

EL ALA PROGRESISTA: LA MINORÍA “SOCIALISTA” AL ESTILO ESTADOUNIDENSE

Los progresistas (*progressive*) son una de las minorías más heterogéneas en términos de raza, etnicidad, género, clase y generación en Estados Unidos. Son la única minoría política cuya membresía depende solamente de cuestiones como la afiliación ideológica hacia una economía moral, el compromiso con la acción social, la percepción del activismo y la movilización de las bases como herramienta principal de cambio. Los progresistas son los indignados del país; son aquellos que reclaman que la economía más grande del mundo esté plagada de injusticia social; son los que evidencian cómo los más ricos tienen mayor influencia sobre el rumbo político del país.

Los progresistas estadounidenses, en su historia contemporánea, surgieron de coaliciones en lugar de divisiones dentro de la izquierda. Organizaciones como sindicatos, movimientos por los derechos civiles, grupos feministas, activistas étnicos y asociaciones comunitarias se han unido al movimiento, que aglutina anticapitalistas, laboristas, ecosocialistas, socialistas revolucionarios, libertarios de izquierda, comunistas y socialdemócratas que fungen como un bloque dentro de la izquierda. Incluyen, entonces, tanto a antisistémicos como a reformistas que buscan ofrecer una alternativa progresista a la actualidad social y política de Estados Unidos.

En este capítulo se expone la agenda progresista y se analiza su factibilidad en el escenario actual estadounidense. Hago un especial énfasis en los reclamos por un salario digno, un sistema de salud universal, la vivienda asequible y la educación superior gratuita. Estas demandas pueden llegar a percibirse como políticas justas y necesarias en otros lugares; sin embargo, el credo estadounidense, que descansa en ideas liberales sobre el hombre hecho a sí mismo, el rechazo a un gobierno extenso y el repudio a un Estado paternalista, pone en jaque a las políticas progresistas y hace que los cambios estructurales ocurran a cuentagotas.

Los progresistas son una minoría debido a su agenda colectiva, que es cuestionada y descalificada por los estadounidenses de otras ideologías dentro del espectro político. En particular, sus demandas y sus métodos son rechazados a causa de su radicalidad por parte del *mainstream* político. También constituyen una minoría porque sólo una pequeña parte de los políticos en el país han sido electos a partir de plataformas progresistas, a pesar de que sus propuestas son bastante populares entre algunos sectores, como la clase trabajadora, los jóvenes de las ciudades y las minorías raciales.

Los “socialistas” estadounidenses

Autores como Chantal Mouffe (2005) aseguran que el conflicto es inherente a las sociedades, y que crear una esfera pública donde persista la confrontación de diversos proyectos políticos debería ser un objetivo democrático. En su debate con Nancy Fraser, Alexander Honneth (2003) argumenta que los nuevos movimientos sociales, a pesar de su orientación selectiva, tienen como fuente originaria el descontento político-moral. No solamente tienen objetivos normativos, sino que reclaman la injusticia social y la privación pública a la que sus colectivos han sido sometidos. Van más allá de las afiliaciones nativas; atraviesan generación, raza y domicilio.

Los progresistas en Estados Unidos son agentes de la política del disenso, que asume la relevancia de experiencias opuestas al orden dominante para incorporar nuevos actores, luchas y formas visibles de organización (Jorgensen y Martínez, 2015). Este sector manifiesta su desacuerdo y rechazo al carácter excluyente, corrupto y elitista de las instituciones políticas que deberían estar al servicio público. Sus formas de manifestarlo van desde la crítica al interior del sistema y la protesta pacífica hasta la desobediencia civil y otras acciones más radicales.

Una de las principales premisas del socialismo es que los medios de producción y el capital estén en manos del Estado. Si bien hay una corriente dentro del Partido Demócrata que se denomina Socialistas Democráticos de América (Democratic Socialists of America, DSA), no necesariamente están buscando un cambio estructural y superestructural en esta dirección. Bernie Sanders, una de las figuras más visibles de esta minoría, se autodenomina a sí mismo como “socialista democrático”. Sanders sintetiza su ideología de

la siguiente forma: “Para mí no significa la propiedad estatal de todo; de ninguna manera, [sino que] significa crear una nación y un mundo en el que todos los seres humanos tengan un nivel de vida digno” (2018a: 18).

Esta corriente constituye en la actualidad el ala izquierda más activa en la política del país. Su plataforma se basa en apoyar reformas para disminuir la influencia del dinero en la política, para empoderar a las personas ordinarias en los lugares de trabajo y en la economía, y en reestructurar las relaciones culturales y de género para construir una sociedad más equitativa. La organización explica: “Nosotros llamamos a esta visión socialismo democrático, una visión de una sociedad más libre, más democrática y humana. Somos socialistas porque rechazamos un orden internacional sostenido por el lucro, el trabajo alienado, la discriminación racial y de género, la destrucción ambiental y la brutalidad y violencia en defensa del *statu quo*” (DSA, 2020). Esta coalición considera que es factible crear un orden de crecimiento sostenido basado en la planeación democrática y los mecanismos de mercado, sin relaciones opresivas y con una distribución más equitativa de los recursos.

Una de las políticas más famosas que pertenece a la organización es la congresista demócrata por el distrito 14 de Nueva York, la representante electa más joven de la historia del Congreso: la política latina Alexandria Ocasio-Cortez. Ella considera que cuando los *millennials* estadounidenses hablan de socialismo democrático sólo quieren “que se implementen en el país políticas que ya existen. Estamos hablando de un sistema de salud pagado por todos que ha sido exitoso en diferentes modelos desde Finlandia hasta Canadá” (Stickles y Duarte, 2019). Ocasio considera que “Nadie nunca gana un millón de dólares[...] Los tomas de las espaldas de los indocumentados, de las personas morenas y negras que reciben salarios de bajos estándares de vida, de las madres solteras” (2020).

Pramila Jayapal (demócrata por Washington), Nanette Barragán (demócrata por California), Chuy García (demócrata por Illinois) y Rashida Tlaib (demócrata por Michigan) son otros de los representantes electos a partir de plataformas progresistas basadas en la redistribución, la justicia social y la economía moral. Un total de noventa y ocho miembros de la Cámara y el senador Sanders actualmente pertenecen al *caucus* congresional democrático progresista.

Los progresistas consideran inverosímil que la economía más grande de la historia tenga a un 11.8 por ciento de su población y al 16.2 por ciento de sus

niños viviendo bajo la línea de pobreza (U.S. Census Bureau, 2019d). Dionne Jr. argumenta que “sin importar si se llaman socialistas o no, los progresistas tienen un alto argumento intelectual cuando dicen que el capitalismo actual —una forma radical de economía de mercado moldeada en la década de los ochenta— ha fallado en gran medida para atender las necesidades de los estadounidenses” (2020: 2). Este sector de la población considera que es obligación del gobierno establecer pautas de justicia económica; es decir, un sistema de producción que garantice que todos puedan tener un comienzo igualitario y vivir una vida plena.

La socialdemocracia estadounidense considera que no puede haber progreso con desigualdad y que, de aumentar la brecha entre los sectores sociales, la democracia está en riesgo. Rechazan las desigualdades excesivas en la riqueza y en el poder, pero consideran que las instituciones democráticas deben ser los mecanismos para llevar a cabo el cambio social (Stiglitz, 2013). Los progresistas se oponen a la austeridad fiscal y favorecen reformas al sistema de bienestar; consideran que el erario tiene que financiar bienes públicos, programas de transferencia de efectivo y la lucha contra la pobreza.

Los progresistas consideran que hay sectores específicos de la población estadounidense que son sujetos colectivos de injusticia; por tanto, estos grupos deberían ser objeto de reparación gubernamental; apoyan una sociedad pluralista y democrática, pero más justa. Sus principales reclamos tienen que ver, entonces, con políticas redistributivas, justicia social, derechos económicos, devolución y reparación hacia sectores desfavorecidos y una fuerte agenda social liderada y financiada por el gobierno federal.

La Era Progresista y el *New Deal*: las raíces de los movimientos progresistas

Dos momentos históricos permiten anclar el auge de las políticas progresistas en Estados Unidos. Primero, la llamada Era Progresista, entre 1890 y 1920, que se dio tras las profundas desigualdades y abusos políticos derivados de la “era dorada” del capitalismo. Luego, los pujantes años veinte y la Gran Depresión trajeron consigo nuevos retos y demandas sociales que en un contexto de crisis generalizada lograron ser solucionados a través del *New Deal*, el otro gran momento progresista en la historia del país.

La Era Progresista en Estados Unidos se refiere a tres décadas de aprobación de política social y el apoyo a un gobierno más extenso frente al poder que habían desarrollado las grandes corporaciones. La Era Progresista fue una época de paradojas; fue tiempo de revoluciones tecnológicas, pero de inmensa desigualdad social. Hubo enmiendas constitucionales a favor de la sociedad, pero también regulaciones en detrimento de las libertades fundamentales. Fueron décadas de polarización en torno al papel del gobierno; por una parte, los sectores sociales organizados proponían una mayor participación popular en el rumbo de la nación y, por otra, hubo un reclamo por un “gobierno de expertos”, que implicaba poner al conocimiento y a los intelectuales al servicio de los grandes problemas nacionales.

En la década de 1890, el capitalismo se había instalado con fuerza imparable en Estados Unidos y estaba en el clímax para convertirse en el país más industrializado del mundo; sin embargo, “la edad dorada” empezaba a develar sus fisuras. En 1892, había cuatro mil familias de millonarios en Estados Unidos; para 1914, la cifra se había cuadruplicado, John D. Rockefeller era el hombre más rico del mundo y probablemente de la historia (Fox, 2012). En contraste, según el resumen estadístico para 1900 (U.S. Census Bureau, 1901), el 56 por ciento de las familias estadounidenses estaba en condiciones de pobreza.

El siglo xx nació con monopolios consolidados en las industrias ferroviaria, del acero, petrolera y de la producción a gran escala de alimentos. Estas corporaciones garantizaban ganancias máximas para sus dueños a costa de los bajos salarios, que en gran parte se mantenían así por el trabajo de los inmigrantes (Zinn, 2015). El trabajo infantil era el común denominador, las mujeres se incorporaron a las maquilas con salarios injustos, y el país tenía la tasa de accidentes laborales más alta del mundo (Moss, 1996; Piketty y Saenz, 2003).

Gracias a que en la década de 1900 hubo un auge del periodismo de investigación, han llegado hasta nuestros días los reportajes y fotografías que muestran la precariedad de las condiciones laborales en las industrias del país y la corrupción de las grandes corporaciones. Así, surgieron los *muckrakers*, reporteros dedicados a exponer la corrupción de los poderosos consorcios empresariales. El caso más famoso es el reportaje de Sam McClure sobre cómo la Standard Oil Company eliminó a su competencia bajando los precios al máximo. Los *muckrakers* escribieron libros como *Cómo vive la otra mitad* de Jacob Riis (1890), *La jungla* de Upton Sinclair (1906) y también en este rubro

se incluyen las obras de Mark Twain, que narraban la realidad precaria de las ciudades y campos estadounidenses. Luego apareció el fotoperiodismo; las imágenes de Riis y Lewis Hine nos muestran la vida en las fábricas, la pobreza, el trabajo infantil, la inmigración y la desigualdad. Todos estos *muckrakers* fueron clave para impulsar el apoyo popular a través de la opinión pública hacia las reformas progresistas.

Una de las principales aportaciones de la Era Progresista a la administración pública fue el impuesto sobre la renta, ya que anteriormente la mayoría del ingreso del gobierno federal provenía de las tarifas y no de los impuestos. Desde la guerra de secesión hubo esfuerzos por imponer impuestos proporcionales sobre rentas por encima de una cantidad determinada; sin embargo, en todos los casos se habían declarado inconstitucionales, al no ser gravámenes directos sobre una base demográfica igualitaria (Buenker, 2018). Finalmente, en 1909 se logró establecer la Decimosexta Enmienda, que autorizaba al Congreso para imponer impuestos sobre los ingresos.

El Partido Socialista de Estados Unidos se fundó en 1901; su antecedente más directo es el Partido del Pueblo, cuyos miembros eran mejor conocidos como “los populistas”. Leonard Rosenberg (1969) explica que el Partido Socialista se creó a partir de la experiencia industrial del país y el natural impulso de los trabajadores para organizarse; de allí que su razón de existir y su razón para fracasar en las urnas se debiera a un clima social, económico y político favorable a las políticas progresistas impulsadas por el propio *establishment*. Además de lo anterior, el Partido Socialista trató de reclutar a los trabajadores inmigrantes y de vincularse transnacionalmente con otras organizaciones en un contexto de nacionalismo (Olssen, 1988).

En 1904, Teddy Roosevelt ganó las elecciones abrumadoramente y comenzó a promover la regulación de las corporaciones, a mejorar las condiciones laborales de los trabajadores; creó instalaciones eléctricas en el campo y fundó los parques nacionales. En 1912, el Partido Republicano se fragmentó y por eso Roosevelt fundó el “Bull Moose Party”, cuya plataforma política incluía un servicio nacional de salud, un seguro médico para ancianos, el seguro de desempleo, la jornada laboral de ocho horas y el salario mínimo para mujeres. Teddy Roosevelt no ganó la Presidencia esta vez, pero muchas de las propuestas de su partido fueron aprobadas paulatinamente a lo largo de la Era Progresista.

También en esa era se aprobaron las regulaciones para que los senadores fueran elegidos por voto popular y no por la selección de las legislaturas

estatales. Entre 1893 y 1902, cada año se propusieron enmiendas para reformar el proceso de elección de los senadores (Crook y Hibbing, 1997). Para 1910, un total de veintiún estados estaban a favor del cambio hacia el voto directo (Bernhard y Sala, 2006). Anticipándose a un conflicto federal, en 1911 el Congreso estadounidense aprobó la Decimoséptima Enmienda, que establece que los senadores serán elegidos por voto popular directo.

Durante la Era Progresista, las mujeres tenían un papel central en la fuerza de trabajo industrial. Esto dio lugar al apoyo de organizaciones y un impulso del gobierno hacia el control de la natalidad. A su vez, esto vino acompañado de una revolución de la sexualidad y del empoderamiento femenino. Durante esa época hubo movilizaciones, protestas y boicots de las sufragistas para obtener el reconocimiento del derecho al voto. Como se explicó en el capítulo sobre la política de las mujeres, en 1920 se adoptó la Decimonovena Enmienda, que previene la denegación del voto sobre la base del sexo.

Las largas jornadas de trabajo, la incertidumbre laboral, la escasa regulación sobre el salario y la nula seguridad social eran el común denominador para los trabajadores. En 1895, el estado de Nueva York aprobó la Ley de Panaderías, que limitaba a diez horas diarias y a sesenta semanales el tiempo que un trabajador podía laborar (Buenker, 2018). La ley estatal fue llevada a la Suprema Corte de Justicia, donde fue declarada inconstitucional debido a que, según los jueces, implicaba una interferencia excesiva del gobierno del estado sobre la libertad de los individuos para laborar o contratar empleo.

De hecho, durante toda la Era Progresista, la Suprema Corte fue la entidad gubernamental más conservadora; falló en contra de casos y declaró inconstitucionales leyes en torno a salarios mínimos, prohibición de trabajo infantil y huelgas en solidaridad con otros sectores. La única legislación laboral favorable que no fue desafiada por la Corte como inconstitucional está contenida en la *Clayton Act* (1914), una cláusula que garantizaba el derecho de los trabajadores para organizarse.

Luego vino la Gran Depresión, que trajo consigo el desplome de la Bolsa en 1929. Se generó por un exceso de créditos que no se pudieron pagar a causa de la pérdida del poder de consumo interno resultado del desempleo y la caída en las exportaciones. Ante esta situación de crisis generalizada, el Congreso aprobó un conjunto de leyes progresistas que se agrupan en tres rubros: de alivio, de recuperación y de reforma. La idea era ayudar a las personas necesitadas, hacer que la gente regresara a trabajar incentivando la

recuperación de la industria y, finalmente, regular a los sectores que habían desatado la crisis. La implementación de estas leyes a través de política pública y articulación de agencias de gobierno fue denominada por el presidente Franklin D. Roosevelt como *New Deal*.

En ese periodo se aprobaron iniciativas financiadas por el gobierno federal para la construcción y conservación de parques nacionales, llevar la energía eléctrica a todo el país y construir infraestructura pública (Finegold y Skocpol, 1995). Entre 1935 y 1943 operó la Work Progress Administration, con el objetivo de reducir el desempleo mediante la contratación gubernamental. Se renovaron ciento diez mil escuelas, estaciones de transporte y oficinas públicas, se construyeron cien mil puentes y seiscientos mil millas de caminos por iniciativa de la administración federal (Fraser y Gerstle, 1989).

Se aprobó la Ley de Relaciones Laborales (1935), que reafirmaba los derechos sindicales y autorizaba la negociación de contratos colectivos de trabajo. Los sindicatos argumentaban que sólo el aumento en la capacidad de consumo podría llevar al país a salir de la Gran Depresión; por eso lograron que se aumentaran los salarios y se redujeran las jornadas de trabajo. También durante el *New Deal* y como resultado de los movimientos por los derechos laborales, se aprobó la Ley de Seguridad Social (1935), que daría lugar al sistema de seguridad social del país (Fraser y Gerstle, 1989).

Una parte fundamental del *New Deal* fue la regulación bancaria. En 1933, el Congreso aprobó una ley bancaria popularmente conocida como la Ley Glass-Steagall; esta legislación separaba la banca comercial y la banca de inversión. También prohibió que los bancos tuvieran peso sobre los consejos de administración de todas las empresas del país. Las regulaciones bancarias del *New Deal* prevenían que no se pudiera especular con los ahorros y los créditos de los ciudadanos (Freidel, 1964).

La Suprema Corte de Justicia seguía siendo la institución más conservadora durante el *New Deal*. Se declaró inconstitucional la Ley de Ajuste Agrario (1933), que se promulgó para bajar los precios de los productos agrícolas mediante la reducción de la sobreproducción, debido a que la regulación de la agricultura era facultad de los estados (Fraser y Gerstle, 1989). Luego sucedió lo mismo con la Administración de Recuperación Nacional, una agencia que se creó en 1933 para estabilizar los mercados, tratando de establecer precios mínimos y prácticas justas entre las empresas y los trabajadores. En 1935, la Suprema Corte declaró que esta agencia violaba la separación de

poderes debido a que las regulaciones sobre tarifas y comercio eran una facultad del Congreso que no se debía delegar al Ejecutivo (Freidel, 1964).

Ante estas acciones de la Suprema Corte, en 1937 el presidente Franklin D. Roosevelt anunció que llevaría a cabo el “empaquetado de la Corte”: esto consistía en utilizar la atribución constitucional del Ejecutivo para cambiar el número de jueces. El plan era agregar a seis jueces liberales para neutralizar a los conservadores obstruccionistas. Ante esta amenaza, la Suprema Corte asumió posturas más liberales, tendencia que se mantendría hasta la década de 1960.

Los sesenta fueron una época progresista en términos sociales, pero cuyos cambios no coincidieron con reformas de justicia social y redistribución económica. No ha habido nuevos periodos de auge del progresismo en Estados Unidos. En la historia reciente, las reformas distributivas tardan mucho tiempo en aprobarse y tienden a polarizar profundamente al electorado, lo que trae consecuencias políticas negativas para el partido que las impulsó, fomentando así la inacción política federal en torno a la justicia social; sin embargo, sí hay una agenda social progresista que encuentra cada vez más brazos abiertos entre varios sectores sociales estadounidenses.

La pelea por los quince dólares

La tercerización de la economía ha dado como resultado que haya una bifurcación en el mercado de trabajo del sector servicios. Por un lado, están las profesiones basadas en el conocimiento y las industrias creativas, que ofrecen pocos puestos, pero altamente remunerados. En el otro extremo están los servicios de baja remuneración que aglutinan a millones de puestos en sectores de ventas, preparación de alimentos, construcción y mantenimiento, servicios personales y apoyo al sector salud.

En Estados Unidos los topes mínimos salariales varían a lo largo del territorio. El gobierno federal tiene la facultad de establecer el salario mínimo a los sectores regulados por la Ley de Estándares de Trabajo Justo (1938), que en 2020 equivale a 7.25 dólares la hora. Adicionalmente, los estados pueden poner salarios mínimos, pero siempre se tomará como referencia la cantidad más alta. La Ley de Estándares de Trabajo Justo es aplicable para trabajadores públicos y privados sin ingresos adicionales como propinas, comisiones y

subsidios. Además de estos últimos, los trabajadores agrícolas, los estudiantes y los becarios no son regulados por la ley federal.

El siguiente cuadro permite apreciar la situación de los salarios mínimos en cada estado.

CUADRO 10
SALARIO MÍNIMO POR ESTADO

<i>Situación del salario mínimo</i>	<i>Estados</i>
Por debajo del tope federal o sin ley estatal	Alabama, Georgia, Misisipi, Puerto Rico, Washington
Igual al federal	Idaho, Indiana, Iowa, Kansas, Kentucky, Luisiana, Nuevo Hampshire, Carolina del Norte, Dakota del Norte, Oklahoma, Pensilvania, Carolina del Sur, Tennessee, Texas, Utah, Virginia, Wisconsin, Wyoming, Virginia del Oeste
Superior al federal pero inferior a 10 dólares	Delaware, Florida, Guam, Illinois, Michigan, Misuri, Montana, Nebraska, Nevada, Nuevo México, Ohio, Dakota del Sur
Superior a 10 dólares	Alaska, Arizona, Arkansas, California, Colorado, Connecticut, Hawai, Maine, Maryland, Massachusetts, Minnesota, Nueva Jersey, Nueva York, Oregon, Rhode Island, Vermont, Islas Vírgenes, Washington

FUENTE: U.S. Department of Labor (2020).

Según el Departamento de Trabajo (USDOL, 2020), un total de 1 800 000 trabajadores en el país gana el salario mínimo federal o menos. Los estados con la proporción más alta de asalariados en este nivel o menor son Kentucky (el 4.4 por ciento), Tennessee (el 4.1 por ciento) y Misisipi (el 4.1 por ciento). En el extremo contrario, solamente un 0.5 por ciento de los trabajadores en California, un 0.8 por ciento en Washington y el 0.8 por ciento en Montana ganan el salario mínimo estatal, que es mayor al federal (USDOL, 2020).

Numerosos estudios e informes en Estados Unidos han demostrado que el salario mínimo está muy por debajo de los estándares de vida. Según las estimaciones, una familia de cuatro miembros con dos adultos trabajando necesita para mantenerse un salario mínimo de 16.54 dólares por hora, lo que equivaldría a un ingreso de 68 800 dólares anuales (Nadeau, 2020). El problema es que incluso al interior de los estados hay disparidades enormes en

los costos de vida; por ejemplo, en Illinois la brecha entre Danville y Chicago es del 34.6 por ciento; en California, la diferencia entre El Centro y San José es del 33.2 por ciento y en el estado de Nueva York, la variación entre Utica y la ciudad de Nueva York es del 31.9 por ciento (Desilver, 2016).

Durante su discurso por la firma de la Ley para la Recuperación Industrial, el presidente Roosevelt (1933) reclamó que: “Ningún negocio cuya existencia dependa de pagar menos que el salario digno a sus trabajadores tiene derecho de continuar en este país. Por salarios dignos me refiero más que al nivel de subsistencia, a salarios para una vida decente”. Casi un siglo después, el candidato presidencial Bernie Sanders tuitearía que “Un trabajo debería sacar a los trabajadores de la pobreza, no mantenerlos en ella. Un trabajo debería ser suficiente para que la gente viva con seguridad y dignidad” (2018b). Hoy en día, la lucha por el salario digno en Estados Unidos sigue siendo una conquista social pendiente.

Entonces, el salario digno es la remuneración mínima que obtener ganar un trabajador para cubrir sin problema sus necesidades básicas, sin tener que recurrir a varios trabajos que excedan las jornadas laborales propicias para un ser humano. El salario digno se refiere a pagos por el trabajo que permitan a las personas sostener a sus familias, mantener su dignidad, y que les dote de los medios y el tiempo para participar en la vida cívica de sus naciones. La idea del salario digno no es nueva; Platón, santo Tomás de Aquino, Adam Smith y Karl Marx hablaron sobre salarios dignos. Lo que sí es novedoso en el enfoque contemporáneo es que los trabajadores tienen el poder de la reproducción social, que un salario digno de trabajo permitiría mitigar el conflicto social y aumentar la participación en la vida de sus comunidades (Parker *et al.*, 2016; Pollin, 2005).

En 2012 hubo protestas masivas en varias ciudades de Estados Unidos para presionar por un aumento salarial, para exigir un seguro contra accidentes laborales y para reclamar leyes que prevengan el acoso laboral a los trabajadores no incluidos en la Ley de Estándares de Trabajo Justo (Heuvel, 2019). Así es como inició el movimiento *Fight for 15*, que se basa en la premisa de que los asalariados que ganan menos del salario digno están obligados a tener varios trabajos y a depender de ayudas gubernamentales, lo que les genera estrés por no poder pagar sus cuentas y los conduce a aceptar condiciones laborales indignas. Esto tiene consecuencias sociales graves, como la desintegración familiar, la renuncia a la acción cívica y el aumento del crimen.

Uno de los sectores laborales que mayormente se ha pronunciado en favor de la campaña *Fight for \$15* son los trabajadores de la industria de los alimentos y la hostelería. Se estima que el 43 por ciento de las personas que ganan el salario mínimo está en este segmento (Desilver, 2017). Las leyes de Estados Unidos permiten que los empleados que reciben propinas ganen un mínimo de 2.13 dólares por hora; el argumento de los patrones para pagarles tan poco es que con las gratificaciones por su servicio llegan a ganar un mínimo de 10 dólares por hora. Lo cierto es que se ha demostrado que quienes trabajan, por ejemplo, en las cadenas de comida rápida dependen de ayudas gubernamentales como las *food stamps*.

La batalla por los quince dólares ha demostrado una renovación de la actividad sindical. En su estudio sobre esta campaña, Vincent Pasquier y otros autores (2019) encontraron que los éxitos del movimiento *Fight for \$15* se deben a las alianzas entre sindicatos, centrales de trabajadores y organizaciones progresistas. Estos investigadores consideran que los sindicatos han retornado a la acción social orientada, han aumentado su presencia en las redes sociales, y favorecen la construcción de redes y la actividad de base selectiva.

Como resultado de *Fight for \$15*, un total de cuarenta y seis ciudades y condados han reglamentado el salario mínimo. El sector más beneficiado han sido las familias monoparentales de las minorías étnicas (Heuvel, 2019). Destacan los casos de ciudades importantes para la economía nacional como San Francisco, que estableció los quince dólares la hora en 2018; Chicago, que logró poner el tope mínimo en trece dólares en 2019, y Seattle, que impuso quince dólares en 2021.

El estado de California por sí sólo es la octava economía mundial, y gracias al movimiento *Fight for \$15* ahora cuenta con el salario mínimo más alto del mundo. A pesar de que este estado tiene una de las tasas de desigualdad más altas del país, también tiene a la ciudad con mayor movilidad social, que es San Francisco. Ciudades como San Francisco y Oakland fueron pioneras en aprobar ordenanzas de salario mínimo en quince dólares; inclusive estas ciudades tienen, en la actualidad, campañas de *Fight for \$20*.

Seattle eligió para el consejo de la ciudad en 2013 a Kshama Sawat, miembro de la plataforma Socialist Alternative, quien prometió como parte de su campaña incrementar el salario a quince dólares por hora. Esta candidata fue apoyada por los sindicatos y centrales de trabajadores, en particular por el

Sindicato Internacional de Empleados de Servicios (Service Employees International Union, SEIU), que movilizó a los trabajadores de las industrias de alimentos, en particular a los de comida rápida, para que hicieran huelgas a favor de la lucha por los quince dólares. La ciudad de Seattle incluso creó el Comité de Asesoramiento para la Equidad Salarial, que sería la oficina encargada de la implementación progresiva del aumento salarial entre 2016 y 2021 (Hannah, 2016).

En el caso de Chicago, los trabajadores organizados llevaron a cabo acciones de desobediencia civil como abandonos masivos de los puestos de trabajo, huelgas y protestas, lo cual llevó a que la batalla por los quince dólares escalara de la ciudad al nivel estatal. Finalmente, en febrero de 2019 el gobernador Jay Robert Pritzker, quien había sido electo por la promesa de apoyar esta batalla, firmó la ley que autorizaba aumentar progresivamente el salario hasta llegar a los quince dólares en 2025 (Elejade-Ruiz, 2019).

Los opositores del salario digno consideran que el libre mercado debe fijar los precios del trabajo y no un mandato gubernamental federal; también argumentan que aumentar el salario mínimo incrementaría el desempleo y la inflación. Además, los gobiernos estatales consideran que las leyes federales del trabajo significan menos poder para ellos; sin embargo, las actividades económicas muy mal remuneradas, como la agricultura, la prestación de servicios alimenticios y las labores de cuidado personal sostienen la maquinaria económica; a pesar de requerir baja capacitación y de no ser lucrativas, son actividades esenciales y su baja retribución causa altas tasas de pobreza y profundas desigualdades en el país más rico del mundo.

El sistema de salud universal

Estados Unidos es la nación que invierte más en el sistema salud a nivel mundial, con 10 586 dólares per cápita, un 30 por ciento más que Suiza, que ocupa el segundo lugar (OECD, 2019a). De acuerdo con un informe de la American Medical Association (Papanicolas *et al.*, 2018), el gasto más alto del gobierno estadounidense no se traduce en un mejor servicio y tampoco se debe a un aprovechamiento más recurrente de los usuarios. La mayor parte del exceso en el gasto público en el sistema de salud se debe al alto costo de los medicamentos y los gastos administrativos. Es decir, Estados Unidos no tiene

un problema de financiamiento en salud, sino que el dinero no se gasta de manera efectiva debido a una mala administración del sector.

En el país, un total de quinientos treinta mil personas al año se declaran en bancarota por incapacidad para pagar sus gastos médicos, lo que equivale a un 60 por ciento del total de las quiebras personales (Himmelstein *et al.*, 2019). Uno de cada seis estadounidenses tiene un reporte relativo a retraso o deuda en un copago o cuenta médica; los *millennials* son el segmento de edad más recurrente debido a que, por lo general, carecen de contratos laborales y cuando los tienen incluyen prestaciones menores.

La articulación del sistema de salud se dio principalmente durante el *New Deal*; desde entonces ha experimentado ampliaciones periódicas pero pocos cambios estructurales (Freidel, 1964). En el sistema de salud actual cada trabajador es responsable de contratar un seguro de entre los diferentes tipos de coberturas disponibles, y de eso depende la cantidad mensual que cada familia o individuo paga. Además, cada estado puede establecer sus propias regulaciones adicionales.

En 1965 se instauraron dos programas de salud públicos para los grupos más vulnerables: el Medicare y el Medicaid. Todas las personas mayores de sesenta y cinco años del país que, personalmente o a través de sus cónyuges, hayan pagado impuestos de seguridad social durante los últimos diez años son elegibles para acceder al Medicare sin pagar ninguna prima adicional; también son elegibles las personas adultas con cáncer, esclerosis y otras enfermedades causantes de discapacidad o invalidez. El Medicare incluye servicios médicos, hospitalarios y medicamentos; recibe un financiamiento anual de 582 000 000 de dólares que equivale a un 23 por ciento de todo el presupuesto a la seguridad social (Centers for Medicare and Medicaid Services, 2020).

Por su parte, el Medicaid está dirigido a las personas más necesitadas del país. Las familias con menores de diecinueve años que estén en un rango de entre el 170 y el 400 por ciento del nivel de pobreza federal y que no cuenten con otro seguro de salud son elegibles para el programa. Las mujeres embarazadas con niveles de pobreza menores al 200 por ciento de la línea federal también son elegibles. Este programa federal es administrado por los estados. Un total de 64 500 000 personas son beneficiarios de este programa que recibe 593 000 000 de dólares al año entre contribuciones federales y estatales (Medicaid, 2019).

En cada reforma propuesta a la seguridad social, los servicios privados y la industria médica se han opuesto a una socialización de los servicios de salud con campañas muy exitosas. La American Medical Association (2020) sostiene que un seguro de salud universal implicaría una violación a la libertad de la práctica médica y a la libertad de elección de los consumidores. Esta organización sugiere que sólo debe garantizarse un acceso universal subsidiando a los más desaventajados.

La Ley de Protección al Paciente y Cuidado Asequible (2010), también conocida como *Obamacare*, fue el mayor triunfo —a un gran costo político— para la administración de Barack Obama. Esta ley permitió que veinte millones de personas que tienen ingresos equivalentes a un máximo del 138 por ciento del nivel de pobreza federal tuvieran un subsidio en el sistema de salud. Se prohibió que las personas con enfermedades preexistentes fueran excluidas de los seguros de salud y que se aumentaran los estándares incluidos en la atención primaria. Para financiar los nuevos subsidios, se incrementaron los impuestos a quienes ganan más de doscientos mil dólares al año. Otra fuente de financiamiento consistió en las multas que tuvieron que pagar aquellas personas y compañías que no liquidaron sus pólizas voluntariamente (Rosenbaum, 2011).

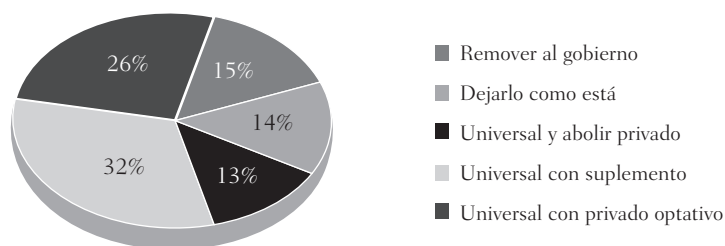
El *Obamacare* fue muy impopular en su tiempo y su costo electoral para el Partido Demócrata hizo que perdieran la mayoría de la Cámara de Representantes entre 2014 y 2018. Sin embargo, en torno a las elecciones de 2020 y debido a los efectos en el sistema de la pandemia de la Covid-19, la salud resurgió entre las plataformas políticas. En una encuesta realizada por el Pew Research Center (Doherty *et al.*, 2019), el 69 por ciento de quienes respondieron coincidió en que la salud debería ser una prioridad política para el gobierno; sólo la economía tuvo un porcentaje más alto con un 70 por ciento.

Las opiniones sobre el papel que debe tener el gobierno en el financiamiento al sistema de salud están muy polarizadas, tal y como se puede observar en la gráfica 11.

En estricto sentido, la opinión pública de la mayoría de los estadounidenses sí favorece a un sistema de salud universal, pero los mecanismos sobre los cuales este sistema debe operar son el mayor factor de disputa. Es decir, las posturas van desde suprimir los seguros privados hasta la posibilidad de contratar un seguro privado opcional pese a contar con el universal. Las opiniones anteriores varían aún más a través de las líneas partidistas:

en una encuesta realizada por el Pew Research Center (Dunn, 2019) en la que se cuestionó sobre si el gobierno debe ser responsable o no del financiamiento de un sistema de salud universal, el 76 por ciento de los republicanos que respondieron dijeron que no y el 78 por ciento de los demócratas contestaron afirmativamente.

GRÁFICA 11
PERCEPCIONES SOBRE EL SEGURO MÉDICO EN ESTADOS UNIDOS



FUENTE: *The Hill-HarrisX* (2019).

Los progresistas consideran que el acceso a la salud debería ser un derecho basado en la dignidad humana y no un privilegio de clase. Esta minoría política considera que la salud es uno de los bienes colectivos comunes que no debería ser objeto del mercado, sino que debería serlo de la acción pública del Estado. Esta visión coincide con la Organización Mundial de la Salud (WHO, 2020), que explica que los sistemas de cobertura universal de salud deben incluir medicina preventiva, rehabilitativa, paliativa y curativa sin necesidad de exponer a los pacientes a dificultades financieras. Todos los países desarrollados del mundo están comprometidos con este tipo de sistema de salud, excepto Estados Unidos. La mayor complicación son las amplias reformas que se requieren para regular los servicios de salud, la industria del equipo médico y las compañías farmacéuticas en el país.

La mayor crítica a los políticos socialdemócratas con respecto al sistema de salud universal es que no han podido explicar cómo van a financiarlo. En la mayoría de los casos, las explicaciones se basan en aumentar los impuestos para la clase alta pero también para los trabajadores de clase media; esta medida resulta bastante impopular. La segunda cuestión es que las familias que pueden pagar una cobertura amplia con servicios de alto nivel consideran que un seguro de salud universal reduciría la calidad de la atención que

reciben y probablemente subirían sus aportaciones mensuales, aunque no existan los copagos. A pesar de esta polarización en la opinión pública, sin duda alguna la pandemia global del coronavirus y el récord de decesos en Estados Unidos serán experiencias centrales para el futuro político de las reformas al sistema de salud en el país.

Vivienda asequible y regeneración suburbana

Los progresistas consideran que es un derecho fundamental tener una vivienda adecuada, segura y digna que permita el libre desarrollo del ser. Para lograr el cumplimiento de esta demanda de justicia social, se debe proteger a cada individuo en contra del desahucio o la destrucción del hogar; además, debería haber un acceso equitativo al mercado de la vivienda. Es decir, el gobierno debería regular el sector inmobiliario, invertir en éste y proporcionar apoyo para que los sectores más vulnerables tengan acceso a él.

En Estados Unidos, el porcentaje de viviendas que están siendo ocupadas por sus propios dueños, la llamada tasa de propiedad, es del 65.1 por ciento (U.S. Census Bureau, 2019c). De éstas, sólo un 37 por ciento de las unidades familiares poseen una casa libre de créditos e hipotecas. En contraparte, 6500 personas experimentan desalojos forzados cada día (U.S. Housing and Urban Development, 2019). En Estados Unidos hay 567 715 personas “sin techo”; el 55 por ciento de ellas se concentra en diez estados. Las zonas urbanas tienden a generar a más personas “sin techo” debido a los altos costos de la vivienda; sólo la ciudad de Nueva York alberga a 78 604 individuos “en esta categoría” y Los Ángeles a 56 257; ambas ciudades están en el *top ten* mundial de ciudades con los costos de vida más caros. Todas estas cifras contrastan con la magnitud y las ganancias del sector inmobiliario en el país: en 2019, sólo la industria de la vivienda generó 116 000 000 000 de dólares, y empleó a 178 872 personas en un total de 52 947 compañías.

Las ciudades estadounidenses están presentando dos dinámicas principales de desplazamiento territorial que han modificado su modo de habitación: la primera consiste en que las personas con recursos se desplazan a suburbios privados con mayor espacio habitable y mejores áreas verdes, abandonando los centros urbanos caóticos que padecen de hacinamiento, problemas de tráfico, contaminación e inseguridad. Este proceso de suburbanización ha tenido

como consecuencia una “guetorización” en la cual los residentes no comparten un proyecto de desarrollo colectivo para la ciudad, debido a las diferentes necesidades (Harvey, 2006). Esta “guetorización” también complica los procesos de redistribución y movilidad social.

La segunda dinámica es la gentrificación, que consiste en transformar progresivamente los barrios. Es un proceso en el que las modificaciones van generando un aumento de las rentas, el incremento de las tasas de interés de las hipotecas, el cambio étnico y de clase de sus residentes por la valoración del vecindario, cambios también en la economía local y la progresiva metamorfosis del paisaje urbano mediante proyectos de regeneración que excluyen sistemáticamente a los residentes tradicionales (Schuerman, 2019).

La “guetorización” y la gentrificación están generando dinámicas de exclusión que se fortalecen al disminuir las oportunidades para el mercado de vivienda dirigido a sectores de bajos ingresos. También se refuerza la discriminación étnica residencial y se sigue fomentando la segregación urbana. Esto dificulta el “derecho a la ciudad” para los estadounidenses más vulnerables. En palabras de David Harvey (2006), este derecho incluye la posibilidad de acceder a los recursos urbanos, pero también de participar en la regeneración de la ciudad evitando que haya edificios vacantes y personas sin techo, así como de influir colectivamente para que las viviendas sigan siendo asequibles y seguras, de forma que sean los habitantes quienes puedan seguir participando en el desarrollo urbano de su comunidad.

Las políticas públicas para la vivienda justa y asequible incluyen acciones para aminorar la discriminación en el mercado de vivienda y para que los grupos con menores ingresos tengan acceso a un mercado que, al no ser redituable, no recibe la atención necesaria de los inversionistas. Históricamente, tanto el mercado de la vivienda como las políticas urbanas han fomentado la segregación a través de líneas étnicas y de clase. Esto, a su vez, ha generado profundas desigualdades en la generación de proyectos de desarrollo comunitario, la inversión en infraestructura, la movilidad y el equipamiento barrial.

En 1949, el gobierno estadounidense promulgó la Ley de Vivienda, cuyo objetivo principal era proveer “un hogar decente en un ambiente propicio para vivir, para cada familia estadounidense” (*Housing Act of 1949*). Esto tuvo dos consecuencias: la primera tiene que ver con el surgimiento de los primeros programas de regeneración urbana; la segunda fue el desplazamiento de minorías y personas de escasos recursos de los centros urbanos. En 1968 se aprobó

la *Fair Housing Act*, que prohibía la discriminación en la venta, renta y financiamiento basada en la raza, la religión, el origen nacional o el sexo. En 1969 se creó el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano, que se convertiría en la agencia responsable de concretar programas de reordenamiento y de regeneración. Luego, en la década de 1970 surgió otro programa federal, la *Model Cities Initiative*, que se basó en la creación de alianzas público-privadas para fomentar el acceso a la vivienda.

Actualmente, se han implementado dos iniciativas principales para evitar que más personas queden en estado de desahucio de vivienda en Estados Unidos. Por un lado, están los dos millones de personas que reciben *housing choice vouchers*, que consisten en transferencias de efectivo para complementar sus pagos por las rentas de hogares para familias de bajos ingresos. El programa es muy popular debido a que se apoya directamente a los beneficiarios y no interfiere con los mecanismos del mercado de vivienda, ya que no implica la construcción gubernamental sino solamente un subsidio (Tighe *et al.*, 2016). La demanda de estas ayudas para la vivienda excede los fondos disponibles y hay largas listas de espera para acceder a este programa (Silverman y Patterson, 2011).

Por otro lado, encontramos una segunda iniciativa que se denomina *inclusionary zoning*, aunque ésta es más bien una alianza local-federal, que consiste en beneficios para los desarrolladores inmobiliarios para que incluyan por lo menos un 15 por ciento de viviendas asequibles. Esta estrategia busca ofrecer a familias de ingresos bajos la posibilidad de vivir en barrios con mejores oportunidades debido a la disponibilidad de escuelas y zonas públicas con mayor presupuesto, mejores conexiones con centros urbanos, mejores rutas de transporte, el acceso a proyectos de desarrollo comunitario y mayor participación cívica.

Los estudios demuestran que hay un efecto positivo en los beneficiarios de estos programas. Los niños de familias que recibieron subsidio a la vivienda y pudieron mudarse a barrios de mayor ingreso, en todos los casos, al llegar a la vida adulta, percibieron mayores ingresos que sus padres (Schuerman, 2019). Esta movilidad socioeconómica, resultado de la regeneración urbana y la disponibilidad de vivienda asequible, son parte fundamental de las demandas de los progresistas.

Este grupo político considera que el gobierno debe llevar a cabo políticas de vivienda asequible orientadas tanto al lugar como a las personas. Los

subsidios a la vivienda han sido focalizados hacia individuos con perfil promotor, y de allí viene su éxito estadístico; sin embargo, su rango de acción está limitado a una pequeña proporción de beneficiarios; por tanto, también deben subsidiarse los proyectos de desarrollo comunitario que sean administrados por los residentes de los barrios, ya que éstos benefician a los colectivos.

Educación superior universal gratuita

De acuerdo con los *rankings* globales, hay veintinueve universidades estadounidenses en el *top 100* mundial; ningún otro país tiene un papel tan central en la educación superior de calidad. Estados Unidos es el segundo país con más instituciones de educación superior en el mundo, con un total de 5758. Según las estadísticas, uno de cada dos jóvenes de familias con ingresos de 90 000 dólares o más va a terminar una carrera universitaria en ese país; para los jóvenes de familias con ingresos menores a 35 000 dólares la proyección se reduce a uno de cada diecisiete (Selingo, 2018).

Un tercio de los adultos estadounidenses han completado sólo un grado de cuatro años de educación superior. A diferencia de muchos otros países, no hay opciones de educación superior gratuita y una carrera universitaria implica una gran inversión de capital para los jóvenes estadounidenses. Sus altos costos son un factor de exclusión para las minorías étnicas, raciales y otros grupos vulnerables del país.

En su sistema de educación superior hay tres tipos de instituciones: públicas, privadas sin fines de lucro y privadas con fines de lucro. La diferencia fundamental entre las públicas y las privadas tiene que ver con su fuente de financiamiento. Las primeras, al estar subsidiadas por los gobiernos estatales, tienen un costo menor para los estudiantes, mientras que las segundas dependen de las colegiaturas para sufragar sus gastos operativos. La diferencia entre las universidades privadas con o sin fines de lucro reside en que en general aquellas que persiguen obtener ganancias se dedican a la formación culinaria, tecnológica, de negocios, a especialidades médicas y a las artes, sectores que tienden a ser muy lucrativos una vez que los estudiantes han obtenido el grado; sin embargo, en todos los casos los estudiantes deben pagar admisiones y colegiaturas que implican un gran desembolso para ellos y sus familias.

El siguiente cuadro hace un comparativo entre las colegiaturas más baratas y más caras en Estados Unidos para ilustrar el rango de precios del mercado de la educación superior en ese país.

CUADRO 11
COMPARATIVO DE COSTOS UNIVERSITARIOS

<i>Colegiaturas más altas</i>		<i>Colegiaturas más asequibles</i>	
<i>Institución (estado/tipo)</i>	<i>Costo total USD</i>	<i>Institución (estado/tipo)</i>	<i>Costo total USD</i>
University of Chicago (Illinois/privada sin fines de lucro)	76 380	Dine College (Arizona/pública)	7050
Harvey Mudd College (California/privada sin fines de lucro)	75 547	Western International University (Arizona/privada sin fines de lucro)	8160
Columbia University (Nueva York/privada sin fines de lucro)	74 716	Chipola College (Florida/pública)	8480
Barnard College (Nueva York/privada sin fines de lucro)	73 407	Brigham Young University Idaho (Idaho/privada sin fines de lucro)	8690
Yale University (Connecticut/privada sin fines de lucro)	73 180	Northcentral University (Arizona/privada sin fines de lucro)	8808
University of Southern California (California/privada sin fines de lucro)	72 825	West Virginia University at Parkersburg (Virginia del Oeste/pública)	8922
Northwestern University (Illinois/privada sin fines de lucro)	72 709	University of Western States (Oregon/privada sin fines de lucro)	8935
Scripps College (California/privada sin fines de lucro)	72 756	Turtle Mountain Community College (Dakota del Norte/privada sin fines de lucro)	9024
Oberlin College (Ohio/privada sin fines de lucro)	72 678	College of Central Florida (Florida/pública)	9444
Trinity College (Connecticut/privada sin fines de lucro)	72 660	Indian River State College (Florida/pública)	9464

FUENTE: Elaboración propia con registros del U.S. Department of Education (2020).

Actualmente, hay 45 000 000 de personas con préstamos estudiantiles que en total suman 1.7 billones de dólares (U.S. Department of Education, 2020). El 87 por ciento de los créditos son otorgados por instituciones privadas y el 13 por ciento son públicos.

La educación superior ofrece habilidades especializadas, redes de contactos y un grado que sirve como prueba a los empleadores de las habilidades de los graduados; sin embargo, la realidad es que el mercado de trabajo estadounidense está abriendo pocos puestos para personas con educación superior. La tasa de desempleo entre universitarios y personas con educación media superior es similar, lo que en la actualidad hace poco redituable invertir en un préstamo estudiantil (Avery y Turner, 2012).

Los préstamos federales estudiantiles están proyectados para pagarse en diez años, pero la realidad es muy distante. El Departamento de Educación (2020) estima que préstamos de entre veinte mil y cuarenta mil dólares tardan en promedio unos veinte años en ser pagados. El porcentaje del salario que en promedio cada trabajador dedica a liquidar los préstamos estudiantiles es del 20 por ciento; además, sólo el 40 por ciento de los estudiantes terminarán sus carreras en cuatro años y el 40 por ciento de los graduados estadounidenses van a trabajar en algo que no estará directamente relacionado con sus estudios (Avery y Turner, 2012).

Las encuestas reflejan que un 45 por ciento de los estudiantes universitarios ha pasado hambre y un 56 por ciento tiene dificultades para pagar los costos de vivienda (Goldrick *et al.*, 2019). Ante esto, los progresistas consideran que todos los estudiantes de bajos ingresos deberían recibir becas federales Pell,¹ destinadas a cubrir la alimentación, transporte y vivienda de los estudiantes (Mahan, 2011). Otra demanda de los progresistas consiste en ampliar los programas de formación trabajo-empleo que apoyan la capacitación de los estudiantes en puestos de trabajo, a cambio de una cuota monetaria destinada a financiar sus estudios.

Los progresistas apoyan los programas de educación pública gratuita que permiten que los más pobres y las minorías étnicas tengan la oportunidad

¹ En 1965, el Congreso aprobó una ley de educación que contemplaba un programa de ayudas federales para estudiantes universitarios administrado por el Departamento de Educación. El Programa Federal de Ayuda Estudiantil comprende las becas Pell, otorgadas directamente al beneficiario y la subvención Federal Supplemental Educational Opportunity Grant (FSEOG), que va a las instituciones educativas.

de movilidad social por medio de la educación superior; esto ya sucede en veinticuatro países en el mundo, donde las universidades son financiadas con fondos públicos. Los progresistas quieren que las universidades públicas, los colegios comunitarios, los colegios que imparten culturas tradicionales y otras organizaciones educativas similares sean financiadas enteramente con recursos públicos para que los costos de admisión y las colegiaturas sean gratuitos; consideran que la reducción del gasto federal en incursiones militares en el extranjero y el aumento a los impuestos de los sectores económicos especulativos e improductivos como los de Wall Street permitirán financiar la educación superior del país.

¿Es factible un *Green New Deal* para el país?

La Era Progresista y el *New Deal* trajeron consigo un conjunto de reformas y cambios estructurales de justicia social en Estados Unidos. Ahora bien, para que esto pudiera acontecer tuvieron que coincidir coyunturas económicas críticas, reclamos sociales compartidos y condiciones políticas propicias. Estos contextos pocas veces han confluído en la historia estadounidense; por esta razón, las políticas progresistas son atípicas e impopulares en el país. En la actualidad, los socialdemócratas estadounidenses han agrupado su agenda política en el *Green New Deal*. Los ejes principales de esta plataforma son la justicia social con un crecimiento sustentable basado en una economía verde.²

2008 inició con una crisis por los precios del petróleo, luego hubo una financiera por las burbujas inflacionarias del mercado hipotecario estadounidense y para 2009 la recesión global era inminente. En febrero de 2009, Edward Barbier fue invitado por el Programa Ambiental de Naciones Unidas para que desarrollara su idea de un *Global Green New Deal*. Este proyecto consistía en un conjunto de políticas en las que proponía una recuperación económica mediante la creación de trabajos que fomentaran el desarrollo sustentable (Barbier, 2010).

Luego, la idea de “un nuevo pacto verde” fue incorporada como parte de la campaña electoral de Howie Hawkins por parte del Partido Verde para

² Frecuentemente a este tipo de propuestas, que vienen desde la década de 1950 pero que resurgen a causa de la intensificación de las crisis económicas y ambientales, se les denomina políticas verdes o ecosocialismo, dependiendo de la carga de política social que incluyan (Luke, 2009).

la Gubernatura de Nueva York en 2010. Su plataforma consistía en una cruzada para paliar la pobreza mediante la incorporación de personas a trabajos de conservación ambiental y a las industrias de energías limpias; se prohibía el *fracking* y la creación de nueva infraestructura que estuviera basada en energías fósiles; también contenía una ambiciosa agenda social sobre salario digno, acceso a educación de calidad, transporte público gratuito y vivienda asequible (Hawkins, 2014).

Así, el *Green New Deal* se convirtió en la agenda central de los políticos progresistas. En febrero de 2019, Alexandria Ocasio-Cortez introdujo en la Cámara de Representantes la iniciativa para aprobar una resolución congresional denominada *Green New Deal* (H. Res. 109. *Green New Deal*, 2019) que incluía lo siguiente:

- a) Lograr cero emisiones de gases de efecto invernadero mediante una transición energética justa para las comunidades; cubrir la demanda mediante energías limpias para 2030.
- b) Crear millones de trabajos con salarios altos para garantizar la seguridad y la prosperidad económicas de la población estadounidense.
- c) Invertir en industria e infraestructura sustentable; crear un sistema de transporte público barato y no contaminante.
- d) Asegurar que la población goce de aire y agua limpios, que desarrolle resiliencia comunitaria, pueda tener disponibilidad de comida saludable, acceso a la naturaleza y un medioambiente sustentable.
- e) Establecer reivindicaciones para las comunidades indígenas, las comunidades de color, los inmigrantes, las comunidades rurales, los trabajadores de bajos ingresos, las mujeres, los jóvenes, los “sin techo” y los discapacitados (los grupos definidos como las comunidades vulnerables y prioritarias).
- f) Crear resiliencia contra el cambio climático y los desastres naturales.

La misma iniciativa se había introducido en el Senado por Edward Markey. Un grupo de senadores republicanos pidió que se votara la resolución sin ser discutida y debatida en el pleno, con la finalidad de intentar finalizarla tempranamente y evitar que se votara antes en la Cámara. El 26 de marzo de 2019, los cuarenta y dos senadores demócratas se abstuvieron y la propuesta fue rechazada cincuenta y siete a cero por la mayoría republicana.

Durante las elecciones primarias demócratas de 2020, Bernie Sanders retomó el *Green New Deal* como plataforma de campaña. Los Socialistas Democráticos de América consideraron que “está claro que el *New Deal* de Bernie no cumple con los objetivos socialistas para establecer una economía social de los trabajadores; pero en el contexto de cuarenta años de gobierno oligárquico, el programa de Sanders es suficientemente radical e inspirador” (DSA, 2020). Precisamente, esta percepción de radicalismo causó que otros políticos del ala moderada del Partido Demócrata rechazaran la precandidatura de Sanders. Los moderados consideraban que las agendas de este candidato socialdemócrata amenazaban su reelección.

Los opositores consideran que, además de que son poco realistas, no hay forma de financiar las propuestas. El problema con el *Green New Deal* es que consiste en un plan integral que busca lograr en diez años cambios estructurales sin reformas paulatinas. La mezcla poco justificada de política de justicia social, sustentabilidad y lucha para revertir el cambio climático no convence al electorado y mucho menos a los sectores económicos. Por ejemplo, aproximadamente el 59 por ciento de los estadounidenses considera que el cambio climático está afectando sus vidas y a sus comunidades; sin embargo, la mayor parte cree que las propuestas ambientales del *Green New Deal* son radicales y poco factibles (Grandoni y Clement, 2019). Los progresistas no quieren ceder en parte alguna de esta agenda y los moderados consideran que sí deben hacerse cambios, pero no tan radicales ni tan costosos para el erario debido a sus efectos a largo plazo.

Los progresistas tienen más victorias locales que federales; sus agendas políticas encuentran mayor tracción en espacios urbanos; sus bastiones políticos son los barrios de clase media y altos niveles educativos en ciudades como Nueva York, Boston, Seattle, Chicago y San Francisco, donde se encuentran sus organizaciones y se elige a políticos con agendas progresistas. Son estos agentes quienes tienen el reto de convencer al resto, a las comunidades escépticas de sus valores, a los que cuestionan sus iniciativas debido a que implican altos costos, pero que son inversiones a largo plazo en favor del bien común y con la promesa de un futuro más sustentable.

Aunque liberales y conservadores se ataquen continuamente en la esfera pública, Fleming reflexiona en torno a que:

Cada uno tiene sus debilidades y fortalezas. Los conservadores son mejores en lograr objetivos que los liberales, en mantenerse firmes, en ser optimistas y en buscar más allá del individuo hacia algo más grande [...]. Los liberales son mejores que los conservadores en buscar efectos de larga duración; en reconocer las dificultades mundiales que deben eliminarse estructuralmente, son más sensibles a las variaciones individuales de las personas y las situaciones, y consideran que la felicidad humana es un bien en sí mismo que no debe ser sacrificado por otro “principio” (Fleming, 2006: 5).

Ambos, los progresistas y los conservadores tienen enfoques distintos con respecto a que el gobierno debe ser la entidad que solucione los grandes problemas sociales. Los progresistas no siempre son los visionarios imprácticos y llenos de complejos de superioridad moral, como se les presenta en el escenario político (Dionne, 2020); aunque sus plataformas sean ambiciosas y requieran grandes pasos, los progresistas han tenido que construir alianzas para sacar adelante muy lentamente estrechas reformas a nivel federal.

Para liderar el cambio social, primero hay que entender cómo ocurre; las políticas sólo tienen un efecto mediador en procesos que ya se están gestando en la sociedad. Probablemente las reformas de justicia social y sustentabilidad se irán adoptando progresiva y moderadamente, por separado, en el mediano y largo plazos. Dichos cambios serán consecuencia de una transferencia política que será resultado de la escalabilidad de programas exitosos y buenas prácticas en espacios locales; esto, luego de negociaciones intensas entre la mayoría del electorado, que es centrista, y el ala progresista de la izquierda estadounidense, una minoría política.