Capítulo 5

Las clases contemporáneas

LAS FUERZAS laborales contemporáneas en Norteamérica están divididas en clases *económicas* de trabajadores, dueños de pequeñas empresas, una nueva clase media de profesionistas y administradores, propietarios capitalistas y –en un grado mínimo y sólo en México– campesinos. Al mismo tiempo, las poblaciones de Norteamérica se dividen en clases *sociales* baja, trabajadora, media y superior. Si las clases económicas están basadas en las posiciones compartidas o los papeles que se desempeñan en las fuerzas laborales, las clases sociales están constituidas por familias e individuos que comparten las mismas condiciones generales de vida dentro de las poblaciones. Es claro que hay cierta correspondencia entre las posiciones de clase económica y social, pero está lejos de ser una correspondencia completa. Mientras que la fuente de prácticamente todo el ingreso de las clases superiores es la propiedad de capital, los ingresos de la clase social media, por ejemplo, puede provenir de una clase trabajadora próspera, o de la nueva clase media de profesionistas, o de posiciones administrativas.

Clases económicas

Dado el nivel significativamente más bajo de desarrollo económico en México, comparado con Estados Unidos y Canadá, lo que se refleja en la configuración de la fuerza laboral mexicana, no es de sorprender que México tuviera un perfil de clases económicas que también es de manera muy marcada diferente de los países del Primer Mundo en el continente. El desarrollo desigual produce diferentes perfiles de clases económicas, al igual que diversas bases de fuerza laboral de las que surgen.

Las fuerzas laborales de las sociedades de mercado se clasifican en las estadísticas oficiales, como ya vimos en el capítulo 4, en las "clases de actividades", en general de los autoempleados, los empleados y los empleados sin paga. Aunque las estadísticas oficiales separan claramente estas categorías, no distinguen a las clases económicas en su interior. Por tanto, para calcular los

tamaños proporcionales de las clases económicas en las fuerzas laborales es necesario emplear definiciones operacionales para cada una de las clases y reagrupar las estadísticas gubernamentales oficiales de acuerdo con esas categorías.

La clase de actividad de autoempleo está compuesta por las clases económicas de los capitalistas y los pequeños empresarios en los tres países. En México incluye además a los campesinos. Este tipo de actividad de los empleados contiene a la nueva clase media (profesionistas y empleados gerenciales) y a la trabajadora. Los empleados no pagados son miembros de esta última.

El primer género de actividad a analizar por su división en las clases económicas internas es la de los autoempleados.

Para las clases económicas autoempleadas en México, los extremos de los capitalistas y los campesinos, pueden indagarse primero. Ya que el tamaño de estas clases se ha determinado, es luego algo simple considerar a los restantes pequeños empresarios. En los casos de Canadá y Estados Unidos los campesinos ya no existen, una vez que el tamaño de la clase capitalista se ha estimado, lo que queda de los autoempleados puede contarse como pequeños empresarios.

En términos más generales, lo que distingue a un capitalista de un pequeño empresario es que el primero es un patrón además de ser el propietario, mientras que el segundo no lo es. ¿En qué momento, sin embargo, un propietario de una empresa es un patrón de suficiente tamaño para constituirse en capitalista? Es claro que un empresario que nada más tiene a trabajadores sin paga de su familia o cuando mucho a unos cuantos pagados, no constituye un capitalista. Teóricamente tenemos que concluir que el propietario de un negocio se convierte en capitalista cuando la mayoría de su ingreso se deriva de las ganancias que le aporta el trabajo de sus empleados. Pero, por desgracia, no hay fuentes de información sobre el número exacto de capitalistas en ninguno de los tres países norteamericanos que se conforme en esta definición. La mayoría de los investigadores, por tanto, han contado como capitalistas a aquellos patrones que tienen más de cierto número mínimo de empleados. Algunos incluyen como capitalistas a los patrones con un número tan bajo como cinco empleados, otros requieren umbrales más altos.

La distinción económica entre campesinos y otros trabajadores agrícolas consiste en que el campesino produce fuera de la economía monetaria, sobre todo para el autoconsumo en vez de para la venta en el mercado. Cualquier miembro de la fuerza laboral agrícola que, junto con los integrantes de su familia consuma el 50 por ciento más de lo que ha producido sería por tanto

un campesino. Estos campesinos económicos aún existen en México. Riding, por ejemplo sin dar evidencias, sostiene que "cerca del 80 por ciento de los ejidos consume casi toda su producción de alimentos".[86] Sin embargo, desafortunadamente las estadísticas del gobierno mexicano no hacen clasificaciones de tal manera que nos permitan el cálculo de la cantidad de campesinos económicos en la fracción autoempleada de la fuerza laboral.

Entre las clases empleadas, 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 capacidad profesional o una habilidad gerencial por la cual el patrón está dispuesto a pagar un salario significativamente más alto. La nueva clase media existe en la jerarquía de empleo entre, por un lado, los propietarios y los administradores más altos, y por el otro, los obreros ordinarios. Dicho con brevedad, los empleados profesionales y los gerentes con una paga relativamente alta conforman la nueva clase media. Para propósitos de cálculo, los profesionistas empleados, los administradores y los supervisores se incluyeron como miembros de la nueva clase media. Una vez que se ha estimado el tamaño de ésta, la fracción restante de empleados pagados, y sin paga, en cada una de las fuerzas laborales, pueden entonces contarse como trabajadores.

Con estas definiciones operacionales en mente podemos proceder a mostrar las estructuras de clases económicas de cada uno de los países norteamericanos.

Las estimaciones del tamaño proporcional de la clase capitalista en Estados Unidos varían considerablemente. Cálculos recientes los sitúan entre el 1 y el 2.1 por ciento de la población.[87] Con el objeto de hacer una estimación para este estudio supuse que un miembro de la fuerza laboral debía tener un ingreso anual de cuando menos 75,000 dólares –más de siete veces el salario mínimo en Estados Unidos– para entrar en los escalones más bajos de la clase capitalista. Calculé luego sobre la base de los datos al impuesto sobre los ingresos[88] el porcentaje del ingreso total que se explica por el interés, dividendos, renta, ganancias y propiedades (esto es, ingreso derivado de propiedades de capital) de todos aquellos que recibieron más de 75,000 (dóla-

[86] Alan Riding, *Distant Neighbours: A Portrait of the Mexicans,* Nueva York, Vintage, 1989, 1a. ed. 1984, p. 190.

[87] El 1 por ciento –Dennis Gilbert y Joseph A. Kahl, *The American Class Structure*, 3a. ed., Chicago, Dorsey Press, 1987, p. 332; el 1.8 por ciento –Erik Olin Wright, Cynthia Costello, David Hachen y Joel Sprague, "The American Class Structure", *American Sociological Review*, vol. 47, 1982, pp. 709-726; el 2.1 por ciento –Albert Szymanski, *Class Structure: A Critical Perspectiva,* Nueva York, Praeger, 1983, p. 93.

[88] U.S. Internal Revenue Service, Statistics of Income Division, *Individual Income Tax Returns, 1987*, Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1990, pp. 28-32.

res) en 1987. Este porcentaje se multiplicó luego por el número total de devoluciones de impuestos por ingreso (*income tax return*) por los ingresos totales de más de 75,000 dólares para calcular el número de capitalistas en la fuerza laboral. De acuerdo con esta forma de asignación, los capitalistas conforman aproximadamente el 1 por ciento de la fuerza de trabajo, lo que está de acuerdo con la estimación mínima citada previamente.

Los miembros del estrato más alto de la clase capitalista tienen ingresos anuales de más de un millón de dólares. Un examen de este estrato es revelador. En 1867, 34,944 devoluciones de impuestos se archivaron con ingresos de un millón de dólares. Más de tres cuartas partes (76 por ciento) del ingreso de este estrato provenía de propiedades de capital (acciones, bonos, ganancias en negocios, renta, etcétera) con mucho, la fuente de capital más grande de ingresos por capital –un 52.7 por ciento– de este estrato provenía de la venta de bienes de capital. Esto es la especulación en el aumento del valor de las propiedades del capital sigue siendo la fuente más grande de ingreso para el estrato más rico de la fuerza laboral en Estados Unidos.

Al restar a los capitalistas de los miembros autoempleados obtenemos la estimación de que la clase de pequeños empresarios constituye aproximadamente el 7 por ciento de la fuerza laboral (véase tabla 6). Los profesionistas independientes, como los médicos y abogados, representan la fracción ocupacional de mayor tamaño de los pequeños empresarios, seguido en orden descendente por artesanos como plomeros, electricistas, mecánicos y carpinteros, dependientes de tienda; granjeros; y propietarios de establecimientos de servicio, entre los que están propietarios de peluquerías y estéticas, restaurantes y similares.

Entre las clases empleadas los profesionistas y gerentes de la nueva clase media constituyen aproximadamente el 22.4 por ciento de la fuerza laboral. A los gerentes corresponde un poco más de la mitad y a los profesionistas el resto. La distinción entre gerentes y profesionistas se refiere más a una posición que a una ocupación. Esto es, muchos administradores de los niveles medio y superior, comenzaron como profesionistas y luego fueron promovidos hacia posiciones gerenciales. De tal modo que ocupacionalmente combinan características gerenciales y profesionales en sus posiciones.

La mayoría, cerca del 70 por ciento de la fuerza de trabajo, está compuesta por trabajadores. Aquéllos sin calificación y semicalificados, constituyen la fracción ocupacional de mayor tamaño en la clase trabajadora, seguida, en orden descendente por trabajadores de oficina, vendedores, artesanos y técnicos. Si seguimos la distinción tradicional entre trabajadores manuales (*blue-collar*) y trabajadores intelectuales (*white-collar*), entonces la mayoría, el 57.3

TABLA 6

PERFILES DE CLASE ECONÓMICA Y SOCIAL

	Estados Unidos	*Canadá*	*México*
A. Clases económicas			
Capitalista	1.0	1.0	0.2
Pequeña empresa	7.0	5.4	24.9
Nueva clase media	22.4	24.3	7.2
Trabajadora	69.6	69.3	66.2
Campesina	1.5		
Total	100.0	100.0	100.0
B. Clases sociales			
Alta	1.8	1.1	0.5
Media	24.5	26.5	16.5
Trabajadora	60.2	63.7	42.0
Baja	13.5	8.7	41.0
Total	100.0	100.0	100.0

Nota: Aproximadamente el 45 por ciento de las clase baja mexicana se compone de los pobres de las ciudades. El 55 por ciento restante es campesino.

Fuente: Cálculos basados en datos del U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Employment and Earnings*, vol. 38, núm. 12, diciembre de 1991, tablas A-24 y A-25; U.S. Internal Revenue Service, Statistics of Income Division, *Individual Income Tax Returns, 1987,* Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1990; U.S. Bureau of the Census, *Poverty in the United States, 1991* Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1992; Statistics Canada, *Employment Income by Occupation*, censo de 1991, Ottawa, Minister of Industry, Science and Technology, 1993 tabla 1; Revenue Canada, *Taxation Statistics, 1990,* Ottawa, Minister of Supply and Services Canada, 1992, tabla 2; Brigitte Buhmann, Lee Rainwater, Guenther Schmauss y Timothy M. Smeeding "Equivalente Scales, Well Being, Inequality, and Poverty, Sensitivity Estimates across Ten Countries Using the Luxembourg Income Study [LIS] Database", *The Review of Income and Wealth*, serie 34, núm. 2, junio de 1988, pp. 115-142; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *Encuesta Nacional de Ingresos de los Hogares, 1989,* Aguascalientes, INEGI, 1992; y Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol), *El combate a la pobreza,* México, El Nacional, 1990.

por ciento de la clase trabajadora todavía está compuesta por trabajadores manuales. Éstos representan casi el 40 por ciento de toda la fuerza laboral.[89]

En síntesis, la estructura de clases económicas de Estados Unidos está compuesta por un 1 por ciento de capitalistas, 7 por ciento de propietarios de pequeñas empresas, 22.4 por ciento de profesionistas y administradores de la nueva clase media y 69.6 por ciento de trabajadores.

Al aplicar las mismas técnicas de estimación a la fuerza laboral canadiense se revela la existencia de una estructura de clase económica que se parece mucho a la de Estados Unidos –1 por ciento capitalistas, 5.4 por ciento pro-

[89] Calculado a partir de U.S. Department of Labor, Bureau of Statistics, *Employment and Earnings*, vol. 38, núm. 3, marzo de 1991, pp. 6, 31, 40; y U.S. Bureau of the Census, *Statistical Abstract of The United States,* Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1990, p. 387.

pietarios de pequeñas empresas, 24.3 por ciento profesionistas y gerentes de la nueva clase media y 69.3 por ciento trabajadores. Estas dos estructuras de clase, sin embargo, difieren de manera significativa respecto a las de México.

El censo mexicano de 1990 identificó a los miembros autoempleados de la fuerza laboral, sin embargo, no proporcionó una base clara para distinguir de entre ellos a las clases capitalista, de pequeños empresarios y campesinos. Los capitalistas como se dijo antes, tienen la doble identidad de ser a la vez propietarios de negocios y empleados. A este respecto el censo encontró 535,008 propietarios de negocios, 2.4 por ciento de la fuerza laboral, que tenían empleados. Pero no subdividió a esos individuos de acuerdo con el número de sus empleados. Los propietarios de negocios con tan sólo un empleado fueron incluidos como patrones. Es por tanto imposible distinguir directamente a los capitalistas de los patrones en pequeñas empresas. Con el objeto de calcular el tamaño de la clase capitalista, era necesario encontrar una manera indirecta de distinguir a las pequeñas empresas de las establecidas por capitalistas. La Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1989, distinguía a los patrones de acuerdo con las cantidades de sus ingresos.[90] En su categoría más alta de ingreso, que equivale a 8,800 dólares al año, encontró 180,340 empleados. Si ese fuera el número de capitalistas, representaría el 0.8 por ciento de la fuerza laboral. Pero podemos suponer con seguridad que los capitalistas reciben un ingreso mucho mayor. Desafortunadamente, las estadísticas oficiales no distinguen a los patrones que tienen esos ingresos más altos. Cuando mucho, los capitalistas representan probablemente no más de la mitad de aquellos empleados que reciben 8,800 dólares anuales o más. Por tanto constituyen no más del 0.4 por ciento de la fuerza laboral completa.

El resto de los autoempleados –26.2 por ciento de la fuerza laboral– está compuesto de las clases de pequeños empresarios y campesinos. Como se discutió antes, no hay manera directa de calcular la cifra de los campesinos. Casi cualquier pequeña porción de tierra en México, sin embargo, opera en ambos lados de la línea que divide a la producción para el consumo y la producción para la venta, pero en diferentes proporciones. La mayoría produce casi todo el alimento que consume –tortillas, frijoles, huevo, pollo, puerco. Venden sus productos excedentes con el objeto de obtener el dinero necesario para comprar los bienes que no pueden o no desean producir directamente como la ropa, refrescos y gasolina. Mientras más grande y próspera es la

[90] Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *Encuesta Nacional de Ingresos de los Hogares, 1989,* Aguascalientes, INEGI, 1992.

granja, es menor la probabilidad de que se dé producción para el consumo del hogar. La Encuesta Nacional de Hogares, recién citada, halló que en los dos estratos más pobres de los hogares agrícolas, que representa el 3.2 por ciento de todos los hogares, el valor total de los productos dedicados al autoconsumo excedía el ingreso monetario.[91] De estas cifras podemos suponer que los campesinos económicos –productores agrícolas primordialmente fuera de la economía monetaria– probablemente constituyen el 1.5 por ciento de la fuerza laboral.

El 24.7 por ciento restante de la fuerza laboral autoempleada está compuesta por pequeños empresarios. Pero se trata de una clase altamente estratificada, que va desde los vendedores ambulantes de comida en las calles hasta propietarios de locales fijos de negocios. Técnicamente todos operan pequeños negocios orientados a la ganancia. Pero los ingresos que pueden derivar de ellos varían en gran medida. Sería un error, por tanto, ver la propiedad de los pequeños negocios en México como una característica que necesariamente proporcione condiciones de vida de clase media o un estatus social correspondiente a esa clase.

Las categorías del censo nos permiten identificar rápidamente la proporción de los miembros de la nueva clase media y los de la clase trabajadora en la fuerza laboral. La nueva clase media de profesionistas y administradores empleados alcanza el 7.2 por ciento de la fuerza laboral. Sin embargo, esta cifra debe ser tratada con precaución. La mitad de los profesionistas del país son profesores, cuyo muy bajo salario medio no es suficiente para pagar un estándar social de vida de clase media. Si definiéramos a los miembros de la clase media como aquellos que tienen una posición de empleados como profesionistas o gerentes y un salario de clase media, entonces el tamaño de esa clase se reduciría a no más del 3 o 4 por ciento de la fuerza laboral.

La clase trabajadora constituye el 66.2 por ciento de la fuerza de trabajo. Los jornaleros constituyen la fracción mayor de la clase trabajadora (30 por ciento), seguida por trabajadores de los servicios (38.9 por ciento) y obreros en las fábricas (31.1 por ciento).[92]

En síntesis, la estructura económica de la clase mexicana está compuesta por alrededor de 0.4 por ciento capitalistas, 24.7 por ciento pequeños empresarios, 7.2 por ciento profesionistas y gerentes de la nueva clase media, 66.2 por ciento trabajadores, y de 1 a 2 por ciento de campesinos.

[91] *Ibidem*, pp. 58-59.

[92] INEGI, *IV Censo Agrícola, Ganadero y Ejidal, 1981, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1984, Resultados oportunos,* Aguascalientes, INEGI, 1988, 1989, 1990.

Es bastante claro, como en el caso de las configuraciones de la fuerza laboral, que existen dramáticas discrepancias entre las estructuras de clase económica de México y las de Estados Unidos y Canadá. En términos relativos hay significativamente más capitalistas y más miembros de la clase media en Estados Unidos y Canadá, mientras que hay más pequeños empresarios en México. Estas diferencias se dan porque México está en una etapa diferente de la acumulación de capital, comparándolo con Estados Unidos y Canadá. Por una parte la acumulación de capital está más avanzada en éstos, por la simple percepción de que cuantitativamente mucho de éste se ha formado sobre la base de que una clase capitalista relativamente más grande pueda subsistir. Pero la acumulación de capital también está más avanzada en ambos países en el sentido de que los negocios capitalistas han sido capaces de, ya lo vimos en el capítulo 4, tomar mayores porcentajes de la actividad económica en sus manos, a expensas de los negocios pequeños, a diferencia de cómo lo han hecho sus contrapartes mexicanas. En consecuencia, la clase de los pequeños propietarios sigue controlando fracciones muy significativas de la economía mexicana; mientras que en Estados Unidos y Canadá la mayor parte de las habilidades de los profesionistas y gerentes, que antes se ejercían formalmente en los contextos de los pequeños negocios, se ejercen ahora en las burocracias corporativas y estatales. En otras palabras, debido a que hay una acumulación relativamente más pequeña de capital privado en México que en Estados Unidos o Canadá, los tamaños referentes tanto a las clases capitalistas como a las nuevas clases medias son paralelamente mucho más pequeños. Sólo el 0.4 por ciento o menos de la fuerza laboral mexicana está constituido por capitalistas, en comparación con el 1 por ciento en Estados Unidos y Canadá, que son proporcionalmente cinco veces más grandes.

La acumulación relativamente menor de capital privado en México significa que ha habido una menor posibilidad de financiar negocios capitalistas en gran escala, y de ahí el número pequeño de capitalistas que pueden mantenerse de ello. La existencia de menos negocios a gran escala, también ha significado que haya posiciones en el nivel medio para gerentes y profesionistas de la nueva clase media en cantidades inferiores. Constituyen nada más el 7.2 por ciento de la fuerza de trabajo mexicana, en comparación con el 22.4 por ciento en Estados Unidos y el 24.3 por ciento en Canadá, más de tres veces ese tamaño. Finalmente, una clase campesina –en el sentido económico de productores agrícolas cuyos hogares consumen la mayor parte de lo que producen, haciéndolos en gran medida independientes de la

economía de mercado– continúa existiendo en México pero no en Estados Unidos ni en Canadá. Los campesinos en el sentido económico constituyen tal vez apenas, el 1.5 por ciento de la fuerza laboral mexicana. Es un porcentaje mínimo, sin embargo, su forma de vida económica pervive como recuerdo de una etapa económica precapitalista anterior, a través de la cual el Primer Mundo ya pasó y el tercero lo está haciendo.[93]

La gran diferencia en los tamaños relativos de los componentes de los autoempleados en la fuerza laboral tiene consecuencias de largo alcance para los perfiles de las clases económicas de los dos países. La de los pequeños empresarios, debido a la gran cantidad de autoempleados en la fuerza laboral, es mucho más grande en términos relativos en México que en Estados Unidos o Canadá. No obstante, la capitalista de los grandes propietarios de negocios es menor. Las grandes empresas en Estados Unidos han tenido más éxito que sus contrapartes mexicanas para monopolizar los mercados, como lo indica el relativamente mínimo volumen de actividad en los pequeños negocios que continúan existiendo en los márgenes de la economía nacional. Como resultado de que las unidades de tamaño mediano y grande de los sectores privado y público monopolicen el panorama económico, más del 92 por ciento de los miembros de las fuerzas laborales canadienses y estadounidenses son empleados. Debido a que las grandes unidades en México no han absorbido una porción tan grande del panorama económico como en Estados Unidos o Canadá, hay relativamente más espacio económico para que operen las pequeñas empresas, y en consecuencia, una cuarta parte de la fuerza de trabajo todavía está autoempleada. El porcentaje comparativamente alto de los trabajadores autoempleados en la fuerza laboral mexicana afecta también los perfiles de las clases de empleados, esto es la nueva clase media y la clase trabajadora. Por las grandes cantidades de pequeños negocios que hay en México, en comparación con Estados Unidos o Canadá, el espacio económico que ocupan las empresas, sean públicas o privadas, de tamaño lo suficientemente grande para tener un número significativo de empleados es relativamente más reducido. En consecuencia, tanto la nueva clase media como la trabajadora son relativamente menores. En otras palabras, debido al tamaño desproporcionadamente grande de la clase de pequeños empresarios en México, todas las demás –capitalistas profesionistas y gerentes de la nueva clase media y trabajadores, son en términos relativos desproporcionadamente menores.

[93] Para una descripción, véase Bonfil Batalla, *México profundo,* México, Grijalbo, 1990.

Administradores

En las tres economías norteamericanas el papel de los gerentes ha sido creciente. En buena parte el desarrollo de un rol aparte para los administradores es resultado de tendencias en el largo plazo en todas las sociedades de mercado. Mientras más temprano se haya dado el desarrollo capitalista y menor fuera la empresa, era más probable que se fundieran los roles de la propiedad y la administración; esto es, el propietario administraba directamente la compañía. Pero a medida que se desarrollaron las compañías en la burocracia corporativa a gran escala, los roles se dividieron y fueron ocupados por diferentes personas. Por lo general, el papel del gerente se incrementa a medida que las compañías crecen en tamaño y baja el control directo de los propietarios. Se vuelve cada vez más difícil que los propietarios se involucren en todas las decisiones. De ahí que deban delegar poderes en gerentes en quienes confíen. Este desarrollo inevitable ha dado lugar a dos preguntas: ¿cuál es la posición de clase de los gerentes?, y ¿éstos han desplazado a los propietarios como quienes verdaderamente tienen el poder corporativo?

En términos generales los administradores son empleados que organizan y dirigen a otros empleados. Mientras más grande y compleja es una organización económica –pública o privada– es mayor la necesidad de la función coordinador de la administración. En cierto sentido entonces, los gerentes son simplemente coordinadores en el proceso de producción y existen en todos los sistemas complejos –sean capitalistas o socialistas, del sector público o privado. Por tal razón, hay cierta circulación de administradores entre las posiciones más altas en los sectores público y privado de Estados Unidos, México y Canadá. En otro sentido, sin embargo, son intermediarios entre los centros del poder económico y los trabajadores. En las sociedades socialistas de hace algunos años, los gerentes transmitían las instrucciones del plan central que se desarrollaba por los partidos comunistas en el poder. En las sociedades de mercado, los gerentes del sector público transmiten las instrucciones generales de aquellos que controlan el Estado. Los gerentes del sector privado transmiten las órdenes de los propietarios de las corporaciones. Las corporaciones privadas se organizan, por lo tanto, como burocracias administradoras en las posiciones superiores de presidentes, vicepresidentes, tesoreros y demás, pero sobre ellos se encuentran los consejos de directores que representan los intereses de los propietarios. El papel de los administradores se encuentra altamente estratificado y va, en términos de posición, desde capataz en las líneas de ensamblaje de las fábricas y gerentes de tiendas de fran-

quicias, hasta los más altos funcionarios de las corporaciones transnacionales. En términos de clase económica, los escalones más bajos de la jerarquía de administradores existen en la clase trabajadora, sus niveles medios están en la nueva clase media y sus puntos más altos están en la clase capitalista. Muchos capitalistas que trabajan se identifican en términos ocupacionales como administradores. Gran cantidad de altos gerentes corporativos que no empezaron como capitalistas, se convierten en tales en el curso del desarrollo de sus carreras, por haber recibido salarios muy altos, que invierten luego en actividades mediante las cuales obtienen ganancias. Un buen número de profesionistas, al avanzar en sus carreras, asumen responsabilidades gerenciales.

Mientras queda claro que un número cada vez mayor de las decisiones en el sector privado están entre las prerrogativas de los gerentes, también lo es que la contratación y el despido de los administradores todavía es algo que hacen los propietarios. El gerente de más alto rango sobrevive sólo mientras mantenga el papel de administrador de manera satisfactoria para los propietarios. Si las tasas de ganancia comienzan a decaer peligrosamente, o si la corporación comienza a perder su situación de competitividad, los propietarios, representados por su consejo de directores, reemplazarán a sus gerentes de más alto rango.

Debido a que la acumulación y la concentración de capital se encuentran más avanzadas en Estados Unidos y Canadá que en México, el crecimiento y el desarrollo de la administración privada en estos países también están más avanzados. La proporción de los miembros de la fuerza laboral canadiense y estadounidense que se identifican como gerentes es mayor que la proporción en México. La separación de los papeles de propietarios y administradores también está mucho más avanzada en Estados Unidos y Canadá que en México, donde el gerente privado es más probable que sea el mismo dueño. La expansión del rol por separado de gerente en el sector privado, esto es, independiente de la propiedad, en Estados Unidos y Canadá es una de las razones por las que los ocupantes de estas posiciones superiores con frecuencia reciben ingresos de más de un millón de dólares, que son suficientes para impulsarlos hacia las filas de los ricos. En contraste, en México es raro que la administración en el sector privado sea el camino hacia la riqueza.

Los tres países se diferencian en un grado al cual el nombramiento en puestos de administración en el Estado esté determinado políticamente. Los nombramientos basados en razones políticas alcanzan escalones mucho más bajos en las jerarquías administrativas de los gobiernos nacional y local en

Estados Unidos que en Canadá.[94] Consiguen puestos mucho más bajos en México, donde los nombramientos por padrinazgo, incluso en posiciones de oficina, son una costumbre. En éste, los administradores de nivel medio se asocian como miembros de un equipo que trabaja con individuos particularmente poderosos o con movilidad ascendente. Cuando los padrinos cambian de posición, se llevan a los miembros de su equipo. El padrino puede hacer arreglos para que se nombre a parientes de los administradores en otros puestos.

En Estados Unidos y Canadá muy pocos gerentes del sector público se enriquecen. Por lo general estas son posiciones de nueva clase media cuyos ingresos alcanzan los escalones más altos de esta clase social. En México, sin embargo, la administración dentro del sector público ha sido para muchos la fuente de formación del capital que luego financiará empresas privadas. Las posiciones de administración en el Estado mexicano han sido la base de la acumulación de capital para un número significativo de capitalistas. Los salarios, que no son altos, no han sido la fuente de esta acumulación. En cambio, lo que los ha hecho ricos han sido las oportunidades para hacer dinero que les han ofrecido por sus posiciones. En los casos más burdos, han recibido grandes beneficios por los usos especiales que hacen de sus poderes. El famoso pago de la mordida a la policía de tránsito para evitar infracciones y problemas más grandes, es sólo la base más visible de una pirámide de corrupción que alcanza las alturas del aparato de Estado. Las bonificaciones son un segundo tipo de oportunidades para tener ganancias en la corrupción desde las posiciones del Estado. Un administrador en él puede facilitar la concesión de un contrato a una compañía privada que luego mostrará financieramente su agradecimiento. Las ganancias más espectaculares provienen del conocimiento privilegiado que permite a los más altos administradores convertir en fortunas sus pequeñas inversiones. Sería ingenuo creer que los administradores de mayor altura no han conseguido ganancias superlativas para sí mismos durante la ola de ventas de las compañías del Estado al sector privado que se inició con la política de privatización del gobierno de Salinas de Gortari.

En este contexto, es relevante considerar la distinción que hace Max Weber (1905) entre capitalistas de pillaje y los capitalistas de la "sobria burguesía".[95] Los primeros se hacen de riqueza al aprovechar una serie de oportunidades

[94] Seymour Martin Lipset, *Continental Divide: The Values and Institutions of the United States and Canada*, Londres, Routledge, 1990, p. 207.

[95] Max Weber, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism,* Nueva York, Scribner's, 1984, publicado originalmente en 1905.

únicas de obtener ganancias espectaculares. Los segundos producen riqueza a través de circulaciones metódicas de la producción, ganancia y reinversión realizadas lenta y metódicamente. La corrupción política, como el comercio de esclavos, el narcotráfico contemporáneo y el pillaje de los tesoros indígenas después de la conquista, corresponden en la categoría capitalismo de pillaje.

La corrupción de los administradores y funcionarios públicos no carece de antecedentes en la historia de Estados Unidos; los escándalos de Tammany Hall, son tan sólo un ejemplo. Los beneficios de su posición para los funcionarios públicos a cambio de favores especiales, y por el uso privilegiado para fines privados siguen vigentes. Sin embargo, la diferencia es a escala. Los pagos por beneficios a los funcionarios públicos a cambio de favores continúan dándose por hecho en México, mientras que en Estados Unidos se consideran excepcionales. Esta corrupción sucedía con más frecuencia cuando Estados Unidos se encontraba en una etapa de desarrollo económico similar a la que tiene México en la actualidad. Pero sería un error suponer que la corrupción es una característica inevitable de etapas específicas del desarrollo, dado que la historia de Canadá en este aspecto no ha sido tan escandalosa. La verdadera diferencia económica se da en los equilibrios respectivos entre el capital público y privado. México, a diferencia de Estados Unidos y Canadá, desarrolló una forma de capitalismo de Estado en la que era el principal acumulador y director del desarrollo. Ese sistema continúa dando oportunidades para la corrupción pública porque el Estado se encuentra en donde está el dinero y el poder. En Estados Unidos y Canadá, la mayor parte del dinero y el poder pertenecen a las corporaciones privadas. La corrupción podría utilizarse para defraudar el dinero público en México sin que el Estado se colapse económicamente, sin importar cuánto cinismo público se suscite. Sin embargo, la defraudación continua de una corporación privada llevaría a la banca rota. De ahí que las corporaciones privadas tengan un mayor interés puramente económico por controlar la corrupción del que tiene el Estado. La corporación privada puede defraudar al público cuanto quiera sin minar directamente su propio financiamiento, pero no puede permitir que se roben los recursos de la corporación. De ahí que, si hemos de encontrar una explicación económica para la mayor corrupción en el sector público existente en México, tendríamos que concluir que ella ha descansado en el mayor uso del Estado como acumulador de capital y director de la economía. Al mismo tiempo, establecer este desenlace no significa lo mismo que dar por hecho que el desarrollo económico dirigido por el Estado produzca corrupción de manera inevitable. Una ética cultural general opuesta

a la corrupción puede limitar las oportunidades para la corrupción, como pueden hacerlo fuertes medidas de control político o contable.

Clases sociales

Las clases económicas se refieren a grupos de personas que comparten roles similares dentro de las fuerzas laborales, pero las clases sociales baja, trabajadora, media y alta de cada uno de los países están compuestas de por familias e individuos que comparten condiciones de vida similares. En cada uno de los tres países norteamericanos hay cuatro estándares de vida de clase social generales: alta, media, trabajadora y baja. Además de los estándares de vida compartidos, el concepto de clase social indica también reconocimiento popular; es decir, que a diferencia del de clases económicas que se refiere a categorías de análisis, éste se refiere a etiquetas que son ampliamente reconocidas e identificadas por la población. Debido a que las concepciones populares se encuentran en el centro de los significados de los términos de clase social, para definir ésta con propósitos de medida es necesario comenzar con la concepción popular de su significado.

La concepción popular de las clases alta y baja es bastante sencilla. Por "clase alta" la mayoría de la gente entiende que son los ricos, y por "clase baja" los pobres. Sin embargo, dónde trazar exactamente la línea entre los ingresos de los ricos y los de clase media es un asunto que varía entre países y es altamente subjetivo. No obstante, cálculos burdos de los umbrales de ingreso de los ricos pueden establecerse para cada país y calcularse de acuerdo con ellos los tamaños proporcionales de las clases altas. Para la estimación del tamaño proporcional de las clases bajas en cada país, podemos aceptar los cálculos de los estudios de los gobiernos respectivos sobre el número de pobres en sus poblaciones. En el caso de México, podemos distinguir fácilmente las clases bajas campesina y urbana nada más con saber dónde están localizados geográficamente los pobres. Estas poblaciones pobres, la urbana y la rural se pueden considerar como clases sociales separadas o porciones de la misma clase social baja.

Para las clases media y trabajadora, la división se da en el estándar de vida que puede solventarse con un ingreso profesional o gerencial promedio, y el que puede pagarse con un ingreso en ocupaciones manuales o de apoyo. Por clase media la mayoría de la gente supone un estándar de vida que se apoya en un ingreso "promedio" de tipo profesional o gerencial –consideramos el ingreso "promedio" porque los ingresos profesionales y gerenciales "muy altos" mantienen estándares de vida de clase alta; en contrapartida los ingre-

sos profesionales y gerenciales "bajos" sólo sirven para conservar estándares de vida de clase trabajadora. Relacionado con esto, las posiciones de más altos ingresos en las ocupaciones de clase trabajadora mantienen estándares de vida de clase media. Por tanto calcularemos el tamaño de la clase social media utilizando como nuestra cifra base la proporción de profesionistas y administradores en la fuerza laboral, para de ella:

1. restar la proporción de profesionistas y administradores ya asignados a la clase alta;
2. restar los profesionistas y administradores con ingresos de clase trabajadora; y
3. sumar la proporción de ocupaciones de clase trabajadora que ofrecen ingresos por encima de los niveles bajos de los ingresos de profesionistas y administradores.

Una vez que el tamaño proporcional de la clase media se haya determinado, la clase social trabajadora se estima por proceso de eliminación. Esto es, la clase trabajadora equivale a la proporción de la población que no está en las clases alta, media o baja.

Podemos iniciar con la estimación de los tamaños proporcionales de los extremos de las clases alta y baja en Estados Unidos. Si consideramos a las familias ricas o de clase alta como aquellas que tienen un ingreso mínimo de 100,000 dólares, según las declaraciones del impuesto al ingreso de 1986, constituyen el 1.8 por ciento superior de la población.[96] La clase baja de los pobres constituye según los cálculos oficiales, el 13.5 por ciento más bajo.[97]

Para el cálculo de la clase media, nuestro primer paso es restar el 1.8 por ciento de la clase alta de la proporción de profesionistas y administradores en la fuerza laboral, lo que nos da un resultado de 24 por ciento. Los pasos siguientes son: 1. restar a las personas con ocupaciones gerenciales o profesionales –maestros de jardín de niños, trabajadores sociales, pintores y fotógrafos– a los que se pagan salarios por debajo de la mediana del ingreso de los técnicos, el escalón más alto de las ocupaciones de la clase trabajadora; y 2. sumar a las personas con ocupaciones de clase trabajadora –programador de computadora, corredor de bolsa, supervisores de servicios de protección,

[96] U.S. Bureau of the Census, *Statistical Abstract of The United States, 1790-1915,* Washington, D.C. U.S. Government Printing Office, 1989, tabla 509. Esta estimación difiere de las de W. Lloyd Warner y Paul S. Lunt, *The Social Life of a Modern Community,* New haven, CT, Yale University Press, 1941; y Richard P. Coleman y Lee Rainwater, con Kent A. McClelland, *Social Stnading in America: New Dimensions of Class,* Nueva York, Basic Books, 1978, quienes calculan que los ricos en Estados Unidos recibían el 3 por ciento superior del ingreso.

[97] U.S. Bureau of the Census, *Statistical Abstract of The United States, 1989*.

talleres mecánicos, instaladores y reparadores de teléfono, electricistas, fabricantes de herramientas y tinturas, trabajadores de ferrocarril y embarcaciones, y pilotos de avión– a los que se pagan salarios por encima de la mediana del ingreso de las ocupaciones gerenciales y profesionales.[98] Esta operación resulta en un ingreso neto del tamaño relativo de la clase media de un 0.5 por ciento para alcanzar el 24.5 por ciento de la población.

Por proceso de eliminación –esto es al restar los tamaños de las clases alta, media y baja del total– el tamaño relativo de la clase social trabajadora, se estima entonces en 60.2 por ciento de la población.

En síntesis, según este cálculo, las proporciones relativas de las clases sociales en la población de Estados Unidos son como sigue: alta, 1.8 por ciento; media, 24.5 por ciento; trabajadora, 60.2 por ciento y baja, 13.5 por ciento (véase tabla 6).

El empleo de este mismo procedimiento para Canadá nos da una clase alta de 1.1 por ciento, una media del 26.5 por ciento una trabajadora del 63.7 por ciento y una baja de 8.7 por ciento. El perfil de clase social canadiense se asemeja al de Estados Unidos, pero hay diferencias significativas en los extremos: las clases alta y baja canadienses son proporcionalmente más pequeñas, porque hay una distribución más equitativa del ingreso, como veremos. Canadá no contiene proporcionalmente tanta gente pobre como Estados Unidos. Los pobres en Canadá conforman el 8.7 por ciento de la población en comparación con el 13.5 por ciento en Estados Unidos.[99] La mayor parte de la explicación de las cifras menores de pobres en Canadá, es que el gobierno los favorece de manera más activa a través del uso de políticas impositivas redistributivas, que lo que hace el gobierno de Estados Unidos. En 1989, por ejemplo, el 20 por ciento más bajo de los hogares canadienses recibió sólo el 1.2 por ciento del total del ingreso nacional. Sin embargo, esa proporción se incrementó al 5.6 por ciento, casi cinco veces más, por medio de pagos de transferencia financiados a través de impuestos redistributivos. En Estados Unidos, en el mismo año, el 20 por ciento más bajo

[98] U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Handbook of Labor Statistics*, Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1989, pp. 189-193.

[99] El gobierno canadiense no publica una cifra oficial del grado de pobreza en el país. Cuenta, en cambio, el porcentaje de la población con ingresos bajos. No obstante, esta cifra no es comparable con una estimación de la pobreza como se utiliza en Estados Unidos. Brigitte Buhmann, Lee Rainwater, Guenther Schmauss y Timothy M. Smeeding ("Equivalente Scales, Well Being, Inequality, and Poverty: Sensitivity Estimates acros Ten Countries Using the Luxembourg Income Study [LIS] Database", *The Review of Income and Wealth*, serie 34, núm. 2, junio de 1988, pp. 115-142) calcularon una cifra de pobreza del 7.3 por ciento para Canadá y de 12.1 por ciento para Estados Unidos en 1983, utilizando el mismo método que el gobierno de Estados Unidos. La cifra de pobreza del 8.7% usada aquí para estimar el tamaño de la clase baja canadiense supone que la pobreza creció en Canadá a la misma tasa que en Estados Unidos durante los años ochenta.

recibió también el 1.2 por ciento del ingreso total de la nación antes de las transferencias. Su proporción del ingreso nacional se incrementó al 5.1 por ciento después de las transferencias, lo que equivale a un incremento significativamente menor que el recibido por sus contrapartes canadienses.[100]

Nuestra fuente de información empírica para México, la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos Nacionales, citada previamente, desafortunadamente, dejó de distinguir al 8 por ciento más rico de los hogares –desafortunadamente porque los ingresos de este 8 por ciento superior comienzan muy por debajo de los que obtienen los ricos del país. En 1990 un ingreso de 810 dólares al mes, ocho veces el salario mínimo mensual en México, calificaba a una familia para ser miembro del 8 por ciento superior, pero difícilmente bastaba para hacerlos ricos. Para los propósitos de aproximación de este estudio, se asumió que una familia debía tener un ingreso anual de cuando menos 60,000 dólares, que representa seis veces el ingreso mínimo del 8 por ciento superior, para ser socialmente reconocida como rica. De ahí se sigue que la clase alta debe constituir un porcentaje muy pequeño de quienes reciben ingresos, y lo más probable es que sea mucho menor al 1 por ciento.

En 1977, el 36 por ciento de los mexicanos vivía por debajo de la línea de pobreza según se define ésta por el Banco Mundial.[101] Los estudios actuales del gobierno mexicano calculan que la proporción de gente pobre ha aumentado a 41.3 por ciento de la población.[102] Por otro lado, el censo mexicano más reciente revela que el 52 por ciento de los mexicanos no tiene agua potable o sanitarios en su casa.[103] Si consideramos que el no tener acceso a tuberías en el interior de los hogares es una marca mínima de pobreza a finales del siglo XX, tendríamos que concluir que cuando menos el 50 por ciento de los mexicanos vive en condiciones de pobreza. No obstante, seguiremos la conclusión más conservadora del gobierno en el sentido de que cuando menos el 41 por ciento de su población vive en la pobreza, y por lo tanto, es clase baja. La Encuesta Nacional de Hogares proporciona información acerca de dónde se localiza el 40 por ciento de los hogares más pobres. Cerca del 50 por ciento está en áreas rurales, y el 30 por ciento maneja sus

[100] Statistics Canada, *Income after Tax, Distributions by Size in Canada, 1989,* Ottawa, Minister of Industry, Science and Technology, 1991, p. 16; U.S. Bureau of the Census, Current Population Reports, serie P-60, *Measuring the Effect of Benefits and Taxes on Income and Poverty, 1990,* Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1991, tabla B.

[101] Pedro Aspe y Javier Beristain, "Toward a First Estimate of the Evolution of Inequality in Mexico", en Pedro Aspe y Paul E. Sigmund (eds.), *The Political Economy of Income Distribution in Mexico*, Nueva York, Colmes & Meier, 1984, pp. 31-57.

[102] Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol), *El combate a la pobreza,* México, El Nacional, 1990, p. 20.

[103] INEGI, *XI Censo General de Población y Vivienda, 1990,* Aguascalientes, INEGI, 1992.

propias parcelas agrícolas. El 45 por ciento restante se sitúa en áreas urbanas.[104] De ahí se sigue que un poco más de la mitad de la clase baja mexicana está compuesta de campesinos y poco menos de la mitad por los pobres de las ciudades.

¿De qué tamaño es la clase media mexicana? La respuesta depende de cómo se le defina. Wilkie y Wilkins, en un influyente análisis, calculan que en 1970 representaba el 23.4 por ciento de la población.[105] Algunos analistas afirman que es mucho más grande y abarca hasta una tercera parte de la población.[106] Pero al emplear nuestro método para estimar el tamaño, encontramos una cifra por debajo del 16.5 por ciento.[107]

Por eliminación, la clase social de los trabajadores –cuyos ingresos y condiciones de vida se sitúan entre las clases baja y media– se calcula que conforma el 42 por ciento de la estructura de clase social mexicana. Aproximadamente tres cuartas partes de los ingresos de los hogares de clase trabajadora se derivan de sueldos o salarios, mientras el resto proviene de las ganancias de pequeñas empresas.[108]

En síntesis, los tamaños proporcionales de las clases sociales mexicanas son: clase alta, menos del 1 por ciento; media, 16 al 17 por ciento; trabajadora, 42 por ciento; y la baja, compuesta por campesinos y los pobres de las ciudades, 41 por ciento.

La diferencia más dramática entre las estructuras de clase social de México y las de Estados Unidos y Canadá es el tamaño desmedidamente grande de la clase baja en México –41 por ciento de la población– en comparación con el 13.5 por ciento de Estados Unidos y 8.7 por ciento de Canadá. Como en el caso del tamaño exageradamente grande de la clase económica de pequeños empresarios en México, que afecta los tamaños relativos de todas las demás clases económicas, el tamaño desproporcionado de la clase baja hace que las demás sean exageradamente pequeñas. De ahí que las clases trabajadora,

[104] INEGI, *Encuesta Nacional de Ingresos de los Hogares, 1989*, pp. 48-49.

[105] James W. Wilkie y Paul D. Wilkins, "Quantifying the Class Structure of Mexico, 1895-1970", James W. Wilkie y Stephen Haber (eds.), *Statistical Abstract of Latin America*, vol. 21, Los Ángeles, University of California Press, 1981, pp. 148-165.

[106] Véase, por ejemplo, Claudio Stern, "Notas para la delimitación de las clases medias en México", pp. 19-28, en Soledad Loaeza y Claudio Stern (ed.), *Las clases medias en la coyuntura actual*, México, El Colegio de México, 1990, p. 25.

[107] Los cálculos anteriores eran mayores, en parte porque sus autores incluían dentro de la clase media a los trabajadores de oficina y calificados, cuyos ingresos no les permitían más allá de un estándar de vida de clase trabajadora. Aplicaban esencialmente un modelo de tres clases (alta, media y baja) que seguía el patrón de trabajo de W. Lloyd Warner en vez de un modelo de cuatro clases como el empleado aquí (alta, media, trabajadora, baja). El modelo de tres clases inevitablemente infla el tamaño de la clase media, al no considerar la existencia de una clase social trabajadora por separado en los rangos intermedios de la estructura de clase.

[108] Calculado a partir de INEGI, *Encuesta Nacional de Ingresos de los Hogares, 1989*, p. 48.

media y alta sean relativamente menores que sus contrapartes en Estados Unidos y Canadá. El tamaño excesivo de la clase baja mexicana es resultado de la escasa acumulación de capital en el país, el cual ha sido incapaz de generar suficientes oportunidades de empleo de los que se deriven ingresos mayores que los sueldos en el nivel de la pobreza.

Hay dos razones por las que la clase media es relativamente pequeña en México. Primero, a pesar de que en términos relativos hay más negocios pequeños en México que en Estados Unidos o Canadá; la gran mayoría son microempresas que no son lo suficientemente rentables para producir ingresos de clase media. Es frecuente que sus propietarios tengan condiciones de vida de clase trabajadora y baja en vez de las correspondientes a la clase media. En segundo lugar, las burocracias públicas y privadas de gran escala, que tienen puestos y pagan a niveles de profesionistas y gerentes de la nueva clase media, no se han desarrollado tanto en México como en Estado Unidos o Canadá, lo que limita una de las fuentes clave de ingresos en el nivel de clase media para las fuerzas laborales.

Desigualdad

Las estadísticas de distribución del ingreso se encuentran entre los indicadores más útiles de la desigualdad de las clases sociales en un país. El "ingreso" se refiere a todo lo que reciben los individuos, familias u hogares. Las fuentes de ingreso incluyen sueldos, salarios, intereses, dividendos, rentas y ganancias. Los países norteamericanos tienen distribuciones desiguales del ingreso, pero difieren en los grados de desigualdad. En Canadá y Estados Unidos, el estrato del 20 por ciento más rico recibe respectivamente 9 y 12 veces más ingreso que el 20 por ciento más pobre, mientras que en México ese estrato recibe 15 veces más. Cada uno de los estratos de ingreso en porciones del 20 por ciento desde lo más pobres hasta los anteriores a los más ricos gana relativamente (al igual que en números absolutos) más ingreso en Estados Unidos y en Canadá que en México. Por otro lado, el 20 por ciento más rico, gana relativamente más ingreso en México que en Estados Unidos o Canadá, lo que indica que el ingreso en México está mucho más desviado en su desproporción a favor de los ricos que en los otros países. El índice de Gini de desigualdad para México se sitúa en un punto alto de 0.489, significativamente por encima de los de Estados Unidos y Canadá (véase tabla 7).

La distribución notablemente desigual del ingreso en México es bien conocida. Los principales partidos políticos del país –Partido Revolucionario Institucional (PRI), Partido de la Revolución Democrática (PRD) y Partido

TABLA 2

DISTRIBUCIONES DEL INGRESO EN LOS HOGARES

	Estados Unidos	*Canadá*	*México*
El 20 por ciento más pobre	3.8	4.7	3.6
El segundo 20 por ciento en pobreza	9.6	10.4	8.1
Tercer 20 por ciento	15.9	16.9	13.0
Cuarto 20 por ciento	24.2	24.8	20.4
El 20 por ciento más rico	46.5	43.3	54.9
Total	100.0	100.0	100.0
Índice de Gini	0.428	0.365	0.489
Año	1991	1990	1989

Fuente*:* U.S. Bureau of the Census, Current Population Reports, serie P-60, núm. 180, *Money Income of Households, Familias and Persons in the United States,1991,* Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1992, tabla B-3; Statistics Canada, *Income Distributions by Size in Canada, 1990*, Censo de 1991, Ottawa, Minister of Industry, Science and Technology, 1991, tabla 55; e Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *Encuesta Nacional de Ingresos de los Hogares, 198*9, Aguascalientes, INEGI, 1992, p. 39.

Acción Nacional (PAN)– coinciden en que el ingreso en México está mal distribuido. Pedro Aspe, el secretario de Hacienda durante el régimen de Salinas de Gortari, y Javier Beristain observan que las recientes administraciones en México han llegado al poder defendiendo públicamente la redistribución del ingreso a favor de las clases más pobres. No obstante, según los resultados de su investigación, ésta se conservó esencialmente igual entre 1940 y 1980, el último año examinado por ellos.[109] Los estudios como el de Aspe y Beristain indican que en México la configuración de la distribución del ingreso se da más como resultado de las características estructurales del país que de las metas explícitas del gobierno. En este contexto, es relevante considerar las conclusiones de Weisskopf y Figueroa en los años setenta, en el sentido de que si el 20 por ciento del ingreso del 5 por ciento más rico de los peruanos, brasileños y colombianos se redistribuyera al 40 por ciento más pobre, duplicaría de manera efectiva la proporción del ingreso nacional de este sector y mejoraría de manera significativa sus condiciones de vida.[110] El resultado de una redistribución hipotética similar en México sería casi igualmente dramática e incrementaría la proporción del ingreso del 40 por ciento más pobre aproximadamente otro 40 por ciento.[111]

Durante la década de 1980, la coincidencia del gobierno neoliberal del PRI, las regímenes republicanos inclinados hacia el lado de la oferta, y los

[109] Aspe y Beristain, "Toward a First Estimate of the Evolution of Inequality in Mexico".

[110] Richard Weisskopf y Adolfo Figueroa, "Traversing the Social Pyramid: A Comparative Review of Income Distribution in Latin America", *Latin American Research Review*, vol. 11, núm. 2, 1976, p. 88.

[111] Calculado a partir de INEGI, *Encuesta Nacional de Ingresos de los Hogares, 1989*, pp. 48 y 60.

gobiernos del partido Tory produjeron redistribuciones del ingreso hacia arriba en toda Norteamérica. El estrato de mayor ingreso incrementó su porción de los ingresos nacionales totales en los tres países. En general, los índices de Gini se incrementaron en México de 0.454 a 0.489, en Estados Unidos de 0.403 a 0.428 y en Canadá de 0.360 a 0.365.[112] De tal modo, la desigualdad en el ingreso aumentó en los tres países, pero en Canadá se incrementó en menor medida.

Clase, poder y política

Por lo general, quienes ejercen el poder económico buscan al menos tener influencia si no es que el control directo del poder político. Los tres países tienen mecanismos institucionales a través de los cuales los individuos y las corporaciones económicamente poderosas influyen en las políticas de Estado.

The Power Elite (*La élite del poder*), de C. Wright Mills, publicado en 1956, incluía la explicación sociológica de mayor influencia de la posguerra acerca de la relación entre la economía y el poder estatal en Estados Unidos. Según él, en Estados Unidos el poder se ejerce por una élite compuesta por quienes ocupan las posiciones de mando en las burocracias institucionales en lo económico, político y militar. Los miembros del sector económico de la élite del poder incluían a los de las juntas de directores y altos gerentes de las más grandes corporaciones; los miembros del sector político incluían al Presidente, vicepresidente, miembros del gabinete, gobernadores de estados importantes y miembros poderosos del Senado y de la Casa de Representantes; y los miembros del sector militar incluían a los jefes de personal y otros altos funcionarios militares.

Mills proponía que estos individuos fueran estudiados sociológicamente como cualquier otro grupo en términos de sus antecedentes y valores familiares. Uno de los hallazgos consistió en que es frecuente que los individuos se trasladen en sus carreras de un tipo de posición de élite a otro. Un líder militar podía avanzar a altas posiciones políticas como lo hizo el general Dwight Eisenhower cuando se convirtió en Presidente. Un gerente corporativo podía ser nombrado parte del gabinete, como lo fue Robert McNamara. Mills concluye también que la mayor parte de la élite del poder provenía de las familias de clase alta, asistía a exclusivas escuelas privadas de pregrado

[112] INEGI, *Encuesta Nacional de Ingresos de los Hogares, 1984*; INEGI, *Encuesta Nacional de Ingresos de los Hogares, 1989*, p. 39; U.S. Bureau of the Census, Current Population Reports, Serie P-60, núm. 180, *Money Income of Households, Familias and Persons in the United States, 1991,* Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1992, tabla B-3; Statistics Canada, *Income Distribution by Size in Canada, 1990*, Ottawa, Minister of Industry, Science and Technology, 1991, tabla 55.

y a universidades privadas, además de pertenecer a los mismos clubes privados. Su experiencia común de socialización, que se diferenciaba de los miembros ordinarios de la población, les daba valores y perspectivas comunes que llevaban consigo hacia las posiciones de mando de la élite del poder.

El estudio y la teoría del poder de Mills desencadenó estudios y debates posteriores. Ralph Miliband y G. William Domhoff han sido los más prominentes seguidores de su aproximación en el estudio de los individuos que ocupan posiciones de poder.[113] Entre las muchas contribuciones de Domhoff al estudio del poder en Estados Unidos, se encuentra el descubrimiento del papel de los equipos de asesoría (*think tanks*) de fundaciones privadas, como el Council on Foreign Relations y la Heritage Foundation, que preparan individuos para ocupar altas posiciones de liderazgo político. Según Domhoff, los *think tanks* desempeñan el crítico papel intermediario de traducir el poder corporativo en poder del Estado. Los *think tanks* reúnen a líderes corporativos, académicos y políticos para estudiar los problemas políticos. Estos seminarios llevan a cabo las funciones de desarrollar relaciones sociales y de trabajo entre individuos poderosos que provienen de ciudades geográficamente dispersas, y proporcionan una atmósfera dentro de la cual se pueden desarrollar los líderes corporativos con potencial político. Los contactos necesarios para lanzar campañas presidenciales serias se desarrollan dentro de los *think tanks*, como son los grupos a partir de los cuales se escoge a los nuevos miembros del gabinete.

Lo que la obra de Mills, *La élite del poder*, representó para los estudios posteriores de las estructuras de poder, lo constituye la obra de John Porter, *The Vertical Mosaic*, publicado en 1965, para los siguientes estudios de la estructura del poder en Canadá. Porter siguió la aproximación general de Mills al concentrarse en los manejos del poder en los órdenes institucionales canadienses, e incluyó como órdenes institucionales la economía y la política, como lo había hecho Mills para Estados Unidos, pero no al ejército. Además incluyó a la burocracia federal, los sindicatos, los medios masivos de comunicación, la educación superior y la religión, a los que consideraba partes funcionales centrales en la sociedad. A diferencia de Mills, quien ve a las diversas élites en Estados Unidos como fundidas en una sola, Porter da un margen mayor para el conflicto dentro y entre las élites canadienses. Esto incluía tanto las diferencias británicas y francesas como las que había entre las élites económicas, políticas y de otro tipo. En términos de los orígenes de clase de los miem-

[113] Véase Ralph Miliband, *The State in Capitalist Society,* Nueva York, Basic Books, 1969; y G. William Domhoff, *Who Rules America?,* Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall, 1967; y *Who Rules America Now?,* Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall, 1983.

bros de la élite, Porter encontró que quienes provenían de padres de clases superiores estaban representados con notable exceso en la élite corporativa. Según sus cálculos, cuando menos 37.8 por ciento y posiblemente hasta el límite superior del 51 por ciento de los 611 miembros de la élite económica tenían antecedentes en la clase alta, el 32.2 por ciento provenía de la media y el 17.7 por ciento posiblemente tenía antecedentes de la trabajadora o baja. Como en Estados Unidos, encontró que los miembros de la élite económica formaban una visión del mundo común, tras haber asistido a las mismas escuelas privadas, donde desarrollaron vínculos de amistad y parentesco. Sin embargo, la clase alta no estaba tan excesivamente representada en otras élites institucionales (política, educación, etcétera), que tendían a reclutar a sus miembros en la clase media. Sobre la pregunta clave de cómo las élites económicas influían en las políticas y las acciones del Estado, Porter concluye que esta influencia solía lograrse cuando los miembros de la élite económica eran nombrados en diversos consejos y comisiones de carácter político y cuando los individuos se movían entre las posiciones económicas y políticas en el curso de sus carreras, como en Estados Unidos.[114]

Mills continúa siendo ampliamente leído y estudiado en México. Su popularidad es consecuencia, en parte, de su presentación crítica del poder en Estados Unidos. Pero también tiene que ver con la relevancia de su método de análisis para el estudio del poder en México mismo. El enfoque centrado en una élite tripartita de líderes políticos, económicos y militares, puede ser útil cuando se aplica a una interpretación de la historia mexicana en el siglo XX. La Revolución de 1910-1917 se realizó en contra de la élite política que rodeaba a la dictadura de Porfirio Díaz. Produjo una nueva élite militar que en esencia había administrado al país durante dos décadas antes de institucionalizarse en una élite política con un partido monolítico, que en la actualidad es el PRI. La élite política mexicana creció así a partir de una élite militar. Quienes tenían el poder del Estado, en las encarnaciones tanto militar como política de la élite han construido alianzas estratégicas con la élite económica. La clase alta mexicana también puede estudiarse de la misma manera en la que Mills estudió a sus contrapartes en Estados Unidos. Mandan a sus hijos a escuelas privadas exclusivas como la American School y pertenecen a clubes como el Club Alemán. Durante los años setenta la clase alta mandaba a sus hijos a universidades en el país. Las principales instituciones privadas eran El Colegio de México en la ciudad de México, y el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, en Monterrey. La universidad pública

[114] John Porter, *The Vertical Mosaic*, Toronto, University of Toronto Press, 1965, p. 292.

más importante era la Universidad Nacional Autónoma de México, en la ciudad de México. Pero ahora la ruta preferida es mandarlos fuera del país a universidades en Estados Unidos, Inglaterra o Francia.

La orientación general de la investigación del poder representada por Mills, Miliband y Domhoff no careció de críticos. A su derecha, los pluralistas los acusaban de concebir de manera errónea un poder monolítico en Estados Unidos. Paul Sweezy (1956) el decano de los economistas marxistas en este país alababa el estudio de Mills pero encontraba que su marco teórico era débil. En vez de ver a los componentes militar, corporativo y político como equivalentes en poder, Sweezy argumentaba desde la posición clásica marxista de que el poder estaba en última instancia en manos de una clase gobernante con bases capitalistas.[115] Nicos Poulantzas argumentaba que los énfasis en los ocupantes individuales de las posiciones de poder ignoraban las características sistémicas del poder.[116] Es decir, sin importar quien ocupaba las posiciones de poder del Estado en las sociedades capitalistas, incluso si estaban comprometidos con las reformas socialistas, la lógica económica del sistema capitalista limitaría sus acciones institucionalmente. De ahí que el poder del Estado estuviera dirigido de esa manera no sólo debido a los valores de la clase alta de los ocupantes de las posiciones superiores, sino también a que funcionaba dentro de un ambiente institucional específicamente capitalista.

A pesar de la influencia que ejercen en común sobre las políticas de Estado en los tres países quienes tienen el poder económico, éstas funcionan de manera diferente por los contrastes en las políticas de partido. Estados Unidos opera con dos partidos, el Republicano y el Demócrata. Existen otros pero raramente logran cargos oficiales debido a que el Congreso y las legislaturas de los estados han establecido elecciones en las que el ganador de la mayoría se adscribe todos los puestos. Es decir, cada ocupante de una curul nacional o estatal es el ganador de la mayoría en una elección en un distrito particular. No hay una representación de los partidos perdedores, aun si sus candidatos logran un 49 por ciento del voto, como en los países que tienen representación proporcional. La cláusula de que el ganador obtiene todos los lugares en las elecciones de Estados Unidos que hace necesario ganar más del 50 por ciento del voto ha bloqueado de manera efectiva la emergencia de terceros partidos. Los dos principales compiten así por los votos de

[115] Paul M. Sweezy, "Power Elite or Ruling Class?", publicado como folleto, Nueva York, Monthlye Review Press, 1956.

[116] Nicos Poulantzas, "The Problem of the Capitalist State", *New Left Review,* noviembre-diciembre de 1969.

los electores en el centro, incluso si deben modificar de manera significativa sus posiciones ideológicas para que ello los lleve por encima de la marca del 50 por ciento. Esta cláusula opera doblemente en contra de otros partidos que conservan posiciones ideológicas consistentes. En primer lugar, tienen menos probabilidades de atraer la mayoría de los votos para conseguir la representación, dado que no cambian sus programas para obtener la simpatía de otros votantes. En segundo, ni siquiera los que están de acuerdo con sus programas votan por ellos por temor a que sus votos se desperdicien, dado que hay pocas probabilidades de que ganen.

La política en Estados Unidos también se basa en relaciones muy laxas entre partidos e ideologías y entre candidatos y partidos. Porque, como ya se mencionó, cada partido busca ganar los votos del centro, para lo cual está dispuesto a modificar de manera significativa su posición ideológica. Mientras los dos partidos principales luchan por el centro, con frecuencia es difícil distinguirlos ideológicamente. Una vez que ganan los candidatos, los partidos tienen poco control sobre sus votos dentro de los distintos cuerpos legislativos. Los diputados demócratas y republicanos a menudo votan uno junto al otro en temas particulares. En este clima individualista, el dinero influye de dos maneras en la política. Primero, es costoso llevar una campaña electoral efectiva. Los candidatos deben recolectar grandes sumas de dinero de los donadores, quienes perciben sus donaciones como inversiones para que el candidato, si gana, los apoye en sus preocupaciones particulares. Los grupos especiales de intereses corporativos y de otros contratan grupos de presión política para el *cabildeo* ante los legisladores para que voten en determinada dirección.

A pesar de la base ideológica relativamente laxa en Estados Unidos, hay claros patrones de voto asociados con la clase, ya que el apoyo al Partido Republicano se incrementa con el ingreso. En cada una de las elecciones presidenciales desde 1976, el primer año para el que está disponible esta información, se ha dado una relación directa entre la clase social y el comportamiento electoral: mientras más alta es la clase según el ingreso familiar, es mayor la proporción de votos a favor del Partido Republicano, y viceversa respecto a los votos a favor del Partido Demócrata.[117]

[117] El *New York Times* (5 de noviembre de 1992) recopiló los resultados de las encuestas de salida de las cinco elecciones presidenciales entre 1976 y 1992 y dividieron a los votantes en cinco familias de clases de ingresos que iban desde 15,000 dólares hasta más de 75,000 dólares al año. En cada una de las elecciones la proporción de los votos republicanos aumentaba directamente con cada paso hacia arriba en la clase de ingreso. Para un estudio especializado de la relación entre la posición específica de la clase media y la ideología política, véase Carolyn Howe, *Political Ideology and Class Formation: A Study of the Middle Class,* Westport, CT, Praeger, 1992.

El sistema canadiense está organizado constitucionalmente para ser en cierta forma más pluralista e ideológico que el de Estados Unidos. Hay tres partidos políticos principales que ofrecen a los votantes opciones claras entre los conservadores (Partido Progresista Conservador), los liberales (Partido Liberal) y los socialdemócratas (Nuevo Partido Democrático). Los votantes canadienses seleccionan entre candidatos a las curules legislativas para representar a sus distritos. No votan directamente por sus líderes nacionales. Esta cláusula de la Constitución canadiense ha favorecido el surgimiento de terceros partidos dentro de los distritos. Dado que no hay candidatos nacionales en las boletas, el votante canadiense no está tan fuertemente influido por los partidos nacionales de mayor poderío, como lo está el elector en Estados Unidos. Los terceros partidos pueden así desarrollarse dentro de provincias particulares. Los gobiernos nacionales en Canadá, con sus primeros ministros, se forman entonces por el partido o coalición de partidos que tenga la mayoría de las curules dentro del parlamento nacional. A diferencia de Estados Unidos, hay una firme disciplina partidaria en la votación de los legisladores.

México es esencialmente un Estado monopartidista. Pero no es tanto cuestión de que un partido controle al Estado, sino que éste es una institución que se autorreproduce; utiliza un partido para sus necesidades electorales y de legitimidad. Esto no quiere decir que el partido mexicano de Estado, el PRI, carezca de diferencias ideológicas. El Estado mexicano y el PRI están compuestos de una variedad de corrientes ideológicas. Por ejemplo, las diferencias entre el gobierno nacionalista, un tanto socialdemócrata de Luis Echeverría Álvarez (1970-1976) y el conservador de Salinas de Gortari (1988-1994) son mayores que las vistas en los gobiernos estadounidenses recientes. Tampoco quiere decir que el PRI sea el único partido representado dentro del Estado mexicano. Hay una cantidad de partidos de oposición, los más importantes son el PAN a la derecha del PRI, y PRD a la izquierda. Pero a diferencia de sus vecinos, donde la mayoría de la gente supone que los votos son contados de manera honesta, la mayor parte de la población asume que el Estado, cuando lo necesita, altera los resultados electorales. La elección presidencial de 1988 es uno de los ejemplos recientes más conocidos; hay todavía una difundida creencia de que los resultados reales fueron cambiados para evitar una victoria de Cuauhtémoc Cárdenas sobre el candidato del PRI, Carlos Salinas de Gortari. De vez en cuando, en algunos lugares se reconocen las victorias electorales por parte de partidos de oposición y comparten el gobierno del país como socios claramente minoritarios. La Constitución mexicana permite también una representación proporcional limitada por los partidos minoritarios, a diferencia de las constituciones de Estados Unidos y Canadá. En 1978 la

Constitución mexicana fue reformada para expandir la Cámara de Diputados a 400 curules, con 100 para ser distribuidas proporcionalmente entre los partidos de oposición según la inclinación del voto. El Senado, sin embargo, continúa sin una representación proporcional de los partidos minoritarios.

Como en muchos otros países latinoamericanos, México experimentó la guerra de guerrillas en los años sesenta y setenta, cuando algunos pequeños grupos intentaron, a través de la lucha armada, desatar una revolución general. Los grupos guerrilleros rurales más significativos operaban en Guerrero (Partido de los Pobres, encabezado por Lucio Cabañas) y Chihuahua (encabezado por Arturo Gámiz); también hubo grupos urbanos, el más grande de los cuales fue la Liga Comunista 23 de Septiembre y el Movimiento de Acción Revolucionaria, que operaban en las ciudades de México, Monterrey y Guadalajara. El ejército mexicano, tras varios años de guerra de contrainsurgencia en donde murieron unas 3,000 personas y desaparecieron 500, acabó por extinguir la rebelión.[118] A finales de los años ochenta Carlos Montemayor atravesó la sierra de Guerrero, en donde se dio la mayor parte de la actividad guerrillera, y entrevistó a los testigos. Unió luego estas reminiscencias en una impresionante descripción novelada del líder guerrillero Lucio Cabañas, el grupo que él encabezaba y la guerra.[119] En la novela también hay descripciones de otros grupos guerrilleros que estuvieron activos en México durante ese periodo. Entre otros hechos que durante mucho tiempo se ocultaron, la investigación de Montemayor trajo a la luz el que el ejército mexicano, en sus campañas de contrainsurgencia lanzó, desde helicópteros que sobrevolaban el Pacífico, a prisioneros sospechosos de participar en la guerrilla. Sus cuerpos aparecieron en las costas al norte de las playas de Acapulco, el lugar de turismo internacional, y fueron descubiertos por los pescadores.

Conclusiones

Como en el caso de las fuerzas laborales, los perfiles de las clases económicas de México, Estados Unidos y Canadá reflejan sus diferentes etapas de desarrollo capitalista. En comparación con México, Estados Unidos y Canadá tienen clases capitalistas, trabajadoras y nuevas clases medias relativamente más grandes. México tiene una clase de pequeños empresarios de tamaño relativo mayor y una clase campesina relativamente marginal, que no existe en los países del norte.

[118] Tomás Oropeza Berumen, "Entrevista con Salvador Castañeda", *La Jornada Semanal,* México, núm. 139, 9 de febrero de 1992.

[119] Carlos Montemayor, *Guerra en el paraíso,* México, Editorial Diana, 1991.

Lo que en términos comparativos es más notable acerca de la estratificación de clase de la fuerza laboral mexicana es el número relativamente mayor de pequeños empresarios, y el escaso número de capitalistas. Más de una quinta parte (22.3 por ciento) de la fuerza de trabajo está compuesta de pequeños empresarios. La mayoría es vendedor ambulante y dueño de negocios en escala microscópica sin empleados. Así que, generalmente, constituyen más una lumpenburguesía que una pequeña burguesía. Hay cifras tan altas porque ni el Estado ni los grandes negocios han sido lo bastante fuertes económicamente para desplazarlos. En Estados Unidos y Canadá, en contraste, donde la concentración del poder empresarial está mucho más avanzada, no más del 8 por ciento de la fuerza laboral conserva negocios de cualquier tamaño.

Por mucho, el mayor contraste entre los perfiles de clase social de México y los de Estados Unidos y Canadá se muestra en el tamaño relativo y absolutamente mucho mayor de las clases bajas en México. Es decir, la clase baja, con el 41 por ciento de la población, es la clase social más numerosa en México, mientras que en Estados Unidos la baja, con el 13.5 por ciento de la población, es una minoría relativamente pequeña. Pero, mientras esto es verdad respecto a Estados Unidos con México, en términos relativos es mayor que la de otros países del Primer Mundo, y en especial la de Canadá, donde constituye el 8.7 por ciento. Debido a que Estados Unidos es el país del Primer Mundo que ha estado menos dispuesto a redistribuir el ingreso y los servicios a favor de sus ciudadanos en desventaja, ha sido más tolerante con la continuada existencia de la pobreza en su entorno.

El ingreso se distribuye de manera más equitativa en Canadá que en Estados Unidos y en México, país que tiene una de las distribuciones más desiguales del ingreso en América Latina. Brasil es el de mayor desigualdad. Durante la década de los ochenta, las distribuciones del ingreso se inclinaron de manera significativa hacia los ricos en Estados Unidos y México, mientras que en Canadá el patrón general de distribución cambió muy poco.