca de la etapa posterior a la guerra de independencia respecto al impacto de la formulación de las Leyes Constitucionales de aquel país sobre las distintas clases sociales. Para no abundar en las implicaciones que las restricciones de la formalidad jurídica imponían entonces al concepto de igualdad, nos limitaremos a hacer sólo algunos señalamientos.

Tanto la Declaración de Independencia como la Constitución de Estados Unidos fueron diseñadas por una élite de grandes propietarios (clase alta) que vislumbraron la necesidad de conformar un consenso social por medio de la alianza con los sectores medios, como mecanismo para legitimar sus aspiraciones e intereses. Siguiendo una lógica liberal, la salvaguarda de la igualdad y de la democracia quedó sujeta a la interpretación que sobre ambas se debiera hacer para ga-

¹ Véase Loren Baritz, *The Good Life. The Meaning of Success for the American Middle Class* (Nueva York: Alfred A. Knopf, 1989), cap. 1.

rantizar la funcionalidad del acuerdo tácito entre ambas clases. Por añadidura, al afianzarse el federalismo se puso freno a la centralización del poder político y con ello aumentaron los cauces para la participación directa de la clase media en la estructura de poder.² En la medida en que el aparato burocrático fue creciendo, la autoridad de los sectores medios cobró mayor respetabilidad.

El sector social que correspondía a la clase baja, pese a haber participado en un número importante en las filas de la insurgencia, tuvo una incidencia marginal en este proceso, ante la imposibilidad de llevar a cabo un esfuerzo conjunto capaz de abrirle un espacio de concertación con las demás clases. Sus circunstancias de pobreza o de inseguridad como recientes inmigrados por un lado, y sus pretensiones de rápido ascenso social por el otro, la encaminaron a adoptar paradójicamente una actitud tímida en momentos clave de importante definición sociopolítica.

Por otro lado, aquellos grupos de inmigrantes que han arribado a Estados Unidos con suficientes recursos económicos, capacidad de adaptación al medio ambiente y hábitos de realización personal, no han tenido problemas para insertarse paulatinamente en la clase media. Al cumplirse las expectativas del código de conducta de esta clase —trabajo, respeto, rechazo a las prebendas aristocráticas o hereditarias en favor de los ideales republicanos³ y la intención de acumular—, la incorporación de algunos grupos de inmigrantes al proceso de “americanización” ha podido ser casi inmediata, sin dejar de ser excepcional dada la variedad de factores que deben coincidir para el efecto.

En el pasado, la presión de la inmigración constante entabló una relación funcional con la tendencia hacia la industrialización y la urbanización del país. Este fenómeno llegó a su clímax con el estallido de la Guerra Civil, durante la cual se dirimió el conflicto entre dos modelos de desarrollo antagónicos: el del norte, con pujan-

² Véase Silvia Núñez García, “Orígenes de la estructura social norteamericana contemporánea: Breves consideraciones”, en Paz Consuelo Márquez-Padilla y Mónica Vereza, coords., *Estados Unidos. Sociedad, cultura y educación*, Serie: Estudios (México: CISEUA-UNAM, 1991), 29-36.

³ Véase Herbert J. Muller, *Freedom in the New World* (Nueva York: Harper & Row, 1963).

za modernizadora que demandaba una sociedad de clases abiertas —para lo cual era indispensable la liberación de la mano de obra esclava— cimentada en el funcionamiento del capitalismo industrial; y el del sur, tradicionalmente agrícola, basado en los privilegios de una aristocracia terrateniente y esclavista, apegada a parámetros estáticos que requerían de los esquemas de una sociedad cerrada para garantizar su continuidad.

Ya durante gran parte del siglo XIX los nuevos vínculos establecidos entre el capital y el trabajo, así como el modo de vida familiar de un creciente sector de estadounidenses, eran afines con el concepto de una clase media urbana. Sólo entre 1880 y 1910 más de once millones de estadounidenses cambiaron su lugar de residencia del campo a las ciudades con expectativas de desarrollo y ascenso social, sumándose a los inmigrantes provenientes del extranjero. Como menciona Baritz: “La ciudad era el lugar del dinero, la educación, la alta cultura, la interacción social y el crimen, el espacio preeminente del poder, el hogar para la clase media”.⁴

El sentido de pertenencia a una determinada clase social fue quizá experimentado con mayor vigor durante ese siglo, dadas las continuas y profundas transformaciones registradas en Estados Unidos. La dinámica del capitalismo ensanchó la brecha entre las clases alta y baja, a la par que los sectores medios se involucraron en un proceso paulatino de masificación en el que encontraban justificación a su papel en la sociedad.⁵

Un elemento indispensable para la consolidación de la clase media ha sido la evolución positiva de los indicadores económicos. Por ello, es necesario abrir un paréntesis para mencionar las reacciones que los periodos recurrentes de crisis económicas, en especial la de los años treinta de este siglo, han suscitado en este sector social. Sorprende que en una etapa cuando la gran mayoría de estadounidenses vio descender drásticamente su nivel de vida,⁶ el cuestio-

⁴ Baritz, *The Good Life...*, 54.

⁵ Véase Stuart M. Blumin, *The Emergence of the Middle Class: Social Experience in the American City, 1760-1900* (Cambridge: Cambridge University Press, 1989).

⁶ En 1931 había cerca de ocho millones de desempleados; en 1932, trece millones y para marzo de 1933 la cifra aumentó a quince millones, equivalentes a uno de cada tres trabajadores. Véase Baritz, *The Good Life...*, 115.

namiento del orden establecido acabara siendo funcional al sistema. La población de clase media continuó asumiéndose como tal, aun cuando sus ingresos se redujeron. Las corrientes disidentes que vieron en aquellas circunstancias el momento preciso para promover sus causas fueron escuchadas mas no secundadas por los ciudadanos medios. De manera contradictoria, valores como el patriotismo o la noción de pertenencia a un determinado sector social cobraron fuerza. El apego a los convencionalismos tuvo también mayor relevancia que la sola proposición de un nuevo estado de cosas. La clase media aceptaría sólo modificaciones que no amenazaran las oportunidades del individuo, sus parámetros de bienestar; en pocas palabras, la viabilidad de un “mejor” futuro.

Los años anteriores a la Gran Depresión sentaron, en mi opinión, dos precedentes relacionados con los efectos de la crisis sobre los sectores medios. Uno de ellos está vinculado con su participación en el mercado financiero especulativo, que llegó a convertirse en una obsesión para los estadounidenses que aspiraban a obtener ganancias rápidas. Si la clase media ya desde antes mantenía su *modus vivendi* gracias a los mecanismos de endeudamiento del sistema crediticio y entonces decidía invertir sus exiguos ahorros en acciones, la crisis los golpearía con severidad. En segundo término, la década de los veinte fue un periodo especialmente significativo para los sectores medios. Su nivel de prosperidad les confirió una sensación de emancipación reflejada en los marcos familiar y laboral. La participación activa de las mujeres en la economía durante la guerra y la flexibilidad de los patrones sexuales, entre otros, relajó el papel tradicional de la familia y las modificaciones en la organización del trabajo abrieron los espacios para el tiempo libre. La frivolidad permeó todos los aspectos de la vida cotidiana. El impacto psicológico de esta época fue en la clase media tan importante que la evocación de sus imágenes durante la Gran Depresión contribuyó a recrear la visión de un mejor mañana y sobrellevar la carga extraordinaria del momento.

Los estratos de clase media fueron quizá los primeros en percatarse que la salida de la gran crisis implicaba un esfuerzo conjunto —nacional— y que el gobierno era pieza clave para llevarlo a cabo. La sociedad estadounidense requería de una reforma drástica, mas

no de una revolución. La propuesta de Roosevelt, enmarcada por el Nuevo Orden (*New Deal*), obtuvo el consenso de la mayoría de la clase media pues su finalidad era rescatar al sistema. Aunque ni la distribución básica de la riqueza ni la del poder sufrieron alteraciones,⁷ el Estado Benefactor cumplió con su cometido de alivio social. Su efecto más trascendental consistió en la afirmación de una coalición política mayoritaria en torno al liderazgo demócrata.

No fue sino hasta la década de los cincuenta —con la prosperidad generada por la segunda guerra mundial— que la clase media recuperó toda su afluencia económica, logrando hacer a un lado la ansiedad que le imbuía el temor a enfrentar otra severa crisis. La estabilidad que mantuvo durante los años sesenta y los setenta derivaron en la militancia de sus juventudes en movimientos de carácter eminentemente social y cultural que, aunque cuestionaban el orden establecido, finalmente fueron absorbidos por el sistema: el fenómeno *hippie*, la liberación femenina, los movimientos pacifistas, etcétera.

La herencia inflacionaria de la guerra de Vietnam, sumada a la crisis de legitimidad derivada del caso Watergate, serían los antecedentes generales que explican el triunfo del conservadurismo de la era Reagan y el nuevo repliegue de los sectores medios. Analizar a fondo las consecuencias —aún vivas— de esta acción no es nuestro propósito, por lo que nos limitaremos a mencionar que la cuestión más debatida actualmente sobre la clase media de Estados Unidos es la posibilidad de que deje de constituir una mayoría, dadas sus actuales condiciones de deterioro gradual.

LA SOCIEDAD DE MASAS

No fueron pocos los factores que influyeron en el surgimiento de los sectores medios urbanos de Estados Unidos. Sin embargo, las circunstancias específicas en distintos momentos del propio devenir histórico modificaron y transformaron los efectos en el largo

⁷ Véase Robert A. Divine *et al.*, *America. Past and Present*, vol. 2 (Glenview: Scott Foresman, 1984), cap. 26.

plazo que cada uno de ellos tuvo en la consolidación de aquéllos como sectores dominantes del *statu quo*.

A la par del acelerado desarrollo industrial —iniciado a partir de la segunda mitad del siglo XIX— se gestaron las bases de la masificación de la sociedad y sus contundentes repercusiones en la conformación de los sectores sociales medios.

La centralización de los recursos económico-financieros en manos de las grandes corporaciones por un lado, y la agudización de los conflictos sociales con una especial connotación de clase⁸ por el otro, encontraron alternativas de solución funcionales al sistema, capaces, si no de reconciliar intereses antagónicos entre capital y trabajo, sí de constreñir los de este último a la lógica del primero, vía su integración a la dinámica del consumo masivo.

La percepción que sobre sí mismos tenían los clasemedieros sufrió modificaciones conforme fue aumentando el número de estadounidenses capaces de acceder, ya fuese mediante la reducción de los precios en el mercado o de la profusión de los mecanismos de crédito comercial, a aquellos bienes como un aparato de radio, el televisor, el refrigerador, el mobiliario, la vivienda y especialmente el automóvil, que se convirtieron en símbolos y sustento de los pequeños privilegios de un cada vez más amplio sector social.

La imagen de que los estadounidenses eran copartícipes en su mayoría de un patrimonio, parecía cobrar forma a medida que se conquistaba el bienestar material. Los deseos cumplidos, pese a generar un círculo vicioso que acrecentaba de manera paradójica las demandas de los estratos de clase media y su sentimiento de insatisfacción permanente, dieron lugar a un cierto sentido de semejanza y homogeneidad entre sus miembros que descartaba como condición *sine qua non* la igualdad en términos absolutos.⁹

Convencidos de su papel protagónico como los más destacados exponentes del sueño americano —en mucho gracias a la manipulación de los medios masivos de comunicación (televisión, cine, pren-

⁸ Aquí se alude a los movimientos obreros que hacia finales del siglo XIX dieron cuenta de los desequilibrios económicos imperantes en el seno de la sociedad estadounidense.

⁹ Hodges, Jr., *La estratificación social...*, 24-25.

sa) y la industria publicitaria—, los sectores medios pasaron a ser el gran laboratorio humano en donde la premisa fundamental de la sociedad estadounidense como una sociedad abierta y sin clases se justifica y pone a prueba. En una permanente búsqueda de la “felicidad material”, su poder se circunscribe a los ámbitos de la cultura, de la opinión pública y el consumo, por lo que aun cuando no ejerzan el control directo de la política ni de la economía, su participación es determinante.¹⁰ A partir de esta delimitación de áreas de influencia concreta se hace aún más patente la función esencial de los medios masivos de comunicación en la socialización permanente de la clase media.

Al apoyar y difundir las normas y valores del orden establecido (*establishment*), los medios masivos de comunicación (*mass media*) expresan también el consentimiento de un orden social concurrente y su sistema de estratificación. Su gran influencia procede del reforzamiento de la estructura ideológica a nivel del condicionamiento del pensar, sentir y actuar de los individuos, ya que al fungir como dispositivos de readecuación a los cambios sociales, menoscaban la posibilidad de subvertir la sociedad establecida.¹¹

En una sociedad de alta competitividad como la de Estados Unidos, donde, según se mencionó con anterioridad, la aceptación del impacto del esfuerzo colectivo es prácticamente limitada —salvo en el caso *sui generis* del fenómeno asociacionista, de carácter esencialmente filantrópico—, los medios masivos de comunicación dotan de un especial sentido de pertenencia y cohesión interna a los estratos clasemedios. Ello, no obstante, tiene un elevado costo representado por la estandarización de sus patrones culturales,¹² de entre cuyas consecuencias se pueden resaltar las escasas manifestaciones de creatividad auténtica de la llamada “cultura de masas”. Con una finalidad primordialmente de uso, esta cultura se arraiga de manera significativa entre la clase media y se constituye en sus mitos, nociones e imágenes. Al darle prioridad a la sociedad de consumo, recrea

¹⁰ Lerner, *America as a Civilization*, 494.

¹¹ Bernard Barber, *Estratificación social* (México: FCE, 1978), 290-291.

¹² Lerner, *America as a Civilization*, 832-833.

ilusiones de saber, de formación de símbolos materialistas e ingenuos de la felicidad.¹³

Este fenómeno, especialmente evidenciado desde el fin de la segunda guerra mundial y que logra ya un sentido de ética colectiva en sociedades opulentas como la estadounidense, ha convertido a los estratos de clase media en los actores centrales de una cultura “prefabricada” por los medios de comunicación masivos. Este sector social aparece inmerso en un contexto previamente codificado por los patrones de consumo, mismos que han dado lugar a una cultura del despilfarro en la que la noción de mínimo vital deja paso a la de consumo máximo. Apócrifa por naturaleza, la cultura en cuestión conlleva el desenvolvimiento de un ánimo derrochador que persigue la gratificación de deseos obsoletos, cuya única justificación estaría dada en función del hedonismo individual.¹⁴

Si bien es cierto que la dinámica de la economía capitalista se sustenta en la invención constante de “nuevas necesidades”, cuando el consumo innecesario —*conspicuous consumption*, como lo llama Packard— trasciende de los estratos sociales de clase alta a las capas medias, el intento consciente de éstas por emular el comportamiento de quienes están en niveles superiores encuentra recompensa y estímulo. Mas esto no significa que tal tipo de consumo desaparezca como parámetro general de la clase alta, sino que al trascender su modificación se verifica a nivel de un mayor grado de sofisticación.

Si por cultura entendemos la suma de los progresos del hombre en todos aquellos ámbitos que repercuten en la realización espiritual del individuo —haciendo una recopilación de los conceptos vertidos en la definición de Albert Schweitzer—¹⁵ estaremos haciendo hincapié en los aspectos cualitativos de los fenómenos sociales. Por consiguiente, si la cultura de masas cumple deliberadamente la doble función de servir al consumo, al mismo tiempo que ser en sí objeto del mismo, sus expresiones estarán dadas en términos cuantificables y por ello disonantes con su esencia. Al recrudecerse

¹³ Véase Rosenberg y White, eds., *Mass Culture* (Glencoe: Free Press, 1958).

¹⁴ Véase Vance Packard, *Los artífices del derroche* (Buenos Aires: Sudamericana, 1961).

¹⁵ Véase Albert Schweitzer, *Kultur und Ethik* (Munich: C.H. Beck, 1951).

particularmente en la sociedad estadounidense, donde todo —incluido el ser humano— tiene connotación de mercancía, el fenómeno implica una amenaza a la autonomía del hombre, en tanto que cancela sus posibilidades reales de libre opción y expresión.

Una vez que la clase media estadounidense es disuadida por los valores de la ideología dominante, la asume como propia y la reformula en términos consensuales. En este proceso va implícita la necesidad de masificación del cuerpo social, como mecanismo idóneo para crear una imagen de equilibrio.

Si, como mencionamos antes, es en las esferas de la cultura y del consumo masivos, en donde la ascendencia de la clase media se hace ostensible, aflora entonces una contradicción entre el “sujeto-masa”, que da sustento a la armonía social, y el individuo que persigue un estatus personal como pauta fundamental de diferenciación, que puede implicar riesgos de fractura para la estabilidad de la sociedad. No obstante, ésta es precisamente una de las antinomias que dan vigor a la clase media estadounidense. Es esta fortaleza la que le ha posibilitado su readecuación a los cambios más profundos ocurridos en el tiempo, como por ejemplo el avance tecnológico o los ocurridos a nivel de la estructura económica.¹⁶ La clase media no sólo ha recibido el impacto de estos cambios sino que los ha amortiguado, transformado y retransmitido al resto de la sociedad a manera de nuevas formas de energía social.¹⁷

Finalmente, es importante advertir sobre las repercusiones aún poco predecibles que puede tener el cambio de estrategias económicas actuales tendientes a enfatizar lo individual, sobre el vínculo entre la sociedad de masas y la clase media de Estados Unidos, aquí esbozado de manera sucinta.

IDEOLOGÍA Y SECTORES MEDIOS

La paradoja actual para los estadounidenses de clase media reside en la contradicción entre las exigencias por tener una personalidad

¹⁶ Aquí nos referimos en especial a las etapas de crisis recurrentes del capitalismo.

¹⁷ Lerner, *America as a Civilization*, 493.

competente, racional y con iniciativas propias y los márgenes cada vez más estrechos para ejercer una autonomía individual; por ello, su conceptualización sobre el “éxito” los enfrenta a un serio cuestionamiento.

Si se toma en consideración el vínculo entre lo individual y el afán de prestigio que permea de forma integral la personalidad de esta clase, la misma quedaría definida no sólo por su afán permanente de bienestar material, sino por un esfuerzo consciente y calculado para ascender en la escala de los parámetros que definen socialmente la idea del triunfo —concepciones ambas claramente identificadas como herencias del puritanismo—.

En una sociedad como la estadounidense, que se jacta de promover al máximo las expresiones individuales, sus integrantes asumen todas y cada una de sus acciones en tanto retos particulares, cuya debida conducción repercutirá en el reconocimiento de los otros. La contradicción entre las demandas de espacios personales para el ejercicio del yo individual y las de espacios colectivos indispensables para la puesta en práctica tanto de sus actos concretos como para la obtención de un logro validado socialmente, se agudiza con la amenaza fehaciente del deterioro del nivel de vida, producto de las actuales condiciones de ajuste y redefinición del modelo capitalista.

Agravados desde la década de los ochenta y en tendencia ascendente, fenómenos como el recrudecimiento de la pobreza, el aumento de las personas sin hogar (*homeless*) y de las madres solteras, la presión sobre los pequeños y medianos agricultores, la reducción de las fuentes de trabajo en el ámbito industrial —con el consecuente resultado depresivo de los salarios en el sector servicios—, han originado una acalorada discusión al interior del pensamiento de Estados Unidos desde dos posiciones divergentes.

Los escépticos ponen en entredicho la validez a largo plazo de la continuidad de la clase media como sector social predominante, en estrecha relación con las proyecciones económicas que prevén un deterioro gradual de las condiciones materiales de la población bajo determinadas constantes: dinamismo tecnológico, inhabilidad del sector de servicios para asimilar y recompensar dignamente a la fuerza laboral, presión migratoria e incluso ausencia de voluntad política.

Esta postura era claramente reconocida en la retórica del discurso predominante de los republicanos y los demócratas de cara a las elecciones federales de 1996.

En el lado opuesto, existe la interpretación optimista que parte de la revisión histórica para fundar sus argumentos; insiste en afirmar que la verdadera fortaleza de la clase media estadounidense reside en el campo de lo subjetivo. Al remitirse en especial a las etapas críticas de la historia estadounidense —la Guerra Civil, la Gran Depresión, etc.— hace hincapié en las capacidades de inventiva y resistencia de los sectores sociales medios, desarrolladas a partir de un sistema de valores común que los cohesiona y establece un código de expectativas *ad hoc* a las circunstancias del momento. Bajo esta tesis, en etapas de auge y estabilidad económicos la clase media tiende a aumentar sus demandas de bienestar material, con base en uno de sus supuestos básicos ya señalado anteriormente: la insatisfacción permanente. En situaciones difíciles, por lo contrario, sus aspiraciones son capaces de encontrar un cauce fundándose en el más abstracto de los argumentos: la esperanza.

Para esta corriente de pensamiento la clase media ha demostrado su habilidad para guardar distancia de su apego a lo material en situaciones límite, por lo cual es arriesgado anticipar su declinación o transformación radical. En tanto que los factores que la sitúan como el eje de la cultura estadounidense se mantengan sin cambio significativo, esta clase tendrá garantizada su viabilidad.¹⁸ Se podría afirmar entonces que los estadounidenses de clase media vistos desde esta óptica responden a estímulos de carácter eminentemente ideológico. Los valores y las normas de su sociedad aparecen proyectados al interior de la misma en cada uno de sus miembros, al grado de que sus expectativas se mantienen dentro de un mismo marco. En este sentido, la concepción marxista que advierte a la ideología como el conjunto de valores en los que se reconoce una sociedad, encuadra perfectamente con el planteamiento general sustentado por los pensadores dedicados a destacar la credibilidad del orden imperante. Hablar de un esquema de valores particular nos

¹⁸ Baritz, *The Good Life...*, 314.

remite, en última instancia, a abordar los mecanismos mediante los cuales se ejerce el control social. Reflexionar sobre esta idea obliga a hacer algunas consideraciones previas.

Una de las particularidades de la sociedad estadounidense es su heterogeneidad en términos de la multiplicidad de culturas que convergen en su seno y que se contraponen o yuxtaponen entre sí, destacando las diferencias como última posibilidad para dotar a todos y cada uno de sus miembros de un cierto sentido de pertenencia, plasmado en manifestaciones tangibles como la diversidad étnica, racial, religiosa e incluso regional. Ante este panorama, los sociólogos estadounidenses coinciden en la dificultad para establecer un patrón universal de valores que, si bien podría corresponder a una sociedad tradicionalmente comunitaria, es rebasado por las características cuantitativas y cualitativas de su sociedad. No obstante, los estudiosos han llevado a cabo muchos esfuerzos para formular un marco general de valores lo suficientemente consistente en su esencia como alternativa para acceder al conocimiento y comprensión de su organización social. En la búsqueda de una explicación respecto a cómo se genera el consenso social en Estados Unidos destaca, el esfuerzo de Robin Williams (1970), quien esboza en quince premisas no jerarquizadas la orientación básica a la que se remiten —en un orden diferenciado— la diversidad de códigos particulares que confluyen en la complejidad social de su país:¹⁹

1. *El éxito y la realización personales*. Dada la competitividad en la sociedad estadounidense, la adquisición de poder, riqueza y prestigio es uno de los valores de mayor rango.
2. *El trabajo y la acción*. La ejecución de una tarea disciplinada y regular es fundamental para lograr la aceptación de los demás; aquellos que no trabajan son considerados indolentes y su actitud llega incluso a calificarse de inmoral.
3. *La orientación moral*. Los estadounidenses se rigen en términos de lo que juzgan “bueno” o “malo”, por lo que de manera permanente observan el comportamiento de los “otros”.

¹⁹ Tomado de Ian Robertson, *Sociology*, 3ª ed. (Nueva York: Worth Publishers, 1987), 64-65.

4. *El humanitarismo*. La sociedad se precia de ser generosa y caritativa.
5. *La eficiencia y el pragmatismo*. Todo problema tiene una solución en el sentido eminentemente práctico.
6. *El progreso*. Los estadounidenses discriminan el pasado y favorecen las expectativas a futuro. En este sentido, confían en un futuro promisorio.
7. *El bienestar material*. Hay una sobrevaloración de los conceptos de comodidad y la “buena vida”, definidos con base en la posesión de bienes materiales y la consecuente elevación del nivel de vida.
8. *La igualdad*. Este concepto, altamente debatido a todo lo largo del devenir histórico de Estados Unidos, constituye una de las paradojas para una sociedad que dice reconocer la equidad del género humano, pero que al ejercerla la refiere particularmente en el sentido de la igualdad de oportunidades.
9. *La libertad*. El libre albedrío del individuo como la esencia misma de los valores. Los estadounidenses se asumen en tanto personas libres con un derecho irrenunciable e insustituible.
10. *El conformismo externo*. Pese al acendrado individualismo reforzado por un sistema de autosuficiencia, el estadounidense promedio es conformista respecto al orden establecido y suspicaz con quienes osan cuestionarlo.
11. *El patriotismo*. Existe un importante orgullo nacional respecto a los logros obtenidos como país.
12. *El racionalismo y la cientificidad*. Preponderancia de una visión sobre el mundo en términos de una lógica erudita que de manera explícita privilegia la aplicación de la ciencia como arma para transformarlo.
13. *La democracia*. Se menciona que los estadounidenses se jactan de poseer un sistema de gobierno democrático, con altos índices de representatividad y el derecho de todos como ciudadanos a la participación política.
14. *El individualismo*. Tanto las obligaciones como los derechos que detentan los estadounidenses tienen un carácter de responsabilidad individual, por lo que la persona tiene prioridad sobre el grupo (el individuo por encima de la colectividad).

15. *La supremacía de grupo.* En oposición con lo anterior, la sociedad estadounidense funciona por medio de un estricto orden jerárquico que privilegia o excluye al individuo en tanto miembro de una colectividad. La pertenencia a una raza, etnia o religión particulares impone ciertas restricciones o implica determinados beneficios para sus componentes.

A pesar de que varios de los postulados aquí descritos suenen contradictorios entre sí o parezcan obsoletos en las actuales circunstancias de reajuste por las que atraviesa la sociedad estadounidense, un análisis detallado del esquema a partir de consideraciones de clase lo legitimaría prácticamente en su totalidad para el caso de los sectores sociales medios blancos, anglosajones y protestantes (*WASP*).

Por otro lado, mientras que algunos especialistas refutan el listado anterior, otros lo complementan con elementos como la religiosidad, la educación, la heterosexualidad, la supremacía masculina, etc. Además, aun cuando las premisas puedan trascender en el tiempo, su significación no necesariamente permanecerá constante. Si se considera que los valores son concepciones abstractas —ideas compartidas por la generalidad de los individuos acerca de lo que es correcto y deseable para vivir en sociedad— su concreción se expresa a través de normas, dirigidas a delinear la conducta de sus miembros. De esta manera, podemos retomar ahora el señalamiento respecto al significado e importancia que para la clase media estadounidense adquiere el concepto de control social.

valores → normas → control social

Toda vez que las normas definidas explícita o implícitamente pueden tener carácter positivo (órdenes, sugerencias) o negativo (restricciones, tabúes); ser informales (burla, ridículo, aprobación) o formales (leyes, prescripciones),²⁰ originan sanciones que recompensan la conformidad con el orden establecido y condenan a sus detractores.

²⁰ Véase E. Ross, *Social Control* (Nueva York: McMillan, 1928).

Si nos remitimos a la participación diferenciada de las clases sociales estadounidenses en el contexto de la sociedad de masas, es posible distinguir que, pese a que el control social emana de la cúspide de la pirámide social, las formas y los medios²¹ a través de los cuales se traduce en cohesión-coacción social, pertenecen a la esfera de dominio de la clase media.

Las normas, revestidas en forma de costumbres, opinión pública e incluso instituciones (familia, religión), devienen en actos de autoridad, efectos de prestigio y proselitismo que, en tanto medios para la imposición de un control e instrumentos de socialización, dan legitimidad a una determinada cultura. Podemos entonces deducir que la preeminencia de la clase media en este ámbito representa un rol decisivo en cuanto a la preservación de la unidad social. El papel activo de los sectores medios en el ejercicio del control social en términos de sujeto-objeto los convierte en el sector del consenso *de facto* de la sociedad. En este orden de cosas, volvemos a fijar nuestra atención en el significado *sui generis* de lo individual para analizar el concepto del logro en la lógica de la clase media.

De acuerdo con Hobbes y Locke, y tomando como acepción del individualismo aquella que refiere a su noción utilitaria que contempla la vida a partir del esfuerzo personal encaminado a satisfacer al máximo el interés del yo en particular, la clase media asume el papel de la sociedad como un contrato entre los individuos para legitimar los intereses particulares. Así, esta noción mantiene una estrecha afinidad con la concepción economicista de la existencia humana, que postula la aceptación de los individuos para pertenecer al grupo social con el propósito fundamental de proteger su propiedad.²²

En las condiciones actuales que guarda la economía, en las que se favorece el modelo neoliberal, se perpetúa la noción de que el individuo y la sociedad no mantienen una relación dialéctica. Esto se atribuye en la praxis a un hecho natural, reflejado y reproducido por

²¹ Para un estudio detallado de los postulados de G. Gurvitch en torno a los focos, las formas y los medios del control social, véase Cazeneuve, "Las estratificaciones sociales", 64.

²² Véase David M. Schneider y Raymond T. Smith, *Class Differences and Sex Roles in American Kinship and Family Structure* (Nueva Jersey: Prentice Hall, 1973).

toda sociedad humana, en donde el ser humano precede al concepto de sociedad. Primero se existe en tanto individuo y luego se *es* en un entorno social determinado. La necesidad de vivir en sociedad no es inherente a la naturaleza del ser humano, sino que éste accede de manera consciente a formar conglomerados de individuos por las “ventajas” que ello implica en la consecución de sus metas. La sociedad adquiere una connotación estrictamente funcional, utilitaria.

En este orden de ideas, todos los humanos se presentan como seres estrictamente calculadores y racionales, definidos en términos de sus intereses particulares.²³ Por ello, puesto que la clase media estadounidense tiene entre sus rasgos distintivos la continua demanda de satisfactores con base en la limitación real para obtenerlos —deseos insatisfechos—, encontramos que las premisas aquí expuestas son congruentes en la medida que explican el comportamiento de este sector social.

Si en la sociedad estadounidense se subordina la concepción de la calidad de vida a la posesión de bienes materiales en tanto opciones personales, los medios para lograr este propósito dependen de la inserción de los sujetos en la estructura económica. Así, aunque la medida del éxito para esta sociedad —en especial para su correspondiente clase media— sea el progreso económico individual, las variantes del término rebasan esta visión simplista cuando se analizan en función de una realización personal o social, en donde intervienen criterios de prestigio o poder.

Conforme la sociedad fue distanciándose del modelo comunitario clásico para dar paso a su masificación, las posibilidades de que el triunfo material y moral se sucedieran al unísono fueron reduciéndose. En el primero de los casos era posible frecuentemente establecer un lazo entre el éxito material y la plena realización del individuo como miembro de una familia o una colectividad, mientras que en la actualidad ambos rara vez se corresponden.²⁴

²³ Véase Paul G. King *et al.*, *Risking Liberation. Middle Class Powerlessness and Social Heroism* (Atlanta: John Knox Press, 1988), cap. 5.

²⁴ Véase Robert N. Bellah *et al.*, *Habits of the Heart* (Nueva York: Harper & Row, 1984), cap. 1.

Esta situación ha dado lugar a que los sociólogos de Estados Unidos establezcan dos categorías para el análisis de la clase media. Cuando aluden a la “clase media vieja” se refieren a la caracterizada por una mayoría de pequeños propietarios (granjeros, empresarios, artesanos y profesionistas libres) inmersos en un entorno que, a pesar de haber rebasado los límites de las pequeñas comunidades, funcionaron como en tales hasta que el proceso de urbanización-masificación terminó de consolidarse.

Antaño, los convencionalismos sociales prevalecientes en una determinada localidad dotaban de significado al término de realización personal. Los individuos se desempeñaban en entidades bien delimitadas —la granja o el negocio familiar, la iglesia, el taller— donde los factores para definir el éxito partían de una ética que exaltaba su papel como contribuyentes al esfuerzo de la colectividad. La posibilidad de establecer un negocio cualquiera capaz de generar un nivel de utilidades decoroso difícilmente era viable sin el consentimiento de la comunidad. Elementos como la honorabilidad y la buena reputación cívica ejercían un papel determinante ya fuera para facilitar o para coartar el acceso personal a una posición destacada.

En la actualidad, el estadounidense de “clase media nueva” carece de alternativas reales para autoemplearse, además de que sólo una pequeña minoría sobrevive en comunidades pequeñas.²⁵ Obligado a ganarse la vida trabajando para grandes consorcios o aparatos burocráticos, la noción del éxito ha quedado confinada a la encarnizada competencia por escalar los peldaños de sus estructuras jerárquicas, en tanto que todo ascenso representa una mejora material personal. El concepto de “competencia”, que se encuentra implícito en varios de los quince postulados citados referentes a la personalidad del estadounidense, no sólo sigue siendo un requisito indispensable para el funcionamiento del capitalismo, sino que se ha transformado en el eje de la cultura predominante en nuestro tiempo.

De manera particular, los individuos de clase media no sólo compiten entre sí en pos de mejores oportunidades de vida, sino que se

²⁵ Según cifras de 1980, existían entonces en Estados Unidos 8 500 comunidades con menos de 100 000 habitantes cada una. Véase D.K. Stevenson, *American Life and Institutions* (Stuttgart: Klett, 1987), 28.

ven compelidos a hacerlo como miembros de una entidad mayor, que en contraste con las referidas a la etapa previa al surgimiento de la sociedad de masas, carece de fronteras definidas. Al laborar en una corporación pública o privada, difícilmente se identifican los intereses de éstas y se vinculan a los propios. La *corporación* tiene para el sujeto un sentido amorfo o, en el mejor de los casos, heterogéneo. En última instancia, lo único que racionaliza el “yo” es que todo consorcio privado tiene como objetivo elevar sus utilidades, o bien mantener el orden establecido cuando se trata de corporaciones del Estado, mientras el “yo” se vende al mejor postor.

Este tipo de competencia sólo ha acrecentado la ambición de triunfo material. El estadounidense de clase media es especialmente sensible a esta tendencia, cuyas consecuencias se perciben claramente al comparar a Estados Unidos con otras sociedades igualmente industrializadas y se demuestra que la vulnerabilidad del liderazgo económico del primero frente a las segundas privilegia los logros colectivos (Japón, Alemania). Los estadounidenses promedio optaron por rivalizar entre sí, distanciándose del sentido genuino de la competencia que tiene que ver más con la generación de individuos aptos y capaces.

La posibilidad de conciliar los intereses económicos con virtudes como la lealtad al trabajo o la armonía familiar es excepcional en el contexto de la sociedad estadounidense. En este aspecto, los sectores medios resienten más severamente el problema, puesto que aún no se suceden el número de generaciones suficientes para readecuarse a las nuevas condiciones, a partir quizá de un nuevo código de valores.

La clase media actual en Estados Unidos está en transición. Sus miembros fueron educados todavía por una generación que, aunque sólo como añoranza, se aferró a los ideales de la vida comunitaria. De esta manera, la adaptación del individuo común a las condiciones actuales ha degenerado en frustración. Uno de los dilemas más frecuentes en este sector de la sociedad es hacer compatible el tiempo que se requiere invertir trabajando para que el individuo aporte lo indispensable para que su familia mantenga un nivel de vida confortable, con aquel que le debería dedicar a ésta. Si agregamos al problema los efectos que la prolongada recesión económica ha acarreado, al grado de que el ingreso del jefe de la familia no

basta para cubrir las necesidades y ello presiona a la mujer para que se inserte en la actividad remunerada, el sentimiento de desasosiego individual tenderá a agudizarse.

Así, el clasemediero estadounidense se debate en conseguir el equilibrio con su bienestar material, con la familia, con la sociedad o la política. Al verse orillado a privilegiar uno de ellos, su concepto sobre el éxito guardará un estrecho vínculo con su ubicación como individuo en el contexto de una economía centralizada y burocratizada, en contraste con sus metas personales en las esferas pública y privada.

EL SENTIMIENTO DE PÉRDIDA

Sin haber profundizado más en los orígenes y las repercusiones de los diversos elementos que contribuyen a delinear el perfil de la clase media contemporánea de Estados Unidos, relucen algunas de sus contradicciones. Cuando la sociedad que se caracterizó por un alto nivel de afluencia parece debilitarse —y no perdamos de vista que ya para 1991 se registraba una pérdida del 17 por ciento del poder adquisitivo de los estadounidenses—, como estrategia de autodefensa sus miembros se vuelven menos tolerantes. Bajo determinadas condiciones, la profesionalización del individuo por medio de la educación funge aún como mecanismo para su movilidad social; sin embargo, las vicisitudes por las que atraviesan los sectores medios han dificultado su acceso a la educación.

Aun cuando formalmente las generaciones jóvenes de clase media cuentan con mayores elementos para franquear esta barrera en relación con las pertenecientes a las capas inferiores de la sociedad (posibilidad de pagar una educación privada, relaciones sociales, etc.), el grado de desasosiego originado por la disminución real de las oportunidades para insertarse en el mercado laboral —de acuerdo a las expectativas de un modelo que solía privilegiar el esfuerzo sostenido durante veinte o más años para alcanzar méritos universitarios— comienza a erosionar el propio marco de referencia en el cual los individuos solían reconocerse como partícipes activos del orden social establecido.

La profundidad del análisis que a este respecto ha elaborado la especialista en crítica social Barbara Ehrenreich remite incluso a tomar en cuenta una serie de factores a nivel de estructura familiar que precipitaron el ensanchamiento de la brecha generacional entre padres e hijos, educados a partir de dos esquemas opuestos. Para esta autora, la consolidación de la clase media estadounidense en el umbral del presente siglo quedó plenamente definida por un modelo preponderantemente autoritario, centrado en el sentido de la disciplina, el orden y la eficiencia: “[...] personas controladas [...] diligentes y capaces de renunciar a los placeres del ahora, por las recompensas del mañana”.²⁶ No obstante, esta tendencia se modificó paulatinamente hacia el modelo más flexible, directamente vinculado con una economía de la abundancia, que incorporó como consumidores hasta a los recién nacidos.

Si se parte de que el tema de la crianza de los hijos destaca como una de las preocupaciones centrales para la clase media, la educación y formación van de la mano como parte de la naturaleza intrínseca de una clase históricamente determinada por los beneficios del ascenso social por medio de la capacitación, profesionalización y especialización para el trabajo, gratificado a su vez por un sistema de méritos.

El paso de un modelo de conducta apegado a criterios racionales hacia otro que acabó por privilegiar la intuición emotiva marcaría un partaguas de consecuencias inesperadas para los sectores clase-medieros. Con el respaldo, e incluso a iniciativa de las nuevas tendencias de la psicología, sobrevino un cambio de actitud en la relación entre padres e hijos de clase media que privilegiaba la laxitud, la libre demanda y la tolerancia sin límites, al extremo que para mediados de la década de los cuarenta se habían rebasado los esquemas que identificaban estas posturas como características de los sectores de clase baja.²⁷

La reincorporación de las mujeres al ámbito doméstico al finalizar la segunda guerra mundial coincidió con una actitud de entrega

²⁶ Barbara Ehrenreich, *Fear of Falling. The Inner Life of the Middle Class* (Nueva York: Harper Collins, 1990), 85.

²⁷ *Ibid.*

total al cuidado de su descendencia; ello devino en excesos que contrastaban el autoritarismo precedente con posturas hedonistas que buscaban reivindicar el lazo ideal entre madre e hijo, hechos para complacerse mutuamente. Los hábitos en boga no tardaron en ser cuestionados por los estudiosos, y en ocasiones llegaron incluso a despertar su suspicacia como si fuera una felonía a los entonces tradicionales parámetros de clase media. Para la década de los años cincuenta aparecieron los primeros síntomas de rechazo a la tolerancia irrestricta, buscándose opciones de mayor equilibrio para la formación familiar-social del individuo.

Actualmente, la reinstauración de ciertos límites a la conducta de los menores bajo un régimen en el que el consentimiento por parte de los adultos se debe de pactar, ganar o conquistar de antemano a cualquier acción, ha favorecido aspectos como el conformismo externo y el marco disciplinario que los padres de clase media han buscado inculcar como valores a la subsecuente generación, cuya expectativa de compromiso estriba en la reproducción del orden establecido.

Por otra parte, la ambivalencia del esquema de la generación previa tiene como consecuencia la falta de seguridad individual y la ausencia de autoestima, notorias actualmente en un gran número de jóvenes clasemedios de Estados Unidos. La suma de una formación ambivalente a la sombra de un entorno familiar sobreprotector, con la adición al placer como respuesta inmediata a estímulos positivos, dio como resultado individuos condicionados a la aprobación de los demás.²⁸ Así, los efectos de la crisis por la que atraviesa de manera particular la economía estadounidense han creado un vacío en las perspectivas de aprobación-realización individual. La clase media atraviesa por un periodo de duelo, al enfrentar la fragilidad del basamento que parecía no sólo sostenerla y proyectarla en ascenso sino impedir su hundimiento.

Las limitaciones concretas a la afluencia social (movilidad ascendente) resultaron en una condición de angustia que los clasemedios en cuestión no han logrado superar del todo. Las salidas falsas a esta

²⁸ Véase Philip Slater, *The Pursuit of Loneliness: American Culture at the Breaking Point* (Boston: Beacon Press, 1970).

problemática van desde el desencanto por lo materialmente inalcanzable y la consecuente adicción a las drogas, hasta el estado de alienación extrema que descalifica cualquier acto de generosidad para con los sectores sociales más desprotegidos, con base en la afirmación de que esa situación es voluntariamente adquirida.

La prolongación de las condiciones económicas adversas ha polarizado material y mentalmente a la sociedad estadounidense. Si bien es indiscutible el derecho de los individuos de aspirar a mejores condiciones de vida, la búsqueda de la conciliación entre sus necesidades reales y aquellas creadas para favorecer a una minoría insaciable, es ahora el reto colectivo. La frustración de los sectores sociales medios al pasar del simple deseo de una existencia confortable al terreno de la competencia a ultranza con sus pares, bajo el corolario de que lo más importante es saber “venderse” como individuo al mejor postor, ha desgastado particularmente los vínculos estrictamente humanos entre “los que tienen” y “los que no tienen” (los *haves* y los *have-nots*).

Bajo las intensas presiones impuestas por el ritmo de vida cotidiano, la inquietante búsqueda por mantenerse al margen de los recortes de personal, la disminución de los beneficios laborales, los cierres de empresa, etc., a la vez que se reconoce que para conservar un cierto estándar de vida son indispensables recursos superiores a los que se consideran como ingresos promedio, el clasemediero asume una postura vindicativa respecto al cúmulo de los pequeños privilegios “conquistados” a lo largo del tiempo.

El nivel de sofisticación de las demandas materiales de la clase media, originado en el periodo de auge económico, le permitió prescindir de las escuelas públicas, los parques, el transporte colectivo, etc., distanciándola del contacto con la clase baja, cuyo entorno cotidiano la circunscribe al uso de los servicios públicos y comunitarios.²⁹ Un efecto obvio de esto ha sido el apoyo de la primera, durante más de una década, a las políticas de corte conservador que restringen el gasto social limitando los beneficios colectivos, irreconciliables con su lógica individualista. Empero, es menester reconocer que ambas clases comparten una sensación de menoscabo

²⁹ Ehrenreich, *Fear of Falling...*, 249.

frente al orden establecido que, aunque con características distintas, podría acaso identificarlas. De no ser así, la exacerbación de sus diferencias recrudecerá un conflicto ya existente, cuya posible reacción en cadena amenaza de muerte el ideal redencionista promulgado por el excepcionalismo estadounidense. Evidencias de esta tendencia son ahora el fortalecimiento de las posturas racistas y xenóforas.

Más allá de consideraciones morales, la toma de conciencia social es, con seguridad, el primer paso firme que deberá dar la clase media estadounidense para evitar no sólo su propia autoinmolación, sino para superar su inmersión en una soledad en la que “los otros” parecen no existir. ¿Comenzarán los estadounidenses a reconocer abiertamente la existencia de un conflicto de clases en su sociedad, como paso ineludible para lograr un equilibrio?

RESUMEN

En la síntesis de la experiencia puritana y la tradición de los “pioneros” se pueden reconocer algunos de los postulados ideológicos que identifican al prototipo de clase media en Estados Unidos: orden, ambición, individualismo, prudencia, laboriosidad.

El sentido que adquiere la noción de propiedad privada desde los orígenes mismos del surgimiento de Estados Unidos, está en relación directa con el valor del individualismo. Así, la clase media, que detenta entre sus privilegios la posesión de una pequeña propiedad, se convierte no sólo en su más fiel defensora, sino en el vigilante permanente de un orden legal que deberá garantizarla, mediante su estricto cumplimiento.

Entre los aciertos del diseño de las Leyes Constitucionales de aquel país destaca la visión de un sector de propietarios terratenientes (clase alta), que lograron edificar un consenso sociopolítico con las capas medias, mediante la identificación de los intereses comunes entre ambas clases: salvaguarda de la propiedad y federalización, como garantía de una apertura para la participación de la clase media en la estructura de poder.

El resultado inmediato de la Guerra de Secesión, aunado a la presión del flujo incesante de nuevos inmigrantes, legitimó una socie-

dad de clases abiertas, en el marco de una nueva estructura económica que favorecía la industrialización y la urbanización. El patrón de desarrollo promovido por los sureños, basado en la explotación de la tierra y la mano de obra esclava, quedó definitivamente rebasado en los hechos. Como consecuencia de este proceso, para la segunda mitad del siglo XIX se consolidó una clase media urbana en Estados Unidos. Al mismo tiempo, la brecha entre las clases alta y baja se profundizó.

En la etapa previa a la Gran Depresión de 1929, los clasemedios invirtieron sus ahorros en los novedosos mecanismos especulativos del mercado financiero, también fueron presa de la manipulación de los instrumentos crediticios, aumentando así no sólo su vulnerabilidad económica sino adquiriendo a la vez hábitos de consumo innecesarios. Las costumbres se tiñeron de frivolidad. Los roles tradicionales de la mujer y de la familia cedieron espacios a la flexibilidad.

La profundización de aquella crisis acabó por convertirse en un parteaguas histórico. La clase media desde entonces comenzó a dar bandazos. Apoyó las reformas inéditas del Nuevo Orden rooseveltiano para garantizar la restitución plena de sus pequeños privilegios, más que por una conciencia para dar alivio social a los más necesitados.

Hacia la década de los sesenta de este siglo, la clase media usufructuó los beneficios acumulados después de la segunda guerra mundial y la Guerra de Corea, y adoptó posturas que cuestionaban el estado de las cosas.

Veinte años después, el impacto de la resaca inflacionaria provocada por la derrota en Vietnam, junto con la crisis de legitimidad política (el caso *Watergate*), remiten a los sectores medios a un nuevo repliegue conservador. Sin precedentes históricos, la clase media estadounidense se proyecta desde entonces en un descenso gradual de sus expectativas y condiciones objetivas de vida. Con este empobrecimiento se genera también una pérdida de cohesión social.

La sociedad de masas

Con el desarrollo intensivo y extensivo del modelo industrial sobrevino la sociedad de masas. El bienestar material dio un sentido de

relativa homogeneidad a la clase media, mostrándola en su papel protagónico como exponente del sueño americano. Por otra parte, el sentimiento de insatisfacción se agudizó en estos sectores de la sociedad ante la espiral creciente de deseos promovida por el consumismo (cultura del despilfarro). Puede afirmarse que la cuota de poder que ejerce la clase media de Estados Unidos se circunscribe a tres ámbitos: la cultura, la opinión pública y el consumo.

La cultura estadounidense es por definición pragmática y hedonista. En una sociedad de recompensas inmediatas, cultura y consumo se traslapan y sintetizan en una ética colectiva. Si retomamos la definición de cultura de Albert Schweitzer, quien hace hincapié en su carácter cualitativo al señalarla como la “suma de los progresos del hombre en aquellos ámbitos que repercuten en la realización espiritual del individuo”, se concluye que si la cultura de masas es sujeto y objeto de consumo, la cultura dominante de la clase media de Estados Unidos será discordante con su propia esencia.

Ideología y sectores medios

La acepción que retomamos del marxismo sobre el concepto de ideología se limita a la de un conjunto de valores en los cuales se reconoce una sociedad. Entonces, si aceptamos que las actuales condiciones de ajuste del modelo capitalista amenazan con deteriorar el nivel de bienestar material de la clase media, llegamos al cuestionamiento de la propia viabilidad de esta clase, al refutar el valor del triunfo individual como única vía para obtener el reconocimiento social.

El pensamiento estadounidense analiza la proyección contemporánea y futura de la clase media, a partir de dos posiciones básicas: una pesimista y otra optimista. La primera insiste en subrayar la necesidad de modificar las tendencias adversas que en la economía (deuda interna), la sociedad (presión de inmigrantes indocumentados) y la política (debilidad frente a las presiones externas), acabarán por sepultar a los sectores medios. Desde posturas conservadoras se hace una descripción apocalíptica de lo que sucederá a los clasemedios si no abrazan mecanismos correctivos que, aunque dolorosos para

algunos (recortes a las políticas sociales, nuevos marcos jurídicos para regular el flujo migratorio, el fortalecimiento de aparatos represivos para controlar las “disfunciones sociales”, etc.), se presentan como los únicos remedios. En el lado opuesto, la posición optimista destaca que la verdadera fortaleza de la clase media de Estados Unidos reside en su preeminencia en el ámbito de la cultura —en el plano de lo subjetivo—. Se alude al devenir histórico de esta clase y se insiste en su pragmatismo y capacidad de deconstruir y construirse a sí misma para afrontar la adversidad (reformismo).

Debido a la complejidad para establecer un marco universal de valores para una sociedad como la estadounidense, heterogénea por su diversidad étnica, racial, cultural, religiosa e incluso regional, seleccionamos las quince premisas no jerarquizadas del modelo del sociólogo Robin Williams que, además de referir a un código predominantemente blanco, anglosajón y protestante (*WASP*), alcanza una orientación básica a la que pueden remitirse una gran variedad de códigos particulares:

Éxito y realización; trabajo y acción; orientación moral; humanitarismo; eficiencia y pragmatismo; progreso; bienestar material; igualdad; libertad; conformismo externo; patriotismo; racionalidad y científicidad; democracia; individualismo y supremacía de grupo.

En toda sociedad, el código de valores dominante origina sanciones o recompensas según la actitud del individuo respecto al cuestionamiento o aceptación de un orden establecido dado. Dichos valores conforman normas que, a su vez, devienen en un *control social*.

En la mentalidad del estadounidense promedio, el individuo accede a vivir en sociedad para dar cumplimiento a sus metas personales, y no por una necesidad inherente a su naturaleza humana.

La sociología de Estados Unidos establece dos categorías básicas para analizar a los sectores medios. Por clase media “vieja” refiere a los conglomerados de individuos que en la etapa previa a la consolidación del modelo urbano industrial construían su realización personal dentro de instituciones bien acotadas —la granja, la tienda, la iglesia—, definiendo el éxito en la medida de su aportación a un esfuerzo colectivo.

La esfera de actividades de la clase media “nueva” se circunscribe a la de las tareas que cada individuo realiza para garantizar su

subsistencia y la de los suyos, generalmente dentro de empresas, grandes corporaciones o aparatos burocráticos. La conquista de espacios para mejorar la posición de cada sujeto dentro de dichas estructuras ha establecido un puente entre la noción de éxito y competencia, en tanto ejes de la cultura de méritos estadounidense de nuestro tiempo.

El sentimiento de pérdida

Existen diversos enfoques para analizar la problemática que ha ocasionado el deterioro de la afluencia de la clase media de Estados Unidos durante nuestro siglo. Entre ellos, el de Barbara Ehrenreich remite a un pensamiento generacional provocado por dos modelos antagónicos de educación familiar.

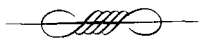
En perfecta coincidencia con los momentos económicos disonantes —crisis *vis à vis* auge— la estructura familiar clasemediera pasó del autoritarismo, el orden y la disciplina, a la complacencia, la tolerancia y la permisividad.

La suma de laxitud, sobreprotección y hedonismo vino acompañada de sus opuestos: inseguridad y falta de autoestima. En este entorno, no es difícil imaginar que, ante la disminución real de las oportunidades por efecto de los ajustes en la economía del presente, los estadounidenses medios tiendan a caer presas de la angustia y, por consiguiente, busquen válvulas de escape (drogadicción) o adopten posturas de alienación que los confinen a actuar con violencia (grupos fascistas).

Por otra parte, la virtual sacralización de lo individual por parte de la clase media funge como mecanismo de defensa ante la pesada carga de uniformidad impuesta por la sociedad de masas. La clase media estadounidense ha demostrado que la autodisciplina por la que se rige es fundamental para la consecución de sus metas. El hilo conductor entre sus aspiraciones, pensamientos y acciones lo constituye un interés bien definido: el mantenimiento del orden establecido. Para esta clase, el concepto de libertad equivale al del derecho a la privacidad. Bajo la dinámica del mercado los estratos medios han aprendido a vivir por y para el consumo. Si la lógica de éste se mo-

dificara, ¿sería la clase media capaz de estrechar los vínculos con los sectores sociales menos favorecidos?

En un entorno secular y urbano, la sociedad estadounidense se enfrenta a la necesidad de aceptarse tal cual es: una sociedad diferenciada por clases sociales en la que el poder se ejerce en un orden vertical.



Bibliografía

- ACUÑA, RODOLFO
1981 *Occupied America: A History of Chicanos*. 2ª ed. Nueva York: Harper & Row.
- BARBER, BERNARD
1978 *Estratificación social*. México: Fondo de Cultura Económica.
- BARITZ, LOREN
1989 *The Good Life. The Meaning of Success for the American Middle Class*. Nueva York: Alfred A. Knopf.
- BARRERA, MARIO
1979 *Race and Class in the Southwest: A Theory of Racial Inequality*. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- BARTRA, ROGER
1974 *Estructura agraria y clases sociales en México*. México: Era.
-
- 1979 "Modes of Production and Agrarian Imbalances". *International Social Science Journal* 31. No. 2: 226-236.

- BELLAH, ROBERT N. *et al.*
1984 *Habits of the Heart*. Nueva York: Harper & Row.
- BLAIR, JOHN
1972 *Economic Concentration*. Nueva York: Hartcourt Brace Jovanovich.
- BLUMIN, STUART M.
1989 *The Emergence of the Middle Class: Social Experience in the American City, 1760-1900*. Cambridge: Cambridge University Press.
- BONFIL BATALLA, GUILLERMO
1990 *México profundo*. México: Grijalbo.
- BUHMANN, BRIGITTE, LEE RAINWATER, GUENTHER SCHMAUS y TIMOTHY M. SMEEDING
1988 "Equivalence Scales, Well-Being, Inequality, and Poverty: Sensitivity Estimates across Ten Countries Using the Luxembourg Income Study (LIS) Database". *The Review of Income and Wealth*. Series 34. No. 2 (junio).
- CAZENEUVE, JEAN
1974 "Las estratificaciones sociales". En *La sociología*. Colección Ideas-Obras-Hombres. Bilbao: Mensajero.
- CENTERS, RICHARD
1949 *The Psychology of Social Classes*. Princeton: Princeton University Press.
- COLEMAN, RICHARD P., LEE RAINWATER y KENT McCLELLAND
1978 *Social Standing in America: New Dimensions of Class*. Nueva York: Basic Books.
- DAVIS, HORACE B.
1967 *Nationalism and Socialism: Marxist and Labor Theories of Nationalism to 1917*. Nueva York: Monthly Review Press.

- DEMO, DAVID H. y RITCH C. SAVIN-WILLIAMS
1983 "Early Adolescent Self-Esteem as a Function of Social Class: Rosenberg and Pearlin Revisited". *American Journal of Sociology* 88. No. 4: 763-774.
- DIVINE, ROBERT A. *et al.*
1984 *America. Past and Present*. Vol. 2. Glenview: Scott Foresman.
- DOMHOFF, G. WILLIAM
1978 *Who Really Rules: New Haven and Community Power Reexamined*. Santa Mónica: Goodyear Publishing.
- EHRENREICH, BARBARA
1990 *Fear of Falling. The Inner Life of the Middle Class*. Nueva York: Harper Collins.
- FERNANDEZ, RAUL A.
1979 *The United States-Mexico Border*. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- FOJO DE DIEGO, ÁNGEL
1981 "Movimientos de clase en U.S.A. 1860-1980". Tesis de licenciatura. México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México.
- GANS, HERBERT T.
1962 *The Urban Villagers*. Glencoe: Free Press.
- GARCIA, MARIO T.
1975 "Racial Dualism in the El Paso Labor Market, 1880-1920". *Aztlán*. No. 6 (verano).
- GELERNTER, CAREY y PAUL SWEENEY
1978 "The Influentials: El Paso's Ruling Elite Shapes City's Destiny". Artículos de *El Paso Times*. 17-27 de diciembre.

GILBERT, DENNIS y JOSEPH A. KAHL

1987 *The American Class Structure*. 3ª ed. Chicago: The Dorsey Press.

HODGES, HAROLD M. JR.

1974 *La estratificación social. Las clases en América*. Madrid: Tecnos.

HOLLINGSHEAD, AUGUST B. y FREDERICK C. REDLICH

1958 *Social Class and Mental Illness*. Nueva York: Wiley.

HOWE, CAROLYN

1992 *Political Ideology and Class Formation: A Study of the Middle Class*. Westport: Praeger.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA
(INEGI)

1989 *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares, 1984*. Aguascalientes: INEGI.

1992a *Encuesta nacional de ingresos de los hogares 1989*. Aguascalientes: INEGI.

1992b *XI Censo general de población y vivienda 1990*. Aguascalientes: INEGI.

JOHNSON, J.J.

1966 "The Middle Sectors". *Latin American Politics. Studies of the Contemporary Scene*. Nueva York: Anchor.

KAHL, JOSEPH A.

1957 *The American Class Structure*. Nueva York: Holt, Reinhart & Winston.

KING, PAUL G. *et al.*

1988 *Risking Liberation. Middle Class Powerlessness and Social Heroism*. Atlanta: John Knox Press.

KOHN, MELVIN L. y CARMÍ SCHOOLER

- 1983 *Work and Personality: An Inquiry into Impact of Social Stratification*. Norwood: Ablex Publishing.

LERNER, MAX

- 1987 *America as a Civilization*. Nueva York: Henry Holt. Edición especial del XXX aniversario.

MARTINEZ, OSCAR J.

- 1978 *Border Boom Town: Ciudad Juárez since 1848*. Austin: University of Texas Press.

McWILLIAMS, CAREY

- 1968 *North from Mexico*. Newport, Conn.: Greenwood Press Edition [1949].

MARX, KARL

- 1970 *The Eighteenth Brumaire of Louis Bonaparte*. En Karl Marx y Frederick Engels. *Selected Works in Three Volumes*. Moscú: Progress Publishers [1852].

MILLS, C. WRIGHT

- 1953 *White Collar*. Nueva York: Oxford University Press.

1969 *La élite del poder*. México: Fondo de Cultura Económica.

1981 *Poder, política y pueblo*. México: Fondo de Cultura Económica.

MULLER, HERBERT J.

- 1963 *Freedom in the New World*. Nueva York: Harper & Row.

NEW YORK TIMES, THE

- 1996 5 de marzo. P. 16.

NEWMAN, KATHERINE S.

- 1989 *Falling from Grace: The Experience of Downward Mobility in the American Middle Class*. Nueva York: Vintage.

NÚÑEZ GARCÍA, SILVIA

- 1991 "Orígenes de la estructura social norteamericana contemporánea: Breves consideraciones". En Paz Consuelo Márquez-Padilla y Mónica Vereza, coords. *Estados Unidos. Sociedad, cultura y educación*. Serie: Estudios. México: Centro de Investigaciones sobre Estados Unidos de América-Universidad Nacional Autónoma de México.

O'CONNOR, JAMES

- 1973 *The Fiscal Crisis of the State*. Nueva York: St. Martin's Press.

PACKARD, VANCE

- 1961 *Los artifices del derroche*. Buenos Aires: Sudamericana.

PARSONS, TALCOTT

- 1954 *Ensayos de teoría sociológica*. Buenos Aires: Paidós.

PAZ, JUAN, JUAN VALDÉS y RAFAEL HERNÁNDEZ

- 1983 "La estructura de clase de la comunidad cubana en los Estados Unidos". *Cuadernos de Nuestra América* 1. No. 0 (julio-diciembre): 5-35.

PESSEN, EDWARD

- 1988 "Status and Social Class in America". En Luther S. Luedtke, ed. *Making America. The Society and Culture of the United States*. Washington, D.C.: U.S. Information Agency.

PHILLIPS, KEVIN

- 1990 *The Politics of Rich and Poor*. Nueva York: Random House.

POULANTZAS, NICOS

- 1975 *Classes in Contemporary Capitalism*. Londres: NLB.

PROGRAMA NACIONAL DE SOLIDARIDAD (PRONASOL)

1990 *El combate a la pobreza*. México: *El Nacional*.

RIVERA, NANCY

1981 "Paychecks: Climbing the Corporate Ladder Can Mean Scaling Corporate Heights". *El Paso Times*. 18 de enero. P. 1(G).

ROBERTSON, IAN

1987 *Sociology*. 3ª ed. Nueva York: Worth Publishers.

ROCHIN, REFUGIO I. y NICOLE BELLENGER

1980 "Labor and Labor Markets". En Ellwyn R. Stoddard *et al.*, eds. *Borderlands Sourcebook*. Norman: University of Oklahoma Press.

ROSENBERG, BERNARD y DAVID M. WHITE, eds.

1958 *Mass Culture*. Glencoe: Free Press.

ROSS, E.

1928 *Social Control*. Nueva York: McMillan.

RUSSELL, JAMES W.

1985 "Class and Nationality Relations in a Texas Border City: The Case of El Paso". *Aztlán* 16. Nos. 1-2.

1989 *Modes of Production in World History*. Londres: Routledge.

1991 "Libre comercio y el pequeño negocio". *El Financiero*. 28 de junio.

1992 *Introduction to Macrosociology*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.

1994 *After the Fifth Sun: Class and Race in North America*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.

RYSKA, PAUL y PETER HENLE

- 1990 "Earnings Inequality in the 1980's". *Monthly Labor Review* 113. No. 12. Washington, D.C. (diciembre).

SCHNEIDER, DAVID M. y RAYMOND T. SMITH

- 1973 *Class Differences and Sex Roles in American Kinship and Family Structure*. Nueva Jersey: Prentice Hall.

SCHUMPETER, JOSEPH A.

- 1951 *Imperialism and Social Classes*. Nueva York: Augustus M. Kelley [1927].

SCHWEITZER, ALBERT

- 1951 *Kultur und Ethik*. Munich: C.H. Beck.

SLATER, PHILIP

- 1970 *The Pursuit of Loneliness: American Culture at the Breaking Point*. Boston: Beacon Press.

SOROKIN, PITIRIM

- 1959 *Social and Cultural Mobility*. Glencoe: Free Press.

STAVENHAGEN, RODOLFO

- 1969 *Las clases sociales en las sociedades agrarias*. México: Siglo XXI.

STEVENSON, D.K.

- 1987 *American Life and Institutions*. Stuttgart: Klett.

SURVEY RESEARCH CENTER

- 1977 *General Social Survey*. Ann Arbor: National Opinion Research Center.

SWEETZ, PAUL M.

- 1953 *The Present as History*. Nueva York: Monthly Review Press.

SZYMANSKI, ALBERT

- 1983 *Class Structure: A Critical Perspective*. Nueva York: Praeger.

TURNER, FREDERICK JACKSON

1961 *La frontera en la historia americana*. Madrid: Castilla.

U.S. BUREAU OF THE CENSUS

1972 *Census of the United States 1970*. Vol. 1. Washington, D.C.: Government Printing Office (GPO).

1976 *Historical Statistics of the United States*. Parte 1. Washington, D.C.: GPO.

1977 *Survey of Minority-Owned Businesses*. Washington, D.C.: GPO.

1982 *Census of the United States 1980*. Vol. 1. Washington, D.C.: GPO.

1987 *Survey of Minority-Owned Businesses*. Washington, D.C.: GPO.

1989 *Statistical Abstract of the United States*. Washington, D.C.: GPO.

1990 *Statistical Abstract of the United States*. Washington, D.C.: GPO.

1991 *Survey of Minority-Owned Businesses, Hispanic, 1987*. Washington, D.C.: GPO.

1992a *Census of Population and Housing*. Washington, D.C.: GPO.

1992b *Money Income of Households, Families, and Persons in the United States: 1991*. Current Population Reports. Series P-60. No. 180. Washington, D.C.: GPO.

1992c *Poverty in the United States: 1991*. Washington, D.C.: GPO.

1993 *Census of Population and Housing, 1990, El Paso, TX MSA*. Washington, D.C.: GPO.

U.S. DEPARTMENT OF LABOR, BUREAU OF LABOR STATISTICS

1989 *Handbook of Labor Statistics*. Washington, D.C.: Government Printing Office.

1991 *Employment and Earnings* 38. No. 3. (marzo) y no. 12 (diciembre). Washington, D.C.

U.S. INTERNAL REVENUE SERVICE, STATISTICS OF INCOME DIVISION

1990 *Individual Income Tax Returns 1987*. Washington, D.C.: Government Printing Office.

U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION

1989 *The State of Small Business*. Washington, D.C.: Government Printing Office.

WARNER, W. LLOYD y PAUL S. LUNT

1941 *The Social Life of a Modern Community*. New Haven: Yale University Press.

WARNER, W. LLOYD, MARCHIA MEEKER y KENNETH EELS

1949 *Social Life in America*. Chicago: Science Research Associates.

WEBER, MAX

1946a "Class, Status and Party". En *From Max Weber: Essays in Sociology*. Eds. y trads. H.H. Gerth y C. Wright Mills. Nueva York: Oxford University Press.

1946b "Structures of Power". En *From Max Weber: Essays in Sociology*. Eds. y trads. H.H. Gerth y C. Wright Mills. Nueva York: Oxford University Press.

1968 *Economy and Society*. 2 vols. Nueva York: Bedminster Press [1922].

1977 *Economía y sociedad*. 2 vols. México: Fondo de Cultura Económica [1922].

WORLD BANK

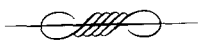
1990 *World Development Report*. Nueva York: Oxford University Press.

WRIGHT, ERIK OLIN, CYNTHIA COSTELLO, DAVID HACHEN y JOEY SPRAGUE

1982 "The American Class Structure". *The American Sociological Review* 47: 709-726.

ZEITLIN, MAURICE

1980 "On Classes, Class Conflict, and the State: An Introductory Note". En Maurice Zeitlin, ed. *Classes, Class Conflict, and the State: Empirical Studies in Class Analysis*. Cambridge: Winthrop Publishers.



Los autores

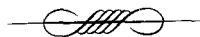
JAMES W. RUSSELL es doctor por la Universidad de Wisconsin y actualmente es profesor de Sociología en la Eastern Connecticut State University.

Ha publicado los libros *Marx-Engels Dictionary* (1981), *Modes of Production in World History* (1989), *Introduction to Macrosociology* (1992) y *After the Fifth Sun: Class and Race in North America* (1994).

SILVIA NÚÑEZ GARCÍA es investigadora asociada y secretaria académica del Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN) de la UNAM. Obtuvo la licenciatura en Sociología en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la misma universidad.

Es compiladora de los libros colectivos *E.U.A. Documentos de su historia política* vol. 3 (1988) y *E.U.A. Documentos de su historia socio-económica* vol. 6 (1988), publicados por el Instituto Mora. También ha publicado, en colaboración con Adolfo Aguilar Zínser, la antología titulada *México en el pensamiento económico, político y social de los Estados Unidos* (1995), y coordinado, con Ana Luz Ruelas, la obra *Dilemas estadounidenses en los noventa. Impactos sobre México* (1996).

Clase y sociedad en Estados Unidos, de James W. Russell y Silvia Núñez García, editado por el Departamento de Ediciones del CISAN-UNAM, se terminó de imprimir en la ciudad de México durante el mes de junio de 1997; la producción editorial estuvo a cargo de Ediciones de Buena Tinta, S.A. de C.V., Insurgentes Sur 1700, 6° piso, Col. Florida, 01030, México, D.F. En su composición se utilizaron tipos Helvética y Garamond de 9, 10, 12, 14 y 24 puntos. Se tiraron 500 ejemplares más sobrantes, sobre papel cultural de 90 gramos. La captura y formación fue realizada por José Juan Muñoz Munguía. La edición estuvo al cuidado de Hugo A. Espinoza Rubio y Dolores Latapí Ortega.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

COORDINACIÓN DE HUMANIDADES

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE
AMÉRICA DEL NORTE

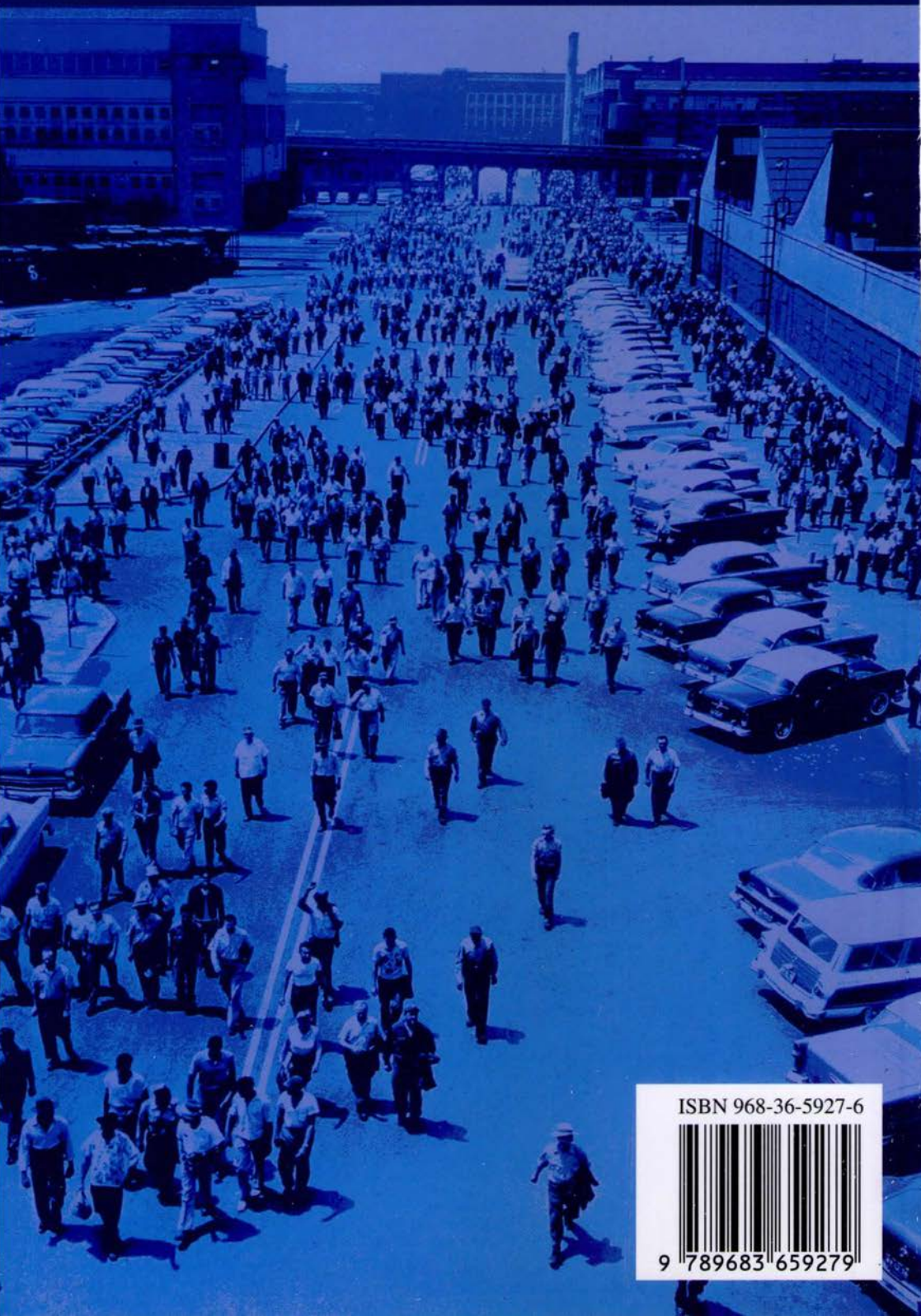


UNAM



CISAN

Torre de Humanidades II, 11° piso, Cd. Universitaria,
México, D.F. C.P. 04510
Tels. 623 0300 al 09
Fax: 550 0379



ISBN 968-36-5927-6



9 789683 659279