
La persistente importancia de las clases: una interpretación nominalista

Alejandro Portes

Introducción

EL MARISCAL MICHEL NEY, UNO DE LOS GENERALES más destacados de Napoleón Bonaparte, fue abordado en un evento social por una condesa de la rancia aristocracia francesa quien, queriendo mofarse de uno de esos nobles *parvenus* que creara el régimen bonapartista, le inquirió: “Y dígame, Mariscal, ¿quiénes son sus antepasados?” Irguiendo su imponente figura sobre las personas reunidas, Ney respondió: “Madame, yo soy mi propio ancestro”.¹ Esa respuesta hacía eco, sin duda, a los vientos del igualitarismo que soplaban del muy reciente pasado jacobino y al ejemplo del emperador recién coronado, quien de un día al otro pasó de la oscuridad militar al trono de Francia. Pero, pese a esos extraordinarios hechos, el orden social francés y el concierto de Europa a la postre fueron restaurados; Metternich convocó a la Cuádruple Alianza y se dispuso a sofocar toda rebelión popular. Los antepasados volvieron a ser importantes.²

Tras un nuevo ocaso histórico, el de la Unión Soviética y sus satélites, la osada postura de Ney contra el *ancien régime* fue reivindicada. Pero, la forma en que ello se hizo resulta a la vez curiosa e instructiva. Los derrotados regímenes leninistas se sustentaban en la crítica a las sociedades capitalistas

¹ Un penetrante análisis de la figura del mariscal Michel Ney y de su relación con Napoleón Bonaparte se encuentra en Schum (1997), en particular pp. 439 y 440, 481-484, 639-642 y 737.

² Para un relato de la restauración de la monarquía en Francia y Europa luego del Congreso de Viena véase Nicolson (1946), Kissinger (1957) y May (1933).

modernas, dedicadas a la perpetuación de los privilegios de clase. A cambio de esto, Lenin y sus seguidores prometieron un mundo en el que las puertas estarían abiertas al esfuerzo y los logros de todos por igual. El fracaso de ese proyecto arrastró consigo las premisas que le servían de base: dado que los derrotados comunistas habían afirmado que las sociedades capitalistas estaban estructuradas por las desigualdades de clase, su fracaso significaba que dichas desigualdades realmente no existían, o bien, que no tenían mucha importancia. En las sociedades capitalistas y asertivas de Occidente cada hombre podía ser, en efecto, "su propio antepasado".

El análisis de clase está cayendo en desuso debido en gran parte a este curioso proceso. Algunos académicos, antes marxistas, se han apresurado a deslindarse de sus premisas y a proclamar un mundo nuevo en el que las cuestiones relativas a las tendencias culturales y los estilos de vida serán los principales formadores de la opinión y pública y los movimientos colectivos (Aronowitz, 1981; Jameson, 1984). En un tono más mesurado, los estudiosos estadounidenses de la estratificación reafirman que las finas jerarquías de habilidades y prestigio tienen prioridad sobre los sospechosos grandes clivajes en el poder. Así, Meyer y sus colaboradores recalcan la importancia de las diferencias en los niveles educativos (Meyer y Rubinson, 1977; Meyer *et al.*, 1997), mientras que los analistas de la desigualdad social centran su atención en las diferencias por raza y género que se observan en medios donde la distribución de ingresos y el prestigio ocupacional son uniformes (Jencks, 1972; Mayer, 1985; Reskin, 1993).

Los detractores del análisis de clase han subrayado al unísono la falta de correspondencia entre las supuestas diferencias de clase y la imagen que tienen de sí mismos los individuos asignados a cada una de dichas categorías construidas. También han señalado que los movimientos populares rara vez se organizan en torno a cuestiones generales de clase, sino más bien a raíz de problemas concretos, relacionados con los estilos de vida y los privilegios por ocupaciones (Jenkins y Leicht, 1997). En un intento por rescatar algo de la debacle marxista, Grusky y Sørensen (1998) emprenden una defensa erudita del análisis de clase, en cuya redefinición se excluyen los agregados sociales amplios y se circunscribe el análisis a grupos definidos por ocupación. Al "bajar y atorar" ("*ratchet down*" es el término que ellos utilizan) las categorías básicas de clase al nivel de ocupaciones específicas, Grusky y Sørensen pretenden hacer que el análisis corresponda más a una definición realista, basada en las percepciones y el comportamiento de la gente de carne y hueso:

La falacia analítica de la clase consiste entonces en insistir en utilizar modelos agregados, aun cuando las categorías de base ya no estén tan profundamente

institucionalizadas. En cambio, un diseño desagregado resguarda la correspondencia entre las concepciones de los legos y los académicos. (Grusky y Sørensen, 1998: 1201)

Quizá, los simpatizantes de las teorías marxistas dirían que, con amigos como éstos, para qué necesitan enemigos. En efecto, el hecho de bajar la definición de la clase social al nivel de ocupaciones específicas elimina la *raison d'être* de la perspectiva del análisis de clase, dado que se pierde en un calidoscopio de identidades y preocupaciones ocupacionales infinitas, en un nivel muy bajo de abstracción (Wright, 1997). Sin duda, es cierto que entre los miembros de ocupaciones bien establecidas es más evidente la autoimagen individual, el “cierre de filas” ocupacional y estilos de vida uniformes; sin embargo, es perfectamente posible llevar a cabo el análisis de dichos patrones sin tener que invocar el concepto de clase social.

En estas circunstancias, el trabajo de Grusky y Sørensen resulta una elegante demostración de que las solidaridades de grupo y las movilizaciones colectivas suelen girar en torno a *métiers* específicos, más que a clases sociales completas. En ese punto, su argumento es inobjetable. No obstante, su siguiente afirmación es más discutible, a saber, que los dos conceptos son una y la misma cosa, es decir, la clase es la ocupación. Lo que este “bajar y atorar” el concepto general hace esencialmente es regresarnos a la postura de quienes consideran que la clase social no tiene existencia empírica o valor heurístico.

Contra ese argumento, yo pretendo demostrar que este concepto, definido de acuerdo con sus raíces marxistas y weberianas originales, sigue ocupando un lugar central en la teoría sociológica, aunque no haya indicadores cotidianos de su existencia. Me propongo demostrar lo anterior exponiendo tres puntos interrelacionados:

- 1) La validez del concepto de clase para la explicación y predicción no depende de la imagen que tiene cada individuo de sí mismo.
- 2) La clase es un elemento necesario para dar una base sistemática a los análisis de muchos procesos sociales. Sin dicho marco conceptual, las manifestaciones externas de los fenómenos a menudo hacen tambalear los análisis.
- 3) La utilidad del análisis de clase no se basa en la adhesión dogmática a las tipologías del siglo XIX, sino en el empleo de esas representaciones como herramientas heurísticas, que se modifican a la par de las condiciones cambiantes.

El pasado del análisis de clase

1. La falacia realista

En Baltimore, ciudad donde viví durante varios años, la dinámica comunidad de inmigrantes coreanos se dedicaba a comprar y operar pequeños negocios en las zonas centrales de la ciudad. Su comportamiento económico y las repercusiones sociales de éste eran el ejemplo perfecto del concepto de “minoría de intermediarios” propuesto por Bonacich (1973), pero, al plantearles las repercusiones de ese análisis para las relaciones interétnicas, la mayoría de los propietarios coreanos rechazó enérgicamente el concepto. Su autoimagen y su sentido de finalidad como “esforzados inmigrantes” eran muy diferentes. Es evidente, sin embargo, que la validez del concepto de Bonacich no dependía de que los propietarios se identificaran con el papel de “intermediarios”, sino de la capacidad del concepto para explicar el proceso que dio origen al empresariado en ghetto y las consecuencias sociales del mismo. El análisis teórico de Bonacich ha resultado invaluable para explicar disturbios mayores, como los de 1993 en Los Ángeles, aunque ni los rebeldes ni los propietarios coreanos de los negocios saqueados aceptaran necesariamente el papel que les fue asignado o las razones teóricas de su enemistad (Light y Bonacich, 1988).

Sin embargo, cuando se trata de las clases, los críticos exigen que la teoría no sólo ofrezca explicaciones plausibles, sino que los involucrados realmente las avalen. Así, por ejemplo, las acciones de los bancos de inversión de Wall Street, que montaron una campaña para socavar las regulaciones federales a las fusiones corporativas, contradicen el análisis de clase, en cuanto dichas acciones fueron tomadas por “directivos y administradores pagados” en nombre y a beneficio de los poseedores de las acciones (Abolafia, 1996). De igual forma, el hecho de que los profesores de las escuelas públicas se hayan manifestado contra la entrega de vales de ayuda para que los padres enviaran a sus hijos a escuelas privadas, o de que las enfermeras estadounidenses pretendieran restringir la contratación de competidoras extranjeras, todas esas acciones se consideran un “cierre de filas profesional”, más que pensarse que reflejen un esquema de lucha de clases. De esta forma, el análisis teórico está a la merced de la definición que conscientemente asuman los involucrados en cada situación.

En términos marxistas, sólo una clase organizada —una “clase para sí”— es digna de ese nombre; de lo contrario, la clase tan sólo representa una hechura académica (Grusky y Sørensen, 1998: 1205-1207; Wright, 1997). Es cierto que el marxismo clásico y la mayoría de sus versiones revisionistas

querían transformar los intereses latentes de clase en fuerzas reales de lucha revolucionaria, pero la validez última del análisis de clase no puede basarse en esas expectativas. Su validez depende, por el contrario, de la capacidad de su perspectiva teórica para explicar las tendencias macrosociales y predecir sus posibles resultados. La organización consciente de las clases sociales en torno a intereses comunes constituye uno de los resultados posibles, pero no necesariamente el único. Puede ocurrir que las clases sociales se mantengan políticamente inertes, sin que sus miembros tengan nunca una conciencia explícita de su postura particular, y que aun así desempeñen un papel esencial en la movilización de la sociedad y en el cambio social a largo plazo.

En las siguientes secciones explicaremos este punto. Por el momento, baste esbozar sus principales consecuencias lógicas. En primer lugar, la utilidad del concepto de clase social depende de que se abandonen expectativas *a priori* sobre el papel protagónico de dichas categorías. En el pasado, el análisis marxista solía partir del deseo de preservar ese papel protagónico, en particular para el proletariado y sus diversos componentes (Harvey, 1989; Wright, 1980, 1985). Esta postura presumía de antemano lo que estaba por indagarse, y también puso a varias generaciones de académicos marxistas en el penoso papel de profetas desengañados, siempre a la espera de que las masas reivindicaran sus predicciones.

En segundo lugar, la utilidad de una perspectiva de clase depende de que se elaboren tipologías y criterios de clasificación que sean neutrales respecto a su resultado final. Podríamos hacer un paralelismo útil con los conceptos del análisis demográfico moderno. El éxito en el uso de conceptos demográficos como el de densidad de población, tasa de crecimiento de la población, proporción de población económicamente activa entre dependientes, etc., para el análisis de agregados sociales amplios se debe al hecho de que se evita conjeturar que los involucrados sean conscientes de tales elaboraciones o que éstas conducirán a resultados predeterminados. No se espera que los emigrantes rurales y urbanos, los individuos con un futuro poco promisorio y aquellos que viven en áreas densamente pobladas se harán conscientes en un momento dado de la difícil situación que comparten y actuarán de consuno, ni tampoco se espera que estos indicadores demográficos conducirán a un cierto e inevitable futuro.

El análisis de clase ha carecido notablemente de este tipo de neutralidad *a priori*. Por el contrario, el deseo de cambio y el ansia de conseguirlo han empañado consistentemente la distancia analítica que se requiere para evaluar apropiadamente los hechos. Desde Lenin (1929), muchos teóricos de las clases han reprochado al proletariado que no haya cumplido su papel revolu-

cionario “histórico” y, por ende, que haya contrariado sus vaticinios. Esto lleva sin duda a un callejón sin salida y, por ello, no es de sorprender que los errores de predicción de esta tradición hayan dado lugar a remedios tan funestos como el de convertir el análisis de las clases sociales en un análisis de ocupaciones.

2. La falacia de la ausencia de clases

No hace mucho, el Consejo Nacional de Investigación (NRC por su nombre en inglés) comisionó a un distinguido grupo de sociólogos para que realizara un estudio sobre los efectos de la inmigración contemporánea en la sociedad estadounidense. Integrado en su mayoría por economistas, el panel se enfocó principalmente en los “costos” de la inmigración, medidos en función de los gastos fiscales realizados por los gobiernos federal y estatales, y los “beneficios” que a cambio se obtenían, en términos de contribuciones. El informe final presentaba una serie de modelos sumamente complejos, según los cuales, con base en los cálculos empleados por el autor, la inmigración costaba anualmente a la nación varias decenas de miles de millones de dólares, o bien contribuía a su salud fiscal con un monto igualmente impresionante (Smith y Edmonston, 1999). Además de lo ambiguo de esas cifras, la pretensión de resumir en una sola cifra la pluralidad de consecuencias de la inmigración resultó impracticable.

El panel no se detuvo a examinar cómo afecta la inmigración a los distintos sectores de la población estadounidense. Por el contrario, su “mapa” de la sociedad estadounidense consistía en un terreno llano de individuos que pagan impuestos al Estado y obtienen beneficios de él. Los inmigrantes simplemente se sumaban a esa cifra, y su impacto agregado dependía de la proporción específica que representaban entre impuestos y beneficios. El informe del NRC no hace mención alguna de los principales clivajes sociales que dividen a la nación en torno al tema de la inmigración, ni de la posibilidad de que algunos sectores se beneficien enormemente con la llegada de los inmigrantes, mientras que otros quizá paguen un precio muy alto por su presencia. En otras palabras, el panel del NRC no tenía idea alguna o prefirió no ahondar en el tema de la estructura de clases de los Estados Unidos y las distintas maneras en que la inmigración masiva afecta a sus principales componentes. El resultado fue un informe anodino, dado que, como es obvio, las consecuencias de la inmigración no se agotan en cuánto dinero aportan los inmigrantes al cofre del Estado y cuánto toman de él.

Elegí este ejemplo por dos razones. Primero, porque el análisis de la forma en que la inmigración se relaciona con la estructura de clases será una de las vías principales para ilustrar la falacia realista, en las últimas secciones. Segundo, porque este informe en particular es un claro ejemplo de la falacia de la ausencia de clases. Siempre que un análisis de los grandes procesos sociales omite tomar en cuenta la estructura de clases subyacente, sus resultados han de ser muy limitados, por no decir triviales. Esto se aplica a otros fenómenos de amplio alcance, como el crimen y el encarcelamiento, los logros educacionales o el comportamiento político. El análisis que no toma en cuenta las clases supone implícitamente que la sociedad es un agregado de individuos, familias o comunidades con niveles similares de poder e iguales perspectivas de acceso a las oportunidades y retribuciones. En el mejor de los casos, se acepta una división entre el Estado y la “sociedad civil”, en la que esta última aparece como un terreno plano. Este lente analítico es el que lleva a diagnósticos como el de que el crimen es resultado de la desaparición de los lazos sociales “primordiales”; que el hecho de estudiar en las mejores escuelas o llegar a titularse en la universidad se debe exclusivamente al esfuerzo personal y familiar; que el voto y el abstencionismo políticos están condicionados por los niveles de “civilidad” colectiva de una comunidad (Coleman, 1993; McClellan, 1961; Sowell, 1981; Putnam, 1993).

La falacia de la ausencia de clases consiste en suponer que la incidencia y efectos de los principales procesos son semejantes en todos los estratos de la sociedad, y que las diferencias obedecen a características individuales, familiares o, en el mejor de los casos, comunitarias. Las descripciones resultantes son imperfectas, pues ignoran las discrepancias en la incidencia de dichos fenómenos debidas a los principales clivajes de poder. Las tasas de criminalidad y, en particular, el encarcelamiento no se distribuyen heterogéneamente según las variaciones en los lazos primordiales, sino que difieren de manera tajante en cada uno de los agregados sociales, que se diferencian por los distintos niveles de poder con que cuentan (Wacquant, 1998; Western *et al.*, 1998). Lo mismo ocurre con otros fenómenos. Según Skocpol, un error esencial del análisis de Putnam sobre la importancia de la “civilidad” para el voto y el abstencionismo políticos radica, precisamente, en no haber tomado en cuenta las diferencias fundamentales entre las élites cosmopolitas dominantes y las masas subordinadas (Skocpol, 1996).

Toda explicación perdurable de los principales procesos sociales incluye un mapa de la estructura de clases a la que se hace referencia para esclarecer los efectos disímiles y, en ocasiones, contrarios de ciertas fuerzas. No es necesario que el analista describa explícitamente su concepción de las diferencias de clase, o que ésta sea idéntica en cada caso. Basta con que la

narrativa evidencie que se tiene conciencia del papel que desempeñan estos agregados sociales en el proceso en cuestión y las distintas formas en que son afectados por el mismo. La importancia de este marco analítico es tan evidente cuando la clase es esencial para la explicación de los fenómenos —como en los análisis de Moore y Skocpol sobre las revoluciones sociales (Moore, 1966; Skocpol, 1979)— como cuando no es así. El conocido estudio de Sassen sobre el surgimiento de las ciudades globales destaca la dinámica del capitalismo mundial y la necesidad de concentrar las funciones de dirección y control en ciertas áreas metropolitanas (Sassen, 1991). Sin embargo, este análisis habría estado incompleto sin la detallada descripción de la estructura de clases que ofrece la autora, y la redefinición del papel que desempeñan sus distintos elementos en la ciudad global.

Desde su origen, la sociología ha insistido en la existencia de claros clivajes en el poder político y económico, y en la influencia de éstos en muchos fenómenos sociales. Sin esta herramienta conceptual sería imposible explicar adecuadamente quién gana y quién pierde con dichos procesos, y qué fuerza impulsa su marcha. Por ejemplo, en la relación que hace Tilly de cuatrocientos años de lucha política en Francia, su mapa social implícito no muestra los grupos distribuidos homogéneamente según sus ingresos o rango social, sino más bien como agregados sociales claramente definidos y diferenciados por la posesión de tierras, por el derecho a recibir el pago de rentas del campesinado, o por carecer de dicho derecho (Tilly, 1986). De igual forma, cuando Bourdieu analiza el consumo de arte como signo de posesión de capital cultural y como demarcación simbólica de las diferencias de clase, no tiene en mente una escala detallada de formas de arte que estarían asociadas con los diversos niveles de educación (Bourdieu, [1970] 1984). Por el contrario, Bourdieu basa su análisis en los clivajes marcados y discontinuos que separan a las élites del poder de los grupos de ingresos medios y las masas trabajadoras. El análisis de clase sólo hace una referencia secundaria a las jerarquías de prestigio o ingresos, pues éstas se consideran una consecuencia de clivajes estructurales más fundamentales.

El argumento antes citado contra la falacia realista se repite aquí, a saber, que la imputación de efectos causales específicos a los clivajes de clase no coincide necesariamente con la definición real de la situación de los actores. Lo único que se afirma es que, siguiendo este camino, los analistas de clase pueden elaborar explicaciones más sistemáticas que las que se basan en las manifestaciones superficiales de los fenómenos, incluidas las muy evidentes escalas de prestigio e ingreso. Para ejemplos específicos podemos regresar a los dos fenómenos antes mencionados: la inmigración y el encarcelamiento. El cuadro 1 sintetiza la forma en que varias perspectivas analíti-

cas han considerado estos fenómenos. Pretende ilustrar cómo el análisis que no toma en cuenta las clases sociales encubre elementos esenciales de las fuerzas estructurales que conducen a resultados sociales primordiales.

Cuadro 1

Fenómenos sociales vistos desde distintas perspectivas analíticas

<i>Perspectiva</i>	<i>Inmigración¹</i>	<i>Crimen y encarcelamiento²</i>
Sin clases: La sociedad es un sistema de normas compartidas.	Es causada por motivaciones personales y afecta a la sociedad. Se concibe la simulación como un mecanismo que restaura el equilibrio.	Reflejan la operación normal del sistema de control social. Aumentan con la anomia y el debilitamiento de los lazos sociales primordiales.
Graduada: La sociedad es un sistema de jerarquías continuas de estatus.	Aumenta la población con bajos niveles de educación e ingresos, y por lo general requiere de subsidios públicos. Se concibe la movilidad hacia arriba como un mecanismo que restaura el equilibrio.	Están negativamente correlacionados con el ingreso y la educación. Decrecen al disminuir el desempleo y con el tamaño de la policía.
Con clases: La sociedad está estructurada por marcadas desigualdades de poder.	Es causada por acciones políticas activas de los empleadores. Los sindicatos y trabajadores nativos se oponen a ella. Debilita la solidaridad de la clase trabajadora por los clivajes étnicos.	Son causados por las grandes diferencias en la oportunidad de acceso a medios legítimos para satisfacer las aspiraciones materiales. La posibilidad de ser encarcelado por un delito es mucho más elevada en las clases subordinadas.

Fuentes:

1. Gordon (1964); Alba y Nee (1997); Rosenblum (1973); Portes y Rumbaut (1996).

2. Durkheim ([1901] 1982: 97-102); Coleman (1993); Wacquant (1998); Western, Beckett y Harding (1998); Hagan y Palloni (1998).

3. La falacia de la reificación

En su extraordinario relato sobre el origen de la economía capitalista, el historiador británico Maurice Dobb cita a Marx varias decenas de veces y ninguna de las referencias que hace a lo largo de las 393 páginas de su *Studies in the Development of Capitalism* es crítica o negativa (Dobb, 1947). Parecería como si Marx hubiera entrevistado cada acontecimiento, examinado cada contingencia y diagnosticado sin error las contradicciones producidas por el capitalismo y su inevitable caída. Esta tendencia es aún más evidente en la obra *Late Capitalism* del distinguido historiador francés Ernest Mandel cuyo propósito es, precisamente, explicar la historia económica moderna a partir de las “leyes de movilidad” del capital descubiertas por Marx (Mandel, 1978). Hasta la fecha, muchos de los análisis de clase de esta tradición están centrados en los debates sobre cómo insertar a una población cada día más diversa en las representaciones de la estructura de clases heredadas de los escritos decimonónicos de Marx (Wright, 1995, 1997; Poulantzas, 1975).

Curiosamente, Marx fue mucho más flexible en su análisis que lo que han sido sus discípulos. Sus descripciones de los clivajes producidos por distintos modos de producción variaban de acuerdo con el contexto, de lo que resultaron múltiples versiones de la estructura capitalista de clases. Así, las clases identificadas en el último e inconcluso capítulo del tercer volumen de *El capital* son un subconjunto de las que aparecen en su explicación dinámica de *El dieciocho brumario* o de las luchas de clase en Francia a mediados del siglo XIX (Marx [1867] 1963; [1869] 1964). Por lo demás, la conmovedora deferencia que muestran los académicos marxistas al padre fundador debilita la fuerza y alcance del análisis de clase, porque lo obliga a amoldar un marco conceptual relativamente estático a realidades políticas y económicas en constante cambio. Es preciso hacer muchas contorsiones intelectuales para integrar posturas económicas cada vez más diversificadas en una tipología del siglo XIX, y para conciliar la expectativa de que una “clase-para-sí” habrá de movilizarse con la realidad de la inacción de esos grandes agregados.

Grusky y Sørensen están esencialmente en lo cierto cuando afirman que las organizaciones basadas en la ocupación son mucho más activas y producen un mayor cierre de filas que las basadas en las definiciones marxistas clásicas de clase (Grusky y Sørensen, 1998). Sin embargo, el hecho de llamar “clases” a las organizaciones hace que el remedio resulte peor que la enfermedad. Si queremos conservar la fuerza del análisis de clase y ampliar su alcance más allá de la familia clásica de problemas centrados en los enfrentamientos políticos y la revolución social, es preciso dejar que el pa-

dre fundador goce de su merecido eterno reposo. Las siguientes proposiciones pretenden contrarrestar razonablemente la reificación de sus ideas:

- Los clivajes básicos del poder político y económico cambian con el tiempo, dando lugar a distintas configuraciones de clase.
- Las clases son *construcciones teóricas* diseñadas para hacer una interpretación estructural de los fenómenos sociales y predecir las principales tendencias a largo plazo.

De estas premisas se derivan dos corolarios:

- El número, composición y patrones de interacción de las clases sociales cambian con el tiempo.
- Los “mapas” particulares de la estructura de clases utilizada para explicar diversos fenómenos sociales pueden cambiar sin que ello invalide necesariamente dichas variaciones.

En el pasado, el punto de partida del análisis de vocación marxista era que primero había que identificar la estructura de clase “real” para después aplicarla al análisis de diversos fenómenos. Como ocurre siempre que los teóricos confunden los productos mentales con la realidad, a partir de eso se suscitaron incontables debates entre los autores en torno a lo que debía ser esa estructura “real”. La aproximación nominalista puede poner fin a esas disputas, al estipular que el valor de una determinada definición de estructura de clase depende de su fuerza explicativa con respecto a un conjunto particular de fenómenos. El punto entonces es determinar cuál es la noción de clase que puede ofrecer la explicación más acabada y teóricamente original de dichos procesos.

Esto se prueba sobre la marcha. Para el análisis de ciertos problemas basta con un modelo de clases dual de la estructura social, mientras que para otros pueden requerirse modelos de tres o cinco clases. Retomando lo antes dicho, el propio Marx alternaba con toda facilidad entre esos distintos modelos de estructura de clases, según quisiera explicar uno u otro aspecto de las sociedades de su tiempo. En *El manifiesto*, la confrontación de dos clases entre la burguesía y el proletariado ocupan el lugar central, mientras que en *El dieciocho brumario* el campesinado y el lumpen desempeñan papeles cruciales. Después, los ejecutores intelectuales tomaron el control.

El libro clásico de Sennett y Cobb, *The Hidden Injuries of Class* (1972) se basa en un modelo simple de dos clases de la sociedad estadounidense: los privilegiados que tienen recursos económicos y educación, y aquellos que

deben hacer labores manuales para subsistir. El mérito de la obra no radica en la exactitud o alcance de esta sencilla distinción, sino en cómo contribuye ésta a que los autores puedan explicar su asunto: el malestar, la inseguridad y la duda sobre sí mismos que sienten los obreros en las grandes ciudades estadounidenses. La relevancia del análisis tampoco radica en que los obreros sean plenamente conscientes de su difícil situación; de hecho, las heridas están “ocultas” precisamente porque las víctimas no logran comprender completamente todas las fuerzas sociales que los llevan a esa condición y que los mantienen atrapados en ella.

La estructura de clases moderna: una tipología nominalista

Si el concepto de clase ha de explicar algo, debe brindar las bases para explicar las luchas de clase, la formación de la gente en clases como fuerzas organizadas. La designación de un conjunto de posturas en una estructura social como posiciones comunes de “clase” representa, en cierto sentido, una proposición sobre la unidad potencial de dichas posturas dentro de la lucha de clases. (Wright, 1980: 339)

Este pasaje de un célebre texto escrito en el clímax de los debates marxistas sobre las clases en los tiempos modernos, sintetiza bien la postura que llevó a esta perspectiva teórica a un callejón sin salida. Dado que las luchas de clase han dejado de representar un elemento central o incluso visible en la realidad política de los países desarrollados, el corolario lógico y obvio de la afirmación de Wright es que el análisis de clase resulta inútil. Las extraordinarias contorsiones intelectuales que se requerían para encajar la teoría marxista del valor, el concepto de “trabajo improductivo” y otros legados del siglo XIX con el análisis de las estructuras sociales modernas consumieron todas las energías de esta escuela y le impidieron preparar una defensa convincente a favor de su idea central.

Dicha idea, tan relevante hoy como lo fue hace un siglo, tiene cuatro elementos centrales:

1. Los fenómenos sociales no son explicables a través de sus manifestaciones superficiales. Existe una “estructura de fondo” definida por desigualdades constantes entre grandes agregados sociales.
2. Las clases se definen por sus relaciones recíprocas, no simplemente por un conjunto de posiciones “escalonadas” en una cierta jerarquía. En este sentido, los rangos de estatus son una manifestación, no un rasgo definitorio, de la clase.

3. Las clases se definen por la diferencia de oportunidades de acceder al poder en un sistema social dado.
4. La posición de clase es transmisible a lo largo de varias generaciones.

Estos cuatro puntos representan el núcleo del análisis de clase y pueden aceptarse como válidos *a priori*. El enfoque nominalista puede sustentarse sobre estas bases, considerando varias dimensiones de poder y los principales clivajes sociales a los que dan lugar. Libre de la falacia de la reificación, dicho enfoque puede tomar estos puntos como dados, *sin* suponer que conducen necesariamente al mismo mapa de la estructura de clases. En lo que sigue proponemos una tipología semejante, construida sobre estos puntos fundacionales y sobre una definición de los criterios adjudicadores de poder en el capitalismo avanzado. El esquema resultante es nominalista porque no afirma que represente la estructura de clases de las sociedades avanzadas, sino un enfoque útil para explicar algunos procesos sociales importantes. Al final de la sección examinaremos dos de éstos, a saber, la reestructuración industrial y la aceleración de la inmigración contemporánea.

De acuerdo con el principio clásico de Weber, el poder puede definirse como la habilidad de algunos individuos o asociaciones de individuos para imponer su voluntad sobre otros (Weber, [1922] 1965; Bendix, 1962: 290). El término “imponer” en esta definición es esencial para transmitir el carácter relacional de las clases, como lo define uno de los puntos anteriores. El mismo término también deja en claro el carácter no consensual de las relaciones de clase: el poder que depende del consenso o acuerdo de los subordinados es intrascendente. Aunque su uso pueda disfrazarse con un barniz consensual, debe en última instancia ser capaz de imponerse el cumplimiento a los individuos y grupos subordinados.

Una segunda característica del poder como criterio de clase es la capacidad de ser transmitido de una generación a otra. Éste es también uno de los puntos fundacionales del análisis de clase y es importante porque elimina como criterio de clase el poder que depende exclusivamente del desempeño de un cargo. La posición de clase puede traducirse en posibilidad de ser elegido para ciertos cargos, y éstos pueden a su vez conferir recursos perdurables a sus ocupantes, pero el poder burocrático derivado de un cargo público no es, por sí mismo, definitivo de clase. En la película *Network*, de los años setenta, el actor Robert Duvall, quien interpreta al típico “hombre leal a la organización” (*organization man*),³ lamenta las consecuencias de un ardid

³ Este término alude al utilizado por William H. White en su libro *The Organization Man*, en el que examina a ese tipo de personas que no sólo trabajan para una institución o empresa, sino que prácticamente pertenecen a ella. [N. de la t.]

malogrado: “Seré un proscrito —se queja—, un hombre sin corporación”. Esta expresión capta muy bien la desolación del encumbrado funcionario, súbitamente despojado de su papel. En una situación diferente, Duvall podría haberse quejado de ser un hombre sin un departamento de gobierno, una fundación o una universidad. Pero, despojado del cargo y sin contar con recursos autónomos, el individuo se ve reducido a la impotencia absoluta.

El poder definitorio de clase tiene que ver con el control regular y autónomo de los medios de violencia o los medios de adquisición, es decir, del capital monetario o riqueza. Esto es acorde con el uso que hace Marx del término “clase”, aunque para él el control de los medios de producción era un generador tanto de capacidad represiva como de riqueza (Marx, [1939] 1979: 59-61, 66). No seguiremos por ese camino, sino que nos concentraremos en la posesión real de riqueza o de recursos generadores de riqueza como criterio definitorio de la pertenencia a una clase. En las sociedades avanzadas, el control regular de los medios de violencia ha sido en gran medida retirado de los individuos, dejándoles la riqueza como principal recurso adjudicador de poder. Como lo ha señalado el sociólogo francés Pierre Bourdieu, existen otros recursos que también están asociados con la posición de clase, tales como la posesión de habilidades técnicas o culturales —a veces llamadas “capital humano”— o la pertenencia a ciertas redes sociales, que él llama “capital social” (Pierre Bourdieu, 1979, 1980). Sin embargo, Bourdieu especifica que estos recursos sólo pueden conferir poder en la medida en que sean traducibles, en última instancia, a una forma monetaria.

La tipología que presentamos sigue las líneas de Bourdieu en cuanto supone que los conocimientos o las relaciones que no “retribuyen” no ayudan a mejorar la posición de clase de los individuos. Aunque existen sin duda muchas otras dimensiones sociales y culturales vinculadas con la posición de clase, podemos elaborar un análisis útil de la estructura de clases moderna con base en un criterio definitorio clave. La riqueza y los recursos generadores de riqueza resultan idóneos para esta tarea debido a su simplicidad y a su relación obvia con el poder, como se definió antes bajo el capitalismo avanzado (Mili, 1956; Domhoff, 1983). Es importante subrayar, de manera precautoria, que la pertenencia a una clase no agota todo lo que la estructura social es. Tan errónea como la falacia de la ausencia de clases sería una postura que quisiera explicar todos los procesos sociales a partir de la pertenencia a una clase. Las clases brindan el cuadro general de la estructura de la desigualdad social, dentro de la cual a diario se producen miríadas de formas autónomas de solidaridad y lucha.

Las clases dominantes

La posesión de riqueza representa una división fundamental en la sociedad capitalista moderna, en donde se espera que poseedores y no poseedores se comporten de manera diferente y se alineen en bandos contrarios respecto de muchos asuntos políticos. Semejante postulado es por sí mismo un truismo y exige una redefinición que identifique los clivajes subsidiarios al interior de cada uno de estos vastos agregados sociales. Los poseedores de la riqueza no son, por supuesto, todos iguales y el control relativo que tienen de este recurso los separa en distintas clases.

Un primer tipo estaría constituido por las personas cuya riqueza las permite de vender su trabajo para vivir. Pueden, por tanto, disfrutar de la vida sin trabajar. Para los propósitos del análisis de clase, no importa que hagan uso o no de esta opción; basta con que tengan el poder para retirarse en cualquier momento de su empleo actual en el mercado laboral. De ello se sigue que dos personas que trabajan en un mismo lugar pueden ocupar diferentes posiciones de clase, según sea su posesión relativa de riqueza: una que trabaja de manera voluntaria y la otra por necesidad económica. Podríamos llamar a este primer tipo de poseedores de riqueza “rentistas”, por dos razones: primero, porque su capital es demasiado pequeño para reproducirse por sí mismo de manera activa en una empresa independiente y debe entonces hacerlo en forma de inversión pasiva en las actividades económicas de otros; segundo, porque sus contribuciones políticas y su influencia son demasiado pequeñas para alterar las condiciones existentes en beneficio propio. En el pasado solía llamarse a esta clase de personas “esquiladores de bonos” (“*coupon-clippers*”), lo que denotaba su dependencia de los títulos del gobierno o privados. Hoy en día se les designa con el nombre más respetuoso de “inversionistas”.⁴

Un segundo tipo sería el de los poseedores de riqueza cuya fortuna es de tal magnitud que debe ser administrada en forma activa. Que el propietario participe o no directamente en estas actividades es irrelevante, pues la magnitud del capital hace necesario contratar a otros. Este tipo de riqueza adquiere su propia dinámica, pues busca afanosamente nuevas oportunidades para reproducirse y expandirse. Los individuos de esta categoría por

⁴ La literatura europea del siglo XIX y principios del XX refiere y critica con frecuencia los hábitos parasitarios y el estilo de vida de los rentistas. Uno de los retratos más incisivos es el realizado por el novelista y ensayista portugués José Maria Eça de Queiroz, cuando describe al esquilador de bonos “Pinho” y su relación con el Estado portugués. Véase Eça de Queiroz (1902).

lo general son personajes en sus ciudades, pues ejercen mucha influencia sobre las autoridades locales y hacen donativos para el desarrollo de la cultura local y de diversas obras filantrópicas (Mills, 1956: 30-39; Schumpeter [1941] 1991).

Los miembros de esta clase suelen carecer del poder suficiente para modificar por sí mismos las iniciativas gubernamentales más trascendentes, pero, en asociación con otros, pueden crear poderosos grupos de cabildeo que sí logran hacerlo. A diferencia de los rentistas, las contribuciones y actividades políticas de esta clase de personas no son anónimas, pues la magnitud de éstas basta para atraer la atención de los funcionarios electos e influir directamente en sus acciones. El “grupo de cabildeo del azúcar”, el “grupo de cabildeo de los agricultores”, varias “asociaciones de constructores”, son términos populares que designan a esos intereses colectivos en su injerencia en los procesos políticos. Un término apropiado para este tipo de propietarios es el de “capitalistas”, dado que concuerdan perfectamente con el conocido perfil de las élites adineradas del capitalismo competitivo clásico. Escritores marxistas y no marxistas han reflexionado extensamente sobre la identificación personal de esta gente con su riqueza y su poder colectivo para imponer decisiones a la sociedad (Schumpeter, [1941] 1991; Mills, 1956; Lamarche, 1976).

Como regla, los miembros de esta clase procuran proteger y acrecentar sus intereses mediante diversas formas de propiedad corporativa. Las corporaciones —no sus verdaderos propietarios— son las que, como personas jurídicas, están a la vista de la gente; esto hizo que algunos analistas marxistas les asignaran una posición de “clase” y previeran un día en el que habría “capitalismo sin capitalistas” (Cutler *et al.*, 1977; Freedman, 1975). Pero esta postura es errónea. Las clases sociales se componen de personas reales, y las organizaciones económicas se crean para acrecentar los intereses de los miembros de una determinada clase. Aunque estas organizaciones adquieren una fuerte identidad jurídica y una dinámica interna compleja, sus actividades redundan en última instancia en beneficio de los ocupantes de ciertas posiciones de clase y en detrimento de otras.

Por encima de los capitalistas regulares existe un tercer tipo, una clase numéricamente diminuta pero socialmente decisiva, integrada por individuos cuya extraordinaria riqueza los posibilita para influir en decisiones de alcance nacional e imponer su voluntad sobre vastos sectores de la sociedad, ya sea directamente, mediante las corporaciones que controlan, o indirectamente por medio del proceso político. “Magnates” es el nombre popular para estos individuos cuyos nombres están ligados a fortunas que ascienden a cientos de millones de dólares y al control de inmensos emporios financieros

industriales. Cuando se interesan por la filantropía, son capaces de financiar organizaciones privadas que igualan o superan los recursos de las instituciones estatales. Ford, Mellon, Rockefeller, Carnegie, MacArthur, son algunos de los nombres que resultan conocidos a los investigadores y otros afortunados receptores de esta generosidad privada. La actual revolución tecnológica en la electrónica está engendrando aceleradamente una nueva corte de este tipo de multimillonarios cuyo poder ya está incidiendo en la política nacional y en la vida de millones de ciudadanos (Castells, 1980; 1998: cap. 2).

En la teoría marxista, esta clase suele denominarse “capital monopólico” para diferenciarlo de la variedad competitiva más común (Lenin, [1916] 1969; Mandel, 1978; Edwards, 1979). Sin embargo, no es cierto que la acumulación y reproducción de tales fortunas requiera necesariamente del monopolio. Dado que este último es difícil de mantener en las condiciones actuales de reglamentación estatal, este tipo de riqueza suele más bien estar vinculada con el descubrimiento y ocupación temporal de nichos económicos extraordinariamente productivos (Updegrave, 1999). “Grandes capitalistas” sería un rótulo apropiado para los miembros de esta clase. Lo que los diferencia de los capitalistas regulares es más que la mera dimensión de sus posesiones. Primero, mientras que los capitalistas regulares necesitan asociarse con sus congéneres para poder conseguir privilegios e influir sobre decisiones políticas de importancia, sus mayores pueden hacerlo por sí mismos, gracias al control que tienen sobre enormes recursos monetarios y organizacionales. Segundo, el alcance de los intereses económicos de los grandes capitalistas es de escala mundial y, por tanto, sus intereses no siempre coinciden y de hecho pueden entrar en conflicto con los de los propietarios más pequeños en fortuna y aspiraciones. Así, por citar tan sólo un ejemplo conocido, el interés del gran capital por el libre comercio para poder penetrar los mercados de productos y mano de obra de otros países suele chocar con la necesidad de los capitalistas locales de ser protegidos de la competencia extranjera a fin de mantener los niveles de ganancias de sus empresas (Bluestone y Harrison, 1982; Sassen, 1991).

Un elemento común a las tres clases de poseedores de riqueza es que no es necesario que los individuos hayan nacido con ella, pues pueden haberla obtenido gracias a habilidades y suerte extraordinarias. Las muchas historias del “hombre que se hizo millonario” y del “pordiosero a millonario” son el origen del mito de una sociedad abierta, donde las posiciones privilegiadas están al alcance de cualquiera. Por supuesto, estas historias son excepcionales. Mucho más común es la transmisión del privilegio a través de las generaciones. Así, los afortunados herederos que nacen en estas clases pueden gozar, sin mérito propio, de niveles de poder y prestigio iguales o superiores

a los que disfrutó el fundador de la dinastía. En los Estados Unidos, la gente habla de los Kennedy, los Rockefeller, los Vanderbilt o los Duke, clanes de individuos cuyas capacidades y logros quizá sean bastante ordinarios, pero que son los beneficiarios directos de este criterio fundamental de clase: su heredabilidad. En un nivel menos exaltado, ocurre lo mismo con los hijos de los capitalistas ordinarios y los rentistas.

A pesar de los elocuentes argumentos que en sentido contrario esgrimen Grusky y Sørensen (Grusky y Sørensen, 1998), las ocupaciones carecen de este criterio definitorio. La hija de un brillante neurocirujano no ejercerá necesariamente esa misma profesión, como tampoco el hijo de un secretario de Estado tendrá derecho a ocupar el mismo cargo por nacimiento. La única forma en que un individuo talentoso puede mejorar su posición de clase y, más importante aún, transmitir los privilegios respectivos a sus descendientes, es traduciendo en riqueza las ganancias de su ocupación. El poder asociado con una posición de clase dominante se manifiesta en la autonomía personal que confiere a sus ocupantes y en su capacidad para dirigir las acciones de otros, ya sea directamente, por medio de recursos económicos, o indirectamente, mediante el proceso político.

Las clases subordinadas

Los estudiosos marxistas no se cansan de repetir que, pese al mito de la sociedad abierta, el tamaño de las clases pudientes es diminuto, tanto en términos absolutos como en relación con el resto de la población. Se pueden citar a muchas estadísticas para respaldar esta afirmación, pero el lector podría tener una confirmación más próxima haciendo el experimento mental de contar el número de personas que conoce y sean "adineradas de manera independiente", es decir, personas que, estando en edad de trabajar, puedan vivir placenteramente sin hacerlo. Y éste es el criterio mínimo, correspondiente a la clase de los rentistas. Los mitos que dicen lo contrario, los poseedores de riqueza y el poder que ésta confiere representan una pequeña minoría.

La inmensa mayoría de la población debe trabajar para vivir y este rasgo común hace que todos sus miembros compartan una posición de clase básica. Esto no significa, por supuesto, que todos pertenezcan a la misma clase, sino que, a pesar de importantes diferencias internas, la mayoría se ve a sí mismo del mismo lado de la división fundamental de las sociedades capitalistas. Sobre este punto ha habido innumerables debates sobre cuál es la mejor forma de clasificar a esta vasta población. El afán de los académicos marxistas

tas por hacer encajar las realidades contemporáneas en un marco predefinido ha conducido a soluciones tan inviables como es la de meter en el mismo saco “proletario” a gerentes corporativos altamente remunerados y a obreros asalariados, o bien la de declarar que la totalidad de la fuerza de trabajo no manual es parte de la “nueva pequeña burguesía” (Cutler *et al.*, 1977; Pulantzas, 1975).

Se han utilizado diversos criterios de clasificación para estos esquemas, incluidos la posesión de ciertos rasgos culturales, el ejercicio de dominio político o ideológico sobre la clase trabajadora, o el nivel de autonomía laboral individual. Aunque plausibles, la mayoría de estos criterios poseen una cualidad *ad hoc*, dado que no se siguen fácilmente del marco teórico marxista original, sino que se invocan para compensar sus limitaciones (May, 1997). Así, el hecho de que la mayoría de los no propietarios no haya sido reducida a la miseria proletaria crea un dilema insoluble para la teoría original, que requiere se introduzcan nuevos criterios *ad hoc*. Desde el enfoque nominalista que adoptamos en este trabajo, es posible derivar criterios clasificatorios de la misma dimensión empleada anteriormente, a saber, el poder como fuente básica de clivajes de clase y la posesión de riqueza o de recursos generadores de riqueza como su principal indicador en las sociedades capitalistas modernas.

Si un criterio primordial para pertenecer a las clases dominantes es la heredabilidad, un elemento primordial para quienes deben vivir de su trabajo es la deseabilidad de aquello que ofrecen. Los analistas de la estratificación, tanto marxistas como funcionalistas, han destacado la importancia de la escasez de habilidades (Davis y Moore, 1945; Poulantzas, 1975; Wright y Perrone, 1976). Sin embargo, de nada sirve la escasez si no hay demanda para esas encomiadas habilidades. Un malabarista sin duda es muy hábil para lanzar y atrapar objetos, pero esta habilidad difícilmente le servirá para mejorar su posición de clase. En cambio, el inventor de un nuevo y popular juego de computadora tiene oro entre las manos y quizá esté en camino de sumarse a la clase de los rentistas. La pregunta clave es, por supuesto: ¿deseable para quién? En las sociedades capitalistas, la respuesta es evidente: para aquellos que pueden pagar por las habilidades requeridas. En otras palabras, las capacidades individuales son importantes como atributo que otorga clase siempre que sean demandadas por los miembros de las clases dominantes y de las instituciones que éstas controlan.⁵

⁵ Este enfoque coincide con el uso que hace Weber del “poder del mercado” como criterio definitorio de clase, pero lo amplía al apuntar a las fuentes de dicho poder y a los principales clivajes a los que éstas dan lugar (Weber, [1922] 1965; Bendix, 1962: 85-87).

Los individuos sin poder pueden, entonces, mejorar su posición de clase ofreciendo al mercado habilidades escasas y deseables. En la literatura marxista sobre la “nueva clase media”, esta situación a menudo se asocia con los profesionales y directivos, pero esta visión es demasiado estrecha. Toda habilidad que, por cualquier motivo, sea muy demandada resulta importante como recurso otorgador de clase. Puede tratarse de la habilidad quirúrgica de un médico, la sagacidad legal de un abogado, la sensibilidad y originalidad de un pintor o la fuerza de bateo de un jugador de béisbol. Desde esta perspectiva analítica, no importa que estos trabajadores sean o no “productivos” en el sentido marxista tradicional. Lo único que importa es que la habilidad sea de tal tipo que ofrezca la posibilidad de que su poseedor se eleve por encima de la división de clase fundamental de la sociedad capitalista.

“Trabajadores de élite” es una etiqueta adecuada para esta clase, que se distingue del resto de la fuerza laboral precisamente porque sus miembros están posibilitados para traspasar esa frontera esencial. El directivo que se hace merecedor de comprar acciones de su compañía; el abogado que se asocia con un despacho renombrado; el jugador que firma un contrato multimillonario, todos ellos están en camino de ocupar una posición de clase más elevada. Por lo general, esta movilidad no pasa de la clase de los rentistas, pero excepcionalmente puede ascender hasta el rango de los verdaderos capitalistas. El ingeniero de sistemas o el profesor de informática que deja un empleo pagado para iniciar su propia compañía en el Valle del Silicón o en la Carretera 128 son ejemplo de esta jomada económica cuya mira es la cúspide de la estructura de clases (Castells, 1980; Stopper y Walker, 1989).

Tampoco importa, desde esta perspectiva analítica, que los trabajadores de élite sean asalariados o independientes. Otro prolongado episodio del debate entre los analistas de clase ha girado en torno a si los trabajadores independientes forman parte del proletariado o pertenecen en realidad a la pequeña burguesía (Carchedi, 1977; Burawoy, 1978; Wright, 1997). Mientras los debates continúan, el capital evade ágilmente el asunto, contratando a los individuos codiciados, ya sea como empleados regulares, asesores o contratistas independientes, según convenga a los intereses de la empresa y, a menudo, del propio empleado. La forma legal que adopte la remuneración es secundaria, lo que importa es la capacidad del individuo para negociar un pago tal que le permita iniciarse en el camino de la autonomía económica e, incluso, ingresar en la verdadera clase capitalista.

Por el contrario, los trabajadores comunes forman la clase de aquellos cuyas habilidades son lo suficientemente demandadas para darles una forma de sustento, pero no tanto para producirles riqueza. El rasgo distintivo de quien pertenece a esta clase es su dependencia de una nómina o su equiva-

lente para vivir. A diferencia de los rentistas, los trabajadores comunes no pueden darse el lujo de abandonar simplemente el trabajo y mantener su mismo nivel de vida; a diferencia de los trabajadores de élite, no tienen la posibilidad de hacer “tratos” extraordinarios con sus empleadores. Esta clase comprende la inmensa mayoría de la población trabajadora, que por su tamaño y diversidad suele suscitar la tentación de querer subdividirla de acuerdo con criterios como el de trabajo manual y no manual, nivel de educación u orientaciones culturales (Pulantzas, 1975; Wright, 1985). Esta tentación es especialmente fuerte cuando se tiene la esperanza de que una clase trabajadora más específicamente definida se volverá consciente, en un momento dado, de su posición y decidirá entonces movilizarse.

Resulta casi imposible imaginar una congregación de profesores de secundaria y costureros, directivos empresariales y meseros, unidos para emprender conjuntamente una acción política. Pero, como vimos en el análisis de la falacia realista, esta expectativa de una “clase para sí” no es analíticamente deseable, pues introduce una innecesaria dimensión teleológica. Si bien es posible que los trabajadores comunes no lleguen a manifestarse juntos, sí poseen muchas características comunes. Primero, su carencia de poder y dependencia del orden institucional existente. Segundo, su dependencia de formas asociativas —sindicatos, cofradías o federaciones de profesionales— para proteger su medio de subsistencia. A diferencia de los grupos de cabildeo capitalistas cuyo objetivo es garantizar la rentabilidad de sus inversiones, las asociaciones de trabajadores buscan, antes que nada, la seguridad en el empleo y, después, una base predecible para las mejoras salariales (Edwards, 1973; Jaffee, 1986; Lozano, 1989).

En tercer lugar, es ésta la clase en la que el “cierre de filas” ocupacional suele practicarse con frecuencia para limitar la competencia. Ni los rentistas ni los trabajadores de élite tienen necesidad de hacerlo, pues la naturaleza misma de sus atributos de clase —riqueza o habilidades extraordinarias— actúa por sí misma como barrera. Los trabajadores comunes no están en esa posición, pues el carácter más ordinario de sus habilidades los pone ante el riesgo de ser reemplazados. Por esta razón procuran alzar barreras, en la forma de periodos de aprendizaje prolongados, exigencia de ciertas licencias y restricciones a la inmigración, entre otras (Rosenblum, 1973; Bonacich, 1976; Sassen, 1988). La práctica del “cierre de filas” suele tener lugar al interior de las ocupaciones y es de hecho uno de los argumentos que emplean Grusky y Sørensen para “bajar y atorar” la definición de clase a este nivel. Por el contrario, la práctica de erigir esas barreras y, de manera más general, de procurar asociaciones defensivas contra la posible redundancia es común a todos los miembros de esta clase, ya sean profesores, oficinistas o carpin-

teros —y es eso lo que los define como ocupantes de una posición social común—.⁶

A diferencia de sus contrapartes de élite, a los trabajadores comunes sí les importa el modo de remuneración. Esto es así porque la capacidad de contrarrestar la carencia de poder individual mediante estrategias asociativas varía de acuerdo con el tipo de contrato laboral. Los trabajadores regulares y asalariados están en mucha mejor posición para unirse en defensa de sus intereses que quienes trabajan en casa o quienes maquilan (Castells y Portes, 1989; Fernández-Kelly y García, 1989). La visibilidad mutua y la conciencia de ocupar una posición común entre los trabajadores regulares facilita que se asocien y que practiquen el cierre de filas ocupacional. Ésta también es la razón por la cual los gerentes corporativos que están al servicio del capital han promovido activamente en los últimos años la “flexibilidad” en el empleo, la clave para resquebrajar el poder de las asociaciones de trabajadores mediante la fragmentación de los procesos laborales y el recurso a numerosos acuerdos de subcontratación (Lozano, 1989; Hirst y Zeitlin, 1997). El éxito de esta estrategia ha empujado a muchos trabajadores a una de las dos clases restantes, como lo veremos a continuación.

Las personas que se ven expulsadas de su empleo regular asalariado tienen dos opciones. Una es iniciar un negocio propio, con la esperanza de que podrán ganarse el sustento mediante la provisión de un servicio; la otra es unirse a las filas de los desempleados permanentes. Cada una de estas opciones define el carácter de las dos últimas clases. Los negocios pequeños y a menudo informales que inician los trabajadores desplazados no pueden compararse con los que emprenden las clases dominantes, pues estos últimos obedecen a la lógica de acumulación de capital, mientras que la microempresa es apenas un medio de subsistencia económica. Ejemplos conocidos los tenemos en el técnico industrial desempleado que se lanza como reparador de aparatos eléctricos, el obrero siderúrgico desplazado que empieza a condu-

⁶ De hecho, pueden existir divisiones de clase dentro de las ocupaciones, especialmente en aquellas que exigen una especialización prolongada. El cirujano estrella de un hospital de lujo se encuentra en una situación objetivamente distinta de la del internista común, pues sus extraordinarias habilidades le confieren el poder de mercado suficiente para obtener una posición de clase más alta. La misma división ocurre entre los abogados, los profesores universitarios y los actores, entre otros. Con la identificación de la ocupación y la clase se consigue una cierta elegancia formal, pues se coloca a todos los individuos con el mismo título formal de empleo en una sola categoría. Sin embargo, lo que esto hace es oscurecer, no aclarar, los clivajes de clase, pues el título formal disfraza enormes diferencias en cuanto al acceso a los recursos que confieren poder.

cir un taxi o el gerente de nivel medio redundante que inicia una “consultoría” (Pahl y Wallace, 1985; Fernández-Kelly y García, 1988).

Al igual que en el caso de los trabajadores comunes, existen, por supuesto, muchas diferencias entre los microempresarios. Como el arquetípico Willy Loman de la pieza teatral clásica de Arthur Miller, los pequeños vendedores siempre tienen grandes sueños de éxito empresarial. Algunos en verdad lo logran, al acumular capital, contratar a terceros y conseguir un cierto grado de independencia económica. Sin embargo, ese final es excepcional. En la mayoría de los casos, lo que ocurre es una lucha constante tan sólo para mantener vivo el pequeño negocio, lo que explica la alta tasa de bancarrotas y desapariciones en ese tipo de empresas (Hannan y Freeman, 1977; Portes y Sassen, 1987; Granovetter, 1995). En general, la microempresa o el “autoempleo”, como le denominan en las estadísticas oficiales, corre en paralelo al trabajo regular asalariado, ofreciendo una alternativa a la gente común que debe trabajar para vivir. Esa alternativa abarca desde la mera supervivencia hasta la rara vez cumplida esperanza de ingresar en las filas de los privilegiados.

Tal diversidad de resultados, aunada al aislamiento de sus lugares de trabajo, hace muy remota la posibilidad de que los microempresarios emprendan una acción política conjunta. El carácter atomizado de la microempresa no está divorciado, por supuesto, de su resurgimiento en años recientes y de su articulación con las estrategias de especialización flexible de las grandes corporaciones. Volveremos a este punto más adelante, como uno de los mejores ejemplos de la utilidad potencial de este marco analítico.

Las recientes tipologías marxistas de la estructura de clases generalmente concluyen con el proletariado. Ésta es una consecuencia lógica de los criterios de clasificación en los que se asigna un signo “menos” a los trabajadores asalariados en todos los recursos otorgadores de poder. En el esquema de Wright, por ejemplo, el proletariado es la clase que carece del control de los medios de producción y del control del trabajo de otros; en el análisis de Poulantzas, es la clase que carece de control de los medios de producción y de la hegemonía ideológica/política sobre otros (Wright, 1980, 1997; Poulantzas, 1975). Este resultado conceptual también está ligado a los propios escritos de Marx, en los que sólo el ejército de trabajadores de reserva y el *lumpen* se colocan por debajo del proletariado. El ejército de reserva es una construcción teórica que, cuando se le da una forma concreta, comprende en esencia a los proletarios “en espera” que hacen cola frente a las puertas de las fábricas (Braverman, 1974: 382-401). El lumpen es un concepto despectivo que Marx invoca frecuentemente en sus escritos históricos, pero que nunca examina en forma sistemática (Marx, [1869] 1963).

Como es previsible, el mapa resultante de la estructura de clases termina en este punto, omitiendo la que probablemente sea la posición más importante de todas las clases subordinadas. Ésta consta de una clase de individuos que, debido a la postura que adoptaron en luchas laborales previas, fueron sistemáticamente excluidos del empleo regular y no cuentan con los medios para establecerse como empresarios independientes. Los éxitos pasados de la organización y movilización proletaria tuvieron por consecuencia el crear una fuerza laboral protegida que a la larga resultó demasiado costosa para sus empleadores. A medida que las grandes empresas de los Estados Unidos y Europa occidental se vieron más expuestas a la competencia mundial, encontraron que sus propios trabajadores, asegurados y bien pagados, constituían el principal obstáculo para elevar la productividad y la competitividad (Harrison y Bluestone, 1988; Castells y Laserna, 1989).

Mediante un sinnúmero de estrategias, descritas en detalle en la literatura especializada, las clases dominantes lograron imponer la lógica de la globalización a su mano de obra sindicalizada, convirtiendo a una parte considerable de ella en trabajadores redundantes (Hill, 1988; Hirst y Zeitlin, 1997; Romo y Schwartz, 1995). La misma lógica despiadada hizo que los pequeños empleadores se aprovecharan de las fuentes de mano de obra más baratas y vulnerables, evitando aquellas que tuvieran antecedentes de movilización de clase. Esto incrementó la magnitud de la mano de obra redundante, no sólo en trabajadores individuales, sino en categorías enteras de personas tipificadas por los empleadores como indeseables:⁷

Los empleadores mostraban mucha preferencia por casi cualquier trabajador inmigrante, ya fuera mexicano, europeo oriental o asiático. Quizá lo más terrible en cuanto a los "gustos" de los empleadores era la preocupación generalizada con respecto a la cualidad de las categorías particulares de trabajadores negros [...] los solicitantes negros, a diferencia de los blancos, deben mostrar a sus empleadores que los estereotipos no les son aplicables. Los trabajadores del centro de la ciudad se consideraban indeseables, y los solicitantes negros debían mostrar que no entraban en esas categorías. (Kirscheman y Neckerman, 1991: 231)

En Europa occidental se ha aplicado esta etiqueta a los trabajadores nativos que tienen mucha experiencia sindical. Asimismo, se sabe que en los Estados Unidos las pequeñas y medianas empresas evitan a aquellos trabajadores potencialmente problemáticos, señalados por su etnia y raza (Aponte,

⁷ Conclusiones extraídas de una encuesta realizada a los empleadores del área de Chicago, a finales de los años ochenta, y dirigida por William J. Wilson, entonces de la Universidad de Chicago.

1991; Waldinger, 1997). Los trabajadores redundantes, ya sea que hayan sido expulsados por las grandes empresas o impedidos de trabajar por las pequeñas y medianas, no encajan fácilmente en las categorías conceptuales heredadas del marxismo clásico. No son un “ejército de reserva”, pues nadie planea contratarlos, a menos que no haya otra opción. Su situación suele deberse a su condición previa como trabajadores conscientes y organizados, y a haber sido desplazados subsecuentemente por fuentes de mano de obra más vulnerables (Kirscheman y Neckerman, 1991; Reich, 1992; Alarcón, 1999).⁸

Tampoco son los trabajadores redundantes parte del *lumpen*, si por este concepto se entiende una clase de delincuentes menores. Aunque puedan verse involucrados en actividades económicas informales e ilegales, éstas por lo general son una *consecuencia* de su posición de clase, más que un rasgo característico. En ocasiones, los obreros fabriles desempleados se dedican a hacer reparaciones domésticas sin tener licencia para ello o a introducir cigarrillos a través de las fronteras estatales, o bien los jóvenes pertenecientes a minorías y desempleados empiezan a vender drogas en las esquinas, pero todas estas actividades, más que ser la causa de una situación común de redundancia económica, derivan de ella (Sullivan, 1989).⁹ El rasgo distintivo de esta clase, además de su carencia absoluta de poder económico, es el carácter involuntario de su situación. Representa, en cierto sentido, la secuela viviente de la derrota de acciones realizadas en el pasado por segmentos organizados de la clase trabajadora para imponer sus condiciones al capital. Las movilizaciones exitosas tuvieron la consecuencia imprevista de convertir a los trabajadores seguros y protegidos en los principales adversarios de las industrias que luchaban para sobrevivir y competir en la nueva economía globalizada.

⁸ El crecimiento sostenido de la economía estadounidense en los últimos años ha dado por resultado cierta escasez de empleo en algunos sectores que abren oportunidades de trabajo a los miembros de esta clase. Sin embargo, éstos suelen ser contratados cuando no se dispone de otras fuentes de mano de obra y bajo acuerdos “flexibles”, muy distintos de los que tenía en el pasado la clase protegida de los obreros industriales (Waters, 1994b; Stewart, 1997; Blau, 1999).

⁹ La disminución reciente en las tasas de desempleo abierto, como resultado de la expansión económica sostenida, transmite una imagen parcialmente distorsionada del mercado de trabajo, pues encubre el fenómeno de la redundancia laboral. Las estadísticas están basadas en los individuos empleados y en aquellos que buscan activamente un trabajo, pero ignoran a los trabajadores descorazonados y a quienes nunca han buscado un empleo formal. El auge de las economías informales e infractoras en las zonas de bajos ingresos de las ciudades estadounidenses, como las describen las etnografías recientes, apunta a la existencia continua de clases marginadas y al carácter ilusorio de las estadísticas del “pleno empleo”. Véase Bourgois (1995), Fernández-Kelly (1995), Wilson (1996) y Edin y Lien (1997).

El cuadro 2 resume los resultados de este ejercicio, presentando las principales características de cada clase y los indicadores empíricos de su magnitud potencial. Esta tipología tiene el propósito de refutar las falacias analíticas antes mencionadas, al mostrar la importancia de la estructura de clases y presentar una forma alternativa de conceptualizarla. En la siguiente sección pondremos en acción esta imagen estática, aplicándola al análisis de dos importantes procesos contemporáneos.

Cuadro 2

Una tipología de la estructura de clases moderna

<i>Clase</i>	<i>Características económicas</i>	<i>Características políticas</i>	<i>Indicadores empíricos</i>
<i>Dominantes:</i> Grandes capitalistas.	Propiedad o control de empresas de nivel internacional. Su capital asciende a cientos de millones de dólares.	Influencia política de alcance nacional, gracias a recursos y contactos personales.	Sus ingresos anuales suman decenas de millones de dólares o más. Patrocinan obras filantrópicas e instituciones de escala nacional e internacional.
Capitalistas.	Propiedad o control de empresas de nivel regional o nacional. Su capital asciende a decenas de millones de dólares.	Influencia política local, gracias a recursos personales. Influencia a escala nacional a través de "grupos de cabildeo" fundados por un número reducido de individuos.	Sus ingresos anuales ascienden a millones de dólares. Patrocinan obras filantrópicas e instituciones de escala local.
Rentistas.	Inversiones financieras o empresariales diversificadas, de varios millones de dólares. No tienen control de grandes empresas.	Influencia colectiva por medio de aportaciones a asociaciones empresariales que representan grandes cantidades.	Sus ingresos anuales ascienden a cientos de miles de dólares o más. Trabajo remunerado optativo. Poco reconocimiento social o filantrópico, pero sin ninguna influencia institucional independiente.

Subordinadas:

Trabajadores de élite.	Poseen habilidades excepcionales que demandan las principales instituciones. Acumulación rápida de riqueza mediante el trabajo remunerado.	Influencia individual por medio de la fama personal y el prestigio profesional.	Su salario anual asciende a cientos de miles de dólares o más. Premios y honores derivados de sus logros profesionales.
Trabajadores comunes.	Poseen habilidades promedio, medianamente demandas por los empleadores. Su acumulación de riqueza es escasa o nula.	Influencia colectiva por medio de su afiliación a sindicatos y otras organizaciones laborales. Nula influencia política individual.	Salario anual en el orden de las decenas de miles de dólares. Su principal inversión es la propiedad de su casa. Poco o nulo reconocimiento profesional.
Micro-empresarios.	Autoempleo en pequeños negocios que exigen el trabajo del propio dueño. Venta de productos o servicios al público o, por subcontratación, a grandes empresas.	Nula influencia individual y poca solidaridad colectiva, por las condiciones de aislamiento de su trabajo.	Ingresos anuales fluctuantes, en el orden de las decenas de miles; ingresos más altos en casos excepcionales. Nula seguridad o reconocimiento ocupacionales.
Trabajadores redundantes.	Excluidos del mercado laboral por habilidades anticuadas o actividades sindicales. Dependen de la asistencia oficial y de trabajos ocasionales.	No hay una movilización organizada y su principal interés es la subsistencia diaria. Explosiones aisladas de descontento.	Ingresos anuales que fluctúan en los cientos de miles. Supervivencia personal mediante la asistencia oficial, trabajos informales y delitos menores.

Globalización y especialización flexible

El cambio siempre asusta a la gente y hoy en día la economía mundial está viviendo dos cambios mayores [...]. El primer cambio es que una gran parte de la producción industrial está desplazándose de los Estados Unidos, Europa occidental y Japón a los países en vías de desarrollo de América Latina, el sudeste asiático y Europa del este [...]. El segundo cambio es que, en los países ricos, la balanza de la actividad económica se está yendo de la manufactura a los servicios [...]. Estas tendencias han suscitado debates agónicos sobre la “desindustrialización de occidente” [...]. A mediados de los ochenta, muchos estadounidenses llegaron a pensar que la industria de su país estaba siendo “vacuada” [...]. Un cáncer inesperado había atacado las entrañas de la industria estadounidense.¹⁰

Ésta es una de las muchas crónicas de la nueva era del capitalismo, anunciada por el inicio de la competencia mundial y las estrategias para afrontarla con éxito. En dichos relatos se encuentran dos posturas decididamente contrapuestas: por una parte, la crítica constante de las versiones marxistas y neomarxistas, y por la otra, el encomio de las versiones neoliberales. Algunos autores que no suelen catalogarse como conservadores también han descrito el cambio bajo una luz positiva, viendo en él oportunidades para la pequeña empresa autónoma. Así, Piore y Sabel afirman:

La difusión de la especialización flexible sugiere que para salir de la crisis se requiere de un cambio de paradigma tecnológico y de un nuevo sistema de regulación. Si la recuperación procede por esta vía, entonces los años setenta y ochenta serán vistos en retrospectiva como un momento decisivo en la historia de la mecanización: una época en la que la sociedad industrial regresó a los métodos artesanales de producción, considerada marginal desde el siglo XIX, y se reveló esencial para su prosperidad. (Piore y Sabel, 1984: 252)

Las transformaciones que dieron lugar a estas apreciaciones encontradas pusieron de relieve el abandono gradual de la política económica keynesiana —la ortodoxia reinante desde la Gran Depresión— y la resurrección de los mercados libres neoclásicos como paradigma económico dominante. En los países desarrollados, este giro fue acompañado del traslado masivo del empleo, de la industria a los servicios, y de una transformación de las prácticas laborales precedentes (Reich, 1992; Sassen, 1988). Generalmente, se ha contado la historia con un énfasis en la competitividad mundial

¹⁰ “The World as a Single Machine”, investigación especial de *The Economist*, 20 de junio de 1998, p. 3.

que inauguró Japón, y las nuevas prácticas industriales introducidas por las firmas niponas, como los círculos de calidad y la subcontratación “justo a tiempo” (Arrighi, 1994). Sin embargo, el proceso puede interpretarse bajo el análisis de clase y, en particular, ubicarlo en el marco conceptual que ofrece nuestra tipología antes referida.

Luego de la Segunda Guerra Mundial, el capital corporativo estadounidense hizo un pacto con la mano de obra sindicalizada que permitió mejorar gradualmente los ingresos y el nivel de vida de los trabajadores comunes, así como incorporar a esa clase a las mujeres y a las minorías. Tanto el autoempleo como el desempleo disminuyeron en los años cincuenta y sesenta, a la vez que el crecimiento de una masa enorme de trabajadores asalariados creó el mercado requerido para la producción industrial (Jaffee, 1986; Piore y Sabel, 1984). Aunque continuaron las huelgas y otros tipos de conflicto laborales, había esencialmente una alianza simbiótica entre los intereses de las compañías capitalistas y los de los trabajadores comunes, en virtud de que las mejoras salariales para los trabajadores expandían el mercado para la producción masiva (DeJanvry y Garramon, 1977). Con el surgimiento de la competencia japonesa en las industrias automotriz y de productos imperecederos, seguida de la oleada de competidores de otros países de reciente industrialización, el control oligopólico que ejercían las empresas estadounidenses sobre los mercados interno y mundial se resquebrajó. Cada vez parecía más ilógico acrecentar una masa de trabajadores protegidos que cada día buscaba más los productos extranjeros para satisfacer su demanda de artículos suntuarios (Romo y Swchartz, 1995).

Entonces, la respuesta de los capitalistas estadounidenses para enfrentar la competencia mundial fue desconocer el pacto social con la mano de obra organizada y fomentar la flexibilidad y el desarrollo de empresas. Esto último incluía el empleo creciente de subcontratistas —individuos y pequeñas empresas—, a quienes se canalizaron labores antes realizadas por los trabajadores protegidos. De esta forma, la clase de microempresarios, antes un segmento declinante de la población trabajadora, prosperó con el impacto de la nueva estrategia de descentralización productiva y las oleadas paralelas de recortes corporativos. La tasa de autoempleo dejó de declinar en los años setenta y empezó a elevarse, mientras que la proporción de trabajadores sindicalizados disminuía de manera constante (Light, 1979; Evans y Leighton, 1989; Harrison, 1994). Flexibilidad también significaba la acelerada reubicación de las actividades productivas en zonas menos costosas, incluidos otros países. Junto con el recorte de personal directivo, esta política desplazó a una enorme masa de empleados y obreros asalariados, de los cuales no todos podrían convertirse en microempresarios.

En unos pocos años, el cinturón industrial estadounidense se volvió un cinturón oxidado, que dejó tras de sí una clase de trabajadores redundantes. El empleo industrial se desplomó y, de representar más de un tercio de la fuerza laboral en 1950, cayó a menos de 15% en 1996. Un gran número de obreros de línea, supervisores y directivos de nivel medio no sólo se volvieron desempleados, sino también inempleables, debido a que sus habilidades eran anacrónicas, a su edad avanzada o a sus antecedentes de activismo sindical. Varios autores han referido con crudeza la historia de aquellas estables comunidades de trabajadores que fueron asoladas por el cierre de plantas y los recortes de personal (Hill, 1988; Storper y Scott, 1989; Fernández-Kelly y García, 1988).

Con la desindustrialización y la reestructuración industrial, el mercado laboral estadounidense dejó de semejar una pirámide, en la que las oportunidades de lograr una mejora económica gradual para los trabajadores comunes estaban distribuidas de manera uniforme desde abajo hasta arriba, y adoptó la forma de un reloj de arena, en donde el incremento del empleo se concentra en las partes baja (los trabajos de servicio mal pagados) y alta (puestos que requieren de muchas credenciales académicas). Los trabajadores de élite y unos cuantos microempresarios fueron favorecidos por la transformación económica, en virtud de las habilidades novedosas y modernas que demanda la nueva economía de servicios. Estas clases son las que alimentan la idea de que “todo el mundo está volviéndose rico”, dado que la mejoría de sus ingresos se ha multiplicado al invertir en un mercado accionario en auge (*Money*, 1999).¹¹

Pero esta impresión es errónea. Si bien en el hogar promedio estadounidense el ingreso neto aumentó 10% en los años noventa, a casi 80 mil dólares, cerca de la mitad de los hogares (43.8%) no alcanzó la suma de 25 mil dólares, y exactamente un tercio (33.0%) tuvo ingresos anuales inferiores a esa cifra (Updegrave, 1999). Diez por ciento de las familias tuvo ingresos superiores a 100 mil dólares en 1998, lo que les permitió invertir sumas importantes en acciones y otros instrumentos generadores de riqueza, pero más de la mitad (57%) de los estadounidenses no adquirió títulos y sufrió una caída muy marcada en su poder económico. Como es claro, la flexibilidad y la reestructuración no son un bien universal, y más bien han producido

¹¹ Esta frase en la portada de la revista *Money* no dejó de recibir críticas. Un lector indignado les escribió: “¿En qué planeta viven? ¿Qué quieren decir con que ‘todo el mundo está volviéndose rico’? Esa frase me parece ofensiva. Es cierto que algunas personas se están haciendo muy ricas, pero muchas más en los Estados Unidos siguen siendo muy pobres, por no hablar de África, México y muchísimos otros países” (Rogers, 1999).

una bifurcación en la estructura social, en la que el éxito espectacular de unas pocas clases encubre la marginalización creciente y el empobrecimiento relativo de otras.

Para los trabajadores comunes, desplazados por el proceso e imposibilitados para ser microempresarios, la situación es angustiosa, pues están obligados a competir, a menudo en condiciones de desventaja, por empleos de servicio mal remunerados y los más bajos en la escala laboral. En la nueva economía competitiva instaurada por la reestructuración, los empleadores de este tipo de trabajadores han optado de manera consistente por la mano de obra más vulnerable, incluidos los inmigrantes recientes, al tiempo que muestran una marcada aversión por los antiguos obreros industriales nativos, como se mencionó antes. Los desolados pueblos industriales que rodean las plantas cerradas, las interminables cuadras de viviendas urbanas en donde solían vivir las familias de los trabajadores industriales, los racimos de hombres ociosos en las esquinas de las calles, son todos ellos testimonios silenciosos del anverso de la economía post-industrial. Esta población redundante, no el proletariado de antaño, representa el verdadero fondo de la estructura de clases moderna (Wacquant y Wilson, 1989; Hill, 1989; Anderson, 1993).¹²

Las clases dominantes han sido las principales beneficiarias de los procesos de reestructuración industrial y especialización flexible, aunque con variantes y excepciones. El gran capital ha reafirmado su vocación mundialista, haciéndose cada vez más hábil para sacar partido de las inversiones tanto en su país como en el extranjero. Bajo la égida de las políticas de libre comercio, las transnacionales llegan cada día más fácilmente a un mayor número de consumidores y a todo tipo de mano de obra (Castells y Laserna, 1989; Gerefii y Korzeniewicz, 1994). Muchos países se resistían a las políticas de libre comercio con el argumento de que querían liberarse de la dependencia externa desarrollando su propia capacidad industrial. Sin embargo, dichos esfuerzos han sido en gran medida abandonados (Portes, 1997).

¹² El trabajo de Cruce Western y Katherine Beckett introduce una nueva dimensión en la condición de esta clase, al tomar en cuenta la magnitud de la población encarcelada que está en edad de trabajar. En 1993, la tasa de encarcelamiento en los Estados Unidos era de 519 por 100 mil, o aproximadamente cinco veces la tasa más alta de Europa occidental, que corresponde al Reino Unido. Entre los estadounidenses negros, la tasa llegó a 1 947 por 100 mil, para un total absoluto de 625 mil presos. Si se suma el número de prisioneros en edad de trabajar a la tasa de desempleo, la cifra aumenta de 5.6% a 7.5% en 1995. Esta cantidad no incluye aún a los trabajadores desalentados y a aquellos que nunca han tenido un empleo remunerado. Añadiendo a estos últimos, la estimación empírica de la clase de trabajadores redundantes ascendería a alrededor de 10% de la fuerza laboral a mediados de los noventa. Véase Western y Beckett (1998, 1999).

Dado que la destrucción del antiguo proletariado industrial también ha incrementado la flexibilidad, las corporaciones globales cada día tienen más libertad para organizar la producción, beneficiándose con la competencia *de facto* entre la mano de obra nacional y extranjera.

El éxito de estas estrategias ha fortalecido directamente el poder de los grandes capitalistas y también ha enriquecido a los rentistas que invirtieron en sus empresas. El milagroso aumento en los precios de las acciones estadounidenses durante los años noventa fue impulsado, al menos en parte, por la confianza creciente de los miembros de esta clase en la capacidad de las corporaciones estadounidenses para hacer frente a la competencia internacional. Sin embargo, las empresas más pequeñas, que producen para el mercado interno y no pueden implementar la estrategia global de las mayores, a menudo padecen. Esto ocurre especialmente en el caso de las industrias que utilizan tecnologías anticuadas, que son fácilmente reproducibles en los países con mano de obra más barata. Las industrias estadounidenses de textiles, vestido y calzado ofrecen tristes ejemplos de la desaparición de empresas arrasadas por el nuevo orden económico (Gereffi, 1999; Sassen, 1989; Waldinger, 1985). Los perdedores no sólo son los trabajadores, sino también los propietarios de esas compañías.

El proceso que llevó a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es un buen ejemplo de que las clases adineradas suelen tener intereses divergentes. Aunque apoyado por la banca mundial y las grandes corporaciones (a saber, el gran capital), el TLCAN fue enérgicamente rechazado por los capitalistas locales, incluidos los pequeños industriales y los agricultores, quienes sintieron la amenaza de sucumbir ante la oleada de importaciones mexicanas baratas. Algunos sectores del Partido Republicano y el nuevo Partido Reformista dieron expresión política a los intereses de esta clase. Simultáneamente, se formó una alianza estratégica entre los sindicatos nacionales y este sector del capital, alianza que, aunque a la postre inútil, sirvió para hacer ver la discrepancia de intereses dentro de las clases dominantes y los costos del proceso de globalización para el antiguo orden social (Baker, 1992; Shaiken, 1994; Hufbauer y Schott, 1993).¹³

La especialización flexible y el movimiento de capitales hacia el extranjero han ido acompañados por el incremento de la migración de trabajadores

¹³ El surgimiento del Partido Reformista en 1992, con la figura de Ross Perot como su candidato presidencial, obtuvo un gran apoyo de esta alianza de clases. Uno de los mensajes de campaña más populares de Perot era el del "sonido de la succión gigantesca desde el sur" ("the giant sucking sound from the South"), pues los empleos y la pequeñas firmas estadounidenses serían absorbidos por México, a raíz del TLCAN.

hacia los países desarrollados. El mismo periodo que atestiguó la extinción de grandes segmentos de la clase obrera protegida en los Estados Unidos y las exitosas acciones del Fondo Monetario Internacional y el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos para abrir los mercados extranjeros, también vio el resurgimiento de la migración internacional a escala masiva. Hoy en día, una décima parte de la población estadounidense es de origen extranjero y el número de inmigrantes ha aumentado seis veces más rápido que la población nativa durante el último decenio. En ciudades como Los Ángeles y Nueva York, los inmigrantes representan ya una tercera parte de las poblaciones metropolitanas respectivas (Rumbaut, 1994; U.S. Bureau of the Census, 1997). Los procesos de globalización del capital y de inmigración de trabajadores no están, por supuesto, desligados, pero el punto de interés para nuestros propósitos es determinar el papel que desempeña la estructura de clases en el origen de esa inmigración masiva y sus efectos. La competencia ha sido más marcada en los servicios domésticos y en el trabajo industrial de baja capacitación (Rosenfeld y Tienda, 1999).

En el otro extremo del espectro, los científicos, ingenieros y profesionales extranjeros de alta especialización han contribuido a expandir la clase de los trabajadores de élite y de los microempresarios expertos en tecnología. En el curso de los años noventa, más de 100 mil personas clasificadas como profesionales, ejecutivos y directivos ingresaron en los Estados Unidos con contratos anuales de trabajo. En las escuelas de ingeniería, los extranjeros representan alrededor de un tercio del profesorado; en 1993, obtuvieron 44% del total de doctorados en ciencia e ingeniería que se otorgaron en los Estados Unidos (Alarcon, 1999; Espenshade y Rodríguez, 1997; U.S. Immigration and Naturalization Service, 1998). Los científicos y profesionales inmigrantes, provenientes de países como India, Filipinas y Taiwán, reciben ingresos anuales que superan por mucho los de la población blanca nativa. Asimismo, las nacionalidades inmigrantes representan un porcentaje mayoritario entre los microempresarios, con tasas de autoempleo de hasta 15% entre los chinos, 18.2% entre los cubanos, y 34.2% entre los coreanos, en comparación con el promedio nacional de 9.7% en 1990 (Light, 1984; Light y Rosenstein, 1995; Portes y Zhou, 1999).

Así, a diferencia de lo que ocurría a principios del siglo xx, cuando los inmigrantes se incorporaban en su mayoría a la porción inferior de la estructura de clases estadounidense, hoy en día se suman a todas las clases económicamente activas, desde trabajadores de élite hasta microempresarios. La presencia de esta fuente de mano de obra nueva y diversificada redundaba en beneficio de todas las clases adineradas durante la transición a una economía post-industrial, aunque por distintas razones. La inmigración masiva es con-

gruente con la estrategia de flexibilización mundial de la producción que promueve el gran capital, pero también ha contribuido a la supervivencia de las empresas más pequeñas, amenazadas por la competencia extranjera (Cornelius, 1998a). Actualmente, los capitalistas locales de todos los sectores (agricultura, servicios e industria) recurren regularmente a la mano de obra inmigrante como un medio para aumentar la flexibilidad y disminuir los costos de producción (Lozano, 1989; Kircheman y Neckerman, 1991; Cornelius, 1998b).

La única clase a la que la inmigración afecta negativamente es la de los trabajadores comunes, pero, como vimos antes, esta clase carece de la cohesión interna y el poder necesarios para combatir con éxito este flujo. En consecuencia, la inmigración de mano de obra, tanto legal como ilegal, ha continuado sin cambio. En zonas de alta concentración de inmigrantes, los trabajadores nativos suelen verse frente a las alternativas de hacerse microempresarios (y quizá ellos mismos contratar inmigrantes), migrar a otras partes del país o sumarse a la clase de los trabajadores redundantes (Butcher, 1998; Frey y Liaw, 1998; Rosenfeld y Tienda, 1999). El cuadro 3 muestra la relación entre trabajadores inmigrantes y la estructura de clases estadounidense. Con base en el equilibrio de fuerzas que ahí se presenta, es claramente previsible que la inmigración de mano de obra con destino a los Estados Unidos habrá de continuar indefinidamente en el futuro.

Retomando lo anterior

Ahora podemos regresar a la crítica de las falacias con las que iniciamos este trabajo y examinar cómo incide en ella el análisis que acabamos de realizar. El análisis de clase no sería un enfoque útil para estudiar los fenómenos de la reestructuración industrial y la inmigración masiva si restringiéramos el término a los agregados sociales conscientemente movilizados. Aceptar la falacia realista —el postulado de que sólo una “clase para sí” es real”— significaría eliminar categorías heurísticas, como las de trabajadores de élite y microempresarios de nuestra tipología, pues los agregados sociales a los que hacen referencia rara vez actúan de consuno o se definen a sí mismos como parte de una unidad. Por la misma razón, la clase de “trabajadores redundantes” desaparecería, ya que, a diferencia del proletariado industrial, los trabajadores marginados casi nunca se unen para defender intereses comunes. En breve, al anticipar lo que debe ser examinado, la falacia realista constriñe indebidamente el análisis de clase, privándolo de flexibilidad y alcance.

Cuadro 3

La inmigración y la estructura de clases

<i>Tipo de inmigración</i>	<i>Clase</i>	<i>Efectos*</i>
<i>Dominantes:</i>		
—	Grandes capitalistas	+: Aumenta la oferta de mano de obra y la flexibilidad para las empresas. Facilita la organización mundial de la producción.
—	Capitalistas	+: Aumenta la competitividad con productos importados; disminuye los costos de mano de obra.
—	Rentistas	+: Aumenta la rentabilidad de las inversiones en las empresas reestructuradas; se suma a la oferta de trabajadores domésticos y de servicios personales.
<i>Subordinadas:</i>		
Científicos, profesionales, artistas	Trabajadores de élite	+: Aumenta la calidad y diversidad de trabajadores muy demandados en varios sectores de la economía.
Obreros con poca o nula capacitación	Trabajadores comunes	-: Debilita la organización laboral y el cierre de filas ocupacional; facilita la exclusión de los trabajadores nativos.
Extranjeros con cierto capital y experiencia empresarial	Microempresarios	+: Aumenta la oferta de productos y servicios en el mercado; facilita la subcontratación por empresas grandes y medianas.
—	Trabajadores redundantes	-: Contribuye a expandir esta clase al volver no competitivos a antiguos trabajadores.

* *Fuentes:* Zolberg (1989); Sassen (1991); Portes y Rumbaut (1996); Massey *et al.* (1999); Rosenfeld y Tienda (1999).

Dado que las “clases para sí” son escasas en estos días, la conclusión lógica del enfoque realista es que el análisis de clase debe ser abandonado. Esto nos llevaría directamente a la falacia de la ausencia de clases y a los brazos de aquellos que opinan que la sociedad no es sino un agregado de individuos o una red uniforme de jerarquías de estatus. El análisis anterior de la reestructuración industrial y la migración de trabajadores se propone mostrar que la perspectiva de clases constituye una herramienta indispensable para comprender esos procesos sociales. Como vimos antes, la falacia de la ausencia de clases conduce a analizar la inmigración con base en aspectos tan superficiales como cuánto aportan los inmigrantes al cofre nacional y cuánto toman de él. La misma visión de las sociedades capitalistas como campos de juego parejos haría que los enormes cambios producidos por la reestructuración industrial se interpretaran como el resultado de la oferta y demanda y de la competencia en el mercado. Los efectos específicos de dichos cambios sobre las distintas clases subordinadas desaparecen del horizonte.

Por último, la posibilidad de utilizar el marco conceptual de las clases para interpretar los procesos contemporáneos de cambio se vería severamente restringida si tuviéramos que depender de las tipologías decimonónicas. La clase capitalista no estaba tan diferenciada en los tiempos de Marx como lo está ahora, ni tampoco las clases subordinadas presentaban el mismo perfil que hoy tienen. Los intentos recientes por rescatar el esquema de Marx introduciendo criterios *ad hoc* tampoco han resultado muy fructíferos, pues se han preocupado más por tener consistencia que por su aplicación específica. De esta forma, si bien las ubicaciones “contradictorias” de clase de Wright forman parte de un edificio teórico muy elegante, son demasiado ambiguas para poder utilizarlas en el análisis de la reestructuración capitalista contemporánea (Wright, 1980, 1985). De igual forma, los intentos por juntar a los trabajadores de élite, los trabajadores comunes y los desplazados en un único “proletariado” moderno, lejos de esclarecer los principales efectos de este proceso, los ocultan.

Estos esquemas teóricos pueden resultar muy útiles en otros contextos, y la perspectiva nominalista no dudaría en avalar su eficacia si se demuestra que son aplicables para estos propósitos alternativos. La falacia de la reificación priva a los analistas de clase de tal flexibilidad, al insistir en el empleo de la tipología marxista ortodoxa o de sus sucesores aprobados, aunque ello implique querer encajar la realidad en moldes rígidos e inadecuados. Para que el análisis de clase despliegue su potencial teórico en la situación contemporánea es imperativo que se abandonen esas tentativas en

pro de un enfoque tan ágil como son los procesos sociales que está llamado a explicar.

Traducción del inglés por Lorena Murillo
El Colegio de México

Recibido y revisado: mayo, 2002

Correspondencia: John Dewey Professor of Sociology and Chair/Universidad John Hopkins/Departamento de Sociología/Baltimore, Maryland 21218/ E.U.A./correo electrónico: cmd@princeton.edu

Bibliografía

- Abolafia, M. (1996), *Making Markets: Opportunities and Restraint on Wall Street*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press.
- Alarcon, R. (1999), "Recruitment Processes among Foreign-born Engineers and Scientists in Silicon Valley", *American Behavioral Scientist*, 42, junio-julio, pp. 1381-1397.
- Alba, R. y V. Nee (1977), "Rethinking Assimilation Theory for a New Era of Immigration", *International Migrations Review*, 31, invierno, pp. 826-874.
- Anderson, E. (1993), "The Ordeal of Respect", Department of Sociology, University of Pennsylvania (inédito).
- Aponte, R. (1991), "Urban Unemployment and the Mismatch Theory", Conference on Urban Poverty, octubre, University of Chicago.
- Aronowitz, S. (1981), *The Crisis of Historical Materialism*, Nueva York, Pantheon.
- Arrighi, G. (1994), *The Long Twentieth Century: Money, Power, and the Origins of Our Times*, Londres, Verso Books.
- Baker, S. (1992), "Detroit South, Mexico's Auto Boom: Who Wins, Who Loses", *Business Week*, 16, marzo.
- Bendix, R. (1962), *Max Weber, an Intellectual Portrait*, Garden City (Nueva York), Anchor Books.
- Blau, J. (1999), *Illusions of Prosperity: America's Working Families in an Age of Economic Insecurity*, Nueva York, Oxford University Press.
- Bluestone, B. y B. Harrison (1982), *The De-industrialization of America*, Nueva York, John Wiley.
- Bonacich, E. (1973), "A Theory of Middleman Minorities", *American Sociological Review*, 38, pp. 583-594.
- Bourdieu, P. (1980), "Le Capital Social: Notes Provisoires", *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 31, pp. 2-3.
- ([1979] 1984), *Distinction, A Social Critique of the Judgement of Taste*, tr. del francés de R. Nice, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press.

- (1979), "Les Trois États du Capital Culturel", *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 30, pp. 3-6.
- Bourgois, P. I. (1995), *In Search of Respect: Selling Crack in El Barrio*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Braverman, H. (1974), *Labor and Monopoly Capital*, Nueva York, Monthly Review Press.
- Burawoy, M. (1978), "Contemporary Currents in Marxist Theory", *The American Sociologist*, 13, pp. 50-64.
- Butcher, K. F. (1998), "An Investigation of the Effect of Immigration on the Labor Market Outcomes of African-Americans", en D. S. Hamermesh y F. D. Bean (eds.), *Help or Hindrance? The Economic Implications of Immigration for African-Americans*, Nueva York, Rusell Sage, pp. 149-481.
- Carchedi, G. (1977), *On the Economic Identification of Social Classes*, Londres, Routledge and Kegan Paul.
- Castells, M. (1998), *End of Millennium*, Oxford, Basil Blackwell.
- (1980), *Multinational Capital, National States and Local Communities*, University of California, Berkeley, documento de trabajo del IURD.
- Castells, M. y R. Lasema (1989), "The New Dependency: Technological Change and Socio-Economic Restructuring in Latin America", *Sociological Forum*, 4, pp. 535-560.
- Castells, M. y A. Portes (1989), "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy", en M. Castells, A. Portes y L. A. Benton (eds.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, pp. 11-37.
- Coleman, J. (1993), "The Design of Organizations and the Right to Act", *Sociological Forum*, 8, pp. 527-546.
- Cornelius, W. A. (1998a), "The Structural Embeddedness of Demand for Mexican Immigrant Labor: New Evidence from California", en M. Suárez-Orozco (ed.), *Crossings. Mexican Immigration in Interdisciplinary Perspectives*, Cambridge (Massachusetts), Center for Latin American Studies, Harvard University, pp. 115-155.
- (1998b), "Appearances and Realities: Controlling Illegal Immigration in the United States", en M. Weiner y T. Hanami (eds.), *Temporary Workers or Future Citizens? Japanese and U. S. Migration Policies*, Nueva York, New York University Press, pp. 384-427.
- Cutler, A., et al. (1977), *Marx's Capital and Capitalism Today*, vol. I, Londres, Routledge and Kegan Paul.
- Davis, K. y W. M. Moore (1945), "Some Principles of Stratification", *American Sociological Review*, 10, pp. 242-249.
- De Janvry, A., y C. Garramon (1977), "Laws of Motion of Capital in the Center-Periphery Structure", *Review of Radical Political Economics*, 9, verano, pp. 29-38.
- Dobb, M. ([1947] 1963), *Studies in the Development of Capitalism*, Nueva York, Intenational Publishers.

- Domhoff, G. W. (1983), *Who Rules America Now?*, Englewood Cliffs (Nueva Jersey), Prentice-Hall.
- Durkheim, Émile ([1901]1982), *The Rules of the Sociological Method*, S. Lukes (ed.), Nueva York, The Free Press.
- Eça de Queiroz, J. M. (1902), *Epistolario de Fradique Mendes*, Lisboa, Nova Cidade.
- Edin, K. y L. Lien (1997), "Work, Welfare, and Single Mothers' Survival Strategies", *American Sociological Review*, 62, pp. 253-266.
- Edwards, R. (1975), *Labor Market Segmentation*, Lexington (Massachusetts), DC Health.
- Espenshade, T. J. y G. Rodríguez (1997), "Completing the Ph.D.: Comparative Performance of U. S., & Foreign Students", *Social Science Quarterly*, 78, junio, pp. 593-605.
- Evans, D. S. y L. S. Leighton (1989), "Some Empirical Aspects of Entrepreneurship", *American Economic Review*, 79, junio, pp. 519-535.
- Fernández-Kelly, M. (1995), "Social and Cultural Capital in the Urban Ghetto", en A. Portes (ed.), *The Economic Sociology of Immigration*, Nueva York, Russell Sage Foundation, pp. 213-247.
- Fernández-Kelly, P. y A. Garcia (1989), "Informalization at the Core: Hispanic Women, Homework, and the Advanced Capitalist State", en M. Castells, A. Portes y L. A. Benton (eds.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, pp. 247-264.
- (1988), "Economic Restructuring in the United States", en B. A. Gutek (ed.), *Women and Work*, Beverly Hills, Sage, pp. 49-65.
- Freedman, F. (1975), "The Internal Structure of the Proletariat: A Marxist Analysis", *Socialist Revolution*, 26.
- Frey, W. H. y K. Liaw (1998), "The Impact of Recent Immigration on Population Distribution in the United States", en J. P. Smith y B. Edmonston (eds.), *The Immigration Debate*, Washington, D. C., National Academy Press, pp. 338-448.
- Gereffi, G. (1999), "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain", *Journal of International Economics*, 48, pp. 37-70.
- Gereffi, G. y M. Korzeniewicz (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Praeger.
- Gordon, M. M. (1964), *Assimilation in American Life: The Role of Race, Religion, and National Origins*, Nueva York, Oxford University Press.
- Gouldner, A. (1982), *The Two Marxisms*, Nueva York, Oxford University Press.
- Granovetter, M. (1995), "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs", en A. Portes (ed.), *The Economic Sociology of Immigration: Essays in Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*, Nueva York, Russell Sage, pp. 128-165.
- Grusky, D. B. y J. B. Sørensen (1998), "Can Class Analysis be Salvaged?", *American Journal of Sociology*, 103, marzo, pp. 1187-1234.
- Hagan, J. y A. Palloni (1998), "Immigration and Crime in the United States", en J. P. Smith y B. Edmonston (eds.), *The Immigration Debate*, Washington, National Academy Press, pp. 367-387.

- Hall, J. R. (1997), "The Reworking of Class Analysis", en J. R. Hall (ed.), *Reworking Class*, Ithaca, Cornell University Press, pp. 1-37.
- Hannan, M. y J. Freeman (1977), "The Population Ecology of Organizations", *American Journal of Sociology*, 82, pp. 929-964.
- Harrison, B. (1994), *Lean and Mean: The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility*, Nueva York, Basic Books.
- Harrison, B. y B. Bluestone (1988), *The Great U-Turn. Corporate Restructuring and the Polarization of America*, Nueva York, Basic Books.
- Harvey, D. (1989), *The Condition of Postmodernity*, Cambridge (Massachusetts), Basil Blackwell.
- Hill, R. C. (1988), "Global Factory and Company Town: The Changing Division of Labor in the International Automobile Industry", en J. Henderson y M. Castells (eds.), *Global Restructuring and Territorial Development*, Beverly Hills, Sage, pp. 18-37.
- Hirst, P. y J. Zeitlin (1997), "Flexible Specialization: Theory and Evidence in the Analysis of Industrial Change", en J. R. Hollingsworth y R. Boyer (eds.), *Contemporary Capitalism, the Embeddedness of Institutions*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 220-239.
- Hufbauer, G. y J. J. Schott (1993), *NAFTA: An Assessment*, Washington, D.C., Institute for International Economics.
- Jaffee, D. (1986), "The Political Economy of Job Loss in the United States 1970-1980", *Social Problems*, 33, pp. 297-318.
- Jameson, F. (1984), "The Politics of Theory: Ideological Positions in the Post-modernist Debate", *New German Critique*, 33, pp. 53-65.
- Jencks, C., et al. (1972), *Inequality: A Reassessment of the Effect of Family and Schooling in America*, Nueva York, Harper and Row.
- Jenkins, J. C. y K. Leicht (1997), "Class Analysis and Social Movements: A Critique and Reformation", en J. R. Hall (ed.), *Reworking Class*, Ithaca, Cornell University Press, pp. 369-397.
- Kirchman, J. y K. M. Neckerman (1991), "We Love to Hire Them But... The Meaning of Race to Employers", en C. Jencks y P. E. Peterson (eds.), *The Urban Underclass*, Washington, Brookings Institution, pp. 203-234.
- Kissinger, H. A. (1957), *A World Restored*, Nueva York, Houghton.
- Lamarche, F. (1976), "Property Development and the Economic Foundations of the Urban Question", en C. G. Pickvance (ed.), *Urban Sociology: Critical Essays*, Nueva York, St. Martin's Press, pp. 85-118.
- Lenin, V. I. ([1916] 1969), *Imperialism. The Highest Stage of Capitalism*, Nueva York, International Publishers.
- (1929), *What Is to be Done? Burning Questions of Our Movement*, Nueva York, International Publishers.
- Light, I. (1984), "Immigrant and Ethnic Enterprise in North America", *Ethnic and Racial Studies*, 7, pp. 195-216.
- Light, I. y E. Bonacich (1988), *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles 1965-1982*, Berkeley, University of California Press.

- Light, I. y C. Rosenstein (1995), "Expanding the Interaction Theory of Entrepreneurship", en A. Portes (ed.), *The Economic Sociology of Immigration*, Nueva York, Russell Sage, pp. 166-212.
- Lozano, B. (1989), *The Invisible Work Force Transforming American Business with Outside and Home-Based Workers*, Nueva York, Free Press.
- Mandel, E. (1978), *Late Capitalism*, Londres, Verso Books.
- Marx, K. ([1939] 1970), *The Grundrisse*, ed. y trad. de D. McLellan, Nueva York, Harper and Row.
- ([1867] 1967), *Capital*, vol. I, Nueva York, International Publishers.
- ([1871] 1964), *The Class Struggles in France, 1848-50*, Nueva York, International Publishers.
- ([1869] 1963), *The Eighteenth Brumaire of Louis Bonaparte*, Nueva York, International Publishers.
- Massey, D. S. *et al.* (1999), *Worlds in Motion. Understanding International Migration at the End of the Millenium*, Oxford, Clarendon Press.
- May, A. J. (1933), *The Age of Metternich, 1814-1848*, Nueva York, Holt.
- Mayer, S. (1993), "A Comparison of Poverty and Living Conditions in the United States, Canada, Sweden, and Germany", en K. McFate, R. Lawson y W. J. Wilson (eds.), *Poverty, Inequality, and the Future of Social Policy*, Nueva York, Russell Sage Foundation, pp. 109-151.
- McClelland, D. (1961), *The Achieving Society*, Nueva York, The Free Press.
- Meyer, J. y R. Rubinson (1977), "The World Educational Revolution, 1950-1970", *Sociology of Education*, 50, pp. 242-258.
- Meyer, J. *et al.*, (1997). "World Society and the Nation State", *American Journal of Sociology*, 103, pp. 144-181.
- Mills, C. W. (1956), *The Power Elite*, Londres, Oxford University Press.
- Money* (1999), "Everyone's Getting Rich", vol. 28, núm. 5, mayo.
- Moore, B. (1966), *Social Origins of Dictatorship and Democracy*, Boston, Beacon Press.
- Nicolson, H. G. (1946), *The Congress of Vienna. A Study in Allied Unity, 1812-1822*, Nueva York, Harcourt.
- Pahl, R. E. y C. Wallace (1985), "Household Work Strategies in Economic Recession", en N. Redelift y E. Mingione (eds.), *Beyond Employment*, Oxford, Basil Blackwell, pp. 189-227.
- Piore, M. J. y C. F. Sabel (1984), *The Second Industrial Divide*, Nueva York, Basic Books.
- Portes, A. (1997), "Neoliberalism and the Sociology of Development: Emerging Trends and Unanticipated Facts", *Population and Development Review*, 23, junio, pp. 229-259.
- Portes, A. y R. G. Rumbaut (1996), *Immigrant America: A Portrait*, 2a. ed., Berkeley, University of Calitomia Press.
- Portes, A. y S. Sassen (1987), "Making It Underground: Comparative Materials on the Informal Sector in Western Market Economies", *American Journal of Sociology*, 93, pp. 30-61.

- Portes, A. y M. Zhou (1999), "Entrepreneurship and Economic Progress in the 1990s: A Comparative Analysis of Immigrants and African Americans", en F. Bean y S. Bell-Rose (eds.), *Immigration and Ethnicity in the United States*, Nueva York, Russell Sage, pp. 143-171.
- Poulantzas, N. (1975), *Classes in Contemporary Capitalism*, Londres, New Left Books.
- Putnam, R. D. (1993), "The Prosperous Community: Social Capital and Public Life", *The American Prospect*, 13, primavera, pp. 35-42.
- Reich, R. (1992), *The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st Century Capitalism*, Nueva York, Vintage Books.
- Reskin, B. (1993), "Sex Segregation in the Workplace", *Annual Review of Sociology*, 19, pp. 241-270.
- Rogers, J. (1999), "Is Everyone Getting Really Rich?", *Money*, vol. 28, núm. 7, julio, p. 20.
- Romo, F. P. y M. Schwartz (1995), "The Structural Embeddedness of Business Decisions: The Migration of Manufacturing Plants in New York State, 1960-1985", *American Sociological Review*, 60, diciembre, pp. 874-907.
- Rosenblum, G. (1973), *Immigrant Workers: Their Impact on American Radicalism*, Nueva York, Basic Books.
- Rosenfeld, M. J. y M. Tienda (1999), "Mexican Immigration, Occupational Niches, and Labor Market Competition: Evidence from Los Angeles, Chicago, and Atlanta 1970 to 1990", en F. D. Bean y S. Bell-Rose (eds.), *Immigration and Opportunity*, Nueva York, Russell Sage Foundation, pp. 64-105.
- Rumbaut, R. (1994), "Origins and Destinies: Immigration to the United States since World War II", *Sociological Forum*, 9, pp. 583-621.
- Sassen, S. (1991), *The Global City*, Princeton, Princeton University Press.
- (1989), "New York City's Informal Economy", en M. Castells, A. Portes. y L. A. Benton (eds.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, pp. 60-77.
- (1988), *The Mobility of Labor and Capital: A Study in International Investment and Labor Flow*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Schum, A. (1997), *Napoleon Bonaparte*, Nueva York, Harper-Collins.
- Schumpeter, J. A. ([1941] 1991), "An Economic Interpretation of Our Time: The Lowell Lectures", en R. Swedberg (ed.), *Joseph A. Schumpeter. The Economics and Sociology of Capitalism*, Princeton, Princeton University Press, pp. 338-363.
- Sennett, R. y J. Cobb (1972), *The Hidden Injuries of Class*, Nueva York, Norton.
- Shaiken, H. (1994), "Advanced Manufacturing and Mexico: A New International Division of Labor?", *Latin American Research Review*, 29, pp. 39-72.
- Skocpol, T. (1996), "Unraveling from Above", *The American Prospect*, marzo-abril, pp. 20-25.
- (1979), *States and Social Revolutions: A Comparative Analysis of France, Russia, and China*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Smith, J. P. y B. Edmonston (1998), *The Immigration Debate: Studies on the Economic, Demographic, and Fiscal Impacts of Immigration*, Washington, D.C., National Academy Press.
- Sowell, T. (1981), *Ethnic America: A History*, Nueva York, Basic Books.
- Stewart, J. B. (1997), *African-Americans and Post-industrial Labor Markets*, New Brunswick (Nueva Jersey), Transaction.
- Storper, M. y A. J. Scott (1989), *Work Organization and Local Labour Markets in an Era of Flexible Production*, World Employment Programme, Ginebra, International Labour Office, documento de trabajo núm. 30.
- Storper, M. y R. Walker (1989), *The Capitalist Imperative: Territory, Technology, and Industrial Growth*, Nueva York, Basil Blackwell.
- Sullivan, M. L. (1989), *Getting Paid: Youth Crime and Work in the Inner City*, Ithaca (Nueva York), Cornell University Press.
- Tilly, C. (1986), *The Contentious French: Four Centuries of Popular Struggle*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press.
- U. S. Bureau of the Census (1997), *Annual Demographic Files*, Current Population Surveys, marzo [selección de tabulaciones].
- U. S. Immigration and Naturalization Service (1998), *Annual Report 1997*, Washington, D.C., U.S. Government Printing Office.
- Updegrave, W. (1999), "Assessing Your Wealth", *Money*, núm. 28, julio, pp. 63-73.
- Wacquant, L. (1998), "L'ascension de l'État Pénal en Amérique", *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 124, septiembre, pp. 7-26.
- Wacquant, L. J. y W. J. Wilson (1989), "The Cost of Racial and Class Exclusion in the Inner City", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 501, pp. 8-26.
- Waldinger, R. (1997), "Network, Bureaucracy, Exclusion: Recruitment and Selection in an Immigrant Metropolis", Department of Sociology, UCLA (inérito).
- (1985), "Immigration and Industrial Change in the New York City Apparel Industry", en C. J. Borjas y M. Tienda (eds.), *Hispanics in the U. S. Economy*, Nueva York, Academic Press, pp. 323-349.
- Waters, M. (1994a), "Ethnic and Racial Identities of Second Generation Black Immigrants in New York City", *International Migration Review*, 28, pp. 795-820.
- (1994b), "West Indian Immigrants, African Americans, and Whites in the Workplace: Different Perspectives on American Race Relations", Paper presented at the meetings of the American Sociological Association, Los Ángeles.
- Weber, M. ([1922] 1965), *The Theory of Social and Economic Organization*, T. Parsons (ed.), Nueva York, The Free Press.
- Western, B., K. Beckett y D. Harding (1998), "Système Pénal et Marché du Travail aux États-Unis", *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 124, septiembre, pp. 27-35.
- Western, B. y K. Beckett (1999), "How Unregulated is the U.S. Labor Market? The Penal System as a Labor Market Institution", *American Journal of Sociology*, 104, enero, pp. 1030-1060.

- Wilson, W. J. (1996), *When Work Disappears: The World of the New Urban Poor*, Nueva York, Knopf.
- Wright, E. O. (1997), "Rethinking Once Again the Concept of Class Structure", en J. R. Hall (ed.), *Reworking Class*, Ithaca, Cornell University Press, pp. 41-72.
- (1985), *Classes*, Londres, Verso.
- (1980), "Varieties of Marxist Conceptions of Class Structure", *Politics and Society*, 9, pp. 299-322.
- Wright, E. O. y L. Perrone (1976), "Marxist Class Categories and Income Inequality", *American Sociological Review*, 42, pp. 32-55.
- Zolberg, A. (1989), "The Next Waves: Migration Theory for a Changing World", *International Migration Review*, 23, otoño, pp. 403-430.
-