

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).