

***Estructura
Social***

PROGRAMA DE LA ASIGNATURA.....	7
TEMA 1º: PERSPECTIVAS Y CONCEPTOS EN EL ESTUDIO DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL.....	8
DEFINICIONES Y CONCEPTOS.....	8
DIVISIONES DE CLASE Y MOVILIDAD SOCIAL.....	8
ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN EL MODERNO SISTEMA MUNDIAL	9
DESIGUALDAD DE LA RENTA Y LA RIQUEZA.....	10
DESIGUALDAD DE LA RENTA	10
TENDENCIAS DE LA DESIGUALDAD DE LA RENTA EN LOS EE.UU.....	11
DESIGUALDAD DE LA RENTA COMPARADA	11
DESIGUALDAD DE LA RENTA EN LOS ESTADOS UNIDOS.....	12
TENDENCIAS HISTÓRICAS DE LA DESIGUALDAD DE LA RIQUEZA	12
DESIGUALDAD EN LOS ARTÍCULOS DE PRIMERA NECESIDAD	12
DESIGUALDADES DE SALUD	13
RESULTADOS POLÍTICOS DESIGUALES	14
IMPUESTOS	14
SERVICIOS PÚBLICOS	15
DIMENSIONES DE LA DESIGUALDAD: CONCLUSIÓN.....	15
TEMA 2. LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN LAS SOCIEDADES HUMANAS: LA HISTORIA DE LA DESIGUALDAD.	16
DISTINTOS SISTEMAS DE ESTRATIFICACIÓN HUMANA	16
<i>Sociedades comunales primitivas</i>	<i>18</i>
<i>Esclavitud.....</i>	<i>18</i>
<i>Casta.....</i>	<i>19</i>
<i>Estamento</i>	<i>20</i>
<i>Clase.....</i>	<i>21</i>
LA APARICIÓN DE LA DESIGUALDAD Y LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL	23
<i>Los primeros grupos humanos</i>	<i>23</i>
<i>El temprano cambio social.....</i>	<i>24</i>
<i>La revolución neolítica</i>	<i>25</i>
<i>Los antiguos imperios agrarios</i>	<i>27</i>
<i>La desigualdad en el Imperio Romano</i>	<i>28</i>
<i>Sociedades agrarias tardías.....</i>	<i>29</i>

<i>La caída del feudalismo y el nacimiento de las sociedades industriales</i>	31
.....	31
LA REDUCCIÓN DE LA DESIGUALDAD EN LAS SOCIEDADES INDUSTRIALES Y POSINDUSTRIALES.....	32
CONCLUSIÓN: LA HISTORIA DE LA DESIGUALDAD	33
TEMA 3. EL SISTEMA DE ESTRATIFICACIÓN MUNDIAL.	35
CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA DE ESTRATIFICACIÓN MUNDIAL	36
DESARROLLO DEL MODERNO SISTEMA MUNDIAL.....	38
<i>Una breve historia del conflicto y de la hegemonía en el centro</i>	38
<i>La competencia en la posguerra: auge y caída de la Unión Soviética</i>	
.....	40
<i>La relativa decadencia de los Estados Unidos</i>	41
LA DESIGUALDAD ESTADOUNIDENSE Y EL FUTURO DEL CONFLICTO EN EL CENTRO	41
MODELOS DE CAPITALISMO Y COMPETENCIA EN EL CENTRO EN EL SIGLO XXI.....	42
LA CLASE CORPORATIVA GLOBAL.....	43
TEMA 4. ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN ESTADOS UNIDOS. .45	
SUCINTA HISTORIA DE LOS ESTADOS UNIDOS Y SU SISTEMA DE CLASES ..	45
<i>La historia temprana y los valores en Estados Unidos</i>	45
LA CLASE ALTA	46
Definición de la clase alta	46
La clase alta en los Estados Unidos de hoy	47
<i>La clase alta como clase dominante en la actualidad : una crítica.</i> ..	47
<i>La clase corporativa</i>	47
LA CLASE MEDIA Y LA CLASE TRABAJADORA: CAMBIOS HISTÓRICOS RECIENTES	49
<i>La nueva clase media</i>	49
<i>Estabilidad y cambio de la clase trabajadora</i>	49
<i>La cambiante estructura ocupacional: la zona central se reduce</i>	50
<i>Algunas consecuencias de la posición de clase</i>	51
Distribución de la renta por clases	51
Condiciones de trabajo	51
La condición física del trabajo	52
Socialización de los niños	52
Participación política.....	52
Sindicatos	52
LA POBREZA EN LOS ESTADOS UNIDOS	53
ESTRATIFICACIÓN POR RAZA, ETNIA Y GÉNERO	54
<i>Una historia comparada de la diversidad estadounidense</i>	54
Los indios de los Estados Unidos	54
Los afro-americanos.....	54

Los hispano-americanos.....	55
Los asiático-americanos	55
Los euro-americanos	56
<i>Género, raza y desigualdades étnicas</i>	56
Desigualdades de género.....	56
Desigualdades raciales y étnicas	57
Desigualdades de género comparadas.....	58
CONCLUSIÓN	59
TEMA 5. ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN JAPÓN.....	60
EL RANGO EN JAPÓN: ALGUNAS OBSERVACIONES	
INTRODUCTORIAS.....	60
UNA HISTORIA DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN JAPÓN .	61
<i>Colectivismo asiático</i>	61
<i>El aislamiento de Japón</i>	61
<i>El sistema feudal de Japón</i>	61
<i>El Shogunado Tokugawa</i>	62
<i>La Restauración Meiji</i>	62
LAS REFORMAS DE LA OCUPACIÓN Y EL AUGE DEL JAPÓN	
MODERNO.....	63
LAS BASES ESTRUCTURALES DE LA ESTRATIFICACIÓN	
SOCIAL.....	64
<i>La estructura ocupacional</i>	64
Distribución ocupacional	64
Economía dual.....	64
Rango de edad	64
DESIGUALDAD DE LA RENTA.....	65
ESTRUCTURAS DE LA AUTORIDAD BUROCRÁTICA.....	65
<i>Burocracias corporativas</i>	65
<i>Estructuras de la autoridad política</i>	66
<i>La estructura de la propiedad</i>	66
LA ÉLITE DE PODER EN JAPÓN	67
<i>La clase corporativa</i>	67
<i>La élite burocrática</i>	68
<i>La élite política</i>	68
<i>La unidad de la élite nipona</i>	69
<i>La sociedad de masas</i>	69
LOGRO Y ADSCRIPCIÓN EN EL JAPÓN MODERNO.....	70
<i>Discriminación racial, étnica y sexual en Japón</i>	71
<i>Discriminación sexual</i>	71
<i>Discriminación racial y étnica</i>	72
<i>Movilidad social y logro de status en Japón</i>	73
<i>La educación en Japón</i>	73

DESIGUALDAD Y RANGO DE STATUS EN JAPÓN.....	74
<i>Clase, status y poder en Japón.....</i>	75
LA ESCASA DESIGUALDAD DE JAPÓN: ALGUNAS CAUSAS....	76
LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN JAPÓN: CONCLUSIÓN.....	77
TEMA 6. ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN ALEMANIA.....	78
BREVE HISTORIA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA ALEMANA	78
<i>El ascenso del nazismo.....</i>	79
<i>La reconstrucción de la posguerra</i>	80
<i>Una desigualdad reducida</i>	81
LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN ALEMANIA: ALGUNAS SIMILITUDES BÁSICAS Y UNAS POCAS DIFERENCIAS	81
<i>Estructuras de la estratificación social: ocupación, autoridad y propiedad</i>	81
<i>Movilidad social y logro de status</i>	81
<i>Educación y clase.....</i>	82
<i>Desigualdades de género</i>	83
<i>Conflictos raciales y étnicos</i>	83
<i>Pobreza.....</i>	84
LAS ÉLITES CORPORATIVAS Y BUROCRÁTICAS	84
<i>La estructura corporativa alemana</i>	85
<i>La élite burocrática y política.....</i>	85
<i>La unidad de la élite.....</i>	86
LOS TRABAJADORES ALEMANES Y LAS LEYES DE COGESTIÓN	86
<i>Una historia de las leyes laborales alemanas</i>	87
<i>El poder de los sindicatos y los beneficios de las leyes de cogestión.....</i>	88
CONCLUSIÓN	89
TEMA 7. LA ESTRATIFICACIÓN MUNDIAL Y LA GLOBALIZACIÓN: LOS POBRES DE LA TIERRA.	91
LA EXTENSIÓN DE LA POBREZA MUNDIAL	91
EL SISTEMA MUNDIAL Y EL DESARROLLO ECONOMICO EN LAS NACIONES PERIFÉRICAS:¿POR QUÉ ALGUNOS POBRES DEL MUNDO SIGUEN SIENDO POBRES	93
<i>Barreras al desarrollo económico y reducción de la pobreza</i>	93
LAS GRANDES CORPORACIONES PUEDEN HACER DAÑO: ALGUNA EVIDENCIA	95
<i>Consideraciones metodológicas.....</i>	95
LOS EFECTOS DEL SISTEMA MUNDIAL EN LOS SISTEMAS DE ESTRATIFICACIÓN QUE NO PERTENECEN AL CENTRO	96
<i>El ascenso del este y el sudeste de Asia: excepciones que confirman la regla.....</i>	99

LA INMIGRACIÓN GLOBAL: UNA PERSPECTIVA COMPARADA DE LAS NUEVAS DIMENSIONES DE LOS CONFLICTOS ÉTNICOS Y RACIALES GLOBALES	100
<i>Viajar para sobrevivir: la migración de los pobres del mundo</i>	<i>100</i>
LAS REACCIONES A LA DIVERSIDAD DE LAS NACIONES RICAS	100
<i>El caso de Alemania.....</i>	<i>101</i>
<i>El caso de Japón</i>	<i>102</i>
LAS CARACTERÍSTICAS DE ALGUNAS NACIONES DEL ESTE Y EL SUDESTE ASIÁTICO: «EXCEPCIONES» A LOS «MILAGROS ECONÓMICOS ASIÁTICOS».....	103
<i>Resurgimiento de las explicaciones culturales</i>	<i>103</i>
TRADICIONES ASIÁTICAS Y FORMAS DE ORGANIZACIÓN SOCIAL: ALGUNOS RASGOS COMUNES	104
<i>Civilizaciones antiguas</i>	<i>104</i>
<i>Tradiciones de autoridad y responsabilidad de las elites</i>	<i>104</i>
<i>Un Estado fuerte.....</i>	<i>105</i>
EL CASO DE TAILANDIA.....	106
<i>Breve historia de Tailandia.....</i>	<i>107</i>
<i>Políticas tailandesas de desarrollo.....</i>	<i>108</i>
<i>Los campesinos tailandeses y la acción política</i>	<i>109</i>
<i>Tailandia en la perspectiva del sistema mundial.....</i>	<i>110</i>
EL SISTEMA DE ESTRATIFICACIÓN MUNDIAL: CONCLUSIÓN Y PERSPECTIVA DE FUTURO	110
<i>Estructura social y herramientas técnicas para el desarrollo</i>	<i>110</i>

PROGRAMA DE LA ASIGNATURA

- Tema 1. **Perspectivas en el estudio de la estratificación social y dimensiones de la desigualdad.** Definiciones y conceptos. La estratificación social en el moderno sistema mundial. Desigualdad de la renta. Desigualdad de la riqueza. Desigualdad en la cobertura de las necesidades básicas. Desigualdades de salud. Resultados políticos desiguales: impuestos y servicios públicos. Conclusión.
- Tema 2. **La estratificación social en las sociedades humanas: la historia de la desigualdad.** Distintos sistemas de estratificación humana: sociedades comunales primitivas; esclavitud; castas; estamentos y clases. La aparición de la desigualdad y la estratificación social: los primeros grupos humanos; la revolución neolítica; los antiguos imperios agrarios; sociedades agrarias tardías; la caída del feudalismo y el nacimiento de las sociedades industriales. La reducción de la desigualdad en las sociedades industriales y postindustriales.
- Tema 3. **El sistema de estratificación mundial.** Características del sistema de estratificación mundial. Desarrollo del moderno sistema mundial: una breve historia del conflicto y la hegemonía en el centro. La desigualdad en Estados Unidos y el futuro del conflicto en el centro. Modelos de capitalismo y competencia en el centro en el siglo XXI. La clase corporativa global.
- Tema 4. **Estratificación social en Estados Unidos.** Sucinta historia de los Estados Unidos y su sistema de clases. La clase alta. La clase alta como clase dominante. La clase corporativa. La clase media y la clase trabajadora. La nueva clase media. Estabilidad y cambio en la clase trabajadora. La cambiante estructura ocupacional. Algunas consecuencias de la posición de clase. La pobreza. Raza, etnicidad y estratificación por género. Una historia comparada de la diversidad estadounidense. Género, raza y desigualdades étnicas.
- Tema 5. **Estratificación social en Japón.** El rango en Japón: algunas observaciones introductorias. Una historia de la estratificación social en Japón. Las reformas de la ocupación estadounidense y el auge del Japón moderno. Las bases estructurales de la estratificación social en Japón: la estructura ocupacional; estructuras de la autoridad burocrática; estructura de la propiedad. La élite del poder en Japón: la clase corporativa; la élite burocrática; la élite política; la unidad de la élite nipona; la sociedad de masas. Logro y adscripción en Japón. Discriminación racial, étnica y sexual en Japón. Desigualdad y rango de status en Japón: clase, status y poder en Japón. La desigualdad de la renta en Japón. La competencia en los países del centro y el declive japonés.
- Tema 6. **Estratificación social en Alemania.** Breve historia de la economía política alemana: el ascenso del nazismo; la reconstrucción de posguerra; una desigualdad reducida. La estratificación social en Alemania: algunas similitudes básicas, y unas pocas diferencias. Estructuras de la estratificación social: ocupación, autoridad y propiedad; educación y clase; desigualdades de género; conflictos raciales y étnicos; pobreza. Las élites corporativas y burocráticas. La estructura corporativa alemana. La élite burocrática y política. La unidad de la élite.
- Tema 7. **La estratificación mundial y la globalización: los pobres de la Tierra.** La extensión de la pobreza mundial. El sistema mundial y el desarrollo económico de las naciones de la periferia: ¿por qué algunos de los pobres del mundo siguen siendo pobres? Las grandes corporaciones pueden hacer daño: alguna evidencia. Los efectos del sistema mundial en los sistemas de estratificación que no pertenecen al Centro. La inmigración global: una perspectiva comparada de las nuevas dimensiones de los conflictos étnicos y raciales globales. Las reacciones a la diversidad en las naciones ricas. Las características de algunas naciones del Este y el Sudeste de Asia: excepciones a los milagros económicos asiáticos. Tradiciones asiáticas y formas de organización social: algunos rasgos comunes. El caso de Tailandia. El sistema de estratificación mundial: conclusión y perspectivas de futuro.

Tema 1º: Perspectivas y conceptos en el estudio de la estratificación social

Definiciones y conceptos. La estratificación social en el moderno sistema mundial. Desigualdad de la renta. Desigualdad de la riqueza. Desigualdad en la cobertura de las necesidades básicas. Desigualdades de salud. Resultados políticos desiguales: impuestos y servicios públicos. Conclusión.

Definiciones y conceptos

Una precondition necesaria para la estratificación social es la diferenciación social que se da cuando encontramos individuos con distintas cualidades individuales y con diferentes papeles sociales. Las personas se diferencian por sus características biológicas y en cada sociedad se distinguen, al menos en cierto grado, por los papeles sociales tareas u ocupaciones. A medida que las sociedades se hacen tecnológicamente más complejas, se incrementa la división del trabajo lo que implica mayor diferenciación. La diferenciación social no hace pensar necesariamente que las diferencias de las cualidades personales o los roles de trabajo se ordenen jerárquicamente o se evalúen de diferente forma. La diferenciación social establece el escenario para la desigualdad y la estratificación social.

La desigualdad social es la condición por la cual las personas tienen un acceso desigual a los recursos, servicios y posiciones que la sociedad valora. Tal desigualdad puede surgir en cuanto al modo en que individuos y grupos se ordenan y son evaluados unos por otros, pero, más importante aún, se relaciona con las diferentes posiciones de la estructura social. La desigualdad social surge a menudo de la diferenciación social por dos razones básicas. Por un lado la evaluación social se aplica muchas veces a las diferencias, en términos de prestigio u honor. Por otro lado en cuanto al acceso a posiciones preferentes en la sociedad.

Estratificación social significa que la desigualdad ha tomado cuerpo o se ha institucionalizado (sistema de jerarquía en capas), y que existe un sistema de relaciones sociales que determina quién recibe qué y por qué.

Por un sistema de estratificación social entendemos asimismo que se han desarrollado algunas reglas que "explican" como se distribuyen las recompensas y por qué se distribuyen de esta forma. Algunos sociólogos prefieren el término desigualdad estructurada, otros añaden la condición de desigualdades hereditarias. Cuando la ubicación de una clase o estrato es primordialmente hereditaria, nos referimos a ella como adscripción. Cuando la ubicación en una clase o estrato se debe principalmente a cualidades que los individuos puedan controlar, nos referimos a ella como logro.

Divisiones de clase y movilidad social

Podemos definir la clase como un agrupamiento de individuos con posiciones similares y con semejantes intereses políticos y económicos dentro del sistema de estratificación.

Las divisiones de clase se basan en tres criterios principales: la posición de la persona en la estructura ocupacional, la posición de la persona en las estructuras de autoridad y las posesión de propiedades (que producen beneficios) de la persona, que podemos llamar estructura de la propiedad. Estos tres criterios tienden a entrelazarse produciendo divisiones de clase más o menos diferenciadas.

En Estados Unidos se ordena a la gente tanto por la posición de autoridad, como por su categoría ocupacional o económica.

Tenemos:

- Clase alta: familias que poseen grandes propiedades y una gran autoridad derivada de estas propiedades.
- Clase corporativa: personas con una gran autoridad y poder en las grandes corporaciones (y a menudo el Estado), aunque normalmente no son propietarios importantes de estas corporaciones. Hay indicios de que la clase alta retrocede mientras gana importancia esta clase corporativa.
- Clase media: aquellos con relativamente pocas propiedades, pero posiciones medias y altas en lo que se refiere a ocupación (trabajo no manual) y autoridad. Distinguimos la clase media alta y la clase media baja..
- Clase trabajadora: personas con poca o ninguna propiedad, con posiciones medias o bajas en la ocupación (trabajo manual) y poca o ninguna autoridad. El término clase baja se refiere a aquellos individuos sin propiedad y a menudo en paro y sin autoridad (los pobres).

El término status debe analizarse en conjunción con el de clase. Se emplea con frecuencia para indicar posiciones en una estructura social con ciertos deberes y derechos asociados a esa posición. También se utiliza para designar algo así como la posición de una clase en una jerarquía. Está relacionado con el respeto asociado a un alto o bajo logro ocupacional.

Un sistema de clases puede en parte distinguirse de otros tipos de sistemas de estratificación debido a la mayor posibilidad de logro o de cambios en la ubicación de clase.

La movilidad social puede definirse como el movimiento individual o de grupo en el sistema de clases. Podemos hablar de movilidad vertical y horizontal.

Dado que los sistemas de clase se basan, en parte, en el logro, podemos suponer que presentan amplias pautas de movilidad social vertical. Existen muchos análisis que tratan de medir la mezcla exacta de logro frente a los factores adscriptivos que determinan dónde acaban las personas en el sistema de clases (*investigación sobre el logro de status*). La investigación indica que tanto los factores adscriptivos, como los de logro, tienen su influencia en la ubicación de clase en EE.UU.

Estratificación social en el Moderno Sistema Mundial

El cambio económico se relaciona con la relativa decadencia económica de EE.UU. en lo que se conoce como *moderno sistema mundial*. La economía de Reagan contribuyó, en parte, al aumento de la desigualdad de la renta y la riqueza que ya había comenzado en EE.UU. debido a los cambios de la economía mundial, pero hizo poco para cambiar las causas esenciales de la decadencia de la economía estadounidenses en relación con otras distintas naciones.

Desde principios de los años 80, EE.UU. tenía ya el nivel de desigualdad de la renta más alto entre los países industrializados, y siguió creciendo en los 90. Una causa fundamental de esta desigualdad ha sido la gran pérdida de empleos de los estadounidenses. Pero, además de esta pérdida de trabajos, hubo un crecimiento de empleos tanto en los extremos más altos como en los más bajos de la escala de ingresos, aunque en los 80 este crecimiento se produjo primordialmente en el extremo más bajo, lo cual dio lugar a una mayor desigualdad.

A lo largo de los 90, mientras los trabajos de menor nivel de ingresos continuaban creciendo, los trabajos con alto nivel de renta, primordialmente trabajos técnicos,

profesionales y directivos, también comenzaron a aumentar en contraste con los años 80. Estos cambios que se producen en EE.UU. desde los años 70 reflejan un gran cambio en su estratificación social.

Debemos entender la naturaleza del moderno sistema mundial para entender lo que ocurrirá en los próximos años. Con el fin de la guerra fría y la caída del muro de Berlín, la mentalidad del "ellos frente a nosotros", que durante mucho tiempo se dirigió frente a la URSS, ha desaparecido. Se ha reemplazado por un mayor reconocimiento de las grandes diferencias entre los países capitalistas. Ya no se trata simplemente de capitalismo contra comunismo, sino de la competencia entre diversas formas de organización de la economía capitalista mundial. Estas diferencias entre países capitalistas implican distinciones en sus sistemas de estratificación social.

Hay indicios de que la creciente desigualdad en EE.UU. derivada del recorte de empleos, de los trabajos pero pagados y de los trabajos temporales ha aumentado los beneficios de las corporaciones estadounidenses y, al menos a corto plazo, las ha hecho más competitivas. Una cuestión importante es que Japón y Alemania tiene trabajadores mejor educados en muchos aspectos, con mejores ingresos y menores niveles de desigualdad de la renta comparados con los de EE.UU. Algunos destacados economistas, como Thurow, pensaban que Alemania o Japón podían ponerse a la cabeza en el siglo XXI a causa de su mejor educación, de una mano de obra más cualificada, más leal y mejor pagada, sobre todo la fuerza de trabajo de nivel más bajo, en comparación con EE.UU.

Por ahora, la cuestión principal es que ha habido un cambio histórico en el sistema de estratificación social estadounidense y en el lugar de EE.UU. en el moderno sistema mundial. Para entender el sistema actual de estratificación social en este país, así como el futuro de este sistema, debemos prestar más atención a las diferencias entre los países y a las tendencias del moderno sistema mundial.

Desigualdad de la renta y la riqueza

Dos de los tipos más importantes de desigualdad son las desigualdades de la renta y la riqueza. Su importancia se debe a que son la renta y la riqueza las que proporcionan otros bienes y servicios valorados, por no mencionar los artículos que satisfacen las necesidades básicas de la vida. La renta y la riqueza son mercancías generalizadas que dependiendo de la cantidad y de cómo se usan, proporcionan poder e influencia.

Por renta nos referimos al dinero, los salarios y los pagos que se reciben periódicamente a cambio de una ocupación, o como rendimiento de una inversión. La renta es el medio por el que la mayoría de los estadounidenses obtienen los productos básicos y los pequeños lujos de la vida. La riqueza se refiere a los bienes acumulados en la forma de distintos activos valorados como propiedad, acciones, bonos o capital depositado en reserva. La riqueza es todo aquello que tiene valor económico y es susceptible de comprarse, venderse, almacenarse o invertirse a cambio de rendimiento económico. En este país la distribución de la renta es desigual, pero la de la riqueza lo es más.

Desigualdad de la renta

Un método simple para analizar la desigualdad de la renta es examinar la distribución de una población entre diferentes categorías de renta.

Un aspecto importante de la estratificación social y la desigualdad es la desigualdad por raza y origen étnico. La raza, la etnicidad y la clase se relacionan entre sí de manera

muy compleja y en cierta medida las divisiones raciales suelen ser divisiones de clase en su base.

La gran mayoría de la gente en este país tiene que depender de algún tipo de trabajo (como algo opuesto a la riqueza) para ganarse su renta, siendo la estructura ocupacional un factor de primordial importancia en la creación de una distribución desigual de la renta. Parte de la desigualdad de renta entre hombres y mujeres se debe a la discriminación por sexo, pero este tipo de discriminación funciona en la estructura ocupacional de varias maneras diferentes.

Tendencias de la desigualdad de la renta en los EE.UU.

Tenemos datos que muestran que la desigualdad de la renta se redujo ligeramente durante los años 30 y 40 debido a las reformas de la depresión y al pleno empleo de la Segunda Guerra Mundial. El cambio más importante se produjo en el quintil superior y en el 5 por 100 de las familias con más ingresos, cuya proporción de renta se redujo desde el 54'4 y 30 por 100 respectivamente en 1929 al 44 y 17'2 por 100 en 1945.

Sin embargo se ha producido un cambio en la distribución de la renta entre las familias. La desigualdad de la renta disminuyó ligeramente entre 1947 y 1975, pero ha aumentado de forma rápida y significativa entre 1980 y 1992 porque los más ricos se han hecho aún más ricos y los más pobres aún más pobres.

En el caso de los negros y los hispanos, entre 1967 y 1992, en comparación con los blancos, los pobres se volvieron aún más pobres mientras los ricos sólo se hicieron ligeramente más ricos.

Las razones por las cuales ha aumentado la desigualdad de la renta durante los años 80 las podríamos agrupar en 2 categorías: 1) las medidas políticas adoptadas desde finales de los 70; y 2) los cambios que se produjeron en la economía de los EE.UU. Entre esas medidas políticas están las tributarias (bajada de impuestos a los ricos y subida a los pobres) y los recortes de transferencias (programas asistenciales). Entre los cambios económicos más importantes está la disminución de los empleos de remuneración media durante los años 80 y 90 y el aumento de empleos de alta y baja remuneración. De la totalidad de empleos que se crearon entre 1979 y 1986 cerca del 55 % tenían salarios situados en el nivel de pobreza o inferiores. A principios de los 90 esta pauta cambió ligeramente ya que la mayoría de los nuevos empleos pertenecen a los niveles de rentas superiores, con un aumento continuado de los trabajos con sueldos bajos y una continua disminución de los empleos con sueldos medios.

Desigualdad de la renta comparada

Los datos más recientes de que se disponen sobre desigualdad de la renta comparada suelen corresponder con los años 80 e indican que se han producido importantes cambios en comparación con los años 70. El nivel más alto de desigualdad de renta se encuentra en Estados Unidos, mientras el más bajo en Japón. España ocupa una posición intermedia.

Aunque Japón y EE.UU. han tenido niveles semejantes de desigualdad de la renta, desde los años 70 Japón ha reducido considerablemente su desigualdad mientras EE.UU. ha experimentado un aumento constante de desigualdad de la renta.

Disponemos de datos de renta más recientes para los diferentes grupos ocupacionales de las principales naciones industriales, y revelan la misma pauta básica, la fractura entre rentas es menor en Japón y Alemania, pero mucho mayor en los EE.UU.

Desigualdad de la renta en los Estados Unidos

Si bien la desigualdad de la renta en los EE.UU. es importante, en ciertos sentidos la desigualdad de la riqueza lo es más. La mayoría de la gente usa sus ingresos para satisfacer sus necesidades cotidianas. Sin embargo, una riqueza abundante suele proporcionar renta, poder e independencia. Por un lado, la riqueza en cantidades importantes libera a los individuos de la dependencia de otros para obtener unos ingresos. La estructura de autoridad asociada a la diferenciación ocupacional es uno de los aspectos más importantes del sistema de estratificación de los EE.UU., y la influencia de esta estructura de autoridad se reduce cuando las personas poseen una riqueza sustancial. Si la riqueza se utiliza para adquirir una cantidad significativa de los medios de producción de la sociedad (sobre todo acciones de grandes corporaciones), puede proporcionar autoridad a la persona que la posee (dependiendo de la cantidad que posea). La riqueza abundantes también importante porque se puede transferir de generación en generación con mayor facilidad que la renta, hecho que produce una mayor herencia de posición y de oportunidades en el sistema de estratificación. Esto ha sido así sobre todo desde 1982, cuando Reagan aprobó una ley tributaria que desgravaba considerablemente la herencia en este país.

Si bien la renta es muy desigual en los EE.UU., los datos demuestran que la distribución de la riqueza es aún más desigual. Las desigualdades de riqueza por raza y origen hispano son mayores que las desigualdades de renta.

Otra manera de estimar la desigualdad de la riqueza es, desde luego, examinar a los súper-ricos.

A diferencia de lo que revelan los datos sobre la desigualdad de la renta, los de desigualdad de la riqueza indican que esta desigualdad cambió menos entre 1962 y 1983. En los últimos años probablemente hemos experimentado una tendencia ascendente de la desigualdad de la riqueza, especialmente desde 1983. Los datos muestran sin lugar a dudas que se ha producido un enorme aumento de la concentración de la riqueza mediados de la década de los 80.

Tendencias históricas de la desigualdad de la riqueza

Como en el caso de la desigualdad de la renta, las tendencias históricas de la desigualdad de la riqueza en los EE.UU. son importantes. La desigualdad de la riqueza disminuyó ligeramente entre 1958 y 1972 antes de volver a aumentar de forma considerable durante los años 80. Es importante advertir que, desde los años 80, el nivel de desigualdad de riqueza ha vuelto al nivel de antes de la Gran Depresión de 1929.

Desigualdad en los artículos de primera necesidad

Una distribución desigual de la renta no siempre es un indicador preciso del modo en que se distribuyen productos básicos tales como la comida y la asistencia sanitaria. Hay dos razones que lo explican: primera, es necesario tener en consideración la posibilidad de los subsidios estatales para satisfacer las necesidades básicas y, segunda, debemos tener en cuenta el coste relativo de los artículos de primera necesidad.

Aunque la distribución de la renta sea muy desigual, la cobertura de las necesidades primarias puede ser menos desigual si el coste de estos productos básicos es relativamente bajo. Si ese fuera el caso, la desigualdad afectaría a los lujos y los ahorros, no a la cobertura de las necesidades básicas. Y aunque eso es lo que siempre ha ocurrido en los

EE.UU., las cosas están dejando de ser así rápidamente. Desde los años 60 todas las estadísticas sobre la pobreza, la renta y el coste de la vida indican que el nivel de vida de los que tenían bajos ingresos disminuyó. La gente con ingresos bajos de la escala de la renta tenía que adquirir deudas para comprar sus artículos de primera necesidad. La inflación no supuso un problema desde finales de los 80 hasta mediados de los 90, sin embargo no cambió la razón entre el coste de los productos básicos y el de los no básicos, algo que significa que el coste de los productos básico seguía fuera del alcance de los pobres y las clases bajas de esta sociedad. Lo que sí ha cambiado notablemente durante los 80 y 90 ha sido el número de pobres o casi pobres que carecen de dinero para adquirir estos productos básicos.

Desigualdades de salud

Para los que están en la parte más baja del sistema de estratificación, la buena salud está hasta cierto punto desigualmente repartida en el sistema de estratificación. Hay dos razones fundamentales que lo explican: primera, la asistencia médica está desigualmente distribuida y, segunda, las condiciones que promueven la mejora de la salud también están desigualmente repartidas.

Como ocurre con la renta y la riqueza, hay una demanda constante de asistencia médica. La gente raramente recibe suficiente atención médica, de manera que ésta es escasa y, como ocurre con todo producto escaso, se requiere un método para distribuirla. Para la asistencia médica puede haber dos métodos opuestos de distribución. Por un lado, la asistencia médica se puede distribuir por medio de un sistema de precios. Los que pueden pagarla la obtienen, y los que no pueden permitírsela pasan sin ella. Por otro lado, la distribución de la asistencia médica puede basarse en algún principio de necesidad. Los que más la necesitan son los primeros que la obtienen y los que menos la necesitan deben esperar. Entre estos dos métodos opuestos, la distribución de la asistencia médica en EE.UU. se basa más en la capacidad económica que en la necesidad.

Desde 1915 se ha intentado repetidas veces en los EE.UU. legislar para establecer un sistema sanitario a escala nacional que distribuya la asistencia médica sobre la base de la necesidad. Los estudios han revelado que el programa MEDICAID ha proporcionado más ayuda médica a los pobres de la que antes tenían, pero la calidad de esta asistencia es menor que la que reciben los más acomodados. La calidad de la asistencia médica sigue estando desigualmente distribuida en los EE.UU. conforme a criterios económicos.

Durante 1933 al menos el 20 % de todos los estadounidenses carecen de cobertura sanitaria. Otro estudio descubría que casi la mitad de todos los desempleados durante más de nueve meses carecía de cobertura sanitaria. A esta situación se llegó debido a que las sociedades médicas privadas son cada vez más caras y a que aumenta el número de personas que tienen empleos con sueldos bajos y ni pueden pagar la cobertura privada, ni reúnen los requisitos para acogerse al programa gubernamental del Medicaid.

Un estudio sobre los principales hospitales de Los Ángeles reveló la existencia de enormes diferencias en las tasas de mortalidad de la gente que admitían los diferentes hospitales por las mismas enfermedades o lesiones. Y los hospitales a los que acudían los pobres para recibir algún tratamiento eran los que presentaban las tasas más altas de mortalidad.

En 1995 los EE.UU. seguían siendo la única nación industrial importante que carece de un sistema sanitario global financiados por las arcas públicas para todos los ciudadanos.

Una segunda razón por la que la buena salud está desigualmente en los EE.UU. es que los ingresos bajos equivalen normalmente a una nutrición inadecuada, unas condiciones

de vida menos saludables y un menor conocimiento de cómo mantener la buena salud. Asimismo, cada vez descubrimos más que una posición baja en el sistema de estratificación comporta un entorno laboral insano. Debido a la nueva maquinaria y a los productos químicos industriales cada vez más peligrosos la clase obrera se ve en la obligación de arriesgar su vida y su salud en beneficio de la corporación.

Los datos indican de forma consistente que cuanto más bajos son los ingresos, más alta es la tasa de mortalidad en los EE.UU., y ésta es bastante alta comparada con la de las naciones industrializadas.

Resultados políticos desiguales

Por resultados políticos desiguales o, simplemente, desigualdades políticas, entendemos los resultados de los procesos políticos que favorecen a unos intereses de clase antes que a otros.

La pauta que surge es que los que están en la parte más alta del sistema de estratificación reciben más servicios o productos generales de las agencias públicas. Los pobres no son los que reciben la mayor parte de las ayudas públicas. Las ayudas que reciben los que están en la parte baja del sistema de estratificación son la primeras que tienden a recortarse en períodos de austeridad gubernamental.

A nuestros efectos el Estado puede en este punto considerarse una *institución redistributiva*. Una de las funciones del Estado es recaudar a unos y redistribuir a otros. El Estado es un importante mecanismo en el sistema de estratificación social. Se basa en el conflicto de clases en la medida en que una clase quiere asegurarse que obtendrá del Estado lo que ha sido recaudado de otras clases mientras al mismo tiempo renuncia a lo menos posible. Otra función del Estado es el mantenimiento del sistema de clases.

Impuestos

Uno de los tipos más importantes de desigualdad política atañe a las políticas tributarias. Las nuevas ideas de democracia e igualdad implican que los que tienen más capacidad pagarán más impuestos, que habrá impuestos progresivos. Sin embargo, en realidad esta filosofía suele invertirse.

Si tuviéramos unos impuestos verdaderamente progresivos que gravaran más a los ricos que a los pobres y los no tan ricos, entonces la distribución de la renta después de impuestos sería menos desigual que antes de impuestos.

Otra forma de tributación son los impuestos sobre las ventas, que lejos de ser progresivos, como los impuestos sobre la renta, son regresivos en EE.UU. Es así porque los menos ricos pagan un porcentaje más alto de sus ingresos que los más acomodados. Un estudio de los efectos que tienen todos los tipos de impuestos sobre la distribución de la renta reveló que la totalidad de los impuestos realmente aumentaba el nivel de desigualdad impositiva en los EE.UU.

En los años 80 se dijo que el cambio de la legislación en materia tributaria beneficiaría en última instancia a los pobres y a los menos acomodados porque los beneficios de los ricos "repercutirían gota a gota" en los menos ricos mediante la creación de empleos y el aumento de ingresos que generaría la inversión del capital de los más acomodados. Esto no sucedió porque la desigualdad de la renta aumentó y bajaron los salarios reales durante los 80. El dinero extra que llegó al bolsillo de los ricos no siempre se invirtió para crear más empleo y aumentar los sueldos de los menos acomodados. En tiempos de prosperidad económica las mujeres y las minorías son las que menos se

benefician de las inversiones de los ricos, y también las más perjudicadas en los momentos de estancamiento económico.

Las leyes tributarias volvieron a cambiar inmediatamente después de que terminara el mandato de Reagan en 1988, pero podemos esperar que el efecto de este nuevo cambio en la distribución de la renta sea muy pequeño.

Servicios públicos

Cuando se plantea el tema de los servicios públicos nos viene a la mente la asistencia a los pobres. Hay otro aspectos de los servicios públicos que suele denominarse *wealthfare*. La mayoría de lo que hace el gobierno no se destina a los pobres, sino a oos no pobres. Y, entre los no pobres, los acomodados y las corporaciones son los que más se benefician de ello.

El gobierno federal destina subvenciones a muchos sectores económicos, como la agricultura y la investigación y el desarrollo, que benefician directamente a las grandes corporaciones, ofrece protección arancelaria a numerosas industrias, mantiene agencias reguladoras que protegen las grandes industrias y suministra otros servicios directos que, en otro caso, las industrias tendrían que pagar con sus propios beneficios. La mayoría de estos programas y transferencias públicas no van a parar a los pobres y además la mayor parte de ellos se financió mediante impuestos regresivos específicos o adicionales.

Ser puede afirmar que muchos servicios públicos que ayudan directamente a los ricos y a las corporaciones también lo hacen al público en general y, por lo tanto, a la clase trabajadora y a los pobres. Si los ricos y las clases corporativas tienen más recursos para influir en las políticas y los programas del gobierno, debemos reconocer que con toda probabilidad será a sus propios intereses a los que más directamente servirán esos programas y políticas. El sistema de *wealthfare* es un aspecto del Estado tan importante o más que la asistencia a los pobres.

Dimensiones de la desigualdad: Conclusión

Las desigualdades de renta, riqueza, salud, sistema tributario y servicios públicos son las más importantes pero no las únicas.

El logro educativo es un resultado del sistema de estratificación y un medio para mantenerlo. También están las desigualdades de poder y autoridad.

Cualquier bien material, condición o servicio que la gente tienda a valorar puede estar desigualmente distribuido mediante un sistema de estratificación.

Además de diversos bienes materiales y servicios, el sistema de estratificación también distribuye de manera desigual el status o el honor, la autoestima y la deferencia social. Muchos sociólogos han afirmado que la dimensión de status de la estratificación social tiene una importancia primordial. Los teóricos funcionalistas (Parsons) mantienen la idea de que la desigualdad de status produce una distribución desigual de bienes materiales y servicios, que son recompensas por haber logrado un status alto. Sin embargo hay sociólogos que disienten de esta idea pues en las sociedades complejas el status se considera más un producto que una causa de desigualdad de poder y riqueza. Las divisiones de status son muy importantes para comprender cómo se mantiene la estratificación social.

Tema 2. La estratificación social en las sociedades humanas: la historia de la desigualdad.

Distintos sistemas de estratificación humana: sociedades comunales primitivas; esclavitud; castas; estamentos y clases. La aparición de la desigualdad y la estratificación social: los primeros grupos humanos; la revolución neolítica; los antiguos imperios agrarios; sociedades agrarias tardías; la caída del feudalismo y el nacimiento de las sociedades industriales. La reducción de la desigualdad en las sociedades industriales y postindustriales.

La época en la que nos encontramos ha sido moldeada en buena medida por la mano histórica de muchas respuestas humanas a la pregunta de quién obtiene qué y por qué.

Para empezar debemos reconocer la relativa brevedad de lo que concebimos como sociedad. Lo que podemos llamar homínidos han vivido en la tierra al menos 4 millones de años. Los seres humanos empezaron a asentarse en comunidades agrícolas más o menos estables, formando lo que podemos llamar sociedades, hace sólo 10.000 años.

En comparación con nuestra sociedad presente podemos decir que la desigualdad fue a menudo menor, aunque a veces (en el pasado reciente con sociedades agrarias plenamente desarrolladas) fuese mayor. Se ha señalado que los seres humanos son únicos por su coerción sistemática de los no parientes, por sus esfuerzos cooperativos para explotar a los miembros de otras especies y por el grado de desigualdad que existe en su propia especie.

Las mejores evidencias sugieren que los seres humanos han vivido durante casi toda su existencia en un estado próximo a la igualdad, muy diferente a la desigualdad que predomina hoy día.

Hace aproximadamente 10.000 años algo revolucionario comenzó a suceder. Durante lo que puede denominarse la revolución neolítica nuestros ancestros comenzaron a asentarse y a llevar una vida agrícola, una forma de vida basada en la plantación de cultivos y en el pastoreo de animales comestibles que aumentaron la producción de los artículos básicos.

Tras unos pocos miles de años empezaron a surgir las grandes ciudades y, otros tantos años después, aparecieron las civilizaciones y los imperios. Dejó de ser necesario que todos trabajaran el campo para alimentar a la población. Aumentó la división del trabajo y algunos pudieron dedicarse a la ciencia, la religión, las artes o la tecnología militar. Muy pronto un ciclo de innovación tecnológica hizo que aumentaran las cosechas, liberó del trabajo de la tierra a una cantidad todavía mayor de gente que pudo dedicarse a otras ocupaciones y nos impulsó rápidamente a la era industrial.

Muchos pagaron un alto precio por este avance. El proceso de la civilización también fue un proceso de esclavización. Cuando los seres humanos abandonaron sus modos de vida nómadas durante la revolución neolítica, empezó la historia de la estratificación, la desigualdad, las elites y la explotación. Sólo recientemente -en las sociedades industriales avanzadas o postindustriales- se ha reducido el nivel de desigualdad en comparación con el de otras civilizaciones anteriores.

Distintos sistemas de estratificación humana

Los científicos sociales no están totalmente de acuerdo en cuál es la tipología o el método más útil para comparar los tipos de sistemas de estratificación social que ha habido en la historia, pero usualmente se describen cinco: sistemas comunales primitivos, esclavitud, sistemas de castas, sistemas estamentales o feudales y sistemas de clases. Estos cinco tipos generales pueden compararse entre sí a partir de cinco características

básicas de los sistemas de estratificación: el grado de cierre o apertura normativa de sus divisiones, el método real para ubicar a la gente a partir del status o clase, el método principal de legitimación, la forma predominante de desigualdad y el nivel comparado de desigualdad en cada tipo de sistema de estratificación (Es algo impreciso sugerir que todas las sociedades comunales primitivas tenían un sistema de estratificación social).

Con respecto a la primera característica, estas sociedades varían conforme al grado existente de cierre o apertura normativa entre las divisiones o rangos jerárquicos que componen el sistema de estratificación. Usamos el término normativo para referirnos a normas o valores que prescriben ordenamientos relativamente abiertos o relativamente cerrados.

Inmediatamente encontramos diferentes métodos por los que la gente se sitúa realmente en los rangos del sistema de estratificación. Estos métodos varían a lo largo de un continuum que va desde la adscripción hasta el logro. La adscripción se refiere a una forma de situarse socialmente que queda fuera del individuo. La ubicación viene determinada por características tales como rango de los padres, el sexo o la raza. El logro se refiere a una forma de situarse basada en el mérito del individuo o, como sugiere el nombre, en sus propios logros. Pocas sociedades se sitúan en los extremos del continuum adscripción-logro (el sistema de castas constituye la excepción); la mayoría presentan una mezcla variable de adscripción y logro.

Cada sociedad tiene que tener, al menos en cierto grado, algún método para justificar la existencia de desigualdad entre su población. Este método sigue un proceso denominado *legitimación*. Este proceso es importantísimo en las sociedades que mantienen un alto grado de desigualdad entre sus miembros. De no ser así el orden social y las desigualdades estructuradas sólo se podrían mantener mediante el uso de la fuerza física, un método que puede ser muy costosa en cuanto a vidas y recursos se refiere y que a la larga suele fracasar. La mayoría de las sociedades se basan en varios métodos de legitimación, aunque suelen predominar uno o dos.

La tradición o la costumbre como método de legitimación nos obliga al pasado, aunque también puede utilizarse una justificación ideológica más sistemática que suele apuntar hacia las cualidades superiores de los que se encuentran en lo más alto del sistema de estratificación y/o a su "importante" contribución al bienestar general como una justificación de su mayor porción de los bienes y servicios valorados.

A menudo las creencias religiosas son similares a las justificaciones ideológicas más seculares. El sistema de estratificación existente se considera legítimo porque una deidad o fuerza sobrenatural lo quiere así. Junto a las justificaciones religiosas, encontramos típicamente la promesa de recompensa para aquellos que obedecen las reglas y cumplen las obligaciones de su clase o de su posición de casta. Finalmente, hay diversos métodos de justificación legal. Se basa bien en leyes que respaldan los derechos, privilegios y deberes de los rangos existentes, apoyadas en la autoridad del Estado, bien en procedimientos legales que garantizan un conjunto justo de reglas para asignar los rangos y las recompensas.

En la mayoría de las sociedades podemos encontrar tres dimensiones o tipos principales de desigualdad. Éstas son 1) las desigualdades de honor, status o prestigio; 2) las desigualdades de influencia económica y recompensas materiales; y 3) las desigualdades basadas en el poder militar, político o burocrático. En la mayoría de las sociedades están presentes los tres tipos de desigualdad, que suele suelen estar interrelacionados.

Podemos ofrecer una estimación aproximada del grado general de desigualdad en estos distintos tipos ideales de sistemas de estratificación. Nuestra estimación se basa principalmente en el grado de desigualdad entre las elites y la gente corriente de cada sociedad. Esta estimación la hacemos con respecto a los valores económicos y de poder,

pues las sociedades se los representan de forma más sencilla. Considerando los cinco tipos de sistemas de estratificación, la desigualdad general varía desde un nivel muy bajo en las sociedades comunales primitivas hasta un nivel muy alto en las sociedades esclavistas, de castas y estamentales, con un nivel intermedio en las sociedades industriales o de clases.

Sociedades comunales primitivas

Las sociedades comunales primitivas representan las primeras formas de organización social. Su economía se basa en los métodos simples de recolección y caza para matar o atrapar animales, con un uso escaso de las técnicas agrícolas para producir alimentos. Como los métodos de la caza y recolección para producir alimentos suelen tener como resultado una reducción de los recursos del entorno inmediato (la velocidad de esta reducción depende del tamaño de la tribu y de las condiciones climáticas), estos pueblos tienden a ser nómadas o seminómadas. Debido asimismo a sus métodos primitivos de producción de alimentos y su estilo de vida nómada, la acumulación de posesiones materiales es, por lo general, imposible. Los bienes y los alimentos que tienen suelen repartirse de forma más o menos igualitaria entre todos los miembros de la tribu.

Las sociedades comunales primitivas pueden tener jefes, líderes respetados, hechiceros o chamanes, que ejercen influencia o poder en la tribu. Sin embargo, su influencia en los demás está relativamente restringida y se limita a su capacidad para realizar funciones valiosas para toda la tribu. Así, posiciones como la de jefe son posiciones logradas con un método abierto de ubicación social. La forma predominante de desigualdad -que, de hecho, suele ser la única forma de desigualdad- es el status u honor. Si un determinado individuo cumple una función importante para la tribu, como proporcionarle alimentos, puede lograr una posición de alto status, sin apenas recibir recompensas materiales mayores que las del nivel general que reciben otros miembros de la tribu. No se ofrecen justificaciones ideológicas sistemáticas, ni religiosas ni legales para la existencia de desigualdades de status. Y lo que es más importante aún, como el nivel general de desigualdad es muy bajo, no se necesitan. Las desigualdades de status que encontramos se explican simplemente por la tradición. Es decir, al mejor cazador se le concede, por la fuerza de la costumbre, un status más alto o un mayor honor. Puede hacerse una importante distinción entre lo que se ha dado en llamar bandas, que no distinguen rasgos ni están estratificadas, y tribus, que contienen rangos diferentes pero no están estratificadas. En la tribu -que aún no podemos decir que está estratificada- están más formalizadas las posiciones de status alto, de las que hay un número determinado. En la tribu el status superior no es una mercancía limitada y se han desarrollado reglas elementales de sucesión.

Esclavitud

Una de las formas históricas más persistentes de desigualdad ha sido la esclavitud. Esta forma de dominación surgió inmediatamente después de que los seres humanos se asentaran en comunidades agrícolas establecidas, y alcanzó su punto más alto con las primeras civilizaciones agrarias. En primer lugar, es una relación económica -la propiedad de los seres humanos- y una forma de desigualdad económica es la que predomina. A lo largo de la historia la posición de esclavo se ha adquirido de muchas maneras -por nacimiento, derrota militar, deudas o por captura y comercialización-. De igual modo, a lo largo de la historia el nivel de penuria y miseria de los esclavos ha variado, así como su esperanza de obtener la libertad.

La esclavitud no siempre ha sido una condición hereditaria ni un sistema normativamente cerrado. En las sociedades esclavistas antiguas, el esclavo podía comprar su libertad o adquirirla de alguna u otra forma. Así, aunque la esclavitud era a menudo un

status adscrito, se podía salir del status de esclavo. Sólo en unas pocas sociedades como la de los Estados Unidos la casta racial produjo un status de esclavo hereditario y más cerrado.

En las sociedades agrarias, el nivel de desigualdad entre el esclavo y su propietario, así como entre el pueblo y las elites, era muy alto. En algunas sociedades los esclavos tenían derechos legales y eran tratados relativamente bien. En algunas sociedades antiguas los esclavos recibían en ocasiones grandes recompensas, e incluso se situaban en posiciones de mucha autoridad. A veces las elites creían que a los esclavos se les podía controlar mejor y confiar más poder que a los que no lo eran, porque éstos últimos podían aspirar a ser reyes.

En las sociedades esclavistas los dos medios principales de legitimación eran el legal y el ideológico. El status de esclavo era normalmente una relación de propiedad legal sancionada por la autoridad del Estado. La justificación ideológica variaba desde las creencias racistas que "explicaban" las cualidades inferiores de los esclavos (que les hacían así "aptos" para la esclavitud) hasta las ideologías no raciales. Este último tipo de ideología ha sido más común a lo largo de la historia, porque la combinación de casta racial y esclavitud ha sido muy poco frecuente.

Casta

Algunos autores mantienen que el sistema de castas, en el sentido estricto del término, únicamente se puede encontrar en la India. Con respecto al sistema de castas hindú parece que se desarrolló a partir del sistema de dominación impuesto por los invasores arios hace aproximadamente 4.000 años.

En el sistema de castas hindú se desarrollaron cuatro divisiones principales de castas (varnas), con la casta de los sacerdotes (brahmanes) y la de los guerreros (kshatriyas) en la cima de esta jerarquía enormemente rígida. Además de las cuatro castas principales había muchas subcastas (jatis), cuya variación local dependía de la especialización ocupacional. Una gran cantidad de personas quedaba literalmente "fuera de las castas" es decir, al margen del sistema de castas. Los demás consideraban que estas personas, comúnmente denominadas intocables, eran tan míseras y sucias que no había lugar para ellas en el sistema de estratificación.

Entre las características distintivas de un sistema de castas destacan la rigidez de sus rangos y el casi total cierre normativo. A diferencia de un sistema de clases las divisiones están muy definidas y claras. EL extremado cierre normativo especifica que nadie que haya nacido en una casta determinada puede moverse hacia arriba o hacia abajo en la escala social. Este sistema representa una forma extrema de adscripción.

Otro aspecto importante del sistema de castas es su elevado grado de institucionalización y la aceptación de la rigidez de sus rangos, así como de los derechos y deberes de cada casta. Es un sistema muy ritualista, lo que significa que se deben observar reglas estrictas en las relaciones entre castas diferentes.

La aceptación de este ritual y de la desigualdad de casta en la India, especialmente entre las castas más bajas y los intocables es (hasta el siglo presente) extraordinaria. Es esta aceptación la que ha llevado a algunos a sugerir que el sistema de castas en su sentido más estricto sólo ha existido en la India.

¿Qué es lo que explica esta extraordinaria aceptación (en especial la de los que se encuentran en los estratos más bajos del sistema de estratificación)? La mejor respuesta la encontramos en el método de justificación o legitimación de la desigualdad entre las castas. En la India en la religión hindú ha proporcionado esta justificación a través de un detallado código que especifica cuáles son las obligaciones, los derechos y el funcionamiento general del sistema de castas. Si se aceptan, estas creencias religiosas

proporcionan las sanciones necesarias para hacer cumplir las obligaciones y deberes de las castas.

La religión hindú incluye la creencia en la reencarnación. La clave para que se cumplan los deberes de las castas es que se cree que los individuos experimentan una reencarnación ascendente o descendente en el sistema de castas dependiendo del grado en que han respetado sus obligaciones y deberes de casta. Así encontramos un mecanismo increíblemente fuerte para el mantenimiento del sistema de estratificación.

Como cabría esperar de este sistema cerrado de rangos adscritos, el grado de desigualdad en el sistema de castas hindú ha sido alto. Los que ocupan las posiciones más altas en el sistema de castas disfrutaban de grandes cantidades de riqueza y poder, mientras que los que ocupan posiciones bajas son muy pobres. Pero las diferencias de poder y económicas no son las formas de desigualdad más importantes. Es la desigualdad de status la que domina. El ordenamiento de las castas constituye, ante todo, una jerarquía de status, en tanto que las desigualdades de riqueza y poder se derivan de las desigualdades de status o están tradicionalmente relacionadas con ellas.

A menudo se oye hablar de ciertas formas de desigualdad basadas en la adscripción como si fueran ordenamientos de castas. La mayor parte del debate sobre la existencia de castas fuera de la India se ha centrado en la desigualdad racial de los negros en los EE.UU. El aspecto más importante de la desigualdad altamente institucionalizada de un sistema de castas no existe en las divisiones entre blancos y negros. La conclusión de todo esto es que en sociedades modernas como EE.UU. se pueden encontrar también algunas de las características del sistema de castas en la adscripción sexual y racial.

Estamento

Se discute también si el feudalismo o sistema estamental, es ante todo una relación basada en el poder militar o en la dominación económica. Marc Bloch señala que en la Alta Edad Media europea el poder militar lo ostentaba un grupo de familias. Marx subrayó la relación basada en la dominación económica en la que una clase poseía los principales medios de producción (en este caso la tierra), mientras los demás vivían a merced de aquellos. Sugerimos que durante la primera fase del feudalismo europeo dominaba la relación basada en el poder militar, pero más tarde adquirió más importancia una forma de control económico (respaldado por el Estado). No obstante en la fase final del feudalismo europeo el poder burocrático del Estado pasó a ser un elemento importante, como ocurrió en Francia a finales del siglo XVIII.

Muchas sociedades agrarias han exhibido alguna forma de feudalismo que más se ajusta al tipo ideal. En la Europa del siglo XII el sistema feudal estaba sólidamente establecido. Este sistema se centraba en la propiedad de las tierras por una clase originalmente militar denominada nobleza. Había lazos de obediencia, trabajo agrícola y protección entre la nobleza y los súbditos (la mayoría de ellos eran campesinos o siervos) denominados plebeyos. Los campesinos tenían la obligación de dar trabajo y servicio militar a sus señores (nobleza) cuando lo necesitaban, a cambio de productos básicos y de la protección de amenazas externas.

En las primeras fases del feudalismo Europa era un continente en el que se solapaban diferentes tipos de autoridad muy fragmentados. La tierra la poseían fundamentalmente grupos de nobles emparentados bastante independientes que, no obstante, mantenían alianzas cambiantes con otras familias nobles de su territorio. A medida que se fueron ampliando estos lazos entre familias nobles, aparecieron familias nobles más poderosas y se formaron reinos. Más tarde, lo que hoy conocemos como Estados modernos institucionalizaron la autoridad de la nobleza dominante.

Con la consolidación de los primeros estados feudales durante el siglo XII surgió la verdadera forma del sistema estamental. La sanción del Estado hizo que se formalizaran los rangos estamentales, similares a las clases, a los que se les dio justificación o legitimación mediante la ley. Se definieron tres estamentos por la ley: la clase de los sacerdotes (primer estado), la nobleza (segundo estado) y los plebeyos (tercer estado) que constituían el rango más bajo. Así, en las primeras fases de feudalismo la costumbre o la tradición justificaban las desigualdades sociales estructuradas. Pero con el nacimiento del Estado, la sanción legal empezó a adquirir mayor importancia.

La religión siempre cumplió la tarea de justificar las desigualdades. La iglesia, fundamentalmente la católica romana, era una institución jerárquica que respaldaba con sus enseñanzas la tradición de la desigualdad en el mundo. Más tarde, con la aparición del Estado, las más altas magistraturas de la iglesia recibieron sanción legal como primer estado. En esta fase tardía del feudalismo la iglesia solía legitimar a los gobernantes laicos mediante la ideología del derecho divino de los reyes.

Con respecto a la apertura o cierre normativo de los rangos o estamentos, la forma que predominaba es el cierre. Sin embargo, el grado de cierre variaba. Sobre todo en las primeras fases del feudalismo, cuando los estamentos no habían recibido una sanción legal formal, había ciertas formas de movilidad social. Pero en las últimas fases del feudalismo los rangos se hicieron más rígidos. La posición hereditaria se convirtió en norma y predominó la adscripción. Se prohibió el matrimonio entre miembros de estamentos o clases diferentes, asegurando así el cierre hereditario.

Había mucha desigualdad entre las elites (primer y segundo estado) y las masas (tercer estado). Es en este tipo de sociedad donde la desigualdad relativa alcanza su nivel más alto. Debido a la superioridad tecnológica de este tipo de sociedad agraria hubo una producción mucho mayor de bienes materiales y, en su mayor parte, el excedente de bienes materiales fue a parar a las elites.

Clase

La revolución industrial configuró finalmente un nuevo sistema de estratificación que denominamos sistema de clases. Algunas características del sistema de clases han existido antes, pero sólo con el surgimiento de las sociedades industriales este sistema de estratificación logró sobrevivir y extenderse por todo el mundo. Pero esto no significa que los sistemas de clases sean idénticos. Aunque podamos identificar un tipo ideal de sistema de clases, hay mayor variedad dentro de este tipo que en los demás.

Uno de los aspectos más importantes de las sociedades de clases es que su base económica es industrial (por contraste con la agraria). Cuando cambió la infraestructura económica durante el último período feudal en Europa, la vieja nobleza perdió su posición dominante en la política y la economía. Al mismo tiempo, cedieron las desigualdades adscriptivas y las rígidas divisiones estamentales. Las nuevas sociedades industriales requerían un sistema diferente de estratificación para poder expandirse y prosperar o, lo que es lo mismo, para que la nueva clase económica dominante pudiera expandirse y prosperar.

Se requería un sistema de estratificación que pudiera responder a la necesidad de una fuerza laboral más cualificada y formada que trabajaba en una economía industrial más compleja. Y debía ser un sistema de estratificación que permitiera que, al menos en cierta medida, la ubicación de clase dependiera más de la capacidad o del mérito que de los criterios adscriptivos de los sistemas de estratificación de los sistemas de estratificación anteriores. Así, encontramos posiciones normativamente abiertas que se basan en mayor medida en el logro que en la adscripción.

Sin embargo, del énfasis que las sociedades de clases ponen en la apertura y en el logro no se sigue que exista también un énfasis normativo en la igualdad. El acento normativo (que nunca es por completo una realidad) se pone en la desigualdad como consecuencia de que existe igualdad de oportunidades o libre competencia. Se piensa que los más capaces recibirán mayores y mejores recompensas. Sin embargo, el nivel real de desigualdad entre las elites y la población general es menor en comparación con anteriores tipos ideales de sistemas de estratificación. Las elites en las sociedades de clases no obtienen menos beneficios materiales que sus equivalentes en las sociedades feudales, de castas o esclavistas; pero la mayoría de la población general está mejor, al menos desde el punto de vista material (es decir, la distancia entre las elites y las masas se ha reducido), aunque la desigualdad está creciendo de nuevo en muchas sociedades industriales a raíz de los cambios en el sistema mundial (o la economía mundial).

En las sociedades de clases las desigualdades se justifican principalmente por medio de la ideología de la igualdad de oportunidades. Así, el acento normativo en las categorías abiertas y en el logro pasa a formar parte del proceso de legitimación.

Ya no existen las sanciones legales que apoyaban abiertamente las desigualdades adscritas en las sociedades feudales o estamentales. En su lugar encontramos leyes diseñadas para impedir las prácticas monopolísticas de las empresas, para promover la igualdad de acceso a la educación y a las oportunidades laborales, etc.) Pero estas leyes son en parte un aspecto de la legitimación de la desigualdad y a menudo se eluden cuando se llevan a la práctica.

En los sistemas de clases tempranos la forma de desigualdad más importante era económica. Tanto la propiedad (o el control) de los medios de producción (es decir, el capital industrial), como la cualificación profesional proporcionaban una considerable recompensa económica, que influía en el status y en el poder político. Sin embargo hoy en día el predominio de las desigualdades económicas se ha debilitado. Algunos afirman que lo que podemos denominar sociedades postindustriales o avanzadas están sustituyendo a las primeras sociedades industriales. Estas sociedades siguen presentando la mayor parte de las características del sistema de clases. Pero la forma dominante de desigualdad o la base de esta desigualdad se supone que es diferente.

Hoy en día las desigualdades económicas no son tan importantes como las desigualdades de poder burocrático. Puesto que la propiedad de los medios de producción (capital o fábricas) ha dejado de estar en manos de las familias ricas y han crecido las burocracias públicas y las grandes corporaciones, se ha afirmado que las posiciones más altas de estas instituciones burocráticas son las formas más importantes de la superioridad de clase en las sociedades industriales avanzadas.

Características de los sistemas de estratificación

Tipo de sistema	Rangos	Ubicación	Forma de legitimación	Fundamento de la desigualdad
Comunal primitivo	Abiertos	Logro	Tradicición	Status-honor
Sistema esclavista	Por lo general cerrados	Usualmente adscripción	Ideología legal	Económico
Sistema de castas	Cerrados	Adscripción	Ideología religiosa	Status-honor
Feudal, estamental	Primordialmente cerrados	Primordialmente adscripción	Ideología legal	Económico
Clase	Primordialmente abiertos	Mezcla de logro y adscripción	Ideología legal	Económico, autoridad burocrática

La aparición de la desigualdad y la estratificación social

No encontramos una progresión lineal uniforme desde las sociedades comunales primitivas hasta el sistema de clases industrial, sino sólo una tendencia general en esta dirección en el transcurso de los siglos.

Los primeros grupos humanos

Louis Leakey fue quien encontró hace pocos años la evidencia más decisiva de la localización de los primeros seres humanos (*Homo habilis*) en la Garganta de Olduvai, en el este de África hace alrededor de 3 o 4 millones de años. La evidencia muestra una expansión constante aunque lenta que comenzó hace aproximadamente 1 o 2 millones de años desde lo que pudieron ser los enclaves originales de la existencia humana en el este de África.

Hace alrededor de 25.000 o 50.000 años, el *Homo sapiens* llegó al continente norteamericano a través de un puente de tierra que existía desde lo que hoy es Rusia y se extendió hacia el sur. Este movimiento por tierra no fue lo que podríamos considerar una migración planificada, sino un movimiento en busca de alimentos. En estos remotos tiempos, mucho antes de los importantes cambios acaecidos hace alrededor de 10.000 años, si la comida llegaba a escasear en una zona (debido al aumento de la población o las inclemencias del clima), había otras zonas donde asentarse.

Dependiendo de hasta donde queramos remontarnos en la cadena de la evolución humana y situar la aparición de los "genuinos" seres humanos (el *Homo sapiens*, el *Homo erectus* o tal vez el *Homo habilis*), podemos decir que los seres humanos han estado en la tierra desde hace entre 500.000 y 4 o 5 millones de años. Si admitimos la estimación más conservadora de 500.000 años, podemos concluir que durante al menos 490.000 años los seres humanos sobrevivieron fundamentalmente con lo que hoy se denomina el modo de producción de caza y recolección.

Aunque las variaciones geográficas y ambientales ayudaron a producir muchas diferencias entre estas tribus comunales primitivas (como las relativas a las creencias en lo sobrenatural, a la estructura familiar, a las fuentes de alimentación y al grado de dominación del varón) encontramos una característica bastante común: una cuasi igualdad.

Se han hallado que varios ejemplos vivos de este tipo de existencia humana como los isleños de Andaman. Todas las herramientas o artefactos que tenían y los alimentos que encontraban se consideran de propiedad común y se reparten de modo igualitario entre todos los miembros de la tribu. En ocasiones se encuentran desigualdades de poder e influencia en la tribu, pero el nivel de estas desigualdades tiende a ser muy bajo. Y cuando las hay, se basan, por lo general, en la experiencia que concede la edad o en el status de ser el mejor proveedor de alimentos. Existe por lo común un método de toma de decisiones que implica la libre discusión en grupo entre todos los miembros adultos de la tribu (en algunas tribus sólo participan los varones) así, existe una forma de democracia o igualdad de influencia.

Debido a su nivel tecnológico -es decir, sus métodos para satisfacer las necesidades básicas- estas tribus son, por lo general, nómadas o seminómadas. Como no conocen o, al menos, no hacen uso de la agricultura ni de la crianza de animales, las fuentes de alimento en su entorno suelen reducirse con el tiempo, por lo que se ven obligados a trasladarse. Esto también impide la acumulación de muchas posesiones materiales: tienen que viajar y lo hacen con poco equipaje. El tamaño máximo de la tribu está muy relacionado con su nivel tecnológico; su método de producción de alimentos puede mantener a pocas personas en una zona. Un examen de las tribus cazadoras y recolectoras actuales muestra que el promedio es sólo de cincuenta miembros, y que cerca del 90 por 100 son nómadas o seminómadas (Murdock-Lenski).

Además de la relación nivel tecnológico-tamaño de la tribu-estilo de vida nómada, podemos encontrar otras características que influyen en el grado y en el tipo de desigualdad social entre estas gentes. Respecto a la primera de ellas, la cooperación frente al conflicto, la evidencia general sugiere que la visión de los seres humanos de Rousseau es más atinada que la de Hobbes. Sobre todo la caza es más eficaz cuando se practica como una empresa cooperativa.

De la recolección cooperativa de alimentos se deriva la necesidad de compartir. Normalmente lo que se obtiene mediante la cooperación se debe compartir con los demás. Si no se practicaba el reparto, lo probable era que el incentivo para continuar la relación cooperativa se debilitara y que el hambre los matara a todos. Además con armas tan rudimentarias como un palo resulta difícil que nadie pueda impedir que los demás logren su porción de presa. Simplemente tenía sentido trabajar en común y compartir porque, a la larga, todos se beneficiaban de ello.

Debido a la dependencia de los hijos de las madres tenían que permanecer cerca del hogar por lo que no podían dedicarse a la caza. Se desarrolló así una división del trabajo basada en el sexo, según la cual los hombres se dedicaban a la caza y las mujeres cuidaban a los hijos y recogían los alimentos que se encontraban en las proximidades del hogar. En las sociedades cazadoras o recolectoras escaseaban la mayoría de los bienes, excepto el status o el honor, de tal manera que el cazador que era hábil recibía el mayor honor, y he aquí donde hallamos la forma más importante de desigualdad en las sociedades comunales primitivas.

Las mujeres no siempre ocupan un status bajo, ni la biología ha dado siempre a las mujeres un status inferior. Pero cuando se requiere fuerza física para tareas importantes para la supervivencia del grupo son los hombres los que, por lo general, se encargan de ellas y reciben un status superior.

El rango relacionado con la edad se basa principalmente en la destreza para la caza. Los miembros de más edad de la tribu pueden conocer por experiencia donde encontrar alimentos y cuál es el mejor modo de obtenerlos. Encontramos desigualdad de status basada tanto en el sexo como en la edad.

Muchas tribus comunales primitivas tienen líderes que suelen ser jefes o hechiceros a tiempo parcial. Su status de liderazgo se basa en la destreza, en su habilidad para contar historias, celebrar rituales religiosos o, de nuevo, proporcionar alimento. Esta posición ventajosa no puede dar lugar a una acumulación de poder y riqueza que genere desigualdades hereditarias o un sistema de estratificación social.

El temprano cambio social

La desaparición de las tribus comunales primitivas cazadoras recolectoras se debió a un aumento de cazadores y recolectores hace alrededor de 10.000 o 15.000 años. Muchos arqueólogos coinciden en que la combinación de aumento constante y regular de la población y la disminución de los recursos alimenticios supuso tal desaparición.

En las zonas geográficas del mundo más pobladas por aquel entonces, como el norte de África y Oriente Próximo, la constante y creciente escasez de alimentos y tierra propició un aumento de los conflictos entre las tribus. Cambios o trastornos de todo tipo parecen explicar el comportamiento violento y la gran desigualdad que se puede observar en algunas tribus comunales primitivas vivas de hoy en día.

La presión que se deriva de tener menos tierra y más población hizo necesario el cambio. Los seres humanos se dieron cuenta de que mediante los métodos agrícolas de producción de alimentos era posible alimentar a una cantidad mayor de gente. Parece que esto sucedió en el Cercano Oriente hace más o menos 10.000 años.

Se hizo cada vez más necesario que un mayor número de personas aplicara los métodos agrícolas. Todos los miembros de la tribu tenían que participar en la agricultura para poder sobrevivir. Cada vez más gente comenzó a abandonar las pautas nómadas de la caza y la recolección. Los que no cambiaron no lograron sobrevivir en aquellas zonas tan pobladas. Había llegado la revolución neolítica.

La revolución neolítica

La revolución neolítica no sólo produjo un cambio en la tecnología de la producción de alimentos sino que también cambiaron casi todos los aspectos de la organización humana. Estos cambios no se produjeron tan rápidamente como los de la revolución industrial. Tuvieron que transcurrir alrededor de 5.000 años para que los métodos agrícolas se establecieran firmemente con los asentamientos y los sistemas de riego.

Al principio, la gente vivía en tribus pequeñas, alternando las tareas agrícolas con los antiguos métodos de la caza y la recolección. Sus primeras herramientas agrícolas fueron simples palos para cavar. Gracias a los nuevos métodos agrícolas se produjo al menos un excedente de alimentos que liberó a algunas personas de dedicar todo su tiempo a producir comida.

Cuando algunos se hubieron liberado (al menos parcialmente) de la producción de alimentos, aparecieron los artesanos, una pequeña clase comercial y, lo que es más importante, líderes políticos y religiosos. Pero todavía no hallamos grandes diferencias de riqueza y poder. Estos líderes no ocupaban posiciones muy superiores a los miembros comunes de la tribu agrícola. Muy a menudo encontramos sólo un "líder nominal que actúa para redistribuir la comida y celebrar algunas actividades ceremoniales de escasa importancia" (Wenke). El status era la principal forma de desigualdad. En las primeras tribus agrícolas las diferencias de status probablemente eran mayores que antes, pero aún no estaban ligadas a la riqueza y el poder hereditarios.

Con el transcurso del tiempo en las áreas más pobladas como el Cercano Oriente, los métodos de la caza y la recolección dieron paso a la agricultura a tiempo completo. Y nuestros ancestros consiguieron mejorar con ello. El aumento de la población relativamente rápido generó otros cambios en las sociedades humanas.

No tenemos registros escritos de estas primeras tribus agrícolas ni de sus asentamientos culturales posteriores, pero sí disponemos de datos arqueológicos. Y de lo que tenemos muestra también es de que existía una *desigualdad social creciente*.

Los dos tipos principales de evidencia arqueológica que nos conciernen son las prácticas de enterramientos y las estructuras de las viviendas. Lo que muestran las tumbas es la existencia de una desigualdad creciente con el desarrollo de la agricultura. Algunos arqueólogos concluyen que estas desigualdades de riqueza y poder se convirtieron finalmente en hereditarias.

Con el avance de la agricultura encontramos aldeas con multitud de casas simples, pero en el centro las viviendas familiares solían ser más grandes y estar mejor construidas.

Y al igual que en los enterramientos, hallamos una desigualdad social cada vez mayor en la evidencia que se encuentra en los grandes monumentos religiosos (Stonehenge).

Es necesario señalar la importancia general de la religión en estas primeras sociedades agrícolas. La religión se convirtió en la base más importante de las desigualdades estructuradas en estas primeras sociedades agrícolas (Lenski). Es difícil precisar que apareció antes, las desigualdades de riqueza y poder o el status superior del líder religioso. No obstante, las dos se reforzaban mutuamente. La religión ha sido habitualmente un medio útil de justificar o mantener las desigualdades de poder y riqueza. Esta base religiosa de la desigualdad fue dando paulatinamente paso a la aparición de poderosas elites políticas laicas en las sociedades agrícolas avanzadas.

Con métodos agrícolas más avanzados se pudo alimentar a más gente que se dedicaba a otras ocupaciones en las artes, los oficios, la religión y la guerra. Junto a estos cambios se produjo un aumento de las desigualdades hereditarias de todos los tipos.

La primera ciudad conocida, Uruk, situada al sur de Mesopotamia data de unos 5.500 años, tenía una población estimada de 20.000 habitantes. Las excavaciones han mostrado que con los años aumentaron los niveles de desigualdad entre sus habitantes. Una base importante de desigualdad era la esclavitud, aunque claramente la religión era la más importante. Los líderes religiosos más poderosos, al no poder dominar una población tan numerosa y creciente favorecieron la aparición de funcionarios administrativos y ejércitos que se encargaban del orden social, los productos de construcción y la recaudación de impuestos.

Con respecto a la complejidad de la forma de producción agrícola y a la aparición de las elites laicas, debemos señalar que en algunos asentamientos agrícolas encontramos la temprana aparición de lo que Marx denominó "el modo de producción asiático". El desarrollo de este modo de producción asiático lo encontramos, sobre todo, en lugares donde la agricultura necesitaba de sistemas de riego (China, India y Oriente Medio). Como el riego requería una forma superior de organización social, y a pesar de que la tierra solía ser propiedad común, apareció algo similar a una elite estatal para hacerse cargo de los proyectos comunes, como los sistemas de riego. Con el tiempo esta elite estatal creció hasta llegar a dominar la sociedad con una forma de organización social diferente a la del feudalismo.

Los métodos agrícolas de producción no explican por sí solos el desarrollo de estas nuevas ciudades. Había fuerzas que provenían de elites que buscaban a gente que trabajara en los proyectos de construcción y que pagara impuestos. A la vez las ciudades atraían a gente que huía de la amenaza que para la seguridad de la población rural suponían los ejércitos de otras ciudades (Pfeiffer). Durante este período de desarrollo urbano un número cada vez mayor de las elites de las ciudades competían por personal, tierra y otros recursos. Aumentó así el conflicto militar, como sugieren las largas murallas que rodeaban estas primeras ciudades (Redman).

A medida que fueron creciendo los conflictos militares, empezó a arraigar lentamente un nuevo tipo de desigualdad. Por primera vez encontramos en las sociedades humanas a seres humanos que poseen a otros seres humanos. A diferencia de lo que ocurrió en civilizaciones posteriores, la esclavitud no representó una forma de desigualdad muy difundida entre las primeras sociedades agrícolas, y apenas existía en las sociedades cazadoras y recolectoras. La razón de que no hubiera esclavitud en esas sociedades guarda relación con sus métodos de producción de alimentos. Simplemente carecía de sentido mantener esclavos cuando cada individuo podía producir sólo la cantidad de comida necesaria para alimentar a una única persona. Los esclavos no podían aumentar la producción económica de la tribu.

Cuando los métodos de producción de alimentos avanzaron hasta el punto en el que una persona podía producir excedente, comenzó a desarrollarse la esclavitud. Y cuando cada vez más personas se liberaron de la producción de alimentos, se pudieron utilizar los esclavos para la construcción de proyectos con menor coste y mayor eficacia que mediante el trabajo libre. Por supuesto, el factor definitivo en el desarrollo de la esclavitud fue el poder militar. El poder militar era necesario tanto para mantener esclavos como para conseguirlos.

Hay autores que señalan que el status de la mujer era probablemente peor en la mayoría de las tribus agrícolas por una razón: con el desarrollo de la agricultura simple y siendo la caza mucho menos importante, había más trabajos que podían realizar las mujeres al mismo tiempo que criaban a sus hijos. Otro factor probablemente más importante fue la

aparición de la guerra organizada. El status alto del cazador fue sustituido por el status alto del guerrero. Las mujeres estaban en desventaja.

Los asentamientos agrícolas y las primeras ciudades dependen en su desarrollo y existencia de un método particular de producción de alimentos que permita un excedente de comida y un aumento de la población. En las Américas estas condiciones surgieron más tarde, hace unos 3.000 años, fundamentalmente en Centroamérica.

Lo que es importante advertir sobre estas primeras ciudades americanas es que existían formas de desigualdad más o menos similares a las de las primeras ciudades en otras partes del mundo. Había poderosos líderes religiosos, grandes desigualdades materiales y esclavitud, y todas estas desigualdades se hicieron hereditarias.

Los antiguos imperios agrarios

El surgimiento de una clase militar y de un Estado organizado se demostró crucial para que aumentaran las desigualdades de poder y privilegio. Los imperios agrarios se desarrollaron a raíz de la aparición de estos nuevos medios de poder. Se expandió la base económica agrícola de estas sociedades, que se hicieron más complejas y avanzadas desde el punto de vista tecnológico. Pero lo que hizo que surgieran los imperios fue la organización del Estado y el poder militar junto a medios más rápidos de transporte y comunicación (rueda / vela) que extendieron ese poder a áreas mayores. "Por primera vez en la historia, las diferencias de poder militar basadas en el nivel tecnológico se convirtieron en una realidad básica en las sociedades humanas, por lo que aumentaron proporcionalmente las oportunidades de explotación" (Lenski).

Los antiguos imperio agrarios empezaron a existir hace alrededor de 5.000 años en lugares como Egipto y China. De todos, el Imperio Romano fue uno de los más poderosos y uno de los últimos en desaparecer. Los años que siguieron fueron un período de estancamiento y decadencia en la mayor parte del mundo avanzado hasta que aparecieron en Europa los Estados feudales de la Edad Media.

Todas estas sociedades padecían un estado de guerra crónico y la esclavitud solía ser muy importante para sus economías. Estos imperios eran por lo general estados de conquista; así, la clase dominante solía ocupar una posición de poder debido a estas conquistas. Estos imperios se aproximaban al sistema de estratificación esclavista más que ningún otro tipo de sociedad.

Como características comunes solían tener gobiernos centralizados con elites políticas y religiosas dirigentes que disponían de un amplio control político y económico. La función del Estado era hacer cumplir las leyes, reclutar soldados, recaudar impuestos y obtener tributos de los territorios conquistados. Los imperios tenían poblaciones numerosas y un vasto territorio que contenía muchos asentamientos y ciudades de diferentes tamaños y con distintas funciones económicas. Había una compleja división del trabajo, con artesanos y mercaderes a tiempo completo, además de religiosos, militares y agricultores. La producción agrícola que mantenía a estas sociedades más complejas hubo de ser necesariamente más eficiente desde el punto de vista tecnológico. Existían los arados metálicos de tracción animal, sistemas de riego y cultivo de cereales de alto rendimiento.

Durante este período la sociedades humanas alcanzaron un nivel alto de desigualdad. En la cima de la jerarquía de la riqueza y el poder se situaba una pequeña clase dirigente. La propiedad pertenecía al soberano, quien podía comprar, con sus propiedades y el excedente de producción, la lealtad de los funcionarios que trabajaban para mantener este sistema de gran desigualdad.

Aunque la mayoría de las desigualdades de riqueza y poder eran hereditarias existía la posibilidad de movilidad social. La mayor parte de las masas vivía en el nivel de

subsistencia o muy cerca de él. Sólo un pequeño grupo disponía de un poco de tierra o un oficio cualificado lo que lo situaba entre las masas y la clase dominante dentro del sistema de estratificación.

La desigualdad en el Imperio Romano

La República de Roma empezó a adquirir poder a raíz de la desintegración del vasto imperio de Alejandro Magno unos 300 años a.C. Durante este período el nivel de desigualdad era bajo. Pero bajo el mandato de Julio Cesar, la República se convirtió en una dictadura para ya no dejar de serlo.

En la cima del sistema de estratificación "dos órdenes aristocráticos monopolizaban las posiciones políticas, económicas y sociales más poderosas y lucrativas" (Antonio). La "orden senatorial" constituía cerca del 0'002 % de la población de Roma; la otra menos poderosa, la orden de los "équites" constituían alrededor del 0'1 %. La riqueza era uno de los requisitos más importantes para ser miembro de estas órdenes aristocráticas. Se ha estimado que el status de senador requería poseer propiedades cuyo valor ascendía a más de 250.000 veces el salario de un labrador, y aproximadamente la mitad en el caso de los équites (Duncan-Jones; Antonio).

La vida para las masas era muy dura viviendo en la pobreza más absoluta y en las "condiciones más desagradables y peligrosas imaginables". Eran despreciadas por los ricos y obligadas a mostrar una deferencia degradante hacia sus "superiores" sociales. En el estrato más bajo estaban los esclavos. Las conquistas militares hacían que el número creciera grandemente y la economía llegó a depender de ellos. Pero la clase de los esclavos se nutrió también de las condiciones internas de desigualdad, con leyes estrictas para los deudores que convertían a muchos en esclavos. Se ha estimado que constituían la cuarta parte de la población durante los últimos siglos del imperio (MacMullen).

Existía cierta movilidad, lograda en su mayor parte mediante un avanzado sistema de educación cuando la persona en cuestión podía prestar un servicio a las clases altas. Pero esta movilidad social era poco frecuente. Frente a este rígido sistema de clases y a la explotación, entre las órdenes más bajas cundió la rebelión, que abatió la República y forzó la introducción de reformas sociales. La estructura tributaria se liberalizó, aumentando la democracia y disminuyendo levemente la desigualdad. Pero las reformas no duraron y en poco tiempo la desigualdad y la explotación rebasó los niveles anteriores.

Cuando las órdenes sociales más bajas se topan con lo que suelen definir como injusticia extrema y carecen de un cauce legítimo para expresar su preocupación o remediar un agravio percibido, el resultado típico es la violencia política. La rebelión, los disturbios, las revueltas campesinas y otros tipos de violencia política pueden representar la única vía de cambio a los ojos de los que no tienen voz en el sistema político o económico.

La violencia política no suele tener como resultado un cambio duradero. Estas rebeliones no siempre fracasan, pero lo típico es que una vez logradas las reformas estas gradualmente se anulen y se regrese al status quo (Piven-Cloward).

En el Imperio Romano el vehículo de la creciente represión fue el desarrollo de una potente burocracia estatal.

Roma se desmoronó y cayó hacia el 500 d.C. Esta caída se debió a la avaricia y a la falta de previsión de los ricos, pues las clases altas sólo se preocupaban de sus beneficios a corto plazo. La burocracia controlaba a las masas, por lo que éstas no podían presionar para conseguir las reformas políticas y económicas necesarias. La consiguiente ira y alineación de las masas generaron una escasa disposición a defender el país. Finalmente las incursiones nómadas de grupos como los vándalos y los hunos no solían encontrar resistencia por parte del pueblo llano de Roma.

Un sistema de estratificación es, por naturaleza, un conjunto de instituciones que sirve para mantener las desigualdades de clase, status y poder. Y lo hace, en parte, justificando esas desigualdades como si fueran correctas y/o útiles para el bien común y, en ocasiones, definiendo reglas "justas" por las que los que están en la cima alzan sus posiciones.

Cuando se dan niveles muy altos de desigualdad y muy limitados de movilidad social suele ser difícil mantener el status quo, en parte porque las desigualdades extremas y rígidas difícilmente se hacen aceptables por y para siempre y, en parte, porque cuando la riqueza y el poder se concentran en manos de unos pocos, es típico que se produzca una explotación estrecha de miras que daña la salud de toda la sociedad.

Sociedades agrarias tardías

Al norte del Imperio Romano (y en Europa en general), la gente se unió para protegerse y formar pequeños asentamientos muy semejantes a los de las sociedades agrícolas. Durante siglos esta fue la forma de organización social en lo que hoy denominamos Occidente.

No sería hasta alrededor del 1000 o 1200 d. De C. cuando comenzaron a progresar los avances tecnológicos y la organización sociopolítica en todo Occidente. Fue en esos momentos cuando se inició el período clásico de las sociedades feudales o estamentales en Europa. Y con estas nuevas sociedades volvieron a surgir las desigualdades extremas.

Según Bloch el período feudal europeo se debe dividir en dos etapas. En la primera, antes del 1200 d. De C., la estratificación social estaba menos institucionalizada; las desigualdades de poder y riqueza se justificaban por la tradición y la costumbre. Tras la desintegración de las civilizaciones anteriores la gente se había agrupado para vivir y trabajar bajo la protección de la nobleza militar: A cambio de la protección que recibía, el pueblo llano seguía una nueva tradición consistente en pagar tributo a la nobleza en forma de servicios y entregarle la mayoría de su excedente económico. Sin embargo, hacia el 1200 d. de C. la desigualdad había aumentado y el sistema de estratificación social más informal se vio amenazado tanto por la rebelión de las órdenes bajas como por la aparición gradual de una nueva clase de comerciantes cuya riqueza se podía equiparar en ocasiones a la de la nobleza.

Antes de 1200 d. de C. en Europa había, por lo menos, tres modos diferentes de producción agrícola y tres formas correspondientes de organización social. El modo pastoral sedentario implicaba la existencia de hogares autosuficientes vinculados mediante parentesco. A diferencia del modo feudal, había mucha más independencia e igualdad. En torno al Mediterráneo y el sur de Alemania predominaba un modo de producción basado en el comercio de pequeñas mercancías. Aquí la tierra se trabajaba en pequeñas unidades independientes cuya producción estaba orientada al comercio y a las ciudades, que eran más numerosas en esta zona. Había un nivel de movilidad social más lato y divisiones de clase menos rígidas.

En otras zonas de Europa predominaba el modo feudal; había un sistema de señoríos bastante independientes y dominados, cada uno, por la nobleza local. Pero el aumento de la riqueza y poder de algunos terratenientes les permitió dominar a otros terratenientes. Surgió así una nobleza más poderosa y rica, lo que generó niveles mayores de desigualdad entre la nobleza y el pueblo llano. Estas desigualdades se solidificaron aún más hacia el 1300 d. de C. con la aparición de los estados «modernos».

¿Por qué se desarrollaron esos estados en el momento y en el lugar que lo hicieron? Hacia el siglo XIV las revueltas campesinas se extendían por Europa más que en ningún otro momento histórico anterior. Al mismo tiempo, en las ciudades, una acomodada clase comercial comenzó a desafiar el poder y la riqueza de la nobleza. En respuesta a ambos

desafíos, la nobleza se unió para crear nuevos sistemas estatales con suficiente poder como para mantener sus posiciones de privilegio.

El Estado moderno se desarrolló en las zonas feudales de Europa donde la nobleza experimentó las amenazas a sus privilegios. Con el desarrollo de estos estados por toda Europa se restauró el sistema de desigualdad que se había perdido tras la desintegración de los imperios agrarios anteriores. Durante algún tiempo hubo otro período de orden hasta que el cambio destruyó las rígidas desigualdades de las que disfrutaba una clase alta agraria.

Veamos las principales diferencias de estilos de vida de los tres principales estados o divisiones de este tipo de sociedades. En el primer estado está el alto clero y en el segundo, la nobleza. Sin embargo, no debemos deducir de ello que el clero predominó siempre en el sistema estamental. La ideología subyacente según la cual Dios era el primero de los asuntos de la gente y la sanción divina que la iglesia otorgaba a los gobernantes seculares explican la posición del clero (primer estado durante la mayoría de la historia feudal de la Europa Católica). Aunque la iglesia y la nobleza solían coexistir en una relación en cierto modo difícil, tendían a cooperar para fortalecer y reforzar su posición por encima del tercer estado (o los campesinos).

A pesar de los votos por los que se declaraban humildes servidores de Dios, la clase de los sacerdotes era extremadamente rica. Los sacerdotes recibían gran parte del excedente que producían las clases trabajadoras y vivían con comodidades que sólo la alta nobleza podía superar. La fuente más importante de riqueza durante este período era la propiedad de la tierra de la que procedían las rentas, los impuestos y otras formas de tributos y servicios. En la Inglaterra del siglo XIV la Iglesia poseía cerca de un tercio de la tierra y en Francia la situación era similar.

El clero estaba en sí mismo muy estratificado. En aquellos tiempos la principal división se establecía entre el alto y el bajo clero, una división similar a la que existía entre la nobleza y los campesinos. El alto clero solía ser reclutado entre los nobles o la clase gobernante y disfrutaba de un estilo de vida similar al de aquellos. En cambio, el bajo clero era reclutado entre el pueblo llano. La tarea del bajo clero era servir al pueblo llano y vigilarlo en nombre de la iglesia y la nobleza, de modo que los párrocos no vivían mucho mejor que los plebeyos. Y debían vigilar a los plebeyos porque la mayoría de la gente corriente del campo y las pequeñas aldeas vivía alejada del alto clero y de los nobles. Pero el párroco siempre estaba allí. Era con el párroco con quien se podía contar para hacer seguir los mandatos de la jerarquía de la Iglesia y asegurarse de que el pueblo llano los acatará (Le Roy Ladurie).

El núcleo principal de la riqueza y el poder se encontraba en la nobleza, la clase dominante y, cuando aparecieron estados más poderosos, en el rey sobre todo. Los estilos de vida y las riquezas de esta aristocracia feudal son legendarios. Este grupo poderoso y opulento era muy pequeño. A pesar de su reducido tamaño, era la nobleza la que poseía la mayor parte de la riqueza.

En general, Lenski, estima que el soberano y su clase gobernante solían constituir el 2 % de la población, pero recibía la mitad de la renta total.

En comparación con la enorme riqueza del primer y segundo estado, los plebeyos solían vivir en la pobreza más extrema. Había comerciantes y artesanos que vivían más o menos bien y, en algunas ocasiones, llegaron incluso a igualarse en riqueza a los nobles. Pero para la inmensa mayoría, la vida era muy dura.

En esta época los centros importantes de poder solían estar lejos de las pequeñas aldeas, pero estos centros tenían sus representantes en las pequeñas poblaciones. La representación de la nobleza era el *bayle* (*baile*) que recaudaba las rentas, los impuestos y otros derechos señoriales; el representante del primer estado era el párroco, cuya

obligación era imponer la lealtad a la Iglesia. En períodos de estabilidad estos representantes sólo imponían una obligación aceptada. Así, aunque las oportunidades vitales del pueblo llano estaban muy influidas por esos importantes centros de poder, normalmente se los podía ignorar o tolerar.

Especialmente en tiempos "difíciles" la nobleza o la clase dominante, cuando necesitaba más dinero, gravaban más a los plebeyos o se les exigía un excedente de producción mayor.

La caída del feudalismo y el nacimiento de las sociedades industriales

Sabemos que el momento en el que se produjo el cambio en cada nación y el resultado de la caída del feudalismo están relacionados con la competencia internacional en el sistema mundial y con los previos alineamientos de clase en cada nación.

Las fuerzas motrices del cambio que se habían puesto en marcha cuando los seres humanos se asentaron por primera vez en poblados agrícolas estables hace entre 5.000 y 10.000 años alcanzaron gradualmente otra fase, y lo hicieron en Europa antes que en ningún otro sitio hacia los siglos XV y XVI. EL ciclo de perfeccionamiento de los métodos agrícolas, que producían en excedente cada vez mayor y liberaban del trabajo de la tierra cada vez a más gente que podía ocuparse de lograr un aumento del nivel tecnológico, seguía teniendo lugar. En Europa hacia el siglo XVI arraigó un nuevo sistema industrial de producción que llegaría a cambiar la naturaleza de la sociedad quizá con mayor rapidez que nunca.

Estos cambios provocaron el conflicto entre la vieja nobleza o aristocracia, que dependían de la propiedad de la tierra, la elite política, que dependía de la burocracia estatal, y una nueva clase cada vez más poderosa de comerciantes que dependían del nuevo sistema industrial de producción. El pueblo llano solía hacer el papel de peón, personas que debido a su miseria ante el cambio se amotinaban, se rebelaban o contribuían por otros medios a la crisis nacional representada por los grupos anteriores que perseguían orientarla en su propio beneficio.

En el siglo XVI se estaba desarrollando un sistema económico mundial que impulsó a las naciones al conflicto en la economía mundial, provocado con frecuencia por la cuestión de qué nación poderosa explotaría colonialmente a qué otra nación o región entre las menos desarrolladas.

Los Países Bajos fueron los primeros en convertirse en una nación dominante en el marco de este moderno sistema mundial debido a que fueron los primeros en realizar una revolución burguesa que en la década de 1560 abatió el viejo estado. Lo que impedía que la nueva clase de comerciantes se fortaleciera mediante el comercio era el anticuado sistema político dominado por la vieja nobleza terrateniente. Inglaterra también llegó a ser una nación dominante en el moderno sistema mundial tras el declive de los holandeses, debido a que la nobleza terrateniente británica también perdió su poder político. Sin embargo, en Inglaterra el cambio de poder de la nobleza terrateniente a la nueva clase de comerciantes fue un proceso más gradual. Esto sucedió porque la nobleza de Inglaterra era más débil, incapaz de impedir la expansión del comercio industrial a sus expensas y porque en ocasiones participaba en actividades comerciales.

En otras naciones (Francia) el Estado protegió los intereses feudales de la nobleza terrateniente hasta que la competencia internacional llevó a la crisis económica a niveles extremos. La crisis política y económica desembocó en una revolución violenta y la clase de los comerciantes (burguesía) se erigió como clase dominante.

En las sociedades que avanzaban con menor rapidez (China, Rusia) el Estado y la clase de los comerciantes eran demasiado débiles frente al poder de las naciones (del sistema económico mundial) que ya habían entrado en la fase industrial. Lo que ocurrió fue

que a raíz de la revolución violenta surgieron burocracias estatales autoritarias que condujeron al socialismo de Estado.

Se desarrollaron nuevas sociedades industriales, capitalistas y socialistas, con toda suerte de tipos intermedios entre ellas, pero en todas surgieron elites con nuevas bases de poder. La nueva tecnología industrial y la organización social que surgió impusieron límites generales al tipo de sistema de estratificación que podía existir.

La reducción de la desigualdad en las sociedades industriales y postindustriales

La historia de las sociedades humanas puede verse como una historia de crecientes desigualdades. En la progresión hacia las sociedades agrarias avanzadas la vida del pueblo llano mejoró sólo un poco, si es que lo hizo, mientras la riqueza y el poder de las elites se multiplicó con rapidez.

En las sociedades industriales maduras esa tendencia ha cambiado. Tras un período inicial de aumento de las desigualdades al principio de la industrialización en la mayoría de los países las desigualdades se han reducido. La desigualdad entre las sociedades industriales varía de modo significativo, sin embargo, la población general ha logrado, finalmente, beneficiarse de la revolución asociada al aumento de rendimiento de los sistemas cada vez más avanzados de producción económica. Lo mismo puede decirse de los países que han experimentado un aumento económico reciente. Aunque las elites de las sociedades industriales relativamente democráticas hayan podido perder un poco del poder político dominante del que una vez disfrutaron las elites de sociedades anteriores, los avances materiales de la población en general NO se han producido a expensas de las elites. Puede decirse que las elites han mejorado su posición económica en parte por la mejora experimentada por las masas.

Todo esto no implica que la desigualdad no volverá a aumentar. Las sociedades posindustriales tienen menos producción industrial pesada y una economía basada más bien en los servicios e industrias de alta tecnología. Se afirma que el conocimiento y la formación educativa son ahora más importantes que la propiedad de la tierra o la riqueza en la determinación de las oportunidades vitales de una persona (Galbraith). En las sociedades posindustriales tiene lugar el correspondiente cambio ocupacional desde los trabajos industriales de clase obrera hacia los trabajos de cuello blanco o clase media que requieren más formación. Sin embargo, lo que aún no han llegado a explicar estas teorías de la sociedad posindustrial es por qué varía la cantidad de desigualdad entre unas y otras de estas sociedades: dado que en algunas sociedades posindustriales (EE.UU.) la numerosa población que se encuentra en los estratos más bajos es cada vez más incapaz de ascender a puestos de trabajo más cualificados que requieren más formación, el cambio posindustrial ha generado diferencias mayores entre estas naciones con respecto a sus niveles de desigualdad. Junto a ello, hallamos un cambio de la posición competitiva de las naciones en el marco de la moderna economía mundial, lo que produce una variación mayor en la desigualdad entre estas naciones. Sin embargo, si la comparamos con las sociedades preindustriales, la desigualdad es en general mucho menor en las sociedades industriales y posindustriales.

Algunas de las razones de esta inversión de la tendencia histórica hacia una creciente desigualdad son:

1. Una de las principales características de las sociedades industriales es la complejidad de la tecnología de las máquinas y de las organizaciones. Las elites se han visto a sí mismas ignorantes de gran parte de esta tecnología. En la economía las elites tienen la autoridad última, pero tienden a delegar al menos una parte de su autoridad en relación con los detalles técnicos.

2. Conceder a las clases más bajas más excedente económico ha elevado la productividad. Una clase obrera que es menos hostil gracias a que recibe más beneficios personales de la expansión de la producción industrial, tiende menos a la huelga, el ritmo lento y el sabotaje. Además, si la población general no tuviera dinero para comprar bienes más allá de los productos básicos, sería muy difícil que las elites consiguieran aumentar sus beneficios.
3. Un rápido aumento de los bienes materiales y la riqueza alcanza pronto el nivel de utilidad marginal. «Como las elites tienen múltiples objetivos, y no sólo les interesa maximizar las recompensas materiales, pueden estar dispuestas a hacer ciertas concesiones económicas en una economía muy productiva y expansiva» (Lenski). Estas concesiones pueden reducir los peligros de la revolución y granjearles algún grado de respeto de parte de las clases bajas.
4. Es importante, en especial para las clases bajas, la reducida tasa de crecimiento demográfico de las sociedades industriales. Cuando la producción crece y la población se mantiene estable, hay mucho más para dividir entre las elites y las masas.
5. El sistema industrial requiere por doquier mucho más conocimiento y cualificación. Una clase pobre e ignorante de campesinos no sería útil en la sociedad industrial de hoy. Hay que hacer concesiones para estar seguro de que se cuenta con una fuerza de trabajo más cualificada.
6. La difusión de una ideología más igualitaria y de los sistemas democráticos ha seguido por lo general a esta revolución industrial. Se hicieron necesarias ciertas concesiones políticas.
7. Con el creciente conflicto internacional y el desarrollo de la guerra total, las elites no pueden permitirse perder la lealtad de la población. Para arriesgar la vida por la patria hay que creer que merece la pena luchar por la nación. Hay que hacer concesiones para que las sociedades industriales sobrevivan en el mundo de los crecientes conflictos internacionales que a menudo provocan la guerra total.
8. Mientras el nivel de desigualdad en las naciones industriales es menor, la desigualdad a escala mundial está creciendo rápidamente. La mayoría de los empleos peor pagados están en las naciones menos desarrolladas, mientras las sociedades industriales avanzadas se benefician de los empleos de alta tecnología y gran remuneración, así como de un superior nivel de vida que se hace posible mediante la explotación del trabajo y los recursos baratos del tercer mundo.

Conclusión: La historia de la desigualdad

Lenski descubrió que el nivel de desigualdad de una sociedad dada guarda relación con: 1) el nivel de tecnología, y 2) la cantidad de bienes excedentes que produce esa sociedad. Estos dos factores suelen estar interrelacionados. Cuanto más alto es el nivel de tecnología, mayor es la cantidad de bienes excedentes y servicios producida. A partir de estos factores, Lenski, hace la siguientes predicción: «en las sociedades más simples o tecnológicamente más primitivas, los bienes y los servicios disponibles se distribuirán en su totalidad o en su mayor parte sobre la base de la necesidad», mientras que «con el avance tecnológico, una proporción creciente de los bienes y servicios disponibles para la sociedad se distribuirán sobre la base del poder».

Con un nivel tecnológico bajo y escaso o nulo excedente habrá un nivel general de igualdad. A medida que avanza la tecnología y se produce más excedente, las elites, liberadas de la producción cotidiana, encontrarán los medios para dominar el excedente de bienes, lo que les dará poder sobre los demás así como una porción mayor de ese excedente. Por lo general, el nivel de desigualdad aumenta con el avance tecnológico.

Debemos rechazar un único modelo lineal de evolución social que considera que todas las sociedades siguen una trayectoria de desarrollo semejante.

La existencia de la desigualdad y el conflicto por los recursos escasos es lo que hace necesaria la estratificación social.

Tema 3. El sistema de estratificación mundial.

Características del sistema de estratificación mundial. Desarrollo del moderno sistema mundial: una breve historia del conflicto y la hegemonía en el centro. La desigualdad en Estados Unidos y el futuro del conflicto en el centro. Modelos de capitalismo y competencia en el centro en el siglo XXI. La clase corporativa global.

Hasta hace poco tiempo la economía mundial había estado centrada en Europa. Es cierto que los EE.UU. han dominado el siglo XX, pero esta potencia económica de Norteamérica era sólo una extensión del núcleo centrado en Europa que comenzó a formarse en el siglo XVI. Con la incesante fuerza económica de Japón y el rápido crecimiento económico de sus países vecinos, Asia podría ser el centro de la economía en los siglos venideros. De hecho, en el principio del siglo XXI el meollo de la economía mundial estará probablemente en el este y el sudeste asiático.

Esto es importante no sólo porque Japón y otros países asiáticos se están convirtiendo en potencias económicas, sino por cómo lo están consiguiendo. De acuerdo con la mayoría de las teorías económicas (todas occidentales) ni siquiera Japón debería ser una potencia económica dominante.

Ahora que el comunismo ha desaparecido en lo fundamental, hemos descubierto los capitalismos. Aunque se nos ha enseñado a pensar en términos de «ellos» (URSS y aliados) y «nosotros» (todas las demás naciones industriales) ahora descubrimos que esto ya no está tan claro. Las tres naciones industriales más grandes del siglo XX (EE.UU., Japón y Alemania) tienen formas muy diferentes de lo que solíamos entender por capitalismo democrático. Entre otras cosas, Japón tiene elites más influyentes y homogéneas que ningún otro país, y en muchos sentidos tiene menos democracia que las naciones industriales occidentales. Hay una economía planificada organizada por burócratas del gobierno y una elite corporativa unida en poderosos grupos monopolistas sin la propiedad familiar privada de los medios de producción que supuestamente es característica del capitalismo.

Alemania, la otra gran potencia económica, es quizá aun más diferente en comparación con EE.UU. . Desde la 2ª Guerra Mundial Alemania tiene un derecho laboral desarrollado -que incluye un Estatuto del Trabajo, las Leyes de Cogestión y poderosos consejos de trabajadores en todas las empresas, así como en la dirección de la economía en general que la han llevado al tercer lugar de la economía mundial tras Japón y EE.UU. . La mayoría de los capitalistas americanos diría que tal situación no puede crear una economía competitiva poderosa.

Los EE.UU. son un país capitalista muy peculiar. Esto guarda relación con las características que se necesitaban para lograr la dominación económica a principios del siglo XX (espacio abundante, recursos baratos, fuerza de trabajo motivada y no ilustrada, grado mínimo de implicación gubernamental en la economía (Thurow)). En ellos hay menos implicación gubernamental que en Japón y Europa pero mucha más propiedad privada de acciones corporativas que en Europa y Japón pertenecen a los gobiernos. Las leyes laborales en EE.UU. son muy limitadas y los sindicatos muy débiles. Además EE.UU. presenta una desigualdad de renta mayores que en Japón y Alemania. Las condiciones que permitieron a EE.UU. ser la potencia económica dominante en el siglo XX puede que no sean las mismas en el siglo XXI.

Entre los cambios que presenta el «nuevo orden mundial» algunos serán probablemente beneficiosos a la larga para los humanos. Las grandes guerras han quedado obsoletas. Fueron provocadas por países que deseaban quedarse con tierra y recursos de otros países poderosos. Japón , Alemania e Italia pensaron que podrían controlar zonas y

recursos ya controlados por otras potencias lo que produjo el conflicto. En la actualidad tales situaciones carecen de sentido.

En cambio es posible que se intensifique la competencia económica a través de guerras comerciales a gran escala de manera que el conocimiento tecnológico, su aplicación y las formas más eficientes de organización socio-política-económica resulten factores determinantes. Los sistemas de estratificación social son un aspecto central de estas formas diferentes de organización social.

Con seguridad hay y habrá guerras en el futuro moderno sistema mundial. Primero las relacionadas con el realineamiento de las superpotencias (antigua Yugoslavia). Probablemente habrá muchas más en el resto del mundo relacionadas con el hambre y el grado cada vez mayor de desigualdad mundial. Pese a que la producción mundial permitiría alimentarse a toda la población, en 1993, 700 millones de personas padecían hambre. Los datos de Naciones Unidas indican que el 20 % más rico del mundo posee el 85 % de la riqueza, mientras que el 20 % más pobre tiene el 2 %. El 20 % más rico recibe 150 veces la renta del 20 % más pobre. Sin embargo hace 30 años esa proporción era de 60 veces (90 veces menos). Los ricos son más ricos y los pobres son más pobres y en mayor proporción en todo el mundo.

Hace poco se ha reconocido que las desigualdades existentes en este contexto internacional se derivan de un sistema de estratificación que en muchos sentidos se asemeja a la estratificación social a escala nacional. No todas las naciones del mundo están igualmente integradas en este sistema internacional de estratificación, sin embargo el alcance de este sistema internacional sugiere el término de estratificación mundial.

Características del Sistema de Estratificación Mundial

Inmediatamente después de que las primeras sociedades industriales arraigaran en la decadencia del feudalismo occidental se produjo un aumento de la conciencia de que las diferentes naciones estaban cada vez más ligadas por medio del intercambio económico. Pero el alcance de estos lazos económicos aumentó más rápidamente que la plena conciencia de su importancia. En las primeras obras de economía (Adam Smith) el reconocimiento de su importancia no es total. A mediados del XIX Karl Marx habló sobre el desarrollo del capitalismo a escala mundial, pero dejó la tarea de explicar cómo dominarían las naciones capitalistas avanzadas a Lenin que lo hizo de manera incompleta 50 años más tarde. Fue a mediados del siglo XX cuando comenzó a surgir abundante literatura de los que conocemos como el sistema de estratificación mundial.

Para comprender la naturaleza básica del sistema de estratificación mundial debemos comenzar por reconocer la división internacional del trabajo a diferencia de la visión tradicional de que los sistemas económicos se corresponden con fronteras nacionales y políticas, una división económica del trabajo atraviesa estas fronteras y agrupa todos los territorios nacionales dentro de un sistema económico mundial (Wallerstein).

Snyder y Kick resumen tres puntos principales de la perspectiva del sistema mundial: «Primero, el sistema mundial es el punto de vista apropiado de la orientación conceptual. El comportamiento y las experiencias de sus unidades geopolíticas constituyentes dependen fundamentalmente de los rasgos del sistema en su conjunto que reflejan la existencia de vínculos transnacionales. Segundo, el moderno sistema mundial está formado por tres posiciones estructurales: centro, semiperiferia y periferia. Tercero, estas denominaciones no son sólo descriptivas. Indican la división internacional del trabajo en la que el centro está ligado a la periferia (y semiperiferia) de una manera dinámica y explotadora».

Entre las consecuencias de la interacción entre las relaciones de propiedad y las ocupacionales están las siguientes:

1. Existen clases bastante diferentes en relación con las divisiones objetivas derivadas de la posesión de los medios de producción y la posición en la estructura ocupacional.
2. Existe una clase alta que posee y/o controla los medios de producción y una clase trabajadora que carece de propiedad y realiza tareas ocupacionales para los propietarios. Entre estas dos clases encontramos una clase media con escasa o ninguna propiedad de los medios de producción, pero con posición ocupacional alta.
3. La distribución de los recursos valorados se basa en buena medida en estas posiciones de clase.
4. Existe una dinámica de conflicto de clase y cambio basada en la distribución desigual de las recompensas en el sistema de clases.
5. Por último, existen varios mecanismos para mantener la posición privilegiada de los que están en la parte alta del sistema de estratificación.

El punto clave es que, una vez que reconocemos que existen relaciones de propiedad capitalista y una división ocupacional del trabajo más allá de las fronteras nacionales, también debemos reconocer que existe un sistema de estratificación mundial con características similares a las cinco que acabamos de enumerar. Sin embargo, la unidad de análisis principal ha pasado de ser las clases dentro de las naciones a las naciones que son, en muchos aspectos, como las clases. Pero no hay que olvidar que dentro de cada nación siguen existiendo divisiones de clase con diferentes intereses respecto a esos vínculos internacionales.

Podemos considerar que las naciones centrales son como las clases altas. Están económicamente muy diversificadas, son ricas y poderosas (económica y militarmente). Están altamente industrializadas y especializadas en la información, las finanzas y las industrias de servicios, y producen para la exportación bienes manufacturados más que materias primas. También presentan una estructura ocupacional más compleja y menos desigual de la renta en comparación con las demás naciones a excepción de EE.UU.. Además tienen instituciones públicas relativamente más complejas y sólidas que contribuyen a la dirección de los asuntos económicos interiores y exteriores. Por último poseen muchos medios para influir en las naciones no centrales, pero son relativamente independientes del control exterior.

Las naciones periféricas se asemejan a la clase trabajadora o baja. Están económicamente menos diversificadas, suelen depender de un tipo de actividad económica como la extracción de materias primas y su exportación a las naciones centrales. Son relativamente pobres económicamente, tienen menor división del trabajo y un alto nivel de desigualdad de la renta. La distancia entre las elites acaudaladas y la masa de gente pobre es muy acusada. Estas naciones tienen instituciones públicas relativamente débiles y están fuertemente influidas por las naciones extranjeras (tanto económicamente como militarmente).

Las naciones semiperiféricas son las que se ubican en una posición intermedia entre el centro y la periferia, como la clase media. Son naciones encaminadas a la industrialización y a una economía diversificada. La estructura de su Estado, su estructura poblacional, su riqueza nacional y su desigualdad en la renta también están a mitad camino. Su nivel de manipulación exterior es inferior al de las naciones periféricas.

El sistema de estratificación mundial es un tipo de sistema de clases basado en la relación de una nación con las fuerzas mundiales de producción. La posición de clase en el sistema mundial se define con respecto a: 1) el concepto de clase de Marx (propiedad/no propiedad de los medios de producción); y 2) el concepto de clase de Weber que, además de la propiedad, acentúa las relaciones de intercambio económico y el nivel de cualificación ocupacional en el proceso de producción.

Las naciones centrales (a través de sus corporaciones más importantes) poseen y controlan los medios de producción del mundo y realizan las tareas de producción de alto nivel. Las naciones periféricas poseen una porción muy pequeña de los medios de producción del mundo y proporcionan el trabajo menos cualificado. Y las naciones semiperiféricas están en una posición mixta o intermedia en el sistema de producción mundial.

Las posiciones de clase en relación con el sistema económico mundial generan una distribución desigual de las recompensas o recursos. Las naciones centrales o de clase alta reciben la mayor porción del excedente de producción, mientras las periféricas reciben la menor. Además, debido al poder económico de las naciones centrales, éstas suelen poder comprar a bajo precio materias primas y otros productos a las naciones no centrales mientras les exigen precios altos por sus exportaciones. Chirot enumera como beneficios más importantes que obtienen las naciones centrales de su dominio sobre la periferia: 1) el acceso a una gran cantidad de materias primas; 2) fuerza de trabajo barata; 3) enormes ganancias procedentes de inversiones directas de capital; 4) un mercado para la exportación; y 5) trabajo profesional cualificado debido a la emigración de personas desde las naciones no centrales a las centrales.

Para las naciones no centrales y sobre todo para las periféricas existe un intercambio desigual o una relación de explotación con las naciones dominantes del centro. Podría parecer que las naciones periféricas se benefician de su relación con las naciones centrales. Las naciones periféricas obtienen todo aquello que podría impulsar un mayor desarrollo económico en las naciones pobres.

Sin embargo, la influencia de la dominación central suele perjudicar el bienestar económico y político de los pueblos de las naciones periféricas, sobre todo a largo plazo.

Desarrollo del Moderno Sistema Mundial

Wallerstein ha afirmado que en nuestra historia sólo han existido dos tipos de sistemas mundiales. El primero, llamado imperio mundial, ha existido en varios períodos de la historia del mundo.

La primera diferencia entre un imperio mundial y una economía mundial es que el objetivo principal es tanto la dominación política como la económica. Las elites centrales del moderno sistema mundial son elites económicas preocupadas por los beneficios económicos.

Cuando hacia 1540 se dieron las condiciones para que se estableciera el moderno sistema mundial, España y Portugal tomaron la delantera. Fueron los primeros que establecieron grandes colonias en ultramar y exploraron el mundo en busca de nuevos territorios. Pero perdieron pronto su liderazgo porque no fueron capaces de entender que era demasiado costoso dominar política y militarmente un elevado número de países del mundo. Fue entonces Inglaterra, los Países Bajos y Francia los que ocuparon la cabeza.

Entre el control que un país dominante intenta ejercer en un imperio mundial y en el moderno sistema mundial, la diferencia es cuestión de grado. Boswell descubrió que cuando se expande la economía mundial y las naciones centrales experimentan prosperidad económica existe menos colonización, lo que significa que las naciones centrales no intentan ejercer mucho control sobre «sus naciones periféricas». Pero durante un período de recesión económica esta intención se invierte para evitar que otras naciones centrales tengan relaciones económicas con sus «naciones periféricas».

Una breve historia del conflicto y de la hegemonía en el centro

No todas las naciones centrales son iguales en términos de riqueza y poder. Los procesos de cambio en este moderno sistema mundial generan alteraciones continuas en las fortunas de las naciones centrales. Esto genera conflicto entre las naciones centrales,

sobre todo con respecto a sus diferentes pretensiones de hegemonía en las zonas periféricas del mundo.

Desde que nació el moderno sistema mundial siempre ha existido una serie de naciones centrales que compiten entre ellas por la dominación económica, la hegemonía sobre las naciones periféricas y el acceso a los recursos mundiales.

Wallerstein considera que una nación central domina a las demás cuando tiene un liderazgo simultáneo en tres dimensiones económicas durante un largo período de tiempo. Esta dominación se debe dar en la productividad, en el mercado y en la actividad financiera.

Cuando una nación alcanza estas tres formas de dominación económica es muy probable que consiga la dominación militar también. Sin embargo, durante el moderno sistema mundial ningún país ha podido utilizar la fuerza militar como medio para obtener dominación económica.

Desde que comenzara a existir el moderno sistema mundial en los siglos XV y XVI ha habido sólo tres períodos breves en los que una nación central llegó a la cima, y cada período duró menos de 100 años. El primer país que logró una clara dominación fue Holanda en el siglo XVII una vez que su revolución política instauró un Estado modernizado que apoyaba a los capitalistas, un nuevo sistema financiero que algunos historiadores califican de «revolucionario», así como el desarrollo de nuevas tecnologías, sobre todo en la construcción de barcos. La industria naviera contribuyó a fomentar la dominación económica porque aumentó la exportación a otras naciones, y la flota holandesa proporcionó una ventaja en la carrera por las colonias. Cuando llegaron a ser la nación dominante, los Países Bajos pusieron en marcha un proceso que finalmente les condujo a un relativo declive económico. Otras naciones copiaron los nuevos métodos de producción y banca ideados por los holandeses comenzando a desafiar la dominación económica holandesa. La dominación en la productividad disminuyó en Holanda con el aumento de su nivel de vida ya que propició un aumento de los costes de producción haciendo menos competitivos sus productos. Una vez perdida la dominación en el área de la productividad pronto perdió la dominación en el área del comercio lo que erosionó a su vez la dominación financiera.

Con el desarrollo de otras naciones industriales los banqueros holandeses descubrieron en ellas un potencial mayor para obtener ganancias, y el flujo de las inversiones de capital cambió y se dirigió sobre todo a Inglaterra. Este flujo de salida de la inversión de capital dañó aún más la posición económica de los holandeses, si bien supuso un aumento de las ganancias para sus banqueros.

Con el relativo declive de los holandeses a finales del siglo XVII aumentó el conflicto entre las naciones centrales. 1) Se redujo el poder de los holandeses para mantener el orden mundial; y 2) otras naciones lucharon por obtener ventajas para alcanzar el liderazgo de los holandeses. Las dos naciones principales de este conflicto fueron Francia e Inglaterra. Fue la inversión holandesa en Inglaterra lo que hizo que este país avanzara en las áreas de la productividad y el comercio, y fue el apoyo militar holandés lo que ayudó a los ingleses a derrotar a Francia.

Debemos señalar también que perjudicó a Francia su estructura política obsoleta y su rígido sistema de estratificación dominado por la vieja aristocracia agraria. La clase capitalista en Inglaterra logró dominar a la vieja aristocracia terrateniente hacia principios del siglo XVIII más lentamente que en Holanda, pero en Francia la revolución burguesa de 1789 llegó demasiado tarde para alcanzar la dominación en la nueva época.

Con la dominación británica durante el siglo XIX sobrevino de nuevo una relativa estabilidad en el sistema mundial. Fue la época de expansión mundial británica. Pero también cayeron en un relativo declive económico entre otras causas por el coste de mantener su inmenso imperio colonial. Su período de dominación abarcaría desde 1815 hasta 1870 aproximadamente.

En el siglo XVIII sobrevino un nuevo gran conflicto entre las naciones del centro. Gran Bretaña y Francia se aliaron, y Alemania y más tarde Japón e Italia representarían la nueva amenaza a su hegemonía en el mundo. Fue la unificación de Alemania e Italia a finales del siglo XIX lo que propició el ascenso de estas dos naciones, y en Japón la restauración Meiji (1864) llevó a la industrialización.

En el moderno sistema mundial de 1900 había una gran diferencia en comparación con el de 100 o 200 años antes ya que todas las naciones centrales tenían bajo su dominación la mayoría de las áreas periféricas del mundo. Esto suponía que si una nueva nación central quería áreas periféricas para explotar y extraer recursos económicos como habían hecho los franceses, holandeses y británicos, debían dirigir su mirada hacia las naciones centrales. Se abrió el camino para la 1ª y 2ª Guerra Mundial.

A finales del siglo XIX Estados Unidos, como Alemania, Italia y Japón, se encontraba en vías de alcanzar un status central en el sistema mundial. La derrota del sur agrícola dio más poder a la élites industriales del norte lo que les permitió presionar al gobierno para imponer políticas de expansión industrial. Además los banqueros británicos dirigían más inversiones de capital hacia los EE.UU. debido al relativo declive de la economía británica. El presupuesto militar de los EE.UU. era muy pequeño en comparación con los de las demás naciones industriales.

Fue la entrada de EE.UU. en la 1ª y la 2ª Guerra Mundial lo que hizo que los aliados ganaran a Alemania y luego a Italia y Japón ya que su capacidad industrial fue el factor más decisivo en esa derrota.

Después de la 1ª Guerra Mundial los EE.UU. comenzaron a ocupar el puesto de Inglaterra como nueva nación dominante. Pero con Europa y Japón en ruinas después de la 2ª Guerra Mundial, EE.UU. tuvo la oportunidad de dominar el moderno sistema mundial más que cualquier otra nación en la historia del sistema, convirtiéndose en «la policía del mundo».

La competencia en la posguerra: auge y caída de la Unión Soviética

En la guerra fría la competencia entre naciones centrales del moderno sistema mundial entró en una nueva fase. La deliberada pretensión de Lenin y otros bolcheviques era crear un estado comunista donde no existiera la propiedad privada de los medios de producción. Antes de la revolución de 1917 Rusia era un país bastante atrasado, que seguía a la zaga de la mayoría de los países europeos y buena parte de su capacidad industrial dependía del extranjero. El estado comunista pudo crearse en parte debido a la ausencia de una clase capitalista fuerte y se necesitó una industrialización forzosa para que el estado sobreviviera frente a las amenazas internas y externas. Las fuerzas históricas arraigadas en el antiguo régimen junto a la Guerra Civil y a la invasión militar de Occidente fueron las que produjeron una burocracia autoritaria centralizada que controlaba los medios de producción.

Con la industrialización forzosa iniciada por Stalin a finales de los años veinte la Unión Soviética logró una industrialización rápida hasta situarse en segundo lugar en su PIB, después de EE.UU., en los primeros años de la guerra fría.

La economía soviética se debilitó debido a la competencia militar con los EE.UU. Los soviéticos intentaron alcanzar la dominación en el moderno sistema mundial a través del poder militar sin lograr establecer primero una base económica para hacerlo.

La teoría de la movilización de recursos (McCarthy y Zald) nos dice que rebeliones y revoluciones se suelen convertir en acontecimientos de masas y tienen éxito cuando se altera el equilibrio de poder entre los rebeldes y las autoridades políticas. En 1953, 1956 y 1968 se produjeron rebeliones importantes en Alemania del Este, Polonia, Hungría y, por último, Checoslovaquia. A finales de los años ochenta comenzó a resurgir el movimiento

Solidaridad. Los tanque soviéticos, a diferencia de lo que se esperaba, no entraron en Polonia, y a finales de la década cayó el Muro de Berlín, así como todos los gobiernos comunistas de todos los países de Europa del Este. Al igual que en siglos anteriores, la competencia internacional entre las naciones centrales provocó la caída de una potencia del moderno sistema mundial.

Tras la caída de la Unión Soviética la economía estadounidense estaba dañada al haberse centrado durante años en el gasto militar, en investigación y desarrollo para la producción militar más que para la producción de bienes de consumo, y tras haber desarrollado una política exterior orientada hacia la competencia militar más que hacia los intereses económicos en el resto del mundo.

La relativa decadencia de los Estados Unidos

Tras dominar militar y económicamente el mundo durante los veinticinco años posteriores a la 2ª Guerra Mundial, la economía de los EE.UU. se vio afectada por un período de relativa decadencia. Esto es lo que Bronschier llama ciclos comunes y ondas largas de desarrollo seguidas por un declive económico relativo de las naciones líderes.

Las elites corporativas de los EE.UU. perdieron la ventaja competitiva entre otras cosas debido a la falta de competencia real en una economía nacional muy concentrada; a la falta de reinversión y de investigación y desarrollo ; y a los altos costes causados por el aumento del nivel de vida en el mundo.

Después de que este relativo declive económico de la productividad de los EE.UU. se manifestase en los años setenta, el déficit comercial de EE.UU. aumentó enormemente en los años ochenta y aunque en la primera mitad de los noventa experimento una ligera mejoría a finales de la década perdió la dominación financiera.

La desigualdad estadounidense y el futuro del conflicto en el centro

Buena parte del aumento de la desigualdad en Estados Unidos guarda relación con su relativa decadencia económica. Muchas industrias estadounidenses han dejado de ser tan competitivas como las de otros países, han desaparecido millones de empleos de clase trabajadora bien remunerados debido también a la automatización y los robots que las empresas estadounidenses han introducido en las fábricas para reducir los costes laborales y aumentar así su competitividad en el mundo. Otros han tenido que aceptar sueldos más bajos debido también a la competencia que les supone la fuerza de trabajo escasamente remunerada de las naciones periféricas y semiperiféricas. Al tiempo que se producen esos cambios, los EE.UU. siguen siendo competitivos en alguna industrias de alta tecnología que pagan salios altos, ensanchándose así el abismo entre los trabajadores altamente cualificados y los trabajadores en industrias que están perdiendo su competitividad con las extranjeras.

A mediados de los 90 otro factor entró en juego. Una buena parte del aumento de la desigualdad es un resultado de la nueva estrategia nacional de los principales empresarios y políticos conservadores estadounidenses de «lograr que los Estados Unidos vuelvan a ser más competitivos».

El moderno sistema mundial está listo para la siguiente fase de competencia en el centro en el siglo XXI. Las políticas que finalmente se lleven a cabo para conseguir un mejor funcionamiento económico serán las que determinen la forma de las desigualdades venideras en los EE.UU. y en el resto del mundo en el siglo XXI.

Algunas de esas políticas se han concretado en: producción ajustada, recorte de salarios, recorte de prestaciones, temporalidad en el empleo y alargamiento de la jornada laboral con sueldo más bajo. Por otro lado la elite empresarial a presionado para conseguir menores impuestos, menor gasto en bienestar, menor regulación laboral y menor apoyo

público a los sindicatos. Todo esto ha supuesto que las empresas estadounidenses produzcan y vendan bienes en todo el mundo y en su propio país a un coste menor que las principales naciones industriales.

Modelos de capitalismo y competencia en el centro en el siglo XXI

Los japoneses, y sobre todo los europeos, han advertido signos de que la economía de los EE.UU. se estaba haciendo más competitiva que la suya y de cómo lo estaba consiguiendo. Sin embargo, Europa se ha trazado la unificación económica como principal objetivo para aumentar su competitividad económica. Los europeos están empezando a preocuparse por el hecho de que puedan quedar a la zaga si la nueva estrategia conservadora de EE.UU. triunfa y hace que su economía vuelva a ser más competitiva.

Algunos economistas han señalado que EE.UU. necesita una fuerza de trabajo más educada, mejor formada, mejor pagada y más motivada y leal para participar en una economía mundial que cada vez recompensa más a las naciones que son capaces de competir en las industrias de alta tecnología. Para competir en una nueva economía mundial basada en la alta tecnología EE.UU. debe preocuparse más por la educación y la motivación del 50 % más pobre de trabajadores y familias en lugar de abaratar salarios y el trabajo como ha estado haciendo en el pasado. Serán los trabajadores con más educación mejor preparados y más leales de Europa y Japón los que darán ventaja a estos países en la competencia económica del futuro si los EE.UU. no son capaces de hacer cambios en esa misma dirección.

Existe lo que algunos denominan modelos rivales de "capitalismo de bienestar" o simplemente, tipos de sistemas capitalistas que tienen diferentes relaciones entre el gobierno, la clase capitalista y la clase media y trabajadora.

EE.UU. y en menor medida Gran Bretaña tiene lo que algunos llaman sistema liberal, en el que el gobierno se mantiene relativamente desimplicado de la economía (con poca planificación económica y casi ninguna propiedad pública de la industria). Implícita en esta descripción de un sistema liberal está la idea de una clase trabajadora relativamente débil sobre todo una clase trabajadora que carece de influencia en el gobierno a la hora de obtener protección. Un sistema capitalista muy diferente, que encontramos en varios grados en los países de Europa Continental (especialmente en Alemania y Francia), se denomina sistema corporativo. En este sistema, la clase corporativa y la clase trabajadora, de acuerdo con el gobierno, han llegado a un pacto de reparto del poder, de modo que elemento central del sistema corporativo, que permite distinguirlo del sistema liberal estadounidense, es la existencia de unos sindicatos poderosos y unas leyes laborales que limitan la capacidad de acción de las elites corporativas en la economía y el sistema político.

Por último, un aspecto menos estudiado por los científicos sociales occidentales es que las economías de más rápido crecimiento del mundo presentan lo que se ha dado en llamar comúnmente el modelo de desarrollo asiático. En este modelo de capitalismo, el Estado es más autónomo al tiempo que tiene más control sobre la economía. En el caso de la segunda economía del mundo Japón hay poca propiedad gubernamental de la industria, pero el sector privado está estrictamente orientado y limitado por las elites burocráticas del gobierno.

La competencia económica global del siglo XXI se realizará bajo estos distintos modelos de capitalismo. Detrás de estos modelos diferentes de capitalismo encontramos diferentes sistemas de estratificación social que permiten diferentes niveles de influencia y resultados para las clases en cada nación. El moderno sistema mundial está listo para la siguiente fase de competencia en el siglo XXI.

La clase corporativa global

Una de las corporaciones más globales hoy en día es, sin duda Carlyle group. Es un conglomerado internacional especializado en fondos de inversión en países de todo el mundo. Es la undécima contratista de defensa más importantes del mundo y suministra armas en casi todos los lugares inestables del mundo. Carlyle es también un importante promotor inmobiliario, operador de sistemas sanitarios y sobre todo, de las telecomunicaciones globales. Carlucci, presidente del consejo Carlyle, fue ministro de defensa de Reagan y también vicedirector de la CIA. Entre los directores del consejo del Carlyle Group figuran George. Bus padre, ex presidente de los EE.UU.; John Major, anterior primer ministro británico; Thomas Foley, ex portavoz de la Cámara de Representantes de EE.UU. ; James Baker III que fue secretario de Estado de Reagan; y Arnan Panyarachum, ex primer ministro tailandés. Otros miembros del consejo son también ejecutivos de Boeing, BMW y Toshiba. Como era de esperar al Carlyle Group le ha ido muy bien financieramente en los últimos años y ha alcanzado acuerdos muy rentables en todo el mundo.

Un sistema de estratificación global como el sistema mundial anterior implica que es probable que exista algo como una clase corporativa global. Apenas se ha investigado sobre la existencia y el poder de una clase corporativa global, a pesar de la importancia del tema. Sabemos que muchos problemas sociales, desde la pobreza extrema hasta la destrucción del medio ambiente, son ahora problemas globales con causas globales, que solo admiten soluciones globales.

Como han señalado algunos científicos sociales con respecto a la clase corporativa, debemos examinar:

- a) los indicadores de su existencia y la unidad de sus miembros individuales.
- b) Las instituciones de clase que se han establecido para mantener su poder y control.
- c) El equilibrio de poder entre la clase corporativa y las clases inferiores.

Con respecto a las instituciones de la clase corporativa, los individuos ya no pueden mantener su poder sin que organizaciones o instituciones burocráticas protejan y lleven a la práctica eficazmente sus intereses de clase comunes.

Un intento reciente por mostrar la existencia y el poder de una clase corporativa global es el trabajo de Robinson y Harris (2000). En pocas palabras, afirman que las corporaciones transnacionales y el proceso de producción son actualmente tan globales que ha surgido una clase corporativa que no es leal a ninguna nación en particular. Señalan que los capitalistas de las naciones ricas interactúan mucho actualmente, comparten posiciones transcorporativas de modo que cuentan con suficiente unidad para ser denominados clase corporativa global. Esta unidad se refuerza, supuestamente, por el aumento de fusiones entre grandes corporaciones de diferentes países creando así más intereses comunes y unidad de clase. Además, esta clase corporativa global tiene apoyo institucional suficiente para proteger sus intereses internacionales comunes. Entre estas organizaciones están el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial, la Organización Mundial del Trabajo, la Unión Europea, la Cooperación Económica Asia-Pacífico y el Foro Económico Mundial.

Robinson Y Harris, en los últimos años han aumentado enormemente las fusiones corporativas entre las naciones. Sin embargo, la evidencia muestra que debido a los diversos tipos de conflictos culturales o nacionales dentro de esas recién formadas corporaciones, la mayoría de esas fusiones transnacionales han fracasado o uno de los socios internacionales termina siendo casi totalmente dominante, como en el caso de la Daimler-Benz cuando pasó a ser la fuerza dominante tras fusionarse con Chrysler. Las únicas fusiones que han tenido un éxito superior al cincuenta por ciento se han producido entre empresas estadounidenses y empresas británicas.

Se producen numerosos choques culturales entre las corporaciones y sin duda, unos sienten mucha envidia cuando aprecian que los colegas extranjeros con menos autoridad reciben un sueldo que duplica su salario base. En resumen, parece que al margen del grado en que sus negocios se han hecho globales, los ejecutivos corporativos aún se consideran estadounidenses, alemanes, japoneses, británicos, etc, y puede ser difícil para ellos escapar a los sentimientos de lealtad nacional. Cuando los ejecutivos corporativos y líderes políticos estadounidenses viajan a Europa encuentran allí una visión del mundo muy diferente y no digamos cuando viajan a Asia o África.

Hay también algo que decir sobre algunas instituciones internacionales que se supone que protegen y fomentan los intereses de una clase corporativa global. Algunas como el Foro Económico Mundial, reúnen anualmente a un grupo exclusivo de líderes políticos y corporativos internacionales para discutir temas importantes y generar consenso. Pero apenas tienen más poder que ese y las publicaciones de sus discusiones anuales siguen reflejando importantes conflictos entre los intereses nacionales. Otras, como la Organización Mundial del Comercio son al menos democráticas en el sentido de que la mayoría de las naciones del mundo pertenecen a ellas y tienen allí sus representantes. La Organización Mundial de Comercio (OMC) se creó en 1995 a partir del antiguo GATT (Acuerdo general sobre aranceles y comercio) que se creó para contribuir a organizar la economía mundial después de la segunda Guerra Mundial. Hay más de 150 naciones que son miembros de la OMC y pueden votar sobre cuestiones comerciales y en ella ningún país tiene derecho de veto.

Merece mención la reciente disputa entre naciones ricas y pobres, sobre a quien elegir como presidente de la OMC; las naciones ricas se han comprometido para que el próximo presidente de la OMC sea un representante de una nación en desarrollo. Tailandia.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial se perfilan claramente como las organizaciones que protegen los intereses de la clase corporativa global. El FMI y el Banco Mundial surgieron a partir de lo que se llamaron las conversaciones de Bretón Woods en 1944. La idea era organizar la economía mundial para evitar depresiones económicas mundiales como la que ocurrió en los años treinta. La función del FMI es ser el banquero para la crisis del mundo y presta dinero a países con problemas económicos para evitar que se hundan y perjudiquen a otras naciones de la economía global. El Banco Mundial es una organización que proporciona fondos a los países pobres para sus proyectos de desarrollo.

El FMI y el Banco Mundial no son organizaciones democráticas y la clase corporativa que dirige estas organizaciones demanda que los países receptores sigan sus reglas y sus visiones de cómo debe funcionar el capitalismo (nunca deben ir contra los intereses de las naciones ricas, que son las que proporcionan los fondos al FMI y al Banco Mundial).

Desde la creación del Banco Mundial y el FMI tras la Segunda Guerra Mundial, ha existido un pacto de caballeros entre la clase corporativa estadounidense y europea, que estipula que el Banco Mundial siempre estará presidido por un estadounidense y que el FMI siempre lo estará por un europeo. Sin embargo, el último proceso de selección realizado para presidir el FMI evidenció que la clase corporativa estadounidense es la que verdaderamente domina; EE.UU. rechazó la propuesta de los europeos, que tuvieron que presentar otros dos candidatos antes de que los estadounidenses dieran su aprobación a uno de ellos.

Tema 4. Estratificación social en Estados Unidos.

Sucinta historia de los Estados Unidos y su sistema de clases. La clase alta. La clase alta como clase dominante. La clase corporativa. La clase media y la clase trabajadora. La nueva clase media. Estabilidad y cambio en la clase trabajadora. La cambiante estructura ocupacional. Algunas consecuencias de la posición de clase. La pobreza. Raza, etnicidad y estratificación por género. Una historia comparada de la diversidad estadounidense. Género, raza y desigualdades étnicas.

Tras experimentar durante los años 70 y 80 una acusada decadencia económica, los EE.UU. son de nuevo la potencia económica y militar dominante del mundo.

En EE.UU. existe cierta informalidad en la interacción personal, una presunción de igualdad de status, que no existe en Europa ni por supuesto en Asia. Durante el siglo XIX había menos desigualdad que en Europa. Los EE.UU. redujeron rápidamente el nivel de desigualdad que tenían las sociedades feudales, debido a que el proceso de industrialización se desarrolló sin la fuerte tradición de desigualdad aristocrática que había en Europa.

Por contra la riqueza de los padres fundadores de los EE.UU. es bien conocida y tanto el gobierno federal como la Constitución de los EE.UU. se construyeron para proteger los intereses económicos de plantadores, financieros y comerciantes acaudalados. Y lo que es quizá más importante es que a finales del siglo XIX surgió una clase alta nacional en este país que, en muchos aspectos, se asemejaba a la clase alta europea basada en tradiciones aristocráticas.

El análisis histórico marxista de los EE.UU. es inexacto: es cierto que la propiedad y el poder se concentraron cada vez más con el tiempo, pero el proletariado industrial no creció tanto como para constituir la inmensa mayoría de la población de los EE.UU., ni sus condiciones materiales fueron siempre a peor. Tuvo lugar un proceso que hizo surgir una numerosa clase media de trabajadores de cuello blanco; además, los trabajadores estadounidenses carecían de conciencia de clase. Con el nivel más alto de desigualdad y diferencia de renta entre trabajadores y altos directivos de todas las grandes naciones industriales de hoy, Marx se habría quedado perplejo ante el hecho de que los EE.UU. son la única gran nación capitalista que carece de algún tipo de partido socialista o laborista.

Sucinta historia de los Estados Unidos y su sistema de clases

Lo primero que llama la atención es el enorme abismo entre los ricos y los pobres en Estados Unidos y la actitud de la mayoría de los estadounidenses ante este alto nivel de desigualdad.

La historia temprana y los valores en Estados Unidos

Los Estados Unidos los «fundaron» inmigrantes procedentes de Europa que comenzaron a trasladarse allí a principios del siglo XVII, refugiados religiosos miembros de sectas radicales protestantes que creían en la independencia y el individualismo absolutos. Las olas posteriores de inmigración durante los siglos XIX y XX aumentaron la complejidad de este primer sistema de valores importado al «nuevo mundo», pero los elementos de este individualismo radical seguían siendo sólidos.

A lo anterior se suman las características geográficas del continente norteamericano como son su vasto territorio y su colonización gradual. (Turner-La importancia de la frontera en la historia de los Estados Unidos). El individualismo y la independencia radicales de los fundadores europeos se reforzó, y la ideología se convirtió en realidad cuando el nuevo país se extendió hacia estos vastos territorios.

El resultado de esta historia es un sistema de valores bastante peculiar que en ocasiones se ha denominado el Credo Americano un sistema de valores que ensalza la libertad, el igualitarismo, el individualismo, el populismo y el laissez-faire. Las sectas protestantes proporcionaron a esos nuevos norteamericanos el valor del igualitarismo. La frontera le dio aun más realidad pues igualó a las personas que se trasladaron hacia el oeste luchando por sobrevivir. El populismo y el laissez-faire son las manifestaciones de estos valores que se orientan hacia el sistema político: se pensaba que la gente debía constituir una fuerza populista para controlar el gobierno, y que el gobierno debía mantenerse al margen de su vida en la mayor medida posible.

Estudios descubren que los estadounidenses presentan la puntuación más alta de individualismo; otros indican que son menos propensos a apoyar la acción gubernamental para solucionar problemas sociales o a contribuir al mantenimiento de un sistema de asistencia sanitaria para todos los ciudadanos. La ideología del laissez-faire, se refleja en el gasto público como % del PIB, que muestra que los EE.UU. están por debajo de otras naciones desarrolladas excepto Japón.

El valor del «igualitarismo» en EE.UU. está muy lejos de significar igualdad. La ideología estadounidense ensalza la igualdad de oportunidades en lo que se refiere a riqueza y poder. El «credo americano» establece que la gente debe ser libre para competir con otros a escala individual, y que debe permitirse a las personas «con más talento o que más trabajan» situarse por encima de otros o ser desiguales. Este valor de la «igualdad de oportunidades» es lo que más ha influido en el sistema de estratificación social de los EE.UU. a lo largo de su historia y en nuestros días. Este valor contribuye a «explicar» y justificar ante la población el alto nivel de desigualdad.

La clase alta

EE.UU. jamás tuvo una aristocracia en el sentido estricto del término: como nueva nación nacida en una época de revueltas contra las tradiciones europeas de gobierno aristocrático, los EE.UU. demostraron ser un terreno nada fértil para el desarrollo pleno de una aristocracia o una nobleza.

No obstante, surgieron intentos de crear sociedades exclusivas que exhibieran el pedigrí familiar y el status social hereditario. Esta nación tuvo que esperar cerca de 100 años hasta que pudiera surgir algo parecido a una «aristocracia» nacional.

Definición de la clase alta

Los que pertenecen a la clase alta son los importantes «propietarios de los medios de producción», como los describió Marx.

Baltzell ofrece la siguiente definición:

El concepto de clase alta . hace referencia a un grupo de familias cuyos miembros son descendientes de individuos que triunfaron hace una, dos, tres o más generaciones. Estas familias están en el rango más alto de la jerarquía de las clases sociales. Han crecido juntos, son amigos y se casan entre ellos. Y, por último, mantienen un estilo de vida peculiar y comparten un tipo primario de solidaridad de grupo que les sitúa aparte del resto de la población.

Vemos un acento sobre las familias que descienden de gente que ha triunfado, en el sentido de que han hecho una gran fortuna. La posesión súbita de dinero es siempre sospechosa. Los miembros de clase alta cultivan un «estilo de vida peculiar» en tanto que descendientes del éxito y la riqueza, que requiere su tiempo.

La clase alta «ha crecido junta, son amigos y se casan entre ellos», lo que sugiere que la clase alta tiene conciencia de clase o unidad como grupo. En lo referente a sus intereses económicos y políticos comunes, la clase alta demuestra tener un grado más alto de

conciencia de clase y unidad de acción que cualquier otra clase de los EE.UU. Debido a la estrecha interacción que mantienen sus miembros desde la escuela, la clase alta ha creado un fuerte sentimiento de «nosotros».

La clase alta en los Estados Unidos de hoy

La investigación actual sobre la existencia, la unidad y el poder económico y político de la clase alta busca indicadores, p.e. figurar en uno de los diversos libros azules del Social Register, que los miembros de la familia asistan a una de las escuelas preparatorias exclusivas o a clubes sociales exclusivos.

Una persona entra a formar parte de la lista de Domhoff de miembros de la clase alta cuando encaja en una de estas cinco categorías.

El poder económico de la clase alta lo indica el solapamiento entre las medidas de pertenencia a la clase alta y los cargos en los Consejos de Administración de las principales corporaciones de los EE.UU.

El poder político de la clase alta lo indican los orígenes de clase alta de la mayoría de los ministros del presidente de los EE.UU. entre 1897 y 1973; se ha recurrido a las contribuciones de las corporaciones «dominadas por la clase alta» a la campaña de los principales candidatos políticos y a la influencia de los grupos de presión organizados en los representantes ya elegidos del Congreso de EE.UU.

La clase alta como clase dominante en la actualidad : una crítica.

Mientras los descendientes de las familias originales de clase alta, como los Rockefeller, los Vanderbilt y los Du Pont, siguen ocupando posiciones políticas y corporativas, cada vez se cuestiona más el poder de una clase alta unificada. Esto quiere decir que se ha reducido su poder económico y político. Los indicadores de pertenencia a clubes y organizaciones exclusivos están cada vez más al alcance de los nuevos ricos, los altos ejecutivos de las corporaciones y los políticos.

Muchos estudios han mostrado que hoy las familias de clase alta poseen sólo pequeñas cantidades de acciones de las corporaciones más importantes. El Congreso estimó que sólo 13 de las 122 corporaciones principales estaban bajo control familiar. El concepto de revolución de los directivos ha ganado popularidad, que proclama que actualmente el control de cada corporación lo tienen los más altos directivos de esa corporación. En la mayoría de las corporaciones la propiedad de títulos está distribuida entre tanta gente que los propietarios de esas acciones no pueden unirse eficazmente para oponerse a la autoridad que dirige la corporación. Los altos directivos de las corporaciones son libres de dirigir como consideren oportuno. Estas personas forman la clase corporativa.

La clase corporativa

La clase corporativa se puede definir como un grupo de personas que ocupan posiciones clave de autoridad en las principales corporaciones. Forman una red de asociaciones creando un tejido interpersonal de relaciones. Su influencia no se basa en la riqueza personal, aunque muchos de ellos son ricos, sino en su control de los recursos corporativos. Es este grupo el que podemos considerar que está en lo más alto del sistema de estratificación actual de los EE.UU. Llamamos clase al grupo porque tiene intereses económicos comunes, suficiente unidad y un nivel de organización intraclassa para reconocer esos intereses de clase comunes y los medios para dominar la economía y el sistema político.

Estas personas son directores generales o miembros del Consejo de Administración de varias corporaciones importantes. Y conocen bien la antesala del gobierno, ya que muchos de los miembros de la clase corporativa han ocupado cargos en la administración

tales como Consejeros, Secretarios de Estado, etc. Suelen, como la vieja clase alta, ser miembros de clubes sociales, frecuentar muchos de los mismos centros de vacaciones y enviar a sus hijos a escuelas preparatorias exclusivas. Pero a diferencia de la vieja clase alta, sus rangos son permeables; al menos hay algún espacio en la cima para los que se ganan el reconocimiento de ser miembros de esta clase corporativa.

La concentración económica que pone las bases para que exista una clase corporativa se basa en:

1. El tamaño de las principales corporaciones y su capacidad para dominar el mercado de sus productos o servicios industriales.
2. La concentración del control de las acciones de las principales corporaciones por parte de otras corporaciones (p.e. bancos y compañías de seguros).
3. La red de consejos directivos interrelacionados que vincula a todo el personal corporativo.

En EE.UU. hay cerca de 202.000 corporaciones industriales, pero casi el 75% del total de las acciones corporativas está en manos de 100 corporaciones. Hay 12.345 bancos comerciales, pero sólo 30 tienen casi la mitad de todas las acciones de la banca. Los cinco bancos más importantes son gigantes corporativos que influyen enormemente en la economía.

Otro aspecto de la concentración económica es el número de personas que representan papeles clave en la economía. De todas las corporaciones sólo cerca de 3.500 personas (presidentes y miembros de los Consejos de Administración de esas corporaciones) ejercen autoridad formal sobre la mitad de las acciones corporativas que hay en el país.

La posición más alta de autoridad en la jerarquía corporativa es la que ocupa el Consejo de Administración. Es un organismo colegiado, con una media de 12 miembros por corporación, que tiene la autoridad de contratar y despedir, y de establecer la política general de la empresa. Sus miembros proceden tanto de dentro de la corporación como de fuera. La mayoría de los miembros del Consejo de las grandes corporaciones son también altos ejecutivos de otras corporaciones principales.

Consejos de Administración vinculados - vinculación de 2 o + corporaciones mediante al menos unos de sus miembros de sus Consejos de Administración.

Vínculos indirectos - cuando 2 corporaciones se vinculan a través de sus miembros directivos en una tercera corporación.

Grupo internos de la clase corporativa - los miembros más poderosos de la clase corporativa que ocupan múltiples posiciones en las corporaciones y suelen representar a su clase en el gobierno así como en las organizaciones cívicas.

Un estudio del Senado dedicó especial atención a las 13 corporaciones más grandes del país, que tenían vínculos con el 70% de las 117 corporaciones restantes a través de 240 vínculos directos y 5.547 vínculos indirectos. En EE.UU. la vinculación directa entre los consejos de corporaciones que entran en competencia es ilegal. Al Senado le interesaba la cantidad de vínculos indirectos entre los Consejos de Administración de las corporaciones que compiten entre sí: se descubrió que existían entre ellas numerosos vínculos indirectos. Como sugiere el Senado, los vínculos indirectos tienen el potencial de restringir la competencia, aumentar la concentración económica e incrementar la influencia en el gobierno.

¿Tiene este grupo interno de la clase corporativa algo especial o simplemente representa a los miembros más respetados de la clase corporativa? Este grupo cumple una importante función para la estructura actual de la concentración corporativa: sirve para vincular a todas las grandes corporaciones y así fomentar sus intereses comunes.

El entorno político constituye un conjunto de intereses comunes. Cuando los miembros de este grupo llegan a ocupar cargos de autoridad política (como el de ministro o asesor del presidente) tienen más capacidad para representar los intereses del conjunto de las grandes corporaciones que los intereses de una única corporación. También se deben tener en cuenta la unidad que fomentan y las funciones de coordinación que realizan los clubes sociales y las organizaciones de empresarios.

Podemos concluir nuestro análisis de la parte más alta del sistema de estratificación de EE.UU. señalando que domina en ella un tipo de élite, que está más cerca de la clase corporativa que de la tradicional clase alta, que parece estar en decadencia.

La clase media y la clase trabajadora: cambios históricos recientes

En comparación con otros períodos recientes de la historia, en nuestros días las diferencias de clases suelen ser menos evidentes. Excepto en períodos de violenta turbulencia, como una revolución, los sistemas de clases suelen cambiar lentamente - pero cambian.

Mientras en 1900 el 18% de la fuerza de trabajo estaba empleada en ocupaciones de cuello blanco y el 83% en ocupaciones de cuello azul, en la década de 1970 estos %s son del 50% en empleos de cuello blanco y de cuello azul. También se están produciendo cambios importantes dentro de la categoría de la clase trabajadora: disminuyen las posiciones de clase trabajadora muy cualificadas y aumentan las posiciones de clase trabajadora poco remuneradas.

Desde 1960 a medida que aumentaba la burocratización crecía el número de personas que supervisaban y daban órdenes a otras personas.

La nueva clase media

El concepto mismo de nueva clase media implica que había o hay una vieja clase media. El pequeño empresario, el propietario de una tienda, el trabajador agrícola que explota una pequeña cantidad de tierra con ayuda de su familia y el profesional autónomo tipifican todos la vieja clase media. Algunas características son la libertad, pues ellos mismos son sus propios jefes; el tamaño pequeño de sus empresas; y la propiedad de las herramientas, locales, etc. «El hecho singular más importante acerca de la sociedad de pequeños empresarios era que una proporción sustancial de personas era propietaria de los bienes con los que trabajaban.» Mills estimaba que a principios del siglo XIX cerca de «4/5 de la población libre trabajadora tenía propiedad». Era una sociedad que reflejaba la ideología del individualismo y la libre competencia de los EE.UU. Esta sociedad ha desaparecido en su mayor parte, debido a las fábricas gigantes, los grandes almacenes, los complejos hospitalarios, los grandes bufetes de abogados y las corporaciones agrícolas.

Se han concentrado los medios de producción, ha aumentado la complejidad técnica de la producción y ha aumentado el tamaño de las unidades de producción. La nueva clase media ha surgido debido a la necesidad de especialistas técnicos (ingenieros, informáticos, etc.), de directores que organicen y regulen el trabajo de otros en la producción y oficinistas que organicen y hagan el papeleo que requieren estas grandes organizaciones.

Estabilidad y cambio de la clase trabajadora

«La clase trabajadora moderna es la creación de la máquina o, para ser exactos, de la herramienta mecánica. Sin máquinas, no existiría la clase trabajadora». El surgimiento de la clase trabajadora industrial se debió a un proceso doble: la extensión del capitalismo agrario, que expulsó a los campesinos de la tierra, y el crecimiento de una industria urbana, que dio trabajo a esos campesinos. Al principio, este proceso dual, tal y como comenzó en Europa Occidental, proporcionó trabajo a mujeres y niños (+ dóciles).

Desde las primeras fases del capitalismo en EE.UU. el % de empleos de clase trabajadora ha disminuido de modo sorprendente: desde los años 60 se han reducido los empleos cualificados de clase trabajadora, mientras aumentaban los empleos poco cualificados. Con el aumento de los empleos cualificados de clase trabajadora en este siglo, aumentó el % de la fuerza de trabajo sindicada, aunque en las últimas dos décadas ha descendido notablemente.

Veamos la economía dual o, desde la perspectiva del trabajador, el mercado de trabajo dual. La economía dual significa que los grupos de corporaciones con sus mismas funciones económicas, p.e. acero, energía eléctrica o mercancías, se dividen entre industrias del centro e industrias de la periferia.

Características de las industrias del centro:

- 1) una alta concentración de activos corporativos en la industria (unas pocas grandes corporaciones controlan la mayoría del negocio);*
- 2) una productividad más alta;*
- 3) mayores beneficios;*
- 4) una producción más intensiva en capital; y*
- 5) menor competencia económica (e.d., la industria se asemeja más a un monopolio).*

Las características de las industrias periféricas son opuestas a las cinco señaladas. Algunos ejemplos de industrias centrales son las empresas petroleras, las dedicadas a la producción de automóviles; algunas industrias periféricas son la venta de mercancías (grandes almacenes), estaciones de servicio y restaurantes.

Lo más importante para nuestro análisis son las diferentes consecuencias para los trabajadores empleados en las industrias centrales y las periféricas de una economía dual.

En las industrias centrales encontramos: salarios más altos, condiciones de trabajo superiores a la media y ventajas complementarias. Las industrias centrales están en una posición mejor, porque tienen menor competencia y más ganancias, y son capaces de transmitir el aumento de sus costes a los consumidores. Los trabajadores de las industrias centrales están más sindicados y son más eficaces a la hora de presionar. Sin embargo, a causa del aumento de la competencia extranjera que afecta especialmente a las industrias centrales y del relativo declive de la economía de los EE.UU. en los años 70 y 80, la diferencia de ingresos entre los trabajadores centrales y los periféricos ha venido reduciéndose.

La cambiante estructura ocupacional: la zona central se reduce

En los últimos 15 años han disminuido los empleos cualificados de cuello azul y cuello blanco en las grandes industrias centrales, y han aumentado los empleos de baja cualificación de los servicios en las industrias periféricas; al tiempo, han aumentado los empleos profesionales y directivos con los mejores salarios y los empleos en nuevas industrias de alta tecnología que requieren un nivel educativo muy alto. Otro modo de describir este cambio es decir que han disminuido los empleos de sueldo medio de cuello blanco y azul.

En los años 80 se produjo una reducción de empleos de sueldo medio, aumentando ligeramente los empleos de sueldo muy alto y notablemente los de sueldos bajos. Según los datos del Censo de los EE.UU., desde 1988 hasta 1993, se perdieron casi 2 mio. de empleos cualificados y semicualificados, mientras se crearon 1,3 mio. de empleos con un sueldo promedio de 215 \$ semanales, por debajo de la línea de pobreza.

En los 90 han aumentado los trabajos de alto nivel más que cualquier otra zona de la estructura ocupacional, mientras la parte intermedia seguía reduciéndose. A medida que la nación salía de la recesión, de los 2,5 mio. de empleos creados en el año de 1994 el 72%

eran profesionales y directivos; los empleos directivos y profesionales daban cuenta de 34 mio. de ocupados, frente a sólo 17 mio. de trabajadores de fábricas.

Para explicar este cambio histórico en la estructura ocupacional estadounidense debemos tener en cuenta el cambio de posición de los EE.UU. en el moderno sistema mundial:

- 1) Durante los años 70 y 80 los EE.UU. perdieron competencia económica en las manufacturas respecto a países como Japón, Corea del Sur, Alemania y algunos otros más.
- 2) Al mismo tiempo, EE.UU. ha ganado competencia respecto a esos países en los empleos de altos ingresos de los servicios e industrias de alta tecnología (como la producción de ordenadores).
- 3) Para intentar recuperar la competencia en las manufacturas y mantener sus industrias de servicios de todo tipo, las corporaciones estadounidenses comienzan a «reducir plantilla» drásticamente y a seguir nuevas políticas como la de la «producción ligera» y la «dirección ligera», lo que significa pérdida de empleos.

Algunas consecuencias de la posición de clase

La gente sabe lo que son las posiciones de clase y que las personas en diferentes posiciones de clase son distintas en varios sentidos, p.e. que la clase trabajadora suele vivir en vecindarios diferentes de la clase media o que le suele gustar la música country. La investigación muestra que muchas de las diferencias en el comportamiento, las actitudes y otras características individuales suelen guardar relación con las posiciones en el sistema de estratificación.

Distribución de la renta por clases

La diferencia de clase más reconocida es la desigualdad de renta. La suposición más normal es que las personas de clase trabajadora reciben ingresos por debajo de la media, la clase media recibe ingresos medios y la clase media-alta, profesionales y directivos, reciben ingresos superiores a la media.

Pero la economía dual produce desigualdad de la renta dentro de la clase y de las divisiones ocupacionales. Los trabajadores en las industrias centrales reciben salarios más altos que los de las industrias periféricas, incluso cuando se mantienen constantes la educación, la edad, las horas de trabajo, la permanencia en el empleo y la sindicación. Los salarios de los trabajadores empleados en las corporaciones periféricas son incluso más altos cuando esas corporaciones periféricas están geográficamente situadas cerca de las industrias centrales

Condiciones de trabajo

Las condiciones de trabajo se encuentran, como la renta, estratificadas. Los que están arriba son más ricos, y los que se encuentran en medio pueden dirigir su mirada hacia los que están por debajo de ellos para sentir que sus condiciones podrían ser peores. Una de estas condiciones implica la situación psicológica de la *alienación*. Para Marx la alienación del trabajo se produce cuando el trabajo se convierte en algo «externo al trabajador», cuando «no es un trabajo para sí sino un trabajo para algún otro», o cuando el trabajo «sólo es un *medio* para satisfacer sus necesidades». Hay muchos análisis que dan fe de la alienación del trabajo a medida que se desciende desde las posiciones de arriba a las de abajo en el sistema de clases.

La condición física del trabajo

Nos referimos al entorno laboral, p.e. a seguridad, condiciones sanitarias o al estrés físico. Como los aspectos psicológicos del trabajo, esos aspectos físicos están influenciados por la posición que una persona ocupa en el sistema de estratificación. Destaca la dicotomía entre trabajo manual y trabajo no manual.

Los trabajadores de cuello blanco pueden padecer las mismas condiciones psicológicas alienadoras o falta de satisfacción laboral que los trabajadores de cuello azul; pero el trabajo de cuello blanco suele ser seguro en sentido físico. Pocos trabajadores de cuello blanco están expuestos a condiciones peligrosas para la salud, lesiones o a la muerte en el lugar de trabajo.

Socialización de los niños

Una de las razones que explican el interés por la socialización de los niños es la importancia de la educación para su propio futuro y para el mantenimiento de las fronteras de clase. En la medida en que la socialización de los niños varía de una clase a otra, esas diferencias de clase pueden contribuir a dificultar la movilidad intergeneracional en el sistema de clases, e.d. que los niños de clase trabajadora sean educados para pertenecer a la clase trabajadora. El estudio más extenso sobre esta cuestión mostraba que los padres de clase media hacían hincapié en la confianza en sí mismos de sus hijos, mientras que los de clase trabajadora ensalzaban la conformidad a las reglas externas.

Participación política

Cuanto más descendemos en el sistema de estratificación, menor es el % de votantes que cumplen los requisitos para votar y que participan en las elecciones. Hay muchas razones que explican la no participación de las clases bajas en las elecciones de este país como, p.e. el largo período de tiempo que transcurre entre la fecha de registro y la votación, los problemas de transporte y la imposibilidad de faltar al trabajo (en EE.UU. se vota en martes). El % de votantes de clase trabajadora podría aumentar considerablemente si los partidos políticos intentaran atraer sus votos. El sentimiento de alienación que la clase trabajadora tiene respecto al resto de la sociedad es tan importante como su no participación política por medio del voto.

En países donde existe un partido activo que representa a las clases bajas existe una menor desigualdad de la renta, más apoyo al bienestar por parte del gobierno e impuestos más gravosos para los ricos. Ésta es una de las razones de que las élites políticas apenas se hayan esforzado por que aumente la participación política por medio del voto entre las clases bajas.

Sindicatos

Una de las diferencias notorias entre la clase trabajadora de los EE.UU. y la de otras naciones industriales es la falta de trabajadores sindicados, de influencia sindical y de influencia del trabajador en el lugar de trabajo. Aunque la militancia sindical en Alemania no es tan alta como en otros países europeos (40% frente al 13% en EE.UU. en 1994), los sindicatos alemanes son muy fuertes debido a la cooperación en los «comités de empresa» electos que hay en casi todas las empresas. En Alemania, por ley, cada empresa debe permitir a los trabajadores elegir un comité de empresa formado por los compañeros de trabajo, y la dirección tiene que consultar a este comité para obtener su aprobación antes de introducir algún cambio importante o despedir trabajadores. En

EE.UU. en 1994 sólo el 5% de los trabajadores mantenía alguna forma de participación en el lugar de trabajo.

La relativa debilidad de los sindicatos en la historia de EE.UU. se explica en parte por el sistema individualista de valores que induce a la gente a buscar vías individuales para mejorar su posición, en lugar de cooperar con los compañeros. También las divisiones raciales y étnicas han dificultado la organización de los trabajadores, y el poder de la clase capitalista y el apoyo que recibe del Estado han impedido la organización laboral.

La pobreza en los Estados Unidos

El alto % de personas que vive en la pobreza en EE.UU. sorprende incluso más que su nivel de desigualdad. Ninguna otra nación avanzada se aproxima al nivel de pobreza de EE.UU. (1998 aprox. al 13%).

Los salarios del trabajo no cualificado son tan bajos que no sacan a nadie de la pobreza. A diferencia de Europa durante los años 90, los EE.UU. presentan una tasa de desempleo bastante baja (5% frente al 10% o más en Europa). Hay pleno empleo, pero estos empleos no proporcionan suficiente dinero como para que una familia salga de la pobreza.

Otra diferencia entre los EE.UU. y otras naciones industriales avanzadas es que los subsidios de asistencia social tampoco sacan a la gente de la pobreza. Y menos aún desde que se recortaron cerca de un 50% en la mayoría de los Estados a finales de los 80. Parece irónico que el gobierno de EE.UU. gasta tiempo y dinero en medir la pobreza, para luego ignorar esa definición cuando hay que establecer los niveles de subsidio.

A diferencia del nivel de desigualdad en EE.UU., que empezó a aumentar sin cesar en los 80 y sigue aumentando, el nivel de pobreza ha disminuido considerablemente desde la 2ª G.M. En los años 60, el % de pobreza sobrepasaba el 20%; la extensión de los pagos asistenciales redujo este % al 12 y luego al 11%. A mediados de los 80 la proporción volvió a aumentar al 15% debido a los recortes de los pagos asistenciales de Reagan. El % de pobres se mantuvo en ese alto nivel, a pesar de haber bajado la tasa de desempleo, hasta mediados de los 90, cuando bajó de nuevo al 13% con el desempleo por debajo del 5%.

Quizá lo más preocupante de esta cuestión es el rápido aumento de la pobreza entre los niños y los hogares encabezados por mujeres, p.e. en 1980 «sólo» el 32,7% de las familias encabezadas por mujeres vivía en la pobreza, mientras en 1992 este % había aumentado al 48,3%. Esto es especialmente preocupante debido al evidente efecto físico y psicológico de la pobreza en los niños, un efecto que suele permanecer con ellos durante toda su vida e incluso se puede transmitir a la siguiente generación.

Ante los aumentos constantes de pobres durante los años 80, cabe esperar que aumente más el hambre en EE.UU. Un estudio estimó que a mediados de los 80 había 12 mio. de niños y 8 mio. de adultos en EE.UU. pasaban hambre. Los datos del Ministerio de Agricultura de los EE.UU. para 1993-1994 indican que había quizá 30 mio. de estadounidenses con hambre (que omiten algunas comidas cada mes debido a la falta de dinero). Una razón de este aumento del hambre es que la gente recibió menos vales de comida cuando Reagan recortó el programa correspondiente. Además, el Ministerio de Agricultura descubrió que el 80% de los que los recibían no estaba nutriéndose de manera adecuada para mantener una salud duradera; no nos sorprende cuando nos enteramos de que cada vale de comida equivale a 49 céntimos.

Estratificación por raza, etnia y género

Una historia comparada de la diversidad estadounidense

EE.UU. es una de las naciones modernas con mayor diversidad racial y étnica del mundo. La mezcla de euro-americanos, latino-americanos, asiático-americanos y afro-americanos no deja de llamarme la atención. Los países europeos que han tenido grandes imperios coloniales - Inglaterra, Francia y Alemania - presentan también sus mezclas. Y Alemania se está diversificando rápidamente debido a la afluencia de inmigrantes procedentes de Turquía, del Norte de África y del Este de Europa. A los estadounidenses se les enseña en las clases de historia que «esta es una nación de inmigrantes», pero la realidad de esta enseñanza y la diferencia con otras naciones del mundo no se perciben realmente hasta que se viaja por el resto del mundo.

Los indios de los Estados Unidos

Cuando los pueblos asiáticos cruzaron a Norteamérica hace aproximadamente 50.000 años y se extendieron por las Américas se desarrollaron multitud de culturas diferentes, incluyendo distintas economías, una variedad de comidas y de sistemas políticos que influyeron en todo el mundo cuando los contactos transcontinentales empezaron a ser frecuentes. Muchos afirman que el federalismo del sistema político estadounidense, con pequeños comités locales en cada ciudad, procede originalmente de los americanos nativos.

Los primeros contactos entre los europeos y los nativos americanos fueron muy positivos. Todos los estadounidenses saben que el Día de Acción de Gracias se celebra en honor de los primeros colonos peregrinos de 1620, a quienes los indios Wampanoag salvaron de morir de hambre.

Cuando los primeros europeos llegaron a Norteamérica apenas había racismo hacia los nativos americanos. En la década de 1700 esto había cambiado el flujo de inmigrantes europeos necesitaba territorios. En 1890 los blancos se hicieron con todo el territorio; se libró la batalla más importante, que en realidad fue una masacre de 300 Sioux en Wounded Knee.

Oficial o semioficialmente el ejército de los EE.UU. practicaba la política de matar tantos nativos como fuese posible; algunos fueron asesinados con métodos tales como distribuir ropa infectada con viruela entre los indios de las reservas. Se ha estimado que cuando llegaron los europeos a Norteamérica había 850.000 nativos viviendo en lo que son actualmente los EE.UU. En 1860 esta cifra se había reducido a 250.000. Hoy, aunque algunos nativos americanos han alcanzado un nivel de vida de clase media, muchas tribus siguen siendo las minorías más pobres del país.

Los afro-americanos

Mientras a los nativos se les quitaba la tierra, a los negros se les transportaba a América con el fin de que trabajasen la tierra para los nuevos propietarios blancos. En el siglo XVII las compañías comerciantes de esclavos enviaban embarcaciones a África, capturaban negros, a veces con la ayuda de tribus rivales, y luego los transportaban para venderlos. Cerca de 8 mio. llegaron de este modo, y se estima que 9 mio. murieron durante la travesía. En EE.UU. se vendieron sólo cerca de 400.000, pero como se reprodujeron llegaron a ser 4 mio. en 1860.

La esclavitud de los negros en las Américas fue la más brutal de la historia humana; a diferencia de otras esclavitudes, esas personas fueron arrancadas de sus familias al ser capturadas, para luego volver una y otra vez a ser apartadas de sus nuevas familias cuando eran revendidas. La esclavitud ha existido desde los inicios de las sociedades agrícolas, cuando por primera vez se consideró rentable poseer a un humano para trabajar la tierra. Inmediatamente después de que la esclavitud se extendiera por los EE.UU. se desarrolló un sistema de creencias racista para justificar la posesión de esclavos que defendía que éstos eran infrahumanos. Al igual que los animales de granja debían estar sanos para cumplir una función económica, los esclavos solían estar bien alimentados y recibir buen alojamiento - mientras fueran productivos.

Después de la guerra civil de los EE.UU. se otorgó legalmente la libertad a los esclavos; era uno de los motivos de conflicto de la guerra civil, pero no necesariamente el más importante. La guerra civil fue un conflicto entre las élites del Norte, que presionaban a favor de medidas políticas que apoyaran su economía industrial, y las élites del Sur, que intentaban proteger su economía basada en la agricultura. Al término de la guerra civil se llegó al acuerdo de que los estados del sur podían tratar como quisieran a los negros a cambio del apoyo del Sur a otros asuntos. El Sur promulgó inmediatamente la legislación, por la que los negros no tenían derecho a votar, se les restringía el acceso a los tribunales y eran segregados en las escuelas y otros lugares públicos.

En 1910 se fundó la Asociación Nacional para el Progreso de las Personas de Color (NAACP). El cambio más importante, la migración interna, empezó con timidez a principios del siglo XX, pero tras la 2ª G.M. aumentó enormemente: en 1910 casi el 90% de los estadounidenses negros vivía en el Sur y en zonas rurales y en 1940 el 77% seguía viviendo en el Sur, pero en 1970 casi el 50% de los afroamericanos vivía fuera del Sur y en grandes áreas urbanas. Esta migración se debió en parte al «tirón» de la creación de empleo en las zonas urbanas, pero también se debió al fuerte «empujón» que supuso la mecanización agrícola, que suprimía los empleos antes ocupados por los negros.

Para que un movimiento social se ponga en marcha son necesarios recursos tales como capacidad de organización, apoyo material, publicidad, etc. El hacinamiento en las zonas urbanas, las grandes iglesias negras, cierta protección en materia de derechos civiles que recibieron cuando abandonaron las pequeñas ciudades y la necesidad de sus votos por parte de las élites políticas nacionales, todo ello se combinó para hacer posible el Movimiento por los Derechos Civiles desde finales de los 50.

Los hispano-americanos

Los estadounidenses con orígenes sudamericanos y latinoamericanos son el grupo minoritario que aumenta más rápidamente en EE.UU. Al ritmo actual de crecimiento dentro de unas pocas décadas, los hispanos llegarán a sobrepasar en número a los afroamericanos y se convertirán en el grupo racial/étnico más numeroso. En muchos estados, en especial en California, los hispanos pronto sobrepasarán en número a los blancos. Los mexi-americanos, que empezaron a formar parte de la población americana cuando fueron conquistados y anexionados en 1848, forman el grupo más numeroso de hispanos de EE.UU.

Los asiático-americanos

Si bien son menos numerosos que los inmigrantes europeos, los asiático-americanos representaron una parte importante de la inmigración total de los EE.UU. entre 1850 y 1920. Los primeros en llegar procedían casi todos de China, pero en 1890 los japoneses

les sobrepasaron en número. Los inmigrantes japoneses, aunque originalmente eran más ricos que los chinos, experimentaron el mismo nivel de discriminación y racismo. En algunas ocasiones la legislación llegó a restringir su derecho a poseer tierra y a ser ciudadanos de EE.UU. En 1920 el Congreso aprobó leyes que casi eliminaron la inmigración de los japoneses y otros asiáticos hasta después de la 2ª G.M. La acción más radical contra los japoneses americanos fue su internamiento en campos durante la 2ª G.M. Los inmigrantes asiáticos que últimamente han venido a los EE.UU. proceden del sudeste de Asia (principalmente de Vietnam, Camboya y Laos) y en la actualidad son alrededor de 650.000.

Los euro-americanos

Consideremos por último los grupos étnicos blancos de los EE.UU. De los 5 mio. de inmigrantes que llegaron a los EE.UU. entre 1820 y 1860, el 90% procedía de Inglaterra, Irlanda y Alemania. Estos inmigrantes eran en general protestantes anglosajones y se mezclaron bien con los colonos europeos originales. Entre 1860 y 1920 se produjo un flujo de cerca de 30 mio. de inmigrantes procedentes del centro y el este de Europa. Los primeros inmigrantes discriminaron a los nuevos grupos étnicos blancos que tenían que empezar desde la parte más baja del sistema de estratificación y ocupaban los empleos más bajos y peor pagados. Pero como propugna la ideología estadounidense, la 2ª y 3ª generación de grupos étnicos blancos capaces de «emprender el camino del éxito».

Aunque la mayor parte de las generaciones posteriores se mezclaron con el conjunto de la población blanca, todavía hay bolsas de grupos étnicos blancos en algunas grandes ciudades, donde aún se mantienen las tradiciones italiana, polaca, alemana y otras.

Domina el sistema de estratificación social esta «vieja estirpe» de estadounidenses, Blancos, Anglo Sajones y Protestantes (WASP), que estableció las instituciones económicas y políticas básicas y la que sigue dominando en ellas. Aunque en el Congreso no predominan los políticos de origen WASP, en los gabinetes ministeriales del Presidente desde 1897 hasta 1973 se descubre que los WASP predominaban casi totalmente. La mayoría de las élites corporativas y licenciados en universidades de élite también son WASP. Estos estudios, muestran que no es acertada la difundida creencia de que los judíos tienen mucho poder político y económico en EE.UU. Sólo entre las élites de los medios de masas hay un número importante de personas con orígenes judíos, pero aún así el % de estas personas era sólo del 25%.

Género, raza y desigualdades étnicas

Desigualdades de género

Con respecto a las desigualdades de la renta entre los varones y las mujeres:

- la diferencia de ingresos se está reduciendo, algo que implica una mayor igualdad entre los hombres y las mujeres. Las diferencias de renta entre el hombre y la mujer todavía existen dentro de cada una de las grandes categorías ocupacionales, pero son más marcadas en las categorías ocupacionales altas;
- la razón de ingresos de la mujer con respecto a los varones en EE.UU. sigue siendo menor que la que presentan otras naciones industriales. Islandia tiene la menor desigualdad de renta y los EE.UU. ocupan el lugar 14 entre las 23 naciones estudiadas;
- la diferencia de ingresos se redujo en EE.UU. entre 1979 y 1989 no tanto porque subieran los salarios de las mujeres como porque *bajaron los salarios de los hombres*.

No debe extrañar la causa de estos cambios, que guardan relación con la tendencia principal de la estratificación social estadounidense: la reducción de la clase media.

Los grupos con menor renta sólo compensaron parte de las pérdidas de los salarios por tener a las esposas trabajando más horas.

Las diferencias de renta entre hombres blancos y mujeres blancas es mucho mayor que la que encontramos entre hombres negros y mujeres negras y entre hombres hispanos y mujeres hispanas.

Desigualdades raciales y étnicas

Entre 1967 y 1991 tanto los negros como los hispanos han perdido terreno por lo que concierne a ingresos. Los negros y otras minorías se concentran más en empleos de baja remuneración y en la periferia que en los sectores centrales de la economía.

También se han producido grandes pérdidas de trabajos de ingresos medios en los sectores centrales de las principales industrias. En la medida en que algunas minorías estaban empezando a ascender a posiciones con ingresos medios, el declive de estas industrias ha perjudicado a las minorías proporcionalmente más que a los blancos.

Los análisis del Censo de los EE.UU. apuntan a la rápida ruptura de las familias tradicionales de la comunidad negra como causa principal del aumento de la desigualdad de la renta. En 1960 sólo el 5% de los niños vivía en hogares encabezados por mujeres, frente a más del 20% actual. Entre los negros estas cifras comienzan con un 20% de niños en hogares encabezados por mujeres para aproximarse al 60% en la actualidad. Los niños de estos hogares encabezados por mujeres encuentran más dificultades para alcanzar un nivel de educación superior y más ingresos en el futuro. En 1990 el hogar encabezado por una mujer negra disponía de una renta media que sólo alcanzaba el 37,9% de la del hogar encabezado por una mujer blanca.

Hay otro factor del aumento de la razón de ingresos entre negros y blancos y otras minorías que está relacionado con los pagos transferidos por el gobierno en forma de subsidios y otros beneficios en especie: se han recortado cerca del 40% en los 80, y con el renovado interés por recortarlos todavía más, la diferencia de ingresos entre negros y blancos aumentará aún más.

En las últimas décadas los negros han hecho algunos progresos importantes en materia de logro educativo, pero los resultados no son tan prometedores como deberían ser. Antes de los 80, cuando los negros obtenían un título universitario, sus perspectivas económicas futuras eran casi tan buenas como las de los blancos. En cambio, ahora la razón de ingresos entre licenciados blancos y negros es prácticamente la misma que en los otros niveles educativos, aunque los licenciados negros aún tienen un nivel de ingresos mucho más alto que el de los negros con educación secundaria.

La impresión general que tienen la mayoría de los estadounidenses en los 90 es que los asiáticos son la «minoría modelo» de EE.UU., porque han alcanzado niveles de ingresos superiores a los de las demás minorías, e incluso superiores a los de los blancos. Esta impresión es sólo parcialmente acertada, porque no reconoce la diversidad real entre los asiático-americanos. Es importante considerar cuánto tiempo han estado viviendo en el país, p.e. los ingresos medios familiares de los camboyanos que llegaron antes de 1980 son 32.294 \$ frente a los 16.435 \$ de los que han llegado entre 1980 y 1990. Por lo general han prosperado en sucesivas generaciones, si bien debemos reconocer que algunos de los que han llegado recientemente son más pobres, tienen menos formación y menos

posibilidades de ascender en el sistema de clases tan deprisa como los que llegaron antes. Una excepción son los japoneses-americanos, con unos ingresos familiares medios de 43.010 \$ para los que llegaron antes de 1980 y de 52.240 \$ para los que han llegado entre 1980 y 1990.

Entre los factores que crean un aumento de la desigualdad de la renta en la comunidad negra están el mayor nivel educativo de algunos negros, la ventaja que supone la obtención de dos ingresos (las familias biparentales) y los efectos selectivos de intervenciones del gobierno como los programas de acción afirmativa. Hay graves consecuencias del aumento de la desigualdad entre los negros: el aumento del conflicto entre los negros «que tienen y los que no tienen», la cada vez mayor falta de modelos de rol de éxito para los jóvenes negros pobres, porque los de clase media se marchan de los vecindarios pobres.

Wilson afirmaba en su libro, que hoy en día la desigualdad racial de los EE.UU. era más una cuestión de desigualdad de clases que de discriminación racial *per se*. Siguen existiendo niveles de racismo y sexismo que producen desigualdades por medio de las estructuras ocupacional, de autoridad y de propiedad.

Desigualdades de género comparadas

La ONU desde 1990 publica el «Índice de Desarrollo Humano» (IDH), que es una combinación de indicadores de renta, riqueza, empleo, educación y salud, junto a otras mediciones generales del nivel de vida. En 1993 la ONU publicó por primera vez un Índice de Desarrollo Humano para las mujeres en 33 países. La menor desigualdad de género se encuentra en Suecia, y la mayor en Corea del Sur. Mientras Japón tiene la puntuación más alta de Desarrollo Humano, sólo ocupa el 17 lugar por lo que respecta a la brecha del género. Suecia ocupa el 5º lugar por su puntuación en Desarrollo Humano, pero destaca en el primer lugar por su escasa brecha de género.

Las garantías y el apoyo público a la baja laboral remunerada por maternidad es muy relevante para las mujeres ocupadas. La necesidad biológica de las mujeres de criar a los hijos *puede* suponer que sean las mujeres las que abandonan temporalmente el trabajo, por lo que pierden antigüedad y experiencia laboral y, posiblemente, su empleo. Es importante subrayar que la crianza de los hijos puede impedir a la mujer alcanzar el mismo status ocupacional y nivel de ingresos que el hombre, aunque se pueden establecer políticas para reducir esta desventaja ocupacional.

En 1988 los EE.UU. eran la única nación industrial, cuyo gobierno no ofrecía garantía de remuneración para el período de maternidad (y hay varios países que dan al padre la opción de beneficiarse de esta baja en lugar de a la madre). En 1994 bajo el mandato de Clinton, se aprobó finalmente una ley, que exigía a los empresarios admitir a las mujeres en su antiguo empleo tras un breve período de maternidad, pero no es baja por maternidad *remunerada*. Aunque la baja por maternidad remunerada no asegura a las mujeres un trato, un nivel de ingresos y un status ocupacional igual al de los hombres.

Cuando estuve enseñando en Japón, en respuesta a los indicadores que muestran que las mujeres japonesas tienen menos oportunidades que las mujeres estadounidenses, los hombres japoneses solían decir: «bueno, sí, pero esa es la razón de que tengáis tantos problemas sociales, como el divorcio y la delincuencia juvenil». Estos problemas sociales son, en efecto, *mucho* más graves en EE.UU. que en cualquier otra nación industrial. Si bien es cierto que los EE.UU. presentan la tasa más alta de divorcio, también lo es que algunas naciones con tasas de divorcio y de otros problemas sociales mucho más bajas,

como Suecia, Noruega y Francia, están entre los primeros países en lo que se refiere a la posición de la mujer.

Conclusión

Los procesos de modernización e industrialización han hecho que los sistemas de clase de los países más avanzados del mundo sean semejantes. En los años 60 el nivel de desigualdad de EE.UU. se asemejaba al de las demás naciones industriales, pero hoy presenta el nivel de desigualdad de clases más alto. En los inicios de la historia de EE.UU. su sistema de estratificación social era en muchos aspectos radicalmente diferente del de los países europeos; actualmente encontramos una diferencia aún mayor, debido a que el nivel de desigualdades de clase es más alto en EE.UU. Tanto en los primeros períodos de la historia de los EE.UU., como hoy en día, algunas de estas diferencias se comprenden en relación con el nivel alto de individualismo, el *laissez-faire*, etc.

Tema 5. Estratificación social en Japón.

El rango en Japón: algunas observaciones introductorias. Una historia de la estratificación social en Japón. Las reformas de la ocupación estadounidense y el auge del Japón moderno. Las bases estructurales de la estratificación social en Japón: la estructura ocupacional; estructuras de la autoridad burocrática; estructura de la propiedad. La élite del poder en Japón: la clase corporativa; la élite burocrática; la élite política; la unidad de la élite nipona; la sociedad de masas. Logro y adscripción en Japón. Discriminación racial, étnica y sexual en Japón. Desigualdad y rango de status en Japón: clase, status y poder en Japón. La desigualdad de la renta en Japón. La competencia en los países del centro y el declive japonés.

En el transcurso de la historia son las condiciones materiales y el nivel tecnológico de una sociedad lo que conforma su tipo de estratificación social. Existe una única sociedad industrial totalmente avanzada que se ha desarrollado sin una tradición cultural occidental: Japón

EL RANGO EN JAPÓN: ALGUNAS OBSERVACIONES INTRODUCTORIAS.

Japón a primera vista se asemeja a cualquier otra nación industrial. A los estadounidenses todo les parece más pequeño: los camiones, las habitaciones, las porciones de comida de los restaurantes e incluso la gente.

Advertimos que a los japoneses parece fascinarles el rango y la jerarquía. Hay jerarquía en las corporaciones, en las universidades, en todos los programas educativos y, prácticamente todo lo que puede jerarquizarse, está jerarquizado. Este énfasis en el rango y la jerarquía no se limita sólo a cosas e instituciones, atañe también a la gente. Existe una preocupación por la ordenación relativa de status de las personas que dificulta el trato de igual a igual entre ellas. Los japoneses son incapaces de sentarse, hablar o beber con otras personas hasta que no están razonablemente seguros del lugar que ocupan en la jerarquía. Es en ese contexto social donde se desarrolla la práctica de intercambiar tarjetas de visita: es un ritual que sirve para que nadie se sienta ofendido por otro que no toma en consideración las indicaciones de status que hay en la tarjeta. Una vez que se han establecido los indicadores relevantes de status como la edad, el sexo, la educación, la ocupación y el lugar de trabajo, comer, hablar, beber o cualquier otra acción puede realizarse de una manera ordenada y sin ofender a alguien que espera una mayor deferencia de status.

El lenguaje está bien equipado para expresar deferencia, respeto: pocas lenguas son tan ricas como la japonesa a la hora de permitir a las personas expresar su nivel de status, respeto y formalidad.

Ante esta preocupación por el rango y la formalidad podríamos esperar que Japón fuera una sociedad con un alto grado de desigualdad, pero no es así. Japón tiene uno de los niveles más bajos de desigualdad de la renta (si no el más bajo) de las principales sociedades industriales. La diferencia media de ingresos entre el 20% más rico y el 20% más pobre de la población de los EE.UU. era de 12 a 1, y en Japón es de 4 a 1. En las principales corporaciones de Japón la diferencia de sueldo entre los altos directivos y los trabajadores con menor rango se calcula que es de 17 a 1, y en EE.UU. es de 85 a 1. Los productos y servicios más básicos, desde la vivienda al acceso a la educación y la

asistencia sanitaria, están distribuidos de un modo más igualitario en Japón que en la mayoría de las sociedades industriales.

Hace menos de 100 años los datos de la desigualdad de la renta en Japón eran muy diferentes: en los años 20 vemos que la brecha en las principales corporaciones de Japón no era de 17 a 1, sino de 100 a 1.

UNA HISTORIA DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN JAPÓN

Colectivismo asiático

En la mayoría de los países asiáticos la larga historia del cultivo del arroz (a diferencia del trigo en las civilizaciones occidentales) contribuyó a establecer la orientación valorativa del colectivismo, algo que significa que se da más importancia y protección a las necesidades y deseos del grupo que a los del individuo. Es necesaria una mayor cooperación del grupo para el cultivo del arroz. Así, los valores que fomentaban la unidad del grupo y el control sobre el individuo se desarrollaron en el transcurso de los siglos.

Japón sí desarrolló esta orientación, pero no en el mismo grado ni de la misma manera que China. Debido a la abundancia de agua que desciende de las montañas en Japón, el cultivo del arroz no requiere grandes proyectos colectivos ni la cooperación laboral de grandes grupos como en China. En Japón no se desarrolló la estructura estatal para organizar los proyectos de irrigación como la que necesitó China.

El aislamiento de Japón

Japón empezó a industrializarse hace poco más de 100 años. A diferencia de otras sociedades recientemente industrializadas, como los EE.UU., la cultura de la industrialización en Japón no se importó de una nación ya industrializada; pasó de tener una horticultura simple a la industrialización de un modo más independiente y en un período de tiempo relativamente corto. Parte de la cultura de Japón procede de China y Corea, y desde el siglo XVII ha mantenido escasos contactos con los países europeos. En los casi 1500 años que Japón ha existido como país y hasta el siglo XIX, los extranjeros penetraron en el país sólo 2 veces y durante breves períodos de tiempo: los chinos lo hicieron 2 veces y los europeos 1 en el siglo XVII.

El efecto más importante de su aislamiento ha sido que Japón sigue teniendo una cultura y una raza más homogénea que cualquier otra nación desarrollada: el 97 o 98% de los japoneses son racial y culturalmente similares. El 2 o 3 % que no son étnicamente japoneses son coreanos, chinos y nativos ainu del norte de Japón. Esta cultura sumamente homogénea crea un sentimiento de pertenencia al grupo frente a los de fuera y una unidad interna tan fuerte que raramente se encuentra en cualquier otra gran nación actual.

El sistema feudal de Japón

Sin tener un imperio hidráulico como el de China y con el cultivo del arroz basado en la cooperación de grupos pequeños, el sistema feudal de Japón en el 700 d.C. se asemejaba mucho al de Europa en la Edad Media. Había más autonomía local y más tierra que no pertenecía al Estado o a una élite nacional. Durante la mayor parte de la historia preindustrial de Japón existió un sistema feudal de estratificación social menos rígido, con ciertas oportunidades de movilidad social, más autonomía individual y competencia entre la aristocracia terrateniente y faltaba un Estado central poderoso.

El Shogunado Tokugawa

El término *shogun* hace referencia al líder de un clan militar que consiguió dominar casi todo el Japón respaldado por la aristocracia terrateniente, siendo el emperador sólo una figura representativa. El período Tokugawa fue el último de los shogunados y duró desde 1600 a 1850.

Durante este período los gobernantes shogunes instituyeron un rígido sistema de estratificación, que en muchos aspectos se asemejaba al sistema de castas hindú. Existían rangos rígidos que apenas permitían la movilidad social, una preocupación por la pureza ritual, la exigencia de que las personas debían exhibir sus posiciones de casta en su manera de vestir y en sus hogares y un grupo de personas muy parecido a los intocables de la India en la parte más baja del sistema. Pero el sistema de castas Tokugawa nunca estuvo institucionalizado ni fue tan aceptado por las castas bajas como el sistema hindú. Se producían revueltas contra la casta alta protagonizadas fundamentalmente por los campesinos.

En la parte más alta de este sistema japonés de *cuasi* castas estaban los guerreros-burócratas del shogunado, la élite militar samurai y la alta aristocracia. Juntos constituían cerca del 6% de la población y poseían casi el 25% de la tierra. El poder de estas élites era inmenso, p.e. los samurais eran los únicos con permiso para llevar espada y tenían el derecho de matar a cualquiera de rango inferior que les faltara mínimamente al respeto.

El siguiente rango eran los campesinos, que ocupaban una teórica posición de honor debido a que tenían la responsabilidad social de alimentar al resto de la población. En realidad, era el grupo más pobre y explotado.

En la tercera categoría de status estaban los artesanos y en el último lugar los comerciantes „cuya contribución a la sociedad era la menos valorada.. Pero algunos miembros de la casta comerciante se hacían ricos, y su acumulación de riqueza en el siglo XVI fue una de las razones por las que el shogunado Tokugawa instituyó el rígido sistema de castas. El comercio y la relación con los mercaderes europeos de aquellos tiempos representaban una amenaza para el shogunado. Su reacción fue expulsar a todos los europeos, cerrar las islas japonesas al mundo y controlar a los comerciantes japoneses.

En la posición más baja estaban las personas „fuera de las castas., que constituían el 2 % de la población. Los *burakumin* parece que se originaron en los tiempos pre-Tokugawa entre personas derrotadas en la guerra, criminales y grupos cuya profesión, como carnicero o curtidor, era considerada despreciable, porque violaba la doctrina budista que desaprobaba quitar la vida a un animal. Incluso actualmente se discrimina a este grupo de *burakumin*, aunque son muy difíciles de identificar.

Es necesario advertir que la subcultura samurai de la clase alta estaba muy influida por una forma conservadora de neoconfucianismo importado de China. El respeto por el orden, el autosacrificio, la familia, la dominación masculina y el rango constituían aspectos centrales de esta filosofía religiosa. Cuando cayó el shogunado Tokugawa en la década de 1860 y los bajos samurais tomaron el poder establecieron un nuevo orden social. Este sistema de creencias confuciano se plasmó en muchas de las nuevas leyes del Japón Meiji.

La Restauración Meiji

A mediados del siglo XIX los EE.UU. estaban dispuestos a emular a las potencias europeas para conseguir colonias con propósitos económicos. En 1858 los EE.UU. enviaron

a Japón casi $\frac{1}{4}$ parte de su flota, que contaba con un armamento superior, para sugerir al gobierno japonés que se abriese al mercado con EE.UU. Japón se abrió al mundo, pero al hacerlo, el ya debilitado shogunado Tokugawa se desprestigió.

En 1898 tuvo lugar la *Restauración Meiji*, una revuelta de la élite militar e intelectual de los samurais inferiores que derrotó al shogunado Tokugawa. Esta *revolución desde arriba* afirmaba que el poder del emperador había sido arrebatado por el shogunado Tokugawa y que ellos restaurarían el gobierno imperial, pero poco tiempo después los samurais inferiores ocupaban cerca de 2/3 del total de altos cargos del gobierno.

Japón logró durante la Restauración Meiji tanto el desarrollo económico como un capitalismo apoyado por el Estado, que empezó a crear industrias cuya propiedad o control dependía del gobierno. Cuando necesitaba dinero las vendía a precios notablemente bajos se creó una poderosa clase alta denominada *zaibatsu*, o grupos interrelacionados de las corporaciones más importantes constituidos por la clase capitalista que normalmente controla los principales bancos. La mayoría de las poderosas corporaciones japonesas que conocemos hoy en día (como la Mitsubishi o Fuji) se formaron de esta manera durante el período Meiji.

Otra importante característica de la rápida industrialización liderada por el gobierno Meiji fue la inmensa explotación de los campesinos y de la nueva clase trabajadora. Casi la mitad de los impuestos utilizados para financiar el capitalismo de Estado que enriqueció a los *zaibatsu* procedía de los campesinos pobres (35% de la cosecha y una renta por la tierra del 50%). Entre los campesinos y agricultores de las zonas rurales se extendió la práctica de vender a sus hijas para la prostitución en las ciudades. A principios de la década de 1920 se produjo cierta actividad sindical, que fue violentamente reprimida.

LAS REFORMAS DE LA OCUPACIÓN Y EL AUGE DEL JAPÓN MODERNO

Las bombas atómicas que cayeron en Hiroshima y Nagasaki no sólo acabaron con la guerra, también implicaron la ocupación de los EE.UU. y la realización de importantes reformas económicas, políticas y sociales conocidas como *Reformas de la Ocupación*, liberales y en muchos casos incluso socialistas, que generaron los cambios para que Japón consiguiera dominar económicamente durante los 90.

Hay dos cambios económicos que nos interesan sobremanera:

1. Se rompieron los viejos grupos corporativos *zaibatsu*. En los años 20 la familia Mitsui poseía cerca del 15% de todas las acciones corporativas de Japón. En 1945 dos camiones escoltados por el ejército de los EE.UU. entraron en la sede central de Mitsui e incautaron 281 mio. \$ en acciones. En las siguientes semanas otros camiones como aquéllos visitaron las sedes de otros *zaibatsu* con el mismo propósito. En 1948 el nuevo Parlamento aplicó la „Ley para terminar con los *zaibatsu*„.
2. La ocupación impulsó una importante reforma de la tierra. Los campesinos y agricultores recibieron tierra y apoyo del gobierno, eliminando así la antigua y persistente desigualdad entre las zonas rurales y urbanas. Desde entonces los agricultores son relativamente ricos en Japón. Son una fuerza políticamente conservadora que intenta no perder las ventajas económicas que obtuvieron, p.e. la creación de nuevos distritos electorales en 1994 supuso una mayor representación proporcional de los agricultores en la Dieta.

La reforma política más importante fue la reforma de la Constitución japonesa, que se escribió en inglés y aún plantea problemas de interpretación judicial a los japoneses. A

todos los ciudadanos, incluidas las mujeres, se les otorgó el derecho al voto. Se eliminó la cámara alta, controlada por una aristocracia inventada bajo la constitución Meiji, y se reemplazó por una cámara alta poco poderosa, democráticamente elegida.

LAS BASES ESTRUCTURALES DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

La estructura ocupacional

Distribución ocupacional

La distribución ocupacional de Japón y la de los EE.UU. son bastante similares, pero en Japón hay más gente empleada en ocupaciones agrícolas. También hay más trabajadores empleados en la venta al por menor y propietarios de pequeñas tiendas.

Economía dual

La economía de Japón se divide en mayor grado que la de EE.UU. entre grandes empresas con grandes ganancias, más control del mercado, salarios más altos y más sindicación, y empresas más pequeñas con menor nivel de todas esas características.

Rango de edad

Al igual que en todas las sociedades industriales avanzadas, en Japón también hay una correlación positiva entre el nivel ocupacional y el nivel educativo; e.d. un empleo de alto nivel (doctor, abogado, etc.) normalmente requiere un nivel alto de educación. En el nivel de menor edad (25 años) los trabajadores con menos educación ganan *más* dinero que los licenciados universitarios. A medida que ascendemos en los niveles de edad descubrimos que la educación superior es rentable. Japón es una sociedad muy segmentada por la edad: ***hay una correlación más alta entre la edad y los ingresos que entre la educación y los ingresos***. Estudios muestran un aumento gradual de los ingresos con la edad hasta la categoría de 50-60 años, que cae de modo notable. Cuando los empleados del sector central llegan a los 55 y 60 años, súbitamente hay menos empleos en la parte alta del sistema. Así, los empleados que reciben una mejor evaluación son promocionados, y los demás se ven obligados a jubilarse. Esta práctica de la jubilación forzosa es beneficiosa para la empresa, porque para sustituirlos contratan a jóvenes trabajadores con sueldos más bajos. Pero es muy perjudicial para los viejos trabajadores, porque en la mayoría de los casos la jubilación *no* implica la recepción de una buena pensión.

El sistema *nenko* de Japón consiste en que cuando una persona consigue un buen empleo en una gran corporación ascenderá de posición anualmente con la gente de su mismo grupo de edad. El mérito cuenta a la hora de conseguir ese trabajo, pero es menos importante para ascender de posición; esto está cambiando en algunas corporaciones japonesas, pero no en las burocracias del sector público.

¿Cómo pueden hacer que los empleados trabajen duro y cuál es el incentivo que les hace trabajar así? Dada la importancia del rango de edad sería contraproducente requerir a un trabajador que obedezca las órdenes de un jefe más joven que él. Este problema se soluciona promocionando a todos los que tienen la misma edad. Los lazos grupales son fuertes y la presión del sacrificio por el grupo importante en la sociedad de orientación colectivista de Japón. El grupo de trabajadores presiona a todos para que realicen su función en bien del grupo, así la mayoría de los trabajadores japoneses no se toman la totalidad de sus vacaciones. A finales de los 80 el gobierno japonés creó una

campaña publicitaria para que los trabajadores se tomaran todas sus vacaciones (*necesitaba que aumentara el consumo y disminuyera el ahorro para impulsar la economía*). La promoción mediante el mérito perjudicaría más que beneficiaría a la productividad, porque crearía malestar entre los miembros del grupo si algunos se promocionaran y otros no.

DESIGUALDAD DE LA RENTA

A principios de los años 80 Japón presentaba el nivel más bajo de desigualdad de la renta de todas las naciones industriales, que se produce más en la economía que como consecuencia de la acción del gobierno mediante, p.e. políticas tributarias y de bienestar.

La diferencia entre los salarios de los altos directivos y los salarios de los recién contratados en Japón es mucho más pequeña que en EE.UU. Mientras los directivos estadounidenses reciben muchos extras, como la opción de compra de acciones de la corporación, que aumentan sus ingresos totales, Japón prohíbe por ley la opción de compra de acciones a los directivos japoneses.

ESTRUCTURAS DE LA AUTORIDAD BUROCRÁTICA

Cualquier ciudadano de los EE.UU. le dirá que nunca había experimentado tanta burocracia en una oficina de correos hasta que llegó a Japón. No es una excepción, porque esa burocracia es característica de todas las agencias gubernamentales y corporativas japonesas.

Las pensiones insuficientes o la ausencia de una seguridad social global del gobierno japonés explican en parte el hecho de que en Japón haya mucha gente mayor de 65 años empleada.

Burocracias corporativas

Además de tener muchas de las corporaciones más grandes del mundo, Japón alberga los bancos más importantes. En 1990 la lista de los bancos más importantes del mundo incluía 7 japoneses que eran los 7 más importantes.

Las burocracias corporativas de Japón se destacan por tener más rangos y niveles de las demás. Esta característica está en sintonía con la importancia de la jerarquía y la ordenación por edades en las corporaciones en Japón (e.d., tiene que haber muchos rangos para la promoción de los empleados). En muchos sentidos, los altos directivos no reciben un trato tan diferente; los directivos comen en el mismo lugar que los trabajadores, carecen de grandes despachos individuales o lavabos especiales para ellos (pero la diferencia de status que otorgan los empleados de bajo rango hacia los altos directivos en Japón es mayor que en EE.UU.).

Los sindicatos en Japón son más débiles que en Europa, aunque más fuertes que en EE.UU. Muchos sindicatos son sindicatos de empresa; hay muchos sindicatos de industrias, que son más eficaces porque no fragmentan los trabajadores de cuello azul o blanco. Existen coaliciones sindicales a escala nacional, que son las responsables de lo que se ha denominado la «ofensiva de la subida salarial» que ha tenido mucho éxito a la hora de conseguir contratos con salarios más altos cada año. Las coaliciones sindicales coordinan sus demandas para lograr más fuerza en su proceso de negociación anual.

El «sindicato de empresa» suele estar controlado por la compañía, pero el concepto de conflicto entre la dirección y los trabajadores en Japón es diferente: la relación es más bien un trabajo de equipo que una relación entre intereses opuestos.

Otro aspecto de la burocracia corporativa es el grado en que los trabajadores influyen u opinan sobre lo que ocurre en el trabajo. Hay gran margen para la toma colectiva de decisiones y los trabajadores tienen mucho que decir sobre el modo en que deben realizar su trabajo. En realidad la toma de decisiones en Japón está más centralizada de lo que se cree, pues implica que las ideas son transmitidas a los directivos inferiores para su deliberación y consenso. Este sistema está manipulado por los altos directivos porque probablemente la decisión ya está tomada, sin embargo, los trabajadores creen que la toma de decisiones es colectiva, lo que les hace sentirse importantes.

Estructuras de la autoridad política

Las preguntas de quién consigue qué y por qué dependen de un proceso de conflicto: en Japón, como en EE.UU., unos grupos disponen de más recursos que otros para intentar influir en el Estado con el fin de proteger sus intereses.

A diferencia de lo que ocurre en EE.UU., las personas más poderosas del gobierno en Japón son los burócratas ministeriales no elegidos. En cada Ministerio los viceministros y sus empleados son mucho más poderosos que los políticos elegidos para la Dieta. El ministro es un político nombrado temporalmente. Los viceministros son los que redactan la mayor parte de las leyes y deciden luego cómo administrarlas. Son, junto a sus subordinados, burócratas de carrera con mucha más experiencia que los políticos para realizar las funciones del gobierno.

Aunque en Japón votan más personas que en EE.UU. (70% frente al 50%), hay menos democracia. Debido a los numerosos escándalos políticos de finales de los 80 y principios de los 90, se van a realizar próximamente importantes reformas políticas en Japón. Pero tendrán que pasar muchos años, hasta que se reduzca eficazmente el poder de los burócratas ministeriales en el sistema político japonés. En todas las sociedades industriales avanzadas, de una u otra manera, el Estado es una de las principales instituciones que influye en el sistema de estratificación y en la distribución de las recompensas.

La estructura de la propiedad

Una de las principales fuentes de la desigualdad en EE.UU. es la propiedad de los medios de producción por parte de unos pocos frente a la mayoría de la gente que carece de tal propiedad. La posesión privada de acciones corporativas se concentra en menos del 1% de la población estadounidense. La población se puede dividir entre los que poseen cantidades considerables de acciones corporativas (lo que les genera riqueza, ingresos y poder) y los que carecen de ellas.

En Japón apenas existe propiedad y/o control gubernamental de los medios de producción. Mientras en EE.UU. el 50% de las acciones corporativas está controlada por familias e individuos, en Japón es del 25 al 30%. La siguiente porción más grande es el 26% en propiedad de corporaciones industriales y comerciales, luego el 18% en manos de los bancos y el 17% en las de las compañías de seguros. En Japón el 66% de todas las acciones corporativas está en manos de las corporaciones. Sólo descubrimos 8 familias o individuos entre las 100 corporaciones industriales más grandes y ninguna entre los 25

bancos más importantes que tuviera el 10 % o más de las acciones de una empresa. En comparación con los EE.UU., hay que subrayar algo: estas acciones eran realmente *propiedad* de esas otras corporaciones, a diferencia de las enormes cantidades de acciones *controladas* por empresas financieras estadounidenses que, en realidad, son propiedad de los fondos de pensiones de los trabajadores.

Las empresas antes controladas por familias (*zaibatsu*) siguen existiendo y han reformado parcialmente sus grupos de poderosas corporaciones, pero la propiedad familiar en ellas ya no tiene tanto peso:

1. La ruptura forzosa de los viejos *zaibatsu* tras la 2ª G.M. les obligó a vender sus acciones, y quienes únicamente estaban en condiciones de comprarlas eran otras corporaciones.
2. Los altos directivos japoneses no pueden por ley ser remunerados con opciones de compra de acciones de sus empresas.
3. Cuando en Japón una corporación tiene relaciones comerciales importantes con otra corporación (p.e. proveedor, vendedor al por menor) es normal que se dé la práctica de vender cantidades importantes de acciones a la corporación con la que se mantienen esas relaciones (y viceversa) para mantener buenas relaciones => *keiretsu*.

LA ÉLITE DE PODER EN JAPÓN

En Japón existe un «triumvirato de élites» al que los japoneses suelen llamar «triángulo de hierro», que es más poderoso, está más unido y tiene más control del país que las élites de cualquier otra sociedad industrial moderna. Los que no pertenecen a la élite forman en Japón una «sociedad de masas» de gente carente de poder y políticamente inactiva. La primera matización es que el triumvirato no incluye la élite militar: el «triángulo de hierro» está formado por la élite corporativa, la élite burocrática ministerial y la élite política.

La clase corporativa

La encontramos en los *keiretsu* del Japón de la posguerra. Tras la caída de los *zaibatsu* después de la 2ª G.M., empezaron a surgir lentamente lo que hoy llamamos los grupos corporativos *keiretsu*. Éstos están formados por directivos corporativos que dirigen colectivamente la economía con más autoridad e independencia que en otras naciones capitalistas. Se interrelacionan mediante la propiedad mutua, los lazos empresariales y los directivos corporativos.

Los «seis grandes» *keiretsu* tienen cerca del 15% del total de acciones corporativas de Japón, con el 40% del total de acciones bancarias, el 53% del total de acciones de empresas aseguradoras y el 53% del total de acciones de agencias inmobiliarias. Cada una de las 193 corporaciones de los «seis grandes» tiene vinculaciones accionariales con el 54% de las demás corporaciones del grupo.

Cada una de las grandes corporaciones dentro del *keiretsu* horizontal domina muchas corporaciones pequeñas, en algunas ocasiones cientos de ellas, que proveen a las corporaciones dominantes de servicios vitales para sus operaciones (*keiretsu* vertical).

Los miembros de los clubes de presidentes de cada *keiretsu* se reúnen una vez al mes para sopesar los problemas comunes, planificar lazos comerciales, considerar los problemas de alguna empresa del *keiretsu* y organizar la acción política conjunta para influir en la política gubernamental.

La *Keidanren* (o Federación Japonesa de Organizaciones Económicas) es la organización más importante de todas, un tipo de institución para los grandes negocios o el «parlamento de los grandes negocios», siendo el presidente de la *Keidanren* el «primer ministro» del mundo de la empresa y probablemente el hombre más poderoso de Japón. Este grupo interno de la clase corporativa que constituyen los 900 miembros de la *Keidanren* procede de un conjunto de corporaciones que da cuenta del 40 % del total de ventas y del 50 % de todos los activos corporativos de Japón. El grupo interno de la clase corporativa en Japón coordina la economía a través de la *Keidanren* y presiona políticamente al gobierno de un modo que en EE.UU. sería ilegal.

La élite burocrática

En Japón son los altos funcionarios de los principales ministerios los que tienen más poder e influencia. Los ministerios del gobierno más importantes son el de Economía y el de Comercio Exterior e Industria, y en ellos los que más poder acumulan son sus viceministros, no sus ministros. El viceministro y todo el personal inferior a este cargo son burócratas de carrera que comenzaron a trabajar en el ministerio recién salidos de la universidad y se esforzaron por ascender de posición. El cargo de ministro es un nombramiento político, que conoce menos la institución que el resto del personal y lo desempeña sólo durante 3 - 4 años como mucho. En EE.UU. el presidente entrante hace cerca de 1.000 nombramientos para las agencias del gobierno federal más importantes, mientras un primer ministro japonés entrante hace 20, que incluyen principalmente a los ministros.

Los parlamentarios japoneses tienen poco personal, y el 80 % de las leyes aprobadas por el Parlamento las redacta e impulsa la élite burocrática. Además, los funcionarios ministeriales emiten sus propias ordenanzas, que sobrepasan a las leyes de la Dieta en una proporción de 9 a 1 y se dirigen a todos los sectores de la sociedad.

La élite política

Las élites políticas del Japón de hoy están en decadencia, y seguirán estándolo por muchos años. De 1955 a 1993 las élites políticas de un sólo partido político - el Partido Democrático Liberal (PDL) - han dominado la política japonesa. Pero estas personas se corrompieron y avergonzaron tanto a sus partidarios en la élite corporativa que al final perdió el control de la Dieta en 1993. Antes de 1993 la élite corporativa había venido sufragando cerca del 90% de los gastos de las campañas electorales del PDL, algo que solía hacer a través de la importante organización empresarial *Keidanren*. La organización dejó de financiar las campañas después de 1993.

Las leyes de reforma de las campañas electorales aprobadas en 1993 y los nuevos distritos uninominales en vigor desde 1994 han desbaratado la escena política japonesa. Habrá que esperar unos cuantos años para que uno o varios de los partidos que surgieron de la destrucción del viejo PDL recuperen el poder.

Desde que terminó la 2ª G.M. hasta finales de los 80, durante 37 de los 44 años, el primer ministro era un burócrata ministerial de carrera que se jubilaba para incorporarse a las élites políticas.

No es que la Dieta carezca de poder: las leyes tienen que ser aprobadas (aunque en su mayor parte estén redactadas por burócratas del ministerio) y los impuestos distribuidos. La élite política japonesa representa un papel de apoyo a la élite corporativa y a la burocrática.

La unidad de la élite nipona

Los *zaibatsu* encontraban dificultades para cooperar en asuntos generales, pues existían facciones políticas asociadas a determinados *zaibatsu*. Sin embargo, desde la 2ª G.M. predomina la cooperación, la coordinación y la unidad entre el «triángulo de hierro» de las élites japonesas.

Existen varios y poderosos medios que logran una unidad de la élite en Japón más fuerte que en EE.UU.:

- 1) Varios primeros ministros de posguerra, cerca de 12 miembros de las élites corporativas, varios de las élites ministeriales e incluso el hermano y la hermana del último Emperador Hirohito estaban directamente relacionados por medio del matrimonio (*keibatsu*). Cerca de 40 *keibatsu* dominan el país. Hay agencias privadas e individuos especializados en emparejar a miembros de las familias de las élites.
- 2) *Amakudari* se puede traducir como «descender del cielo» y significa la jubilación temprana de funcionarios poderosos del ministerio para ocupar altos cargos corporativos. En 1991, 215 miembros de la élite burocrática dejaron sus cargos en la administración para ocupar puestos corporativos en empresas reguladas por el mismo ministerio donde antes trabajaban y del que «se habían jubilado».
- 3) El sistema educativo japonés. Hay un pequeño número de universidades japonesas consideradas las más prestigiosas, e ingresar en ellas es muy importante para conseguir luego el status de élite, siendo la Universidad de Tokio (*Todai*), la más importante con mucho. Es muy difícil aprobar el examen para ingresar en ella, lo que implica que los miembros elegidos se cuentan entre los más inteligentes de Japón, y reciben una mayor legitimidad una vez que ocupan puestos de élite. Los lazos de amistad que establecen mientras están estudiando perdurarán toda su vida y contribuirán a la unidad de la élite. En el Ministerio de Economía, a finales de los 70 el 89% de todos los altos funcionarios de niveles superiores eran licenciados de *Todai*. Entre la élite corporativa encontramos que en la «alta élite industrial» el 45% eran licenciados de *Todai*; en *Keidanren* 6 de los 8 presidentes desde 1946 eran licenciados en *Todai*. Lo más importante no son sólo los lazos de amistad forjados en *Todai*. Debido al sistema ordenado por grupos de edades, por el que personas de la misma edad alcanzan al mismo tiempo todo tipo de puestos de élite en Japón, las personas con altos cargos en las corporaciones, en los ministerios y en la política fueron en algún momento de su vida *compañeros de clase* o incluso de habitación cuando estudiaban en la universidad.
- 4) Hay clubes sociales y empresariales que también sirven para unir a la élite (Club de Tenis sobre Hierba de Tokio, Club de Equitación de Tokio, etc.). Pero estos clubes tienen relativamente menos importancia en Japón que en EE.UU., por no mencionar que son menos necesarios, dados los demás medios que allí existen para conseguir la unidad de la élite.

La sociedad de masas

Mucha gente en Japón está de acuerdo en que el concepto de sociedad de masas se ajusta mejor a su país que a EE.UU. El grupo es más importante para la gente de Japón que para una sociedad individualista como los EE.UU., por lo que parecería lógico que los japoneses formasen grupos centrados en algún interés o actividad. Sin embargo, en realidad ocurre lo contrario: hay menos organizaciones voluntarias en Japón que en cualquier otra nación industrial. Los japoneses tienen dificultades para formar nuevos grupos de interés precisamente *debido* a la enorme importancia que dan al grupo. Su apego a la familia y al grupo de trabajo es tan fuerte que les queda poco tiempo para preocuparse por las condiciones o por los problemas que existen fuera de esos grupos.

Puede decirse que el grupo es tan fuerte, y la lealtad con el grupo y su líder tan importante, que es posible usar esa orientación grupal para manipular a la gente de modo que tengan una actitud menos crítica hacia la autoridad. Esto no significa que los japoneses no formen nunca grupos de interés o de protesta: cuando un grupo ya existente ve amenazados sus intereses, su protesta puede ser muy fuerte y persistente. Pero la cuestión es que las autoridades japonesas han logrado evitar que la actividad de los movimientos sociales se extienda más allá de un pequeño núcleo.

Entre las razones que explican por qué en Japón son débiles los movimientos sociales y la actividad popular de los grupos de interés hay que mencionar a los profesionales de las leyes, los sindicatos y los medios de comunicación de masas:

- 1) En las sociedades democráticas el sistema legal es un medio legítimo para conseguir cambios y proteger intereses. Los ricos suelen tener más recursos para usar el sistema legal en su provecho, pero quienes no pertenecen a la élite normalmente disponen de algunos medios de representación y protección que les ofrece el sistema legal. En Japón ese medio es limitado porque el Ministerio de Justicia permite que haya un número escaso de abogados y *todos* los abogados son elegidos y formados por las élites ministeriales. Se inician muy pocos pleitos contra el gobierno o las grandes corporaciones y son menos aún los que ganan los ciudadanos japoneses.
- 2) En Japón hay pequeños sindicatos de empresa y coaliciones de sindicatos eficaces en su lucha por aumentar los salarios. Después de la 2ª G.M. pareció desarrollarse un movimiento laboral bastante fuerte, pero este desarrollo lo detuvieron violentamente las grandes corporaciones y el gobierno, con una pequeña ayuda de la CIA.
- 3) Los periodistas japoneses pueden ser muy críticos con el gobierno o la corrupción, pero la mayoría de los observadores afirman que no suele ser así. Fue la prensa japonesa la que cubrió varios escándalos hasta la caída del Primer Ministro en 1989. Pero en estos y otros casos la noticia apareció primero en periódicos poco conocidos o extranjeros. Los periodistas no se destacan por indagar lo que sucede detrás de la escena del poder para mantener al pueblo japonés informado. Entre las razones que lo explican están los «clubes de prensa» (*kisha*) formados por los ministros del gobierno. Únicamente los periodistas aceptados por estas agencias gubernamentales podrán asistir a los clubes de prensa para recibir información. Pero hay otro mecanismo de control de la información: la importante agencia de publicidad Dentsu, que controla cerca de 1/4 de la facturación total de la publicidad, el 30% de la de TV y casi el 20% de los principales periódicos, frente a menos del 4% que controla la agencia de publicidad más grande de los EE.UU. La influencia de Dentsu en el contenido de la cultura televisiva japonesa difiere mucho de cualquier otro tipo de control social a través de los medios de masas en otro país del mundo. Dentsu está bien relacionada con las élites corporativas de Japón, las protege mediante la censura a los medios hasta el punto de darse el caso de conseguir que un programa no se emita por considerar que atacaba los intereses corporativos.

LOGRO Y ADSCRIPCIÓN EN EL JAPÓN MODERNO

Una sociedad industrial moderna no puede ser competitiva si la mayoría de los miembros reciben una formación alta u ocupan posiciones altas de autoridad debido al status que le confiere su nacimiento, raza, religión u otros criterios adscritos. Todas las sociedades industriales presentan una *combinación* de reglas de adscripción y logro que determinan la ubicación de clase.

En ciertos aspectos Japón tiene un grado más alto de igualdad de oportunidades, algo que significa que en Japón operan más factores de logro que en otras sociedades

industriales. Sin embargo, hay algunas excepciones muy importantes a la constatación de que Japón presenta una mayor igualdad de oportunidades.

Discriminación racial, étnica y sexual en Japón

Dado el grado bastante alto de meritocracia o igualdad de oportunidades que hay en Japón, sorprende la discriminación que existe contra las mujeres y las minorías étnicas. Japón es para los estadounidenses la sociedad más sexista de todas las naciones industriales.

Discriminación sexual

Las encuestas de opinión indican que para la mayoría de los hombres, e incluso para muchas japonesas, lo que existe en Japón son divisiones sexuales de rol, no necesariamente discriminación sexual. Muchas mujeres aceptan su posición como «natural» porque el proceso de socialización ha logrado hacer que piensen así. Estas ideas están cambiando, a pesar de que las mujeres que intentan abrirse camino fuera del hogar se topan con mucha resistencia por parte de la sociedad japonesa.

La discriminación en Japón comienza en el hogar a edades muy tempranas: a las niñas no se les anima tanto como a los niños a progresar en sus estudios. La madre dedica más atención a su hijo para que no pierda curso que a su hija. Se piensa que un exceso de formación puede perjudicar sus perspectivas de matrimonio.

Cerca de un 94% de las chicas asisten al instituto y acaban los estudios secundarios, pero es más probable que asistan a un instituto que no prepara para la universidad. Sólo el 12% de las chicas que terminan la secundaria ingresan en la universidad, frente al 39% de los chicos. En las universidades más prestigiosas, la proporción de mujeres es a veces inferior al 10%.

En Japón, la mayoría de la gente se casa más tarde que en EE.UU. (a los 25 o 30 años), y esto significa que la mayoría de la gente conoce a su futuro marido después de sus estudios y, con frecuencia, en el trabajo. Así, para las mujeres el empleo suele llegar después de los estudios y antes del matrimonio. Cuando se casa y especialmente tras el nacimiento de los hijos, se supone que la mujer debe dejar de trabajar. En el pasado se despedía a las mujeres cuando se casaban. Aunque obligar a la mujer a dejar su trabajo cuando se casa va contra la ley, sigue ocurriendo informalmente. A resultas de ello la participación de la mujer en la fuerza de trabajo es alta en los primeros 20, luego descende hasta que llega a los 40 y sus hijos ya se han ido de casa. Los empleos abiertos a las mujeres no suelen ser empleos susceptibles de promoción: hay una alta concentración de mujeres en puestos de servicios y en empleos bajos de cuello blanco que son temporales. En consecuencia existe un alto grado de desigualdad de renta entre los hombres y las mujeres. Otra causa de esta pauta de menores ingresos es que las mujeres se encuentran mucho más concentradas en el sector periférico que en el sector central de la economía, mucho más que en EE.UU.

Y otra causa más de la desigualdad de la renta entre los hombres y las mujeres de Japón guarda relación con las estructuras de autoridad. Un estudio sobre las 1.000 corporaciones japonesas más importantes descubrió que sólo el 0,3% de los puestos de toma real de decisiones en esas corporaciones los ocupaban mujeres, - que en EE.UU.

En las zonas rurales las mujeres normalmente sufren menos discriminación. Uno de los factores más importantes del aumento de la discriminación sexual y de las rígidas divisiones sexuales de rol, fue la institucionalización de los valores de los samurais

plasmada en la Constitución Meiji a finales del siglo XIX. Estas leyes cambiaron hace muy poco, desde la 2ª G.M., con el establecimiento de una nueva Constitución. En la actualidad las japonesas pueden votar, tener propiedad, iniciar sus propios negocios e incluso quedarse con sus hijos cuando se divorcian. Con esta nueva Constitución se ha producido una lenta mejora de las oportunidades de las mujeres japonesas, pero las tradiciones son difíciles de romper, sobre todo cuando las propias actitudes de la mujer concuerdan con los valores instituidos de la era Meiji.

Japón tiene la tasa de divorcio más baja de todas las naciones industriales, pero descubrimos que una de las razones es que la mujer apenas tiene opciones fuera del matrimonio. El salario del empleo que puede encontrar no basta para mantenerse a sí misma y a sus hijos. Antes de los cambios recientes en Japón, cuando la pareja se divorciaba los hijos se quedaban casi siempre con el padre; la madre carecía incluso del derecho a quedarse con sus hijos. En la actualidad sólo la mitad de las madres divorciadas consiguen la custodia de sus hijos.

Discriminación racial y étnica

Los *burakumin* son racialmente indistinguibles del resto de japoneses y no se les puede considerar un grupo étnico, a pesar de su separación del resto de la población. Aún a finales de los 60 una encuesta nacional descubrió que cerca del 70% de los japoneses pensaba que los *burakumin* no eran de su misma raza.

Los *burakumin* son antiguos miembros ajenos al sistema de cuasi castas que existió en el Japón Tokugawa. Antes del shogunado Tokugawa eran gente con bajo status debido a que su trabajo era matar animales y manipular sus restos, un modo de vida que violaba los principios budistas. Durante el período Tokugawa su bajo status se hizo permanente y hereditario bajo las leyes de las nuevas castas. Con la caída del shogunado Tokugawa los esfuerzos de modernización del nuevo gobierno Meiji provocaron la eliminación de su status legal en 1871, lo que provocó numerosas protestas y revueltas contra estas personas (100.000 manifestantes quemaron cerca de 2.200 hogares).

Actualmente se estima que hay cerca de 2 mio. de japoneses con orígenes *burakumin*. Siguen siendo muy discriminados, aunque es necesario indagar mucho para descubrir que una persona tiene orígenes *burakumin*. Pero los japoneses indagan mucho. Cuando en cualquier sociedad existe un sentimiento fuerte de pertenencia al grupo, parece que es necesario también que exista un grupo de desviados que hay que vigilar. En la sociedad japonesa son los *burakumin* los que cumplen esta función, p.e. antes de contraer matrimonio o contratar a un nuevo empleado todavía es corriente acudir a una agencia de detectives para que investigue si esa persona tiene antepasados *burakumin*. Esta es la razón principal de que el % actual de matrimonios entre *burakumin* siga siendo casi del 90%.

Con respecto a las minorías étnicas lo primero que hay que saber es que sólo el 2 o 3% de la población la forman principalmente minorías chinas o coreanas. Ambos grupos han llegado a Japón durante el siglo XX. Durante la 2ª G.M. muchos de ellos llegaron a Japón para trabajar de forma forzada en las minas (Japón ocupó Corea en 1910). Los prejuicios y la discriminación contra los coreanos se manifestaron en las revueltas en 1923, debido al rumor de que estaban envenenando el agua potable y se llegaron a matar a cerca de 5.000 coreanos en Japón.

Antes de la 2ª G.M. a los coreanos que vivían en Japón se les obligaba a hablar japonés e incluso a cambiar sus nombres por otros japoneses. En la actualidad el 75% de

los coreanos que viven en Japón ha nacido en este país, el % de matrimonios entre coreanos y japoneses ha estado aumentando desde los años 70, algo que indica que están disminuyendo los prejuicios entre los japoneses y los coreanos jóvenes.

La discriminación produce pobreza y problemas psicológicos de identidad y autoevaluación en las minorías, lo que a su vez genera un nivel educativo más bajo, delincuencia y pobreza.

Movilidad social y logro de status en Japón

Hay un poco más de movilidad social desde las posiciones de clase baja y cierto aumento de la tasa de movilidad circulatoria desde los años 50, algo que indica que hoy en día existe un nivel un poco más alto de igualdad de oportunidades en Japón que en EE.UU. o Europa.

La movilidad circulatoria (movilidad ascendente y descendente debido a la igualdad de oportunidades y no sólo a un aumento de empleos en la parte de arriba del sistema) aumentó en Japón durante los años 50 y 60 para estabilizarse en los años 70 hasta 1985. Hay una tasa de movilidad más alta desde posiciones de clase trabajadora hacia posiciones de clase media, y menos movimiento descendente hacia posiciones de clase baja. La tasa de herencia de la clase trabajadora en Japón es especialmente baja en comparación con la de Europa, donde del 39 al 78% de los nacidos en la clase trabajadora permanecen en su clase frente a sólo el 21% en Japón. Gran parte de la movilidad ascendente desde la clase trabajadora hacia posiciones de clase media guarda relación con el rápido y reciente crecimiento económico. En Japón la industrialización comenzó después de la de Europa y los EE.UU., algo que permitió al país copiar parte de la tecnología avanzada durante su despegue industrial, y además se evitó algunas de las primeras fases de la industrialización en las que se crearon numerosos puestos de clase trabajadora.

El origen de clase es un poco menos importante para el logro de status (tanto para el logro educativo como para el logro ocupacional) en Japón que en EE.UU. Existe una mayor igualdad de oportunidades debido

- al bajo grado de desigualdad y
- a la homogeneidad de su sociedad y cultura.

Cuando hay menos separación entre las clases, la clase influye menos en el lugar que al final de su vida ocupa la gente. Parte de la razón de que haya más igualdad de oportunidades en Japón guarda relación con el sistema educativo del país.

La educación en Japón

La fuerza del sistema educativo de Japón se debe a:

- 1) su gran capacidad para llenar la mente de los estudiantes japoneses con un número asombroso de hechos e información, que hace que los japoneses obtengan puntuaciones superiores a las de los de las demás naciones industriales en tests comparativos de ciencias y matemáticas; y
- 2) los vínculos entre los centros de enseñanza y las empresas o agencias que emplean después a esos estudiantes.

Sin embargo, el sistema educativo japonés es pobre cuando se trata de producir estudiantes creativos y de dar una segunda oportunidad a los estudiantes que en los primeros cursos no sacaron buenas calificaciones. El rendimiento escolar de un estudiante guarda menos relación con sus orígenes de clase en Japón que en EE.UU., pero la evaluación

de la capacidad de un estudiante incluso en sus primeros años escolares, tiene un efecto muy importante para el resto de su vida.

El sistema educativo japonés se asemeja mucho al de los EE.UU. por lo que concierne a los cursos y niveles que deben aprobar los estudiantes. La enseñanza primaria y el bachillerato elemental son obligatorios. Estos centros están muy regulados por el gobierno central a través del Ministerio de Educación, algo que implica que el contenido de las asignaturas y el modo en que se enseña son los mismos en todo Japón. Debido a que casi todos estos centros son públicos y apenas hay segregación de clases en las zonas residenciales, en los centros de enseñanza se mezclan estudiantes de todas las clases sociales.

Pero esta situación cambia radicalmente en los centros de enseñanza secundaria: cerca del 95% de los estudiantes japoneses terminan sus estudios secundarios, pero los institutos de enseñanza secundaria están clasificados por el nivel de capacidad. Los exámenes de ingreso a los centros de secundaria determinan en qué centro estudiará el alumno. Hay centros que ni siquiera intentan preparar para la universidad a sus alumnos, a quienes forman para que ocupen en el futuro empleos de clase trabajadora. Una vez que el estudiante aprueba el examen y se le asigna un centro específico es difícil cambiar de centro. La mayor parte de los años que le quedan por vivir estarán determinados por el centro de enseñanza secundaria y, si se da el caso, por el tipo de universidad en que ingresó.

Pocos padres japoneses dejan que sus hijos aprendan sólo lo que les enseña el instituto y se gastan una elevada cantidad de dinero en academias (*juku*) después de su jornada escolar. Debido a la diferente capacidad de las clases sociales para pagar las *juku* y a la diferente motivación y comprensión de la importancia de hacerlo, descubrimos que desde los años de la secundaria existe un sistema de encauzamiento de clase que tiende a reproducir el sistema de clases, como ocurre en EE.UU.

A resultados de ello, el encauzamiento basado en las notas del bachillerato elemental genera diferencias de clase entre los asistentes a la universidad. Hay más estudiantes de clase trabajadora en las universidades prestigiosas de Japón (14%), que en las universidades de elite de los EE.UU. Pero al igual que en EE.UU. los estudiantes de clase trabajadora y media baja están infrarrepresentados. Aunque las universidades nacionales (Todai), financiadas por el gobierno son baratas, el 34% de los estudiantes proceden del 20% más rico, y sólo el 14% proceden del 20% más pobre

La evidencia sugiere que hay más igualdad de oportunidades en Japón que en la mayoría de naciones industriales, pero aunque los estudiantes de bachillerato elemental reciben todos el mismo trato (no existe ni encauzamiento, ni programas especiales para estudiantes inteligentes o estudiantes con problemas de bajo rendimiento, ni existe segregación por clase), hay otros factores familiares que dan ventaja a los estudiantes procedentes de familias de clase alta.

DESIGUALDAD Y RANGO DE STATUS EN JAPÓN

Frente a la preocupación por los rituales de deferencia y a la existencia de un grado alto de desigualdad de status, descubrimos que en Japón hay mucha menos desigualdad de la renta. En EE.UU. esta situación es la contraria: hay más desigualdad material, pero menos preocupación por los rituales de status en la interacción social.

También tenemos evidencia de que en Japón una élite de poder domina en mayor medida que en EE.UU.

Clase, status y poder en Japón

En las primeras fases de las sociedades capitalistas vemos que la dimensión de clase (propiedad y control del capital industrial) es la más importante. Luego, en las sociedades industriales avanzadas descubrimos que tanto la clase como la autoridad (el poder) son más importantes que el status. Debido al tamaño y a la diversidad de la población de las sociedades industriales avanzadas, la dimensión de status ha perdido importancia en los sistemas modernos de estratificación social.

La dimensión de status de la estratificación social sólo puede dominar en sociedades que alcanzan un grado alto de consenso valorativo, e.d. tiene que existir un amplio acuerdo sobre los valores predominantes para que la gente coincida en quién merece los status más altos o las mayores recompensas de honor; y a este acuerdo sobre los valores sólo llega una sociedad pequeña y homogénea.

La estratificación social del Japón de hoy debe comprenderse en relación con las dimensiones de clase y autoridad de la estratificación social, igual que en el caso de EE.UU. Sin embargo, la dimensión de status de la estratificación social es más importante en Japón. Los altos directivos de las principales corporaciones de Japón no reciben un sueldo tan alto como sus homólogos estadounidenses, pero cuando entran en una sala los trabajadores de rango inferior se inclinan ante ellos y se dirigen a ellos con respeto. Los profesores universitarios de Japón reciben un sueldo inferior al de los estadounidenses, pero cuando entran en clase los estudiantes les muestran mucho respeto (aunque ya no se inclinan ante ellos).

Japón, con una población que ronda la 1/2 de la de los EE.UU. no es un país pequeño, pero la población de Japón está formada en un 97 o 98% por personas que son étnica y racialmente japonesas. Han sido socializadas por las escuelas y familias en un sistema de valores común, y ni la religión ni las diferencias de clase crean conflictos valorativos importantes en Japón. La nación en general manifiesta un consenso valorativo más amplio y una uniformidad mayor que cualquier otra nación de su tamaño, y ello puede verse en el poco desacuerdo que se refleja en numerosas encuestas de opinión. Cabe esperar que en estas condiciones se conceda una mayor importancia a la dimensión de status de la estratificación social.

La dimensión de status de la estratificación social es la que prima en un sistema de castas, era casi tan rígido como el de la India. Hace sólo poco más de 130 años que se derrumbó el sistema de castas Tokugawa de Japón, y las tradiciones y la cultura cambian a un ritmo más lento que la organización social o la tecnología. Sólo por esta razón es lógico que el status sea una dimensión de la estratificación más importante en Japón que en EE.UU.

A los directivos de las corporaciones, a los profesores universitarios, a los altos funcionarios de los ministerios y a otras personas con status alto se les trata en Japón con gran deferencia y respeto porque la gente coincide en que son personas que han alcanzado las posiciones más altas en la jerarquía de status. Muy pocas personas con posiciones de alto status son ricas (ni siquiera los directivos de las corporaciones). La mayoría de los japoneses consideran que el status es en sí una recompensa importante.

Casi nadie duda que Japón está cambiando en este aspecto: los jóvenes japoneses de hoy usan menos el discurso formal que denota respeto. Existen encuestas de opinión que indican que el dinero motiva más a los jóvenes que la lealtad a la empresa.

Esto concuerda con nuestra idea de que a largo plazo es la infraestructura material o económica la que moldea la sociedad tanto o más que los valores culturales. Cuanto más en contacto entre Japón con la industrialización avanzada, más se reducirá la importancia de los viejos rituales de deferencia y status.

LA ESCASA DESIGUALDAD DE JAPÓN: ALGUNAS CAUSAS

La desigualdad en Japón existe, pero es necesario saber por qué su nivel es el más bajo entre todas las naciones industriales. Dos cuestiones son evidentes:

- 1) el bajo nivel de desigualdad de Japón *no* se debe a sus políticas gubernamentales, sus programas de bienestar o a otras acciones del gobierno (p.e. Suecia);
- 2) no se debe a sus valores culturales, pues antes de la 2ª G.M. presentaba probablemente el nivel más alto de desigualdad de renta y riqueza de todas las naciones industriales.

Lo que sigue es un tanto especulativo debido a la poca investigación que se ha realizado sobre esta cuestión:

1. En los estratos más bajos de la sociedad japonesa hay muy poca pobreza. Aunque el gobierno japonés no mide la pobreza de su país con tanta frecuencia y del mismo modo que el de EE.UU., la estimación de la pobreza alcanza como mucho el 1,5% frente al 15% en EE.UU. Esto no se debe a que los programas del bienestar en Japón sean adecuados. Antes bien, con una cultura homogénea, un sistema educativo excelente que trata igual a todo el mundo hasta el término del bachillerato elemental, una estructura familiar sólida y una escasa discriminación de los varones, en Japón apenas existe algo parecido a una infraclase. Casi todas las personas son bastante competentes, han sido socializadas y formadas de modo adecuado y prácticamente no han padecido los efectos psicológicos de la pobreza y/o la discriminación. Con una economía fuerte que proporciona empleos a todos (la tasa de desempleo sólo llegó al 3% durante la recesión de principios de los 90), la inmensa mayoría de la población es capaz de desempeñar esos trabajos. A diferencia de lo que ocurre en EE.UU., la clase media no está menguando ni existe allí una clase baja que cae cada vez más bajo.
2. Hay escasez de mano de obra en la economía de rápido crecimiento de Japón. La economía del país funciona con un sinnúmero de tiendas pequeñas y de pequeñas granjas, y tiene un enorme sistema de distribución de venta al por mayor, lo que crea muchos más empleos para la realización de estas funciones económicas. Es cierto que los japoneses pagan precios de venta al público mucho más altos debido a todos los intermediarios, pero la ventaja es que hay menos desempleo y menos desigualdad.
3. En la parte más alta del sistema de estratificación no se demandan sueldos altos, debido a la sensación de formar parte de un grupo homogéneo y la existencia de normas que restringen el hecho de diferenciarse demasiado de los demás. Esas normas son más fáciles de cumplir cuando tanto los trabajadores como los directivos esperan trabajar de por vida en la misma empresa. Se ha afirmado que la devastación que produjo la 2ª G.M. creó el sentimiento de que era necesaria la unidad para reconstruir una economía, en la que la mayoría de la población casi se moría de hambre. El pago de sueldos excesivos a los que ocupaban puestos altos habría ido en contra de esa necesidad de unidad. Fue en este contexto en el que se desarrolló el sistema *nenko*, por el que se fijan los salarios de acuerdo con la edad y la necesidad, sistema que no existía antes de la guerra. Todo esto se combina con el profundo sentimiento de compromiso grupal que existe en Japón. Los altos directivos también perciben esta presión grupal, que frena sus demandas salariales. La arrogancia de los viejos *zaibatsu* y de la élite militar de antes de la guerra ha hecho que en el Japón actual cualquiera que intente emularlos creyéndose superior reciba duras críticas.
4. Tras la 2ª G.M. en Japón hay menos propiedad familiar o individual de los principales medios de producción, debido a las reformas cuasi socialistas de las Fuerzas de Ocupación de los EE.UU., que redujeron la propiedad de los viejos *zaibatsu* y redistribuyeron la tierra. Menos riqueza privada en acciones corporativas implica menos ingresos para una élite rica. En la actualidad el pueblo japonés critica la aparición de un grupo cada vez más numeroso de personas acaudaladas, cuya riqueza se basa en la

- propiedad inmobiliaria. Los ingresos de la inmensa mayoría del pueblo japonés, incluidos los directivos de las corporaciones, proceden casi en su totalidad de un empleo asalariado.
5. El amplio consenso sobre quién merece un status alto (debido al logro) significa que los trabajadores de una empresa, los dependientes de las tiendas, la gente de la calle, en resumen, casi todos los miembros de la sociedad, deben tratar con mucha deferencia a los que ocupan los puestos altos. Los trabajadores estadounidenses piensan: «Ese bastardo ha conseguido el trabajo sólo porque su familia es rica». La teoría funcionalista de la estratificación de Davis y Moore nos enseña que la gente se siente motivada para alcanzar puestos altos debido a la promesa de recibir grandes recompensas. En Japón esto significa que la abundancia de recompensas de status ha reducido la necesidad de la abundancia de recompensas materiales.
 6. Algunas políticas gubernamentales aplicadas después de la 2ª G.M. han influido en la disminución de la desigualdad de la renta. La tasa impositiva que se aplica a los ingresos medios en Japón es casi idéntica a la que se aplica en EE.UU., y ambos países tienen tasas bajas en comparación con las naciones europeas. Sin embargo, en 1987 el tipo impositivo que se aplicaba a los ingresos bajos era mucho más bajo en Japón que en EE.UU., mientras el tipo para los altos ingresos era mucho más alto en Japón que en EE.UU., p.e. una renta anual de 300.000 \$ en Japón (poco frecuente en comparación con EE.UU.) era gravada con un tipo efectivo del 70%, mientras que en EE.UU. a un 35%. En 1980 la diferencia salarial entre los directivos corporativos en Japón y los nuevos empleados era de 7 a 1, después de pagar impuestos (85 a 1 en EE.UU.); esta diferencia hubiera sido de 14 a 1 en Japón antes de pagar impuestos.

LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN JAPÓN: CONCLUSIÓN

Aunque el Japón moderno es una nación industrial con muchas e importantes diferencias culturales en comparación con los EE.UU. y Europa, podemos encontrar más semejanzas que diferencias en sus sistemas de estratificación social.

Al igual que en EE.UU., la estructura ocupacional, las estructuras de la autoridad burocrática y la estructura de la propiedad determinan el lugar que ocupa una persona en el sistema de clases. Pero en Japón desde la 2ª G.M. la estructura de propiedad ha generado menos desigualdad, el rango de status es más importante y la movilidad social ascendente desde las posiciones bajas es un poco más alta y la desigualdad de la renta es considerablemente más baja que en EE.UU.

Una de las diferencias más sorprendentes entre Japón y los EE.UU. atañe a su tasa de delincuencia, en especial a la delincuencia violenta: los EE.UU. tienen la más alta de las naciones industriales y Japón la más baja. El nivel de desigualdad está relacionado con la delincuencia: los EE.UU. presentan la desigualdad de la renta más alta y Japón la más baja.

El gobierno de Japón gasta menos en bienestar debido en parte a su baja desigualdad. En comparación con las principales naciones industriales, Japón presenta el menor % de gasto en bienestar per cápita y de su PIB. Mucha gente afirma que la competitividad económica de Japón guarda cierta relación con su baja desigualdad. Un nivel bajo de desigualdad genera menos conflictos entre los directivos y los trabajadores y más unidad en la fábrica. Los trabajadores respetan más a los directivos, porque piensan que éstos ocupan sus puestos porque los merecen y no debido a sus «enchufes». Hay menos analfabetismo entre los trabajadores puesto que el menor nivel de pobreza no crea el enorme fracaso escolar que existe en EE.UU.

Tema 6. Estratificación social en Alemania.

Breve historia de la economía política alemana: el ascenso del nazismo; la reconstrucción de posguerra; una desigualdad reducida. La estratificación social en Alemania: algunas similitudes básicas, y unas pocas diferencias. Estructuras de la estratificación social: ocupación, autoridad y propiedad; educación y clase; desigualdades de género; conflictos raciales y étnicos; pobreza. Las élites corporativas y burocráticas. La estructura corporativa alemana. La élite burocrática y política. La unidad de la élite.

Alemania es la tercera potencia industrial del mundo. En muchos aspectos, Japón se asemeja más a EE.UU. que Alemania.

Los libros sobre Alemania son pocos y siguen dedicados a la 2ª G.M. y a la guerra fría más que a la política, la economía y la sociedad en general de Alemania.

Vamos a poner el ejemplo de la empresa ficticia Hintzmann, una corporación privada con muchos accionistas financieros e individuales que produce bujías para automoviles alemanes, que tiene + 4.000 empleados. En los últimos años han disminuído las ganancias y la productividad en comparación con sus competidores, parece que es debido a que no utiliza tecnología nueva. Los supervisores de la corporación TU Hintzmann se han reunido para considerar los efectos de la nueva tecnología en los trabajadores, p.e. si va a haber despidos, la duración de la jornada laboral, los salarios. La mitad de los asistentes a la reunión de supervisores son *por ley* representantes de los trabajadores. Tras asegurarse de que los cambios beneficiarán a los trabajadores y de que los puestos y los salarios quedarán protegidos, el paso siguiente es consultar al poderoso Sindicato del Metal y lograr su apoyo. Antes de comprar las máquinas nuevas se consulta a los trabajadores de las fábricas. El derecho laboral alemán estipula que los Consejos de empresa formados por los representantes de los trabajadores sean consultados sobre cualquier cosa que afecte a los trabajadores. Sólo con mucha dificultad, tiempo y recursos puede la dirección de una corporación ir en contra de una decisión del Consejo de empresa. La dirección debe tener al Consejo de empresa totalmente informado.

El sueldo medio alemán es mucho más alto que en EE.UU., y trabajan un promedio de 35 horas semanales. Muchos de estos empleados llevan en la empresa más de 20 años y esperan jubilarse en la misma.

Esta empresa ficticia es tan „tipo„ en Alemania como distinta a las de los EE.UU. Los trabajadores alemanes han logrado mejores beneficios y condiciones de trabajo que los estadounidenses; el salario medio en Alemania es el más alto del mundo. El trabajador japonés medio trabaja + 2.000 horas anuales y el trabajador medio estadounidense aprox. 2.000, el alemán medio trabaja 1.600 horas al año.

La representación obligatoria en la sala de juntas de la corporación, las leyes que exigen que los directivos de las corporaciones reconozcan un consejo de trabajadores en cada corporación y colaboren con él, el salario más alto y la jornada laboral más corta del mundo: estos son aspectos de la estratificación social de Alemania que no pueden ignorarse en ningún análisis comparado de la estratificación social.

Breve historia de la economía política alemana

Alemania es conocida por su amor al orden social, parece que hay reglas oficiales que rigen casi todos los comportamientos. Hay reglas que atañen al tamaño de los cubos de basura, que establecen «períodos de silencio»; y existen también las

Nachbarrechtsgesetze (leyes que protegen los derechos de los vecinos), cuando se puede cortar el césped (la hora y el día), etc.

Junto a la afición al orden está la importancia otorgada tradicionalmente en Alemania al rango y al orden de status. Aunque no llega al grado de la conciencia de status de los japoneses, existe la formalidad, el respeto a la autoridad y una afición a los títulos no frecuente en países como los EE.UU. Más que en cualquier otro país europeo, en Alemania se siguen utilizando viejos títulos nobiliarios como *Fürst* (Príncipe) y *Herzog* (Duque). Se cree que esta afición a las normas y al orden social está profundamente arraigada en la «cultura prusiana».

La Alemania actual tiene sus raíces en lo que fue el 1er estado nacional del noroeste de Europa, que tiene su origen en el Reino de los Francos en el 400 d. de C., más tarde conocido como el Sacro Imperio Romano de la Nación Alemana. Pero a pesar de sus inicios tempranos como nación tras la caída del Imperio Romano, los pequeños estados alemanes no se reunirían en un gran estado nacional hasta mucho después que otras naciones europeas. La Paz de Westfalia institucionalizó una laxa confederación de territorios, entre los que estaban Austria, Baviera, Prusia, Sajonia y otros 300 pequeños estados. En el siglo XVIII Federico el Grande logró cierta unidad en Prusia, y junto a Austria, se convirtió en los territorios alemanes dominantes. Inglaterra, Holanda y Francia se iban modernizando, mientras Alemania quedaba a la zaga. La vieja clase aristocrática de los *junker* quería seguir siendo independiente y dominar otros territorios, obstaculizando la industrialización.

Hacia 1848 se desarrollaron en Alemania movimientos estudiantiles contra la clase de los *junker* y a favor de la unificación de Alemania, a los que se sumaron la burguesía e intelectuales como Richard Wagner. Alemania se encaminó finalmente hacia la unificación con Bismarck a la cabeza. La guerra entre Prusia y Austria en 1866 impulsó la unificación con Prusia como potencia central, a la que en 1871 se sumaron los estados del sur.

Igual que Japón, Alemania es un *estado de desarrollo tardío*: el poder seguía en manos de una vieja clase aristocrática que encabezó la industrialización, sin el poder independiente de una nueva clase capitalista. También es semejante el modo en que éste se produjo: fue una burocracia de Estado la que encabezó y planificó el surgimiento de Alemania como potencia industrial. Japón se inspiró en el modelo de Alemania, que ya tenía en marcha algunas políticas de desarrollo. Tanto Alemania como Japón establecieron tradiciones de intervención estatal y planificación económica que en buena medida siguen existiendo. Con este método de desarrollo, la industrialización y la modernización de Alemania a finales del siglo XIX y principios del XX fue impresionante.

Hubo un corto reinado de democracia liberal durante los años 20 con la República de Weimar, como la democracia Taisho en el Japón de los años 20. Pero el desastre económico y la reaccionaria clase de los *junker*, que aún conservaba cierto poder, lo echó todo por tierra. El Tratado de Versalles tras la 1ª G.M. impuso unas reparaciones económicas tan enormes que la economía alemana no las pudo afrontar. Cuando una economía se derrumba, cae también su moneda: en 1919 1 \$ valía 8,9 marcos y en 1923 valía 4,2 mil mio. marcos.

El ascenso del nazismo

En este contexto de humillación nacional y desastre económico el Nacional Socialismo liderado por Hitler surgió y tomó el poder. Entre 1933 y 1935 la clase trabajadora alemana estaba en realidad infrarrepresentada entre los votantes del

Partido Nazi; la mayoría de éstos eran jóvenes, empleados de cuello blanco e incluso profesionales. La clase trabajadora apoyaba más al Partido Socialista y al Partido Católico del Centro. Los trabajadores con perspectivas de movilidad descendente tendieron a apoyar a los nazis en mayor medida. Pero durante la gran depresión de Alemania en los años 20 y principios de los 30 ninguna clase se salvó de la situación - incluso hubo intelectuales, artistas y especialmente profesores de instituto que apoyaron a los nazis.

Una cosa está clara: el conglomerado militar de Hitler fue muy ventajoso para los ricos capitalistas. En la Alemania del nazismo la brecha entre los ricos capitalistas y la clase trabajadora aumentó enormemente, e.d. que la porción mayor del «pastel» de los ingresos fue a parar a los ricos. El fascismo es un movimiento totalitario, que favorece a los ricos y a otras élites y en el que los elementos racistas son secundarios.

A pesar de todo las familias capitalistas más ricas y antiguas no apoyaron demasiado a Hitler. Thyssen sí apoyó abiertamente al nazismo desde el principio; Herman Werner von Siemens no con demasiado entusiasmo. La mayoría de los que lo apoyaron rebajaron su apoyo cuando estalló la guerra, p.e. Carl Bosch - sobrino de Robert Bosch - al final se puso en contra de Hitler. Thyssen fue más allá en su rechazo del nazismo y huyó de Alemania en 1939 para ser capturado por los nazis en Francia y enviado a un campo de concentración, donde permaneció hasta que acabó la guerra.

La reconstrucción de la posguerra

En las consecuencias de la 2ª G.M. encontramos las semillas de la guerra fría: el objetivo de la Unión Soviética para los territorios ocupados tras la 2ª G.M. en el Este de Europa era establecer gobiernos comunistas, incluida Alemania del Este. En la parte occidental de Alemania, estadounidenses, británicos y franceses trabajaron para estabilizar y reconstruir la economía alemana con el fin de impedir el desastre que siguió a la 1ª G.M. (Plan Marshall).

Por lo que se refiere al *sistema político*, la Constitución alemana de la posguerra o «Ley Básica» estableció una estructura gubernamental no muy diferente a la de los EE.UU.: se institucionalizó un sistema federal de gobierno. A diferencia de los EE.UU., el gobierno federal de Alemania tiene más poderes para establecer las políticas, mientras la aplicación de esas políticas corresponde a los cuerpos administrativos de las regiones o *länder*.

Al igual que los EE.UU., la Ley Básica creó un poderoso sistema judicial federal que tiene la capacidad de revisar la legislación (para intentar evitar el tipo de poder independiente que consiguieron Hitler y los nazis antes y durante la 2ª G.M.).

La estructura política actual del sistema parlamentario, con 2 cámaras, se asemeja más al británico y al japonés. El Bundestag es la cámara más poderosa y elige al Canciller (semejante al Premier británico), mientras el Bundesrat tiene poco poder y está formado por representantes de los gobiernos de los *länder*. Los partidos políticos y sindicatos, ilegalizados por Hitler, volvieron con fuerza después de la guerra y son hoy fuerzas políticas poderosas, a diferencia de lo que ocurre en Japón.

Una última e interesante semejanza entre Japón bajo la ocupación estadounidense y Alemania es que la burocracia alemana de preguerra apenas cambió tras las reformas de la ocupación. Al igual que en Japón, muchos políticos y líderes militares fueron expulsados del poder, pero a los viejos burócratas prácticamente no se les tocó. Ha habido

continuidad en las directrices de la burocracia, una de las fuerzas más poderosas en Alemania y, para muchos responsable de la recuperación económica de la posguerra.

Una desigualdad reducida

Una de las tendencias más importantes del período de la posguerra es la reducción de la desigualdad en Alemania, que comenzó inmediatamente después de la guerra. La muy notable «Ley de Igualación de las Cargas» aprobada en 1952, contribuyó al inicio de esta tendencia hacia la igualdad, por la que cerca de la mitad de los activos financieros de los alemanes, se redistribuyeron entre los que carecían de recursos, en especial entre los mil millones de alemanes que habían huido de Alemania del Este tras la guerra.

La reducción de la desigualdad de la renta se debió también a las leyes laborales de la posguerra y a la fuerza cada vez mayor de los sindicatos.

En los años 60 la economía alemana comenzó a crecer rápidamente, el nivel de vida de la inmensa mayoría aumentó y se redujo la desigualdad de la renta.

Cuando en 1989 cayó el Muro de Berlín, Alemania tenía, como Japón, una de las sociedades más igualitarias de todas las sociedades industriales avanzadas, mientras los EE.UU. presentaba la distribución más desigual de los ingresos.

En la Alemania unificada de los 90 existe una gran diferencia entre la parte occidental y la oriental, así como una desaceleración económica relacionada en buena medida con los costes a corto plazo de la unificación. Los salarios de la Alemania del Este siguen siendo bastante inferiores a los de la Alemania del Oeste, y la tasa de desempleo en la parte oriental aún ronda el 10%. Con la reconstrucción de la parte oriental de Alemania en los años venideros lo más probable es que se reduzca el nivel de desigualdad entre el este y el oeste. Pero las cuestiones de cuánto se reducirá y cuánto tiempo tardará en reducirse son importantes para la estratificación social futura de Alemania.

LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN ALEMANIA: ALGUNAS SIMILITUDES BÁSICAS Y UNAS POCAS DIFERENCIAS

Nos centraremos principalmente en Alemania Occidental antes de la reciente unificación, porque carecemos de datos de Alemania como país unificado.

Estructuras de la estratificación social: ocupación, autoridad y propiedad

Alemania tiene más trabajadores industriales y EE.UU. un sector de servicios mayor. Entre ambos países hay una gran diferencia en el número de directivos: en Alemania a mediados de los 80 constituían el 5% frente al más de 13% en EE.UU.

Movilidad social y logro de status

A lo largo de la vida laboral de una persona encuentra más movilidad social en EE.UU. que en Alemania, e.d., los alemanes cambian de trabajo con mucha menos frecuencia que los estadounidenses, asemejándose más a los japoneses.

La razón que lo explica atañe a importantes diferencias entre los sistemas educativos: en Alemania la enseñanza en los últimos años de la vida educativa de una persona está mucho más orientada hacia un determinado trabajo.

La educación influye en la posición laboral y, por lo tanto, en la movilidad social intergeneracional en mayor medida en Alemania que en EE.UU. Hay un poco más de adscripción en la movilidad intergeneracional en Alemania que en EE.UU., debido a que el

tipo y la cantidad de educación son más importantes que en EE.UU. para el primer empleo y debido a que los efectos directos de los orígenes de clase en la educación son más importantes que los efectos de los orígenes de clase en los últimos empleos de la vida laboral. Una de las razones más importantes que explican el vínculo más directo de la educación y el status laboral en Alemania es que la educación por debajo del nivel universitario implica más formación laboral específica, la educación está más dirigida hacia el empleo.

Es necesario mencionar otra cuestión sobre la movilidad social de Alemania: los alemanes adoptan una actitud más colectiva para la mejora de sus oportunidades de vida y las de sus compañeros de trabajo que los estadounidenses, que aplican soluciones más individualistas.

Educación y clase

Al igual que en Japón, Alemania destina bastantes recursos para proporcionar una educación general de masas a las edades tempranas; pero como también sucede en Japón, y a diferencia de los EE.UU., el sistema educativo alemán recurre al mérito para distinguir entre los estudiantes mejores y los peores a una temprana edad. Al hacerlo, el sistema educativo alemán centra sus recursos en una formación profesional de calidad para los que no están llamados a la universidad. Se deja la educación preuniversitaria para aprox. el 14% de estudiantes que se espera que vaya a la Universidad.

Igual que en EE.UU. y Japón, en Alemania existen centros preescolares, guarderías infantiles y enseñanza primaria para las masas. Sin embargo, hacia el 4º año de enseñanza primaria comienza la diferenciación. A esa edad la mayoría de niños alemanes va a una escuela básica, después a una escuela de formación profesional y quizá luego a una escuela técnica secundaria. A otros estudiantes se les envía a una *Mittlere Reife*, que es para aquellos que demuestran tener una capacidad académica algo mayor, y después pueden asistir a una escuela técnica secundaria y quizá a una escuela de ingeniería.

Tras cuatro años de enseñanza primaria, a una cantidad mucho menor de estudiantes alemanes se le permite situarse en el carril del *gymnasium*, lo que probablemente les conduzca a la universidad tras terminar el *Abitur* tras 13 años de educación. Aunque las fases formales de la educación en Alemania y el grado en el que encauzan a sus estudiantes no son tan rígidos como en Japón, es mucho menos flexible que el de EE.UU., donde se da a las personas segundas oportunidades en su madurez.

Tras saber las ventajas del origen de clase, es fácil comprender por qué la investigación indica que hay más adscripción en la educación en Alemania que en EE.UU. Los padres más ricos e instruidos tienen más posibilidades de dar a sus hijos ventajas en los primeros años de edad que aumentan sus oportunidades de logro académico. La asistencia a la universidad aumentó durante los años 80 debido a las políticas públicas, que hicieron crecer los %s de hijos de trabajadores autónomos y funcionarios civiles, mientras no varió el % de hijos de familias de clase trabajadora que fueron a la universidad.

Los jóvenes que no van a un *gymnasium*, suelen recibir una formación práctica para un determinado tipo de trabajo, que les conduce a la realización de un tipo específico de trabajo, en el que el joven alemán suele permanecer durante el resto de su vida laboral. El 50 - 60% de la población alemana recibe esta instrucción práctica de aprendizaje laboral de alta calidad, lo que explica por qué los alemanes están tan preparados para realizar trabajos específicos.

Desigualdades de género

Alemania tiene uno de los niveles de desigualdad material más bajos entre las naciones industriales, pero también uno de los más altos de desigualdad de género. Los países germanoparlantes (Suiza, Austria y Alemania) tienen niveles comparativamente más altos de desigualdad de género, algo que sugiere que la cultura influye de algún modo en esta configuración. Los historiadores coinciden en que la vieja cultura germánica contiene sexismo, p.e. en 1985 el 92% de los hombres alemanes que convivían con una mujer afirmaba que nunca habían realizado ningún trabajo doméstico.

Las mujeres han alcanzado los mayores logros en Noruega, Suecia y Finlandia, mientras se acercan a los niveles más bajos de logro en Alemania. Los empleos considerados femeninos tienden a estar peor pagados que los considerados masculinos que requieren la misma formación y nivel de cualificación. La concentración de mujeres en estos «empleos femeninos» sigue siendo alta, p.e. en 1982 el 70% de las trabajadoras alemanas estaban empleadas sólo en diez «ocupaciones femeninas». A diferencia de lo que ocurre en EE.UU., muy pocas alemanas trabajan en «ocupaciones masculinas», p.e. ingeniero y están infrarrepresentadas en los puestos universitarios. Una razón es que las alemanas reciben menos formación y educación que las de otras naciones industriales, especialmente en el caso de la instrucción y el aprendizaje profesional. Pero además obtienen menos «remuneración económica» que otras mujeres de los países donde reciben más formación.

Recientemente ha aparecido en Alemania un movimiento relativamente fuerte a favor de las mujeres. Parte del descontento creciente de las alemanas jóvenes se refleja en otros datos, p.e. el 70% de las demandas de divorcio, que están aumentando, las inician las mujeres.

A pesar del retraso económico de Alemania Oriental, las mujeres de esta parte en realidad han perdido status económico con la unificación. Alemania Oriental tenía más programas de apoyo a la mujer trabajadora, y las mujeres ocupaban empleos con niveles más altos de status ocupacional que las alemanas de la parte occidental.

Conflictos raciales y étnicos

En Alemania hoy viven relativamente pocas personas que puedan describirse como pertenecientes a minorías raciales o étnicas, incluso tras la gran afluencia de inmigrantes que generó la caída del comunismo en Europa del Este. Entre las razones que lo explican está que Alemania nunca tuvo un imperio colonial. Por supuesto, otra razón es que durante la era nazi fueron asesinadas o expulsadas muchas personas pertenecientes a minorías raciales y étnicas; en la actualidad quedan muy pocos judíos. Algunos grupos étnicos y raciales, como europeos del este, norteafricanos y, sobre todo, turcos, inmigraron a Alemania Occidental al principio de la década de los 60 para superar la escasez de mano de obra asociada al rápido crecimiento económico.

Como ocurre con muchas otras circunstancias, desde la 2ª G.M. los alemanes se resisten a oponerse a lo que se opusieron los nazis, y así las leyes liberales de asilo atrajeron más inmigrantes a Alemania que a cualquier otra nación europea. Pero con más de 10.000 \$ al año de ayuda pública garantizada para cada solicitante de asilo, en 1994 Alemania se vio obligada a cambiar sus leyes para dificultar la inmigración.

A causa de la rápida inmigración de extranjeros a principios de los 90, del alto coste que eso significa para los contribuyentes y de la alta tasa de desempleo, no sorprende en demasía la expansión de algunos grupos neonazis, como Francia, Italia e Inglaterra.

La mayoría de los inmigrantes son personas de origen turco que llevan viviendo en Alemania varias generaciones sin haberse convertido en ciudadanos. En muchos sentidos estas personas son como las minorías pobres de los EE.UU. y su discriminación racial y étnica crea numerosos problemas sociales. Su nivel de educación es mucho más bajo que el de la mayoría de los alemanes, y cuando no están en paro, sólo pueden conseguir trabajos de baja cualificación y escaso sueldo.

Pobreza

En Alemania se define pobreza como ganar ingresos inferiores al 40% de la renta familiar mediana, y se sitúa durante los años 80 entre el 4 y 5%, en EE.UU. sobrepasaría el 20 %.

Existe una preocupación cada vez mayor por el problema debido a que con una economía que proporciona cada vez más trabajo a los mejor formados aumentará la brecha entre la fuerza de trabajo bien formada y cualificada y los que se quedan atrás debido a su bajo nivel de logro educativo.

La actual «tasa de pobreza», definida como los ingresos inferiores al 40% de la renta mediana, es del 4 o 5% de la población (y entre el 2 y 3% de las familias), pero sería más elevada sin el alto nivel de apoyo público al bienestar del gobierno alemán.

Es muy interesante la escasa relación que se ve entre las tasas de desempleo - Dt. bajo, EE.UU. alto - y los niveles de los seguros de desempleo - Dt. alto, EE.UU. bajo-, algo que contradice la actual retórica política estadounidense según la cual la ayuda pública contribuye a que la gente no desee trabajar. Una razón obvia que explica esta alta tasa de cobertura es que los contribuyentes alemanes proporcionan a sus desempleados cerca del 68% de su salario previo el 1er año, y el 58% indefinidamente. En Alemania no hay „feminización de la pobreza,»: la tasa de pobreza entre las familias monoparentales es más alta que la de otros grupos en Alemania, pero las tasas de pobreza de los hombres y las mujeres son casi igual de bajas.

LAS ÉLITES CORPORATIVAS Y BUROCRÁTICAS

Por lo que concierne a las élites corporativas hay semejanzas entre Alemania y Japón: surgieron algunas familias muy ricas durante el período de rápida industrialización en la segunda 1/2 del siglo XIX, aunque Alemania nunca tuvo tanta concentración de riqueza como la que se produjo entre los seis grandes *zaibatsu* de Japón.

También la mayoría de los alemanes de clase alta perdieron gran parte de su riqueza tras la 2ª G.M. Sin embargo, hubo mucha más continuidad en la riqueza antes y después de la Guerra en Alemania que en Japón, y muy pocas de las grandes corporaciones alemanas se disolvieron. Antes hemos descrito la Ley de Igualación de Cargas de 1952, bajo la cual se requirió la mitad de la riqueza de los alemanes que seguían teniendo activos financieros después de la guerra: pero la mitad de varios miles de mio. de \$ siguieron en las mismas manos, y los últimos pagos demandados por esta ley no se hicieron hasta 1982. Esto significa que el poder de la clase alta y la clase corporativa sigue existiendo en Alemania.

En 1991 Alemania era el 3er país del mundo con mayor número de millonarios. La concentración de millonarios por habitante en Alemania es sólo ligeramente más alta que la de EE.UU. o Japón, si bien es el 3er país después de Hong Kong y Suiza. A diferencia de Japón, donde la mayoría de los millonarios actuales no lo eran antes de la guerra, los

millonarios alemanes muestran más continuidad y tienen más poder corporativo, p.e. los Thurn und Taxis, Haniel o Krupp. El verdadero despegue de estas fortunas familiares anteriores a la guerra se remonta a la industrialización.

Y la expansión de los grandes bancos alemanes del momento también generó riqueza. El más importante en la actualidad, el Deutsche Bank, lo fundaron familias hoy bien conocidas como Siemens.

Aunque hay continuidad en la riqueza a lo largo de los últimos dos siglos, la estructura corporativa de Alemania ha cambiado considerablemente desde la 2ª G.M. Entre los cambios más importantes están el aumento del control institucional sobre la inversión en acciones (en mayor grado que en EE.UU.), la interrelación entre las corporaciones y los bancos mediante los puestos de dirección compartidos y la propiedad pública de grandes cantidades de acciones de las grandes corporaciones.

La estructura corporativa alemana

Después de la 2ª G.M. el control accionario de las grandes corporaciones alemanas en manos de las familias es menor. En Alemania hay más control familiar de las grandes corporaciones que en EE.UU., y por supuesto mucho más que en Japón. Debido a las leyes alemanas, especialmente a las leyes laborales, el control accionario en una corporación alemana no confiere tanto poder como en EE.UU.

A diferencia de lo que ocurre en EE.UU., e incluso en Japón, los grandes bancos alemanes pueden poseer directamente %s elevados de acciones de las corporaciones más importantes. El control accionario de los inversores institucionales, combinado con la propiedad directa de acciones por parte de los bancos, hace que los grandes bancos alemanes - como el Deutsche Bank, el Commerzbank y el Dresdner Bank - sean las verdaderas cámaras de poder en la economía alemana actual. No es infrecuente oír hablar de los *keiretsu* de la banca alemana. A diferencia de los bancos japoneses y estadounidenses, los alemanes carecen de limitación en la cantidad de acciones de otras corporaciones que pueden tener en propiedad, además de que también pueden actuar directamente como agentes de bolsa para controlar más acciones.

Hay otra marcada diferencia entre la estructura corporativa alemana, la japonesa y la estadounidense: el gobierno alemán (federal + Länder) también posee % elevados de acciones en las grandes corporaciones. El gobierno alemán posee cerca del 7% del total de las acciones de las grandes empresas del país, p.e. el 52 % de Lufthansa y Baja Sajonia posee el 20% de Volkswagen. El gobierno alemán posee directamente más acciones corporativas que cualquier otra nación industrial de hoy.

La élite burocrática y política

Japón recurrió especialmente al Estado y a la estructura de la élite burocrática alemanas como modelos para su propio desarrollo a principios del período Meiji.

Al igual que sucedió con la Restauración Meiji de finales del siglo XIX, desde mediados del siglo XIX Alemania experimentó algo similar a una revolución desde arriba, en la que sectores de las élites presionaban para introducir cambios básicos orientados a que Alemania alcanzara a las potencias dominantes de Europa.

Es Federico Guillermo I (1713-1740) quién merece ser descrito como el «padre de la burocracia alemana». En aquella época la mayoría de las élites burocráticas procedía de la clase alta de los *junker*, pero ya entonces esas personas tenían que estar preparadas y capacitadas para conseguir esas posiciones. Probablemente en ningún otro país de Europa

la élite burocrática es tan respetada y tiene tanto status como en Alemania. Y también igual que en Japón, la élite burocrática alemana sobrevivió a la 2ª G.M. mucho mejor que las élites corporativa y política.

La mayor diferencia entre la élite burocrática alemana y la japonesa atañe a la división entre el gobierno federal y el regional: aunque hay puestos importantes de la élite burocrática en ambos gobiernos, es en el nivel federal donde se desarrolla la mayoría de las políticas centrales, mientras la dirección real de la economía y la sociedad corresponde al nivel regional.

En el nivel federal, en cada uno de los principales ministerios gubernamentales hay sólo 1 nombramiento político importante (como en Japón); el resto son funcionarios civiles de carrera. A principios de los años 90 había 30 ministerios federales importantes con alrededor de 20.000 funcionarios públicos. Estas élites burocráticas han ido a las mejores universidades y, aunque sólo el 15% de alemanes tiene estudios universitarios, lo que resulta increíble para los estadounidenses es que cerca del 50% de todos los licenciados universitarios de Alemania empiezan y terminan su carrera profesional en puestos públicos, no sin antes aprobar un difícil examen para ingresar en la carrera administrativa.

Aparte de estas similitudes, existen diferencias importantes entre las élites políticas de Japón y de Alemania. Hitler ilegalizó los partidos políticos y ello contribuyó en buena medida a que regresaran con fuerza después de la 2ª G.M. Los políticos alemanes se ocupan bastante del gobierno y del establecimiento de las políticas a diferencia de sus homólogos japoneses. Constituyen un contrapeso a la élite burocrática y deben cooperar y comprometerse para dirigir el Estado alemán en mayor medida que en Japón.

La unidad de la élite

La élite alemana está menos unida y menos interrelacionada que la japonesa. Apenas hay lo que hemos llamado *amakudari*: las élites burocráticas alemanas suelen mantenerse en sus puestos públicos hasta que se jubilan - en vez de cambiarse a puestos en las corporaciones o dedicarse a la política.

Las élites corporativas tampoco dejan la empresa para ocupar altos puestos burocráticos en la administración, como ocurre en EE.UU. (cerca de 2.000 cada vez que cambia el presidente). El ascenso de nivel funcional se produce normalmente de abajo a arriba; por medio de la promoción los burócratas ascienden de nivel. La incorporación lateral no es frecuente.

En la medida en que hay unidad en la élite de Alemania, ésta procede fundamentalmente de la socialización en algunas de las universidades más destacadas. Las facultades de derecho de las universidades realizan la misma función para la sociedad alemana que los colegios privados para la inglesa. Las élites se forman en ellas. Las actividades de los estudiantes y los grupos políticos, junto a una agenda social intensa, son parte importante de la vida en la universidad. En las facultades de derecho de las universidades de Alemania no sólo se educa a la élite futura, también se la socializa.

LOS TRABAJADORES ALEMANES Y LAS LEYES DE COGESTIÓN

Alemania tiene uno de los niveles más bajos de desigualdad de la renta de todas las naciones industriales, p.e. la proporción entre el sueldo de un obrero de fábrica típico y un director general típico es de 11 a 1 en Japón, de 10 a 1 en Alemania y de 25 a 1 en

EE.UU. Alemania es el país que tiene la mayor renta promedio para un obrero de fábrica, Japón el tercero y EE.UU. e Inglaterra los últimos. En cuanto a los ingresos de los directores generales, los más altos los tiene EE.UU., mientras los ingresos anuales de los directivos en Alemania y Japón eran los más bajos y casi idénticos.

Los trabajadores alemanes apenas tienen parangón por lo que respecta a sus sueldos y otros beneficios, a la cantidad de horas de trabajo y a la protección pública, entre otras muchas condiciones que suscitarían la envidia de otros trabajadores del mundo.

Una historia de las leyes laborales alemanas

En Alemania el trabajo de Jefe de personal implica mucho más que la contratación y el despido de empleados, sobre todo negociaciones continuas y complejas con los empleados sobre casi cualquier asunto. Debido a las leyes laborales los trabajadores alemanes tienen más derecho a influir en lo que ocurre en el lugar de trabajo, y a menudo en la empresa en general, que los trabajadores de cualquier otro país del mundo. Estas leyes laborales se aplican en todas las corporaciones que operan en Alemania, sean alemanas, estadounidenses, rusas o japonesas.

El término *sistema dual* se utiliza para describir la forma de representación laboral en Alemania que se ha desarrollado desde la 2ª G.M. e implica:

- 1) Representación obligatoria por ley de los trabajadores en el Consejo de administración de la empresa y representación en el nivel de la fábrica mediante «consejos de trabajo»; y
- 2) la presencia continua de sindicatos poderosos que representan a los trabajadores en cuestiones más generales y colectivas por encima del nivel de la fábrica.

Hasta 1952 no se aprobaron unas leyes laborales que dan a los trabajadores numerosos derechos y una representación específica en cada empresa (excepto en las más pequeñas) por medio de los representantes de los trabajadores en los Consejos de administración y de los Consejos de trabajo elegidos por los empleados de la empresa. Temiendo las consecuencias del aumento de influencia de los sindicatos tras la 2ª G.M., el gobierno conservador alemán de aquel momento trató de debilitar a los sindicatos, estableciendo unas leyes que se creía que aislarían a los representantes sindicales en las corporaciones, creando algo semejante a «sindicatos de empresa». La idea fracasó cuando se vio que la influencia y el apoyo a los trabajadores de los sindicatos no disminuyeron: los Consejos de trabajo y los representantes en los Consejos de administración de cada corporación aprendieron a cooperar, para así influir desde dos frentes, desde dentro y desde fuera de cada empresa. El gobierno más liberal de los años 70 amplió estas leyes laborales y estableció las *leyes de cogestión* en 1972, que proporcionan a los trabajadores más derechos de cogestión y de influencia en lo que ocurre en el lugar de trabajo.

Comparada con otras naciones europeas, Alemania presenta una tasa baja de sindicación; pero esto es engañoso, porque los trabajadores tienen más influencia:

- 1) las relaciones entre los Consejos de trabajo y los sindicatos son más importantes que el número de trabajadores que realmente pertenecen a un sindicato en una empresa; y
- 2) los derechos de los trabajadores están fijados en las leyes y no dependen del tipo de gobierno que en cada momento esté en el poder.

Así, se ha desarrollado una división del trabajo entre los líderes sindicales y los Consejos de trabajo: los sindicatos se ocupan de los sueldos y otros acuerdos generales que afectan a los trabajadores alemanes, mientras los consejos de trabajo se aseguran de que esos acuerdos generales y los derechos laborales se respetarán.

Mostramos unos detalles relativos a la influencia de los Consejos de trabajo que entresacamos de las propias Leyes de Cogestión (Ministerio Federal Alemán de Trabajo y Asuntos Sociales):

«[Los consejos de trabajo tienen] un derecho genuino a la cogestión en una serie de asuntos como: las horas de trabajo, la reducción de la jornada laboral, la introducción y el uso de recursos técnicos diseñados para controlar el comportamiento o el rendimiento laboral de los trabajadores, la asignación o evacuación de un alojamiento propiedad de la empresa, el establecimiento de bonificaciones, primas y remuneraciones relativas al rendimiento laboral. Tienen el derecho de participación y cogestión en asuntos concernientes a la estructuración, la organización y el diseño de las tareas, el funcionamiento y el entorno laborales, a la planificación de la mano de obra y a la formación en el puesto de trabajo. Para el reclutamiento, la clasificación, la reclasificación y la transferencia, el empresario debe obtener el consentimiento del consejo de trabajo. Si el consejo de trabajo se opone a dar su consentimiento, éste sólo puede ser sustituido por una sentencia judicial. Los despidos sólo son válidos si el consejo de trabajo ha sido consultado previamente. El consejo de trabajo se puede oponer a un despido con el efecto de que el empresario debe mantener al empleado en su empleo hasta que haya una sentencia judicial.

El comité de finanzas, que debe existir en toda empresa con más de 100 empleados, y cuyos miembros son nombrados por el consejo de trabajo, tiene derecho a ser informado y a ser escuchado en cuestiones financieras.» Después de consultar este tipo de cuestiones al Consejo de trabajo los directivos a veces pueden oponerse al voto de este Consejo; pero hacerlo lleva mucho tiempo debido a los numerosos derechos de los trabajadores para iniciar un proceso legal.

De acuerdo con la Ley de Cogestión de 1976, las grandes corporaciones tienen que tener una representación paritaria de trabajadores en el „Consejo de supervisión,, que tiene autoridad legal sobre los directivos corporativos, y pueden fijar sus salarios y despedir a los directivos que no rindan lo esperado. Pero a diferencia de lo que ocurre en EE.UU., bajo las leyes alemanas los trabajadores de una corporación tienen los mismos derechos, protección legal y autoridad que los accionistas. Esto explica por qué el control accionarial en una corporación alemana no proporciona tanto poder como en EE.UU. o Japón. En las grandes corporaciones alemanas tiene que existir por ley un Consejo de supervisión formado por 10 representantes de los empleados y 10 representantes de los accionistas.

Si los trabajadores alemanes no fueran competitivos, la economía alemana no sería la más fuerte de Europa, la tercera más importante del mundo y un poderoso competidor de los EE.UU. y Japón.

El poder de los sindicatos y los beneficios de las leyes de cogestión

Las corporaciones alemanas no sólo sobreviven, sino que los Consejos de trabajo aumentan la competitividad de las empresas alemanas. Las entrevistas a directivos de las principales corporaciones alemanas revelan que ellos también creen que las leyes de cogestión impulsan sus negocios.

Los métodos occidentales empleados en la educación de los niños y la cultura occidental en general nunca permitirán la tendencia hacia la identificación con la empresa y el grado de cooperación con el grupo que existe en Japón. Pero si una civilización o una empresa quiere sobrevivir, los miembros de esa civilización o los trabajadores no pueden centrarse sólo en sus intereses individuales sin atender a las necesidades del grupo. Es necesario utilizar medios de organización y alcanzar compromisos entre intereses opuestos. Sociólogos alemanes han mostrado que los conflictos de grupo, si se controlan y

organizan de modo adecuado, pueden resultar beneficiosos para las dos partes del conflicto. Con un adversario organizado se puede negociar y alcanzar compromisos; y lo que es más importante, si se logra un acuerdo con un adversario organizado, sus líderes serán capaces de conseguir que sus miembros se mantengan en su misma postura.

A pesar del gran individualismo de los trabajadores occidentales, es beneficioso obtener la identificación del trabajador con la empresa, con sus necesidades a largo plazo y su supervivencia.

En el Occidente individualista los subordinados suelen exigir derechos e influencia en las decisiones de las autoridades con el fin de asegurarse beneficios y protección. Los subordinados asiáticos no responden con pasividad y se rebelan ante una violación de sus expectativas, sobre todo en Japón. Pero la cuestión es que la aproximación de los subordinados a las autoridades es diferente.

Los empleados alemanes ciertamente no desean depender del paternalismo de los directivos corporativos. Pero al proporcionar a los trabajadores derecho e influencia en cuestiones que afectan a su trabajo consiguen la cooperación. Cuando los empleados participan en el proceso de toma de decisiones, sienten más confianza y seguridad de que se están protegiendo sus intereses y sienten más lealtad hacia la empresa.

Debido al trato que recibieron los trabajadores en el pasado y a la desconfianza entre directivos y trabajadores en EE.UU. encontramos una actitud de «juego de suma cero»: e.d. lo que gana una parte lo pierde la otra, en lugar de pensar que ambas partes pueden salir ganando. En Alemania esto se rechaza.

Una investigación sobre las actitudes de los directivos corporativos alemanes hacia las leyes de cogestión y los Consejos de trabajo ha revelado que la mayoría de ellos apoyaban estas leyes:

- 1) son más prácticos y más fácil el trato con ellos que con los sindicatos fuertemente ideológicos del pasado;
- 2) suelen reducir la tensión entre los trabajadores y la dirección;
- 3) suelen lograr la conformidad de los trabajadores; y
- 4) son muy útiles para los momentos de cambio, sobre todo porque ayudan a los trabajadores a comprender la necesidad del cambio para proteger los beneficios y los empleos.

La mayoría de esos directivos declararon también que estaban orgullosos de su sistema de relaciones laborales entre los trabajadores y la dirección. Economistas estadounidenses opinan que es en parte la ausencia de esa cogestión y la falta de reconocimiento de los intereses comunes de los trabajadores y los directivos en las corporaciones estadounidenses y británicas lo que ha contribuido al relativo declive de estos dos países.

Es evidente la sensación de intereses mutuos entre trabajadores y directivos que suele faltar en las relaciones laborales más conflictivas en EE.UU., p.e. en Düsseldorf en muchas oficinas había un cartel que mostraba un árbol con el tronco que representaba a la empresa y las ramas que representaban a los trabajadores, algo que sugiere a los trabajadores que no deben separarse del tronco so pena de morir.

CONCLUSIÓN

Algunas personas han proclamado que en Alemania la «Ley Constitucional Laboral de 1952 ha eliminado virtualmente la lucha de clases». Por supuesto que el conflicto de

clases sigue produciéndose en Alemania, aunque claramente de una forma distinta a en EE.UU. y Japón. Estas leyes dieron a los que no eran miembros de las élites más influencia en la economía política que en cualquier otro país del mundo. Podemos aceptar la descripción de que en Alemania hay, en mayor medida que en otros países, un «pacto social» cuando describimos las relaciones de clase, y un «capitalismo con rostro humano».

Nada de esto sugiere que los trabajadores alemanes controlen la economía o que nunca se sientan amenazados por los cambios futuros de la economía y la política. Uno de los asuntos que más preocupan es la presión que ejercen países con bajos salarios como EE.UU., México, España, etc. sobre las empresas alemanas. Los trabajadores alemanes son poderosos y están protegidos en su país, pero ¿pueden impedir que las empresas alemanas se trasladen a países como los EE.UU. y México? El gobierno conservador del Canciller Kohl está recortando los seguros de desempleo y las ayudas públicas «para hacer que Alemania sea más competitiva».

El aumento de la competitividad económica mundial influirá en los sistemas de estratificación de cada nación y en la posición de los trabajadores de todo el mundo. Los trabajadores alemanes temen que su eficiencia, sus capacidades y su dedicación a la empresa, que contribuyeron a lograr el «milagro económico alemán», puedan no ser suficientes para mantener su competitividad en una economía mundial con países como los EE.UU., que están recortando los salarios, las ayudas públicas y el número de trabajadores.

Tema 7. La estratificación mundial y la globalización: los pobres de la Tierra.

La extensión de la pobreza mundial. El sistema mundial y el desarrollo económico de las naciones de la periferia: ¿por qué algunos de los pobres del mundo siguen siendo pobres? Las grandes corporaciones pueden hacer daño: alguna evidencia. Los efectos del sistema mundial en los sistemas de estratificación que no pertenecen al Centro. La inmigración global: una perspectiva comparada de las nuevas dimensiones de los conflictos étnicos y raciales globales. Las reacciones a la diversidad en las naciones ricas. Las características de algunas naciones del Este y el Sudeste de Asia: excepciones a los milagros económicos asiáticos. Tradiciones asiáticas y formas de organización social: algunos rasgos comunes. El caso de Tailandia. El sistema de estratificación mundial: conclusión y perspectivas de futuro.

Miles de personas de la India, Filipinas y países de África, viven en barriadas superpobladas en condiciones infrahumanas. Muchas de estas barriadas se caracterizan por su alto grado de delincuencia y son peligrosas también por sus condiciones sumamente antihigiénicas. El Banco Mundial ha estimado que morirán de hambre 40.000 niños en los países pobres debido al impacto en la economía mundial de los ataques terroristas del 11 de Septiembre contra Estados Unidos.

Otra manera de considerar la condición desesperada de casi la mitad de la población del mundo es contemplar la existencia de las «fábricas de sudor» [*sweatshops*] (se trabaja de 10 a 12 horas diarias en entornos sumamente insanos). Pero más preocupante aún es que conseguir un trabajo en estas fábricas de sudor constituye un importante paso adelante para cientos de millones de personas de este mundo! Dos mil millones de personas del mundo sueñan con que sus hijos mejoren su vida ilogrando un trabajo en estas fábricas de sudor!.

LA EXTENSIÓN DE LA POBREZA MUNDIAL

Utilizando el nuevo índice de «paridad de poder adquisitivo» (P.P.A.) para comparar las monedas mundiales con mayor precisión, organismos como el Banco Mundial y las Naciones Unidas estiman que actualmente hay cerca de 1.300 millones de personas en el mundo que viven diariamente con menos de lo que se puede comprar con un dólar en Estados Unidos. Esta cifra constituye casi el 20% de la población mundial. Casi un 30% más de la población mundial vive con menos de dos dólares al día.

Para los millones de pobres que viven en las zonas urbanas de los países menos desarrollados, esta pobreza también significa que sólo cerca de la mitad de esas personas tienen «acceso a condiciones de vida sanas», como agua limpia y baño. 107 de cada 1.000 niños mueren a la edad de cinco años, frente a los 6 por cada 1.000 que mueren en las naciones ricas. Significa escasa educación, de tener alguna, y que casi la mitad de la población es analfabeta. Un promedio de cerca del 20 % de niños en edades comprendidas entre 10 y 14 años en las naciones con baja renta necesitan trabajar largas jornadas. La pobreza también significa morir antes que los habitantes de los países ricos, debido a que no hay dinero para tratamientos médicos. Uno de los peores ejemplos que lo ilustra es la propagación del sida en los países en desarrollo. (5.000 muertos diarios, 13,2 millones de niños huérfanos debido a esta enfermedad y se estima que dentro de 10 años la cifra de muertes, sólo en África, superará la de víctimas de la Primera y la Segunda Guerra Mundial. Se esperan reducciones demográficas del 30 ó 40% en los próximos años y se estima que en países como Namibia, Zimbabwe, Swazilandia y Botswana, dentro de 10 años la esperanza de vida se reducirá de los 70 a los 30 años de edad.

(El índice de paridad de poder adquisitivo (PPA) indica los bienes que se pueden comprar con un dólar al día en Estados Unidos, para luego aproximar el coste de esos mismos bienes en la moneda real de cada país. El Banco Mundial estima que 1.300 millones de personas del mundo no tienen suficiente dinero para comprar un bocadillo al día (1 €)).

En muchos países los datos sobre la pobreza y la desigualdad están empeorando a medida que avanza la globalización.

El porcentaje de personas que vive con menos de un dólar diario varía mucho entre las naciones menos desarrolladas y la variación en cuanto a las perspectivas de mejora es incluso mayor. De la población que vive en el este de Asia y el Pacífico asiático (en países como China, Tailandia, Vietnam, Malasia, Indonesia y Corea del Sur), el porcentaje de personas que vive en la pobreza extrema (con menos de un dólar diario) ha disminuido mucho desde 1987, y se estima que disminuirá más del 60% en los próximos 13 años. (Sin embargo, muchos países en la región, como Laos, Birmania y Camboya, siguen teniendo niveles altos de pobreza extrema.)

En otras regiones como India la tasa de pobreza extrema apenas ha experimentado mejora en los últimos años, pero se espera que las condiciones mejoren. En Latinoamérica apenas ha mejorado la tasa de pobreza extrema, y no se espera que mejore en los próximos años. En el África subsahariana se estima que la pobreza extrema empeorará mucho.

Otro modo de considerar el grado de pobreza en el mundo es comparar el PIB per cápita en diferentes naciones. Luxemburgo, con un PIB anual per cápita de 34.280 dólares, se sitúa a la cabeza frente a Sierra Leona con un PIB per cápita de solo 460 dólares. Considerar exclusivamente el PIB per capita promedio de una nación puede ser erróneo: supone que el PIB total de un país se divide en partes iguales entre todo su pueblo.

Lo que divide más a los países del Este y Sur de Asia y a los latinoamericanos es un desarrollo económico uniforme frente a otro no uniforme. (Sin embargo, en la mayor parte del África subsahariana simplemente se trata de la ausencia de desarrollo económico.) La comparación de la porción de renta total nacional que reciben las personas con menos ingresos con la del quintil superior de esas regiones muestra una gran variación, igual que los índices de Gini (cuanto menor es el valor del índice de Gini, menor es la desigualdad). El país más grande de Latinoamérica, Brasil, tiene una de las tasas más altas de desigualdad del mundo, superada por unos pocos países de los que Sierra Leona resulta ser el país más pobre del mundo en 2003, según el B.M.

La inmensa mayoría de los habitantes de los países menos desarrollados del mundo vive en zonas rurales y depende de algún tipo de trabajo agrícola para sobrevivir. La distribución de la tierra constituye una condición importante. Las cifras del índice de Gini de la mayoría de los países de Latinoamérica se incluyen en la franja del 0,80 e incluso algunos en la franja del 0,90. (1,00 significa que una persona posee la totalidad de la tierra.) En cambio, las naciones asiáticas presentan cifras del índice de Gini que oscilan entre 0,30 y 0,50. Los países menos desarrollados con tasas desiguales de desarrollo económico interno suelen presentar diferencias importantes entre las personas que viven en zonas rurales y las que viven en zonas urbanas. En la mayoría de los países del este y sudeste asiático esta diferencia entre la pobreza rural y la urbana es mucho menor. Esto significa que Latinoamérica y África tienen un mayor porcentaje de campesinos sin tierra cuyo medio de subsistencia depende forzosamente de los ricos terratenientes. Estos terratenientes de Latinoamérica están ligados a los mercados agrícolas mundiales y a las

grandes empresas de negocios agrícolas de los países ricos, que con frecuencia suelen mantener ricos tanto a los terratenientes como a los hombres de negocios agrícolas a expensas de los campesinos sin tierra.

El estudio del periodo 2000/2001 del Banco Mundial incluye cálculos de la cantidad de reducción de pobreza por cada punto porcentual de crecimiento económico cada año. Ésta es una clave para comparar el desarrollo económico uniforme con el no uniforme. Si el crecimiento económico no genera una reducción de la pobreza, ello significa que parte de la población tiene un nivel de vida mejor debido al crecimiento económico, mientras que otros habitantes del país no han mejorado sus condiciones de vida e incluso han empeorado. Las naciones asiáticas descienden en una línea a medida que nos movemos hacia niveles más altos de crecimiento económico, mostrando así que la reducción de la pobreza y el crecimiento económico están muy relacionados en la mayoría de las naciones asiáticas. Sin embargo, las naciones latinoamericanas han tenido, en promedio, menos crecimiento económico desde principios de los años ochenta, pero éste no ha generado una reducción de la pobreza. El sur de Asia ha tendido a tener un poco más de crecimiento económico, pero éste tampoco ha reducido la pobreza. Por otra parte, África ha experimentado escaso crecimiento económico e incluso cifras negativas de cambio económico y ninguna mejora de la tasa de pobreza. Los datos indican que la pobreza empeorará en África en los próximos años.

EL SISTEMA MUNDIAL Y EL DESARROLLO ECONOMICO EN LAS NACIONES PERIFÉRICAS: ¿POR QUÉ ALGUNOS POBRES DEL MUNDO SIGUEN SIENDO POBRES

Los economistas creían que con una inversión inicial de capital, las naciones seguirían un camino que partía de la sociedad agraria preindustrial, hasta la industrialización (Rostow). Ahora sabemos que estas teorías del crecimiento económico son erróneas cuando se aplican a las naciones menos desarrolladas. Las realidades que afrontan hoy día las sociedades no desarrolladas y en vías de desarrollo de la periferia y semiperiferia son muy diferentes de las que afrontaron las naciones desarrolladas (o del centro) mientras se desarrollaban económicamente. Entre estas nuevas realidades podemos mencionar que existen menos recursos naturales, una población más numerosa y un clima más pobre (Myrdal). Y, lo que quizás es más importante, las naciones que completaron su desarrollo económico carecieron de otras naciones desarrolladas con las que competir para alcanzar su desarrollo económico. El resultado es que las naciones que hoy no pertenecen al centro tienen mayores dificultades para lograr su desarrollo económico (Thurow).

Barreras al desarrollo económico y reducción de la pobreza

Aunque hay variación entre las naciones periféricas, especialmente en Asia, varios estudios han mostrado que numerosas naciones periféricas que disponen de mucha ayuda e inversión procedente del centro tienen un menor crecimiento económico a largo plazo (Chase-Dunn). Estas naciones tienden a tener cierto desarrollo económico en el corto plazo (menos de cinco años) debido a la ayuda e inversión procedentes del centro, pero las perspectivas de crecimiento a largo plazo pueden verse obstaculizadas realmente por el tipo de ayuda e inversión exterior que reciben.

Hay, al menos, cuatro razones de peso (Kerbo) que explican los efectos de la dominación exterior de las naciones centrales. La primera implica un problema de distorsión estructural en la economía. En una nación periférica con importantes lazos con el centro los empleos y beneficios adicionales de la cadena de actividades económicas no los disfruta la nación periférica, porque éstos van al centro. La nación periférica pierde

la cadena de actividad económica que se origina a partir de sus recursos naturales, lo que equivale a ausencia de desarrollo económico debida a la distorsión estructural de su economía.

Un segundo efecto guarda relación con la perturbación de la agricultura. Antes, la agricultura tradicional se orientaba hacia el consumo local y no existían incentivos para introducir métodos agrícolas intensivos en capital (ahorro de mano de obra). Se cedía algo de tierra a los campesinos pobres, los alimentos eran más baratos y había más empleos. Pero con la agricultura para la exportación y los métodos agrícolas intensivos en capital, el alimento es más caro, los campesinos pobres son expulsados de la tierra y el trabajo lo hacen más máquinas, proceso que reduce los empleos para los campesinos pobres. Los campesinos que pierden su trabajo y tierra se trasladan a las ciudades con la esperanza de encontrar allí un trabajo (Kentor), de tal manera que los beneficios van a parar a un pequeño grupo de terratenientes ricos y a grandes empresas multinacionales agrícolas.

Tercera dificultad: la lucha de clases interna. Las elites políticas y económicas de una nación pobre se suelen vincular y acomodar a las elites corporativas de las naciones ricas que han invertido en su país obteniendo pingües beneficios de las inversiones en su país procedentes de las corporaciones multinacionales. Estas elites se percatan de que las empresas invierten en su nación porque los costes laborales son menores, no hay sindicatos, los impuestos son bajos, y por otras muchas cuestiones, como unos controles medioambientales relajados, que favorecen enormemente los intereses corporativos multinacionales. Las elites locales están interesadas en mantener en su país a las multinacionales lo que crea un conflicto directo de intereses entre las propias elites y las masas de la nación pobre que desean menos pobreza, salarios mejores, condiciones de trabajo más humanas, etc... lo que podría significar la marcha de las corporaciones multinacionales.

Cuarto problema: Los mercados abiertos y libres pueden contribuir a la competencia y la eficiencia económica en los países que ya son ricos hoy día pero a los países pobres que luchan por desarrollarse, la economía mundial actual no les proporciona el mismo mercado abierto que a las naciones ricas. La mayoría de los países que se hicieron ricos en la segunda oleada de desarrollo, hace más de cien años (como Alemania y Japón), lo hicieron con mercados domésticos totalmente regulados que protegían sus pequeñas industrias. Ahora el sistema de estratificación mundial proporciona a las naciones centrales el poder para hacer cumplir (y eludir algunas de) las normas de la economía global que les ayudan a ellos mientras perjudican a las naciones periféricas.

Las naciones ricas quieren abrir mercados en otros países, pero no en el suyo. Así pueden comprar recursos a bajo precio y vender sus bienes manufacturados especialmente a los países pobres. El comercio global ha aumentado cerca de un 60 por 100 en los últimos 10 años, pero ha disminuido en las naciones menos desarrolladas debido a las barreras comerciales que las naciones ricas han levantado a sus bienes.

Las naciones centrales y su «clase corporativa global» tienen el poder a través de organismos como el FMI y el Banco Mundial y, en menor grado, la Organización Mundial de Comercio de proteger sus industrias domésticas, pero luego utilizan su poder global para asegurarse de que los países pobres abren sus fronteras a productos producidos y procesados en los países ricos. Dichas naciones ricas dan subsidios a sus granjeros y a la industria para que puedan producir productos agrícolas e industriales más baratos y con más beneficios, pero no permiten a los países pobres hacerlo, ni siquiera cuando el gobierno del país pobre puede asumir esos subsidios. Cuando se ven obligadas a abrir sus

mercados a productos procedentes de las naciones ricas respaldados por las ayudas gubernamentales, no pueden competir. Un mercado mundial libre donde las corporaciones multinacionales pueden moverse a voluntad y sin controles sobre su comportamiento en las naciones pobres, puede incrementar la pobreza y la desigualdad en muchas, si no en todas, las naciones.

LAS GRANDES CORPORACIONES PUEDEN HACER DAÑO: ALGUNA EVIDENCIA

Aunque hay diferencias entre las naciones periféricas, sobre todo en Asia, varios estudios han mostrado que muchas de las naciones periféricas que reciben cuantiosa ayuda e inversión del centro tienen, de hecho, menos crecimiento económico a largo plazo (Chase-Dunn). Estas naciones pobres que reciben inversiones corporativas multinacionales cuantiosas suelen experimentar cierto crecimiento económico a corto plazo, pero las perspectivas de crecimiento a largo plazo (5 ó más años) se ven, en muchos casos, perjudicadas por los tipos de ayuda e inversión exterior que han recibido estas naciones.

Una nueva línea de investigación ha revelado que la inversión corporativa multinacional cuantiosa tiende a producir cierto crecimiento económico positivo a largo plazo, y otros estudios también revelan que la inversión exterior tiene como resultado un mayor crecimiento económico a largo plazo (de Soysa e Indra, 1999). Otra investigación ha mostrado que la inversión corporativa exterior en los países pobres no genera per se un menor desarrollo económico cuando se consideran los tipos de bienes que se importan de las naciones pobres o se exportan a las mismas. Otros estudios sugieren que hay una relación más compleja entre la inversión corporativa multinacional y la desigualdad de la renta, y hay evidencia de que los pobres de muchas de estas naciones periféricas han mejorado su nivel de vida debido a la inversión multinacional.

Consideraciones metodológicas

(Kerbo, 2003). Primero, esta nueva investigación utiliza datos más recientes de las naciones pobres, en su mayoría de los años ochenta y noventa, mientras que los datos originales son de los años sesenta y setenta. Hasta ahora las explicaciones de los nuevos hallazgos de investigación han sido sorprendentemente ahistóricas. Es probable que las nuevas fuerzas hayan provocado en el mundo cierto cambio en la relación o el equilibrio de poder entre las naciones centrales ricas y algunas naciones en vías de desarrollo. Sabemos que las inversiones en alta tecnología generan un crecimiento económico más sostenible en esas naciones que las inversiones anteriores en baja tecnología. Además, con el final de la guerra fría y el interés de las naciones ricas centrado en aumentar sus beneficios económicos y no en luchar contra el comunismo, algunas naciones pobres, son cortejadas por naciones ricas, lo que da a los países pobres más influencia cuando se enfrentan las naciones ricas entre sí. Parte de la investigación reciente sugiere que no hay relaciones estadísticas entre la inversión corporativa multinacional y un menor crecimiento económico.

La metodología de la investigación actual (metodología de la comparación de series temporales) sobre el sistema mundial exige una muestra de entre 50 y 100 naciones menos desarrolladas. Se recopilan datos sobre una serie de variables independientes (el grado de inversión corporativa multinacional en cada país, la ayuda exterior que recibe cada país, la deuda pendiente a las naciones ricas y los organismos internacionales, los flujos comerciales, etc.). Luego se recogen datos sobre algunas variables dependientes (crecimiento del PIB, desigualdad de la renta, tasa de pobreza, esperanza de vida, mor-

talidad infantil). Utilizando intervalos temporales retardados de entre cinco y diez años se hacen correlaciones estadísticas para descubrir relaciones entre esas variables.

Los estudios han revelado que algunas naciones de la muestra tienen niveles más altos de inversión corporativa multinacional y un fuerte desarrollo económico después. Los autores señalan que algunos países están fuera de los márgenes («casos marginales») o al margen de donde se alinean las variables de los otros países. Suelen ser naciones asiáticas.

Siguiendo una metodología durkheimiana (existencia de «leyes naturales» sobre la conducta humana) la investigación puede descubrir importantes tendencias entre las naciones, pero al mismo tiempo se ignoran muchos detalles sobre lo que sucede en cada nación. Crítica: *la investigación del sistema mundial no considera los «procesos internos» de las naciones que contribuyen a producir resultados diferentes en naciones con el mismo nivel de inversión multinacional exterior* (Alderson y Nielsen, 1999). En cambio, la investigación histórico-comparada de Max Weber rechazaba esas leyes unidimensionales y recurría en su lugar a un reconocimiento de combinaciones complejas y, en cierto modo, únicas de fuerzas históricas que interactúan para producir importantes resultados en cada nación. Más aún, Weber reconoció que un resultado determinado podía incluso tener diferentes causas en diferentes naciones (Smelser, 1976: 142). Es obvio que un análisis histórico cualitativo y comparado de naciones o grupos de naciones relativamente similares es más adecuado para detectar importantes diferencias entre las naciones o grupos de naciones que influyen en sus oportunidades de desarrollo económico (Ragin, 2000). Por investigación «cualitativa» entendemos aquella que no se basa fundamentalmente en cifras o cosas que se pueden medir y comparar fácilmente entre muchas naciones. En ella el investigador debe intentar descubrir detalles más específicos sobre cada caso particular (como el modo en que opera el sistema político de cada nación, o los efectos del colonialismo del pasado), que se han de estudiar antes de intentar hacer comparaciones con otras naciones que previamente han sido estudiadas con los métodos de la investigación cualitativa.

Ninguno de estos estudios ha considerado hasta ahora que las inversiones corporativas multinacionales pueden tener efectos diferentes en las distintas partes del mundo. Como se ha podido comprobar, durante los ochenta y los noventa la mayoría de los países del este y sudeste de Asia experimentaron un rápido crecimiento económico, mientras que el crecimiento en Latinoamérica fue mucho más lento, e incluso más lento que en muchas naciones africanas. La inversión empresarial multinacional ha sido mayor en los países asiáticos que en otras naciones pobres desde la década de los ochenta. Es más, sabemos que las naciones con más capital humano (es decir, más población con estudios) son más capaces de usar la inversión corporativa multinacional para lograr un crecimiento económico positivo a largo plazo (de Soysa e Indra, 1999).

LOS EFECTOS DEL SISTEMA MUNDIAL EN LOS SISTEMAS DE ESTRATIFICACIÓN QUE NO PERTENECEN AL CENTRO

También sabemos que la posición de las sociedades no centrales en el sistema mundial influye de modo importante en (1) la existencia y el poder de un pequeño grupo de elites, (2) el grado de falta de poder de la clase trabajadora, (3) el tipo de sistema político que mantienen y (4) el grado de desigualdad de la renta en las naciones no centrales. Estos cuatro factores son aspectos importantes del sistema de estratificación general de una nación. Todos tienden a estar interrelacionados e influyen en una larga

lista de condiciones que normalmente guardan relación con la naturaleza de la estratificación de una sociedad.

Ya hemos visto el importante cambio que se produce en el grado de desigualdad material cuando las sociedades agrarias o menos desarrolladas económicamente se transforman en sociedades industriales.

Una vez que las naciones se industrializan totalmente, hay en ellas una tendencia a la reducción de la desigualdad. Es importante señalar que la relación entre el desarrollo económico y una menor desigualdad sigue siendo fuerte incluso cuando se eliminan estadísticamente los posibles efectos de otras variables (como el tipo de sistema político) en la desigualdad (aunque el lugar de una nación en el sistema de estratificación mundial sí influye en la desigualdad al margen del desarrollo económico).

Uno de los factores más importantes que contribuyen a producir menos desigualdad material en las sociedades industriales es la cambiante naturaleza de la estructura ocupacional. Con la industrialización se expande la estructura ocupacional y se crean más ocupaciones en la zona media (es decir, entre los ricos y los pobres) que requieren más cualificación y producen una mayor variedad de recompensas económicas.

Sin embargo, en muchas naciones periféricas los factores que acabamos de calificar de nuevos para las naciones dominadas por las naciones centrales del moderno sistema mundial lentifican o bloquean el desarrollo económico a largo plazo prolongando o haciendo permanentes los niveles altos de desigualdad característicos de las naciones preindustriales.

Las relaciones internas de clase configuradas por el sistema mundial influyen en la desigualdad de la renta y otros aspectos de la estratificación interna (Bredlove y Nolan, 1988). El poder de las elites en las sociedades no centrales cobra mucha importancia, ya que a estas elites les interesa mucho mantener a las corporaciones multinacionales en la nación porque su ventajosa posición económica depende de la inversión multinacional y el comercio. Un resultado de la vinculación entre las elites internas y las multinacionales es que los salarios se mantienen bajos para atraer la inversión multinacional y el comercio. Además, estas elites internas se esfuerzan por mantener bajos los impuestos y otras obligaciones de las corporaciones. Esto contribuye a atraer a las multinacionales, pero también mantiene muy baja la redistribución gubernamental entre los pobres.

Por otra parte, el poder de las clases bajas y trabajadoras es escasa. Esto sucede porque los trabajadores industriales son una proporción pequeña de la fuerza de trabajo y no están organizados (los sindicatos brillan por su ausencia o son muy débiles debido a la represión) y los trabajadores agrícolas suelen estar aislados, desorganizados y carecen de poder lo que contribuye a producir una clase baja con escasa influencia política y económica. Las estructuras burocráticas del Estado que podrían participar en reducir desigualdad de la renta, están por lo general dominadas por las elites ricas, (internas y/o de las naciones centrales). Un resultado típico de esta situación es un nivel muy bajo de democracia con el Estado plegado a los intereses de las elites, más que a los de otras clases de las sociedades no centrales.

El descubrimiento más importante de Chase-Dunn es que tanto unas inversiones extranjeras cuantiosas como la dependencia de la deuda externa guardan relación con una marcada desigualdad de la renta. En las naciones periféricas con más inversión extranjera en su economía y una gran dependencia de la deuda externa con el centro, el 5 por 100 más rico de la población disfruta de una renta mucho más alta, lo que confirma el

argumento de que existe una pequeña elite en las naciones periféricas que depende de las multinacionales centrales y está muy interesada en que continúe la dominación por parte del centro.

Los descubrimientos de Rubinson (1976) apoyan los de Chase-Dunn. Los datos de Rubinson, igual que los de Jackman (1975), revelaron que un mayor desarrollo económico guardaba relación con una menor desigualdad de la renta, sin embargo cuando dividimos las naciones del sistema mundial entre centrales y no centrales, el efecto del desarrollo económico en una menor desigualdad de la renta se reduce mucho. Incluso cuando las naciones no centrales logran alcanzar cierto desarrollo económico, el efecto del sistema mundial (y los intereses del centro) en su economía impide en un alto grado que el aumento del desarrollo económico genere una menor desigualdad de la renta.

Varios estudios, que ignoran los procesos internos de clase, coinciden en que el aumento de la inversión extranjera y de la ayuda o la dependencia de la deuda en una nación no central produce más desigualdad de la renta.

Stack halló que un grado menor de democracia se relacionaba con una mayor desigualdad de la renta.

Bornschiefer y Ballmer-Cao (1979) hallaron que: 1) una mayor inversión multinacional en la economía no central guardaba relación con una mayor desigualdad de la renta, 2) un desarrollo menos burocrático en las naciones no centrales estaba relacionado con una mayor desigualdad de la renta (con menos rangos en las estructuras burocráticas de poder o con una mayor separación entre las elites burocráticas y las masas, había más desigualdad de la renta). Y con respecto al poder burocrático del Estado, cuando había más influencia multinacional en la nación, los recursos públicos se utilizaban para ayudar a la industria, en lugar de satisfacer las necesidades de los pobres. Esto sugiere con claridad la influencia de los intereses de clase en el comportamiento del Estado. 3) Cuanto menos desarrollada está la estructura ocupacional (menor número de expertos técnicos y una fuerza de trabajo industrial menor carente de poder y controlada). Todas las estructuras que producen la desigualdad de la renta en las naciones no centrales están influidas en buena medida por la posición que ocupa cada nación en el sistema de estratificación mundial.

La influencia de las naciones centrales suele promover un tipo de producción económica que satisface las necesidades de las multinacionales y la población del centro más que las necesidades de la clase trabajadora y los campesinos de las naciones no centrales.

Aunque las naciones centrales se vean favorecidas en su relación de intercambio con las naciones periféricas, su clase trabajadora se ve perjudicada por la dominación del centro debido al reparto desigual de la riqueza. Algunos beneficios llegan a los no pertenecientes a la elite de las naciones centrales en la forma de un mayor nivel de vida y el abaratamiento de algunos bienes de consumo. Pero como efectos negativos aparecen la pérdida de millones de empleos por el traslado de la multinacional a naciones periféricas con menores costes laborales, la reducción de los salarios de los trabajadores de los países centrales para aumentar la competencia con los trabajadores de los países pobres. Y, por supuesto, el mantenimiento de la dominación central en el sistema mundial comporta costes militares (más impuestos y pérdida de vidas).

Dado el intercambio desigual entre las naciones del centro y la periferia, cabría esperar que los que no pertenecen a las elites de las naciones periféricas intentaran oponerse a la dominación central.

El ascenso del este y el sudeste de Asia: excepciones que confirman la regla

Con algunas excepciones, algunas naciones del Este y Sudeste de Asia experimentaron durante la mayor parte de la década de 1990 la, tasas de crecimiento económico más altas del mundo. Mientras las naciones centrales de Norteamérica y Europa experimentan tasas anuales del 2 al 3 por 100 en los años prósperos, muchas de estas naciones del Este y Sudeste de Asia crecían al 10 por 100 o más anualmente.

Corea, Taiwán, Hong Kong, Tailandia y Malasia, apenas tuvieron el desarrollo no uniforme que experimentó Latinoamérica. El crecimiento económico entre estos «tigres asiáticos» ha implicado la producción de empleos, y la escasez de mano de obra en muchos de estos países ha estado aumentando los salarios promedio. En cambio, en Latinoamérica, aunque en los años noventa se produjo cierto desarrollo económico importante en algunos de estos países, el desempleo y la pobreza, así como la desigualdad, siguieron aumentando.

Sólo el este y el sudeste de Asia tienen un alto índice de reducción de la pobreza extrema, tendencia que continuará en los próximos años. En Latinoamérica apenas se ha reducido la pobreza en los últimos 20 años, y se espera que aumente marcadamente en África en los próximos años.

En julio de 1997 estas naciones asiáticas empezaron a recibir el impacto de lo que se ha dado en llamar la crisis económica asiática. El crecimiento económico se lentificó mucho en Corea del Sur, Taiwán, Tailandia, Indonesia y Malasia. Algunos de estos países como Tailandia, experimentaron durante los primeros años noventa cierto aumento de la desigualdad debido al rápido desarrollo económico aunque el nivel de pobreza seguía disminuyendo. Pero a finales de 1999 sus economías volvieron a crecer. Lo que generó la crisis económica que empezó en 1997 se puede describir mejor como una corrección económica de lo que se ha llegado a denominar el «estallido del capitalismo de campo de golf» propulsado por el abundante dinero que cayó en las manos de las elites financieras corruptas de estos países. En 1999 los gobiernos de Tailandia, Corea del Sur y Malasia ejercieron más control sobre las instituciones financieras que habían fracasado e hicieron ajustes económicos que han reimpulsado las economías asiáticas hacia un siglo XXI en el que se ha predicho que dominará Asia (Frank, 1998).

Taiwán se considera un caso desviado («La teoría de la dependencia y Taiwán: análisis de un caso desviado» (Barrett y Whyte, 1982)) porque su Estado es más fuerte, se implica más en la planificación económica y se interesa más por el desarrollo económico interno del país en su conjunto, y no solo por un grupo de elites y una pequeña clase media, como ocurre en muchas naciones periféricas. Durante varias décadas el Estado taiwanés ha influido y se ha esforzado por asegurarse de que las multinacionales no perjudicaran la economía interna en los casos en los que permitía lazos económicos con el centro (Gold, 1986). También se citan como factores importantes del desarrollo económico la redistribución de la tierra, que convirtió en consumidores a los granjeros que previamente constituían la inmensa mayoría de la población, y la infraestructura agrícola creada por los japoneses cuando tuvieron la isla como colonia desde 1895 hasta 1945.

Corea del Sur también tiene un Estado fuerte activo que se implica en la planificación económica, presenta un grado de desigualdad relativamente bajo, fomentado por la redistribución de la tierra y por una infraestructura económica que se inició durante la ocupación japonesa en la primera mitad del siglo XX. Otros países del este y

sudeste de Asia, como Malasia. Hong Kong, Tailandia y ahora China, son «excepciones que confirman la regla» por diferentes razones.

LA INMIGRACIÓN GLOBAL: UNA PERSPECTIVA COMPARADA DE LAS NUEVAS DIMENSIONES DE LOS CONFLICTOS ÉTNICOS Y RACIALES GLOBALES

Todos los años mueren muchas personas en el intento de llegar a tener la oportunidad de lograr una vida mejor para ellos y sus familias en una economía global que divide a ricos y pobres en un grado sin precedentes en la historia del mundo.

Se ha estimado que hace aproximadamente 200 años la mayoría de los habitantes del mundo tenían un nivel de vida bastante parecido. Sin embargo, a finales del siglo XX, la diferencia entre los ricos y los pobres del mundo es enorme. A finales de los años noventa, el 20 por 100 más rico del mundo tenía el 85 por ciento de la riqueza mundial, mientras que el 20 por 100 más pobre sólo disfrutaba del 2 por 100. Con respecto a la renta, el 20 por 100 más rico de la población mundial recibía unos ingresos 150 veces más cuantiosos que los del 20 por 100 más pobre; hace tan sólo treinta años esta proporción era de 60 a 1. Y, lo que es peor, se estima que cerca de 1.300 millones de personas viven en el mundo actualmente con menos de 1 dólar al día, y 2.800 millones de personas, casi la mitad de la población mundial, viven con menos de 2 dólares al día.

Cada vez más personas dispuestas a arriesgar su vida para escapar de la pobreza -a menudo, de la muerte, a causa de la guerra o el hambre emigrando ilegalmente a los países ricos. La migración se produce fundamentalmente desde el sur hacia el norte, que traza la línea que separa a los ricos de los pobres en el mundo. El mayor porcentaje de esta migración del sur hacia el norte lo encontramos entre América del Sur y América del Norte, y entre África y los países de Europa. Pero también encontramos migraciones desde las antiguas naciones comunistas del este de Europa hacia los países europeos occidentales, e incluso entre países del sudeste asiático, donde los indonesios pobres buscan una vida mejor en Malasia, o los birmanos, laosianos y camboyanos, en Tailandia.

Esta oleada de migración mundial implica que la mayoría de los países ricos se hacen más diversos desde el punto de vista racial y étnico. Países que en su día creyeron que no existía en ellos racismo ni conflictos raciales o étnicos se enfrentan de repente a un tipo de diversidad y conflicto que otros países, como Estados Unidos, conocen bien. También implica que uno de los factores más importantes de la estratificación global que determina «quién obtiene qué y por qué» son los derechos de ciudadanía.

Viajar para sobrevivir: la migración de los pobres del mundo

El Instituto de Recursos Mundiales estimó que en 1999 había treinta millones de refugiados y personas desplazadas en el mundo, y que muchas de estas personas se escondían como extranjeros ilegales. Los países europeos empezaron a experimentar un aumento desproporcionado de la inmigración en 1990. De las tres economías más poderosas del mundo, Alemania es la que más refugiados acoge, luego Estados Unidos y, en tercer lugar, Japón, cuya cantidad de refugiados es sólo el 2 por mil de la que tiene Alemania. El porcentaje de población nacida fuera del país en Canadá, Australia y Suiza sobrepasa ya el de Estados Unidos.

LAS REACCIONES A LA DIVERSIDAD DE LAS NACIONES RICAS

Durante el Movimiento de los Derechos Civiles Estadounidense de los años cincuenta y sesenta muchos europeos veían los Estados Unidos como una nación racista. Sin

embargo, desde los primeros noventa, los europeos han tenido que abandonar toda pretensión de mayor tolerancia y aceptación hacia otros grupos raciales y étnicos.

El caso de Alemania

Alemania tiene actualmente el mismo porcentaje de población nacida fuera de sus fronteras que Estados Unidos y casi el doble del solicitantes de asilo. Teniendo en cuenta el pasado racista y nazi de Alemania, era de esperar que se produjesen graves conflictos y ataques contra la población no nacida en Alemania, pero la reacción ha sido en realidad más acomodaticia de lo que cabía esperar. Los alemanes de la posguerra tomaron plena conciencia de su pasado y la mayoría se propuso impedir que volviera a suceder. Por regla general, los alemanes actuales parecen ser lo opuesto de lo que fueron en el periodo nazi. Esto nos ayuda a comprender por qué Alemania es el país europeo y del mundo que más refugiados ha aceptado.

Parece que a principios del siglo XXI Alemania tiene que preocuparse menos que otros países europeos por los grupos de derechas antiextranjeros.

Cuando surge el tema de la discriminación étnica y racial, la mayoría de la gente del mundo sigue acordándose de Alemania. Sin embargo, es difícil defender que hay algo en la mente de los alemanes que explica el racismo del país. Una encuesta a 16.000 personas de 15 países europeos en 1997 descubrió que las actitudes de los alemanes eran menos racistas que las de los habitantes de Bélgica, Francia y Austria. Podría ser que, debido a su pasado, los alemanes tuvieran mayor cautela a la hora de admitir su racismo. Pero es necesario subrayar que los alemanes no sólo expresan ser menos racistas en las encuestas de opinión actuales, sino también menos propensos a votar a candidatos que puede decirse que defienden ideas racistas. En los últimos años, sólo el 2 por 100 de los alemanes ha votado a partidos políticos de extrema derecha antiextranjeros, un porcentaje mucho menor que el de los habitantes de muchos otros países europeos, especialmente de la vecina Francia. No obstante, los grupos raciales y étnicos que viven en Alemania hoy día siguen experimentando discriminación y una falta de igualdad de oportunidades semejante a muchos grupos minoritarios de Estados Unidos, sobre todo la población turca de Alemania.

En comparación con Estados Unidos, Alemania ha sido desde un punto de vista histórico una sociedad bastante homogénea en términos de raza y etnia. Así, un gran sentido de la homogeneidad interna del grupo genera una conciencia más acusada de identidad frente al resto de los grupos de la sociedad (Simmel-Coser). Algunos historiadores han sugerido que Alemania es un país relativamente joven que actualmente tiene menos símbolos de identidad nacional que la mayoría de los demás países.

Se ha sugerido que debido a su historia los alemanes se han aferrado a sus orígenes raciales y étnicos como símbolos de identidad nacional en mayor medida que la mayoría de naciones. El nacionalismo y la identidad nacional alemanes se basan en supuestas características relacionadas con la sangre, la estirpe y el lenguaje.

La población de muchas naciones industriales avanzadas no se está reproduciendo de manera suficiente. Se requiere una tasa total de fecundidad (el número medio de hijos por mujer) de aproximadamente 2,1 para que una población se reproduzca de modo suficiente (tasa actual de Estados Unidos), pero países europeos como España (1'2), Italia (1'2), Alemania (1'4) y Japón (1,4) no la alcanzan lo que estos países empezarán a registrar descensos demográficos que provocarán una desaceleración económica por falta de trabajadores, así como el problema del envejecimiento de la población. A medida que

disminuye la natalidad, un porcentaje creciente de la población tendrá 65 o más años y se estima que en algunos casos sobrepasará el 25 por ciento e incluso el 35 por ciento en el caso de Japón. Esto sugiere un grave problema: ¿quiénes trabajarán?. ¿quiénes pagarán los impuestos?, ¿quiénes contribuirán a los sistemas sanitario y de la seguridad social de estos países?

Muchas naciones industriales avanzadas europeas se están percatando de que deben elevar su tasa de natalidad o aceptar muchos más extranjeros en su país, y lo más probable es que ambas medidas sean necesarias. Ésta es una de las razones de que a finales de los noventa Alemania cambiara su ley de 1913, que concedía derechos de ciudadanía basándose en la sangre más que en el lugar de nacimiento o en el tiempo de residencia en Alemania. Actualmente, todos los niños que nacen en Alemania obtienen la ciudadanía, así como los trabajadores y sus parientes que han vivido en Alemania durante al menos ocho años.

El caso de Japón

Japón ha sido y sigue siendo una sociedad bastante homogénea con respecto a los grupos raciales y étnicos. Sólo un 3 por 100 de la población no es de origen japonés, y principalmente son personas de origen coreano (40 por 100) o chino (20 por 100) de muchas generaciones atrás. Japón ha tendido a considerar el origen racial y étnico como sinónimo de ciudadanía. Hasta hace poco tiempo ha sido muy difícil, si no imposible, que estas personas de origen chino o coreano obtuvieran la ciudadanía japonesa, aun en el caso de que ellos, sus padres o sus abuelos hubieran nacido en Japón. Incluso hoy día pocas de estas personas obtienen la ciudadanía japonesa.

Hace aproximadamente 150 años Japón empezó a abrir sus puertas al mundo exterior tras casi dos siglos y medio de aislamiento. Había muchos miembros de la elite de los samurais que se oponían rotundamente a permitir la entrada y residencia a extranjeros en la nación. Argumentaban que Japón era un lugar sagrado creado por los dioses Shinto: que los no japoneses pisaran su tierra era poco menos que un sacrilegio. Estos sentimientos han sido virtualmente eliminados en el Japón moderno, pero aún persiste entre los japoneses el sentimiento común de que Japón es un lugar para las personas de "raza japonesa".

Hoy día la población extranjera de Japón no llega al 1% y la población extranjeros ilegales alcanza en la actualidad alrededor de 46.000.

Japón es una isla y es capaz de vigilar sus costas con más facilidad; todos los no japoneses que quieren permanecer en el país deben llevar una cartilla de registro de extranjeros, además del visado usual de turista, y la policía japonesa registra en las calles a las gentes sospechosas de ser extranjeros ilegales; y existe un sistema de cajetines de registro policiales llamado koban en cada barrio, donde todo vecino debe registrarse cuando se traslada a otra zona. Todo esto proporciona a la policía mucha capacidad de vigilancia.

Pero, lo más importante es que Japón no sólo mantiene a los extranjeros ilegales fuera, sino que en mucha mayor medida que cualquier otra nación industrial ha mantenido sólo a unos pocos extranjeros.

Hay muchas evidencias que sugieren que el problema de los japoneses es una cuestión de «sentirse a gusto con» o «tener confianza en» los no japoneses. Es la historia de Japón abundan los conflictos. Estos conflictos se explican en parte por la gran lealtad «intragrupal» que se les ha exigido históricamente a los japoneses. Pero en Japón el

conflicto entre el endogrupo y el exogrupo ocurre en sentidos diferentes: conflictos entre familias, entre clases, entre corporaciones e incluso entre las divisiones de las corporaciones, y, por último, entre el endogrupo de los japoneses y el exogrupo de los no japoneses. Los japoneses tienen un sentimiento particularmente fuerte de su endogrupo cuando interactúan con extranjeros, lo que a sus propios ojos sitúa claramente a los extranjeros en la categoría separada de los que no pertenecen al grupo.

En una era de globalización e interacción creciente entre culturas y razas del mundo, la cultura y la estructura social japonesas ponen en desventaja a la nación nipona en muchos aspectos. Las corporaciones japonesas establecidas en todo el mundo se caracterizan por su escasa promoción de los empleados extranjeros hacia posiciones directivas más altas.

La globalización creciente agregará personas de diferentes culturas y razas a un ritmo creciente a medida que nos adentremos en el siglo XXI. Las viejas pautas de las relaciones raciales y étnicas cambiarán en muchos aspectos, y este cambio generará conflicto.

LAS CARACTERÍSTICAS DE ALGUNAS NACIONES DEL ESTE Y EL SUDESTE ASIÁTICO: «EXCEPCIONES» A LOS «MILAGROS ECONÓMICOS ASIÁTICOS»

La mayoría de los estadounidenses tienden a culpar a los pobres de su pobreza. La teoría de la «cultura de la pobreza» es muy popular en Estados Unidos porque se ajusta al supuesto de culpar a los pobres de su pobreza debido a su conducta «irresponsable y perezosa».

Resurgimiento de las explicaciones culturales

En este contexto han vuelto a aparecer las explicaciones culturales de la pobreza mundial en los últimos años, especialmente desde que se produjeron las protestas contra la OMC en Seattle en otoño de 1999, que culpaban más directamente a los países ricos y sus corporaciones. Harrison (1985 "El subdesarrollo es un estado de conciencia") criticaba profundamente la teoría de la dependencia y los valores católicos que heredaron los países latinoamericanos. El Banco Mundial dedica millones de dólares a proyectos de ayuda en los países en desarrollo para cambiar los valores culturales que supuestamente perjudican el desarrollo económico.

Los valores tradicionales de muchos países en desarrollo pueden tener efectos negativos para su desarrollo económico. Igual que la teoría de la cultura de la pobreza son también importantes otros factores relacionados con las oportunidades económicas de los países pobres. No todas las naciones del este y sudeste de Asia que han logrado el desarrollo económico y la reducción de la pobreza tienen estos «valores asiáticos» (Malasia, Indonesia-musulmanas) que se subrayan como el valor más importante; y algunas naciones con "valores asiáticos" no han logrado un desarrollo económico importante ni una reducción considerable de la pobreza. Birmania, Laos, Camboya y Tailandia tienen casi la misma herencia cultural del budismo theravada, sin embargo Tailandia presenta uno de los mejores índices de reducción de la pobreza y de desarrollo económico del mundo, mientras que Birmania. Laos y Camboya se encuentran entre los países más pobres del mundo y todavía no hay perspectivas de que vayan a abandonar este estatus. Obviamente hay otros factores relacionados con la estratificación mundial en la historia que determinan considerablemente que algunos países sean capaces de desarrollarse y otros no, incluso con las mismas tradiciones culturales que configuran sus orientaciones valorativas actuales.

TRADICIONES ASIÁTICAS Y FORMAS DE ORGANIZACIÓN SOCIAL: ALGUNOS RASGOS COMUNES

¿Por qué unas naciones han logrado un desarrollo económico considerable con la intervención exterior del moderno sistema mundial, que, sin embargo, ha perjudicado a otras?

Civilizaciones antiguas

Las personas que viven en países con antiguas civilizaciones tienden a tener una identidad y un orgullo mucho más fuerte con respecto a su nación y a reconocer sus intereses comunes nacionales.

América Latina y África son continentes que albergaron antiguas civilizaciones. Lo único que queda de las civilizaciones antiguas del sur y el centro de América son antiguas pirámides de piedra. Hace sólo algunos siglos el colonialismo llevó a los europeos a trazar fronteras nacionales de modo que las naciones de América Central y del Sur tienen literalmente sólo 300 años de antigüedad, como mucho. Son naciones jóvenes para los estándares mundiales y apenas tienen tradiciones de las civilizaciones antiguas perdidas. En África, salvo unos pocos casos en el norte y en el cuerno de África, también los colonos europeos destruyeron y finalmente eliminaron estas civilizaciones antiguas. Tras la Conferencia de Berlín de 1884-1885 las naciones europeas dividieron África en lo que llegarían a ser naciones sin ningún sentido desde el punto de vista social, cultural o étnico. He aquí el origen de la inestabilidad política actual de África, con conflictos tribales que provocan una guerra civil tras otra.

A diferencia de Latinoamérica y África, la mayoría de las naciones asiáticas actuales tienen profundas raíces en civilizaciones antiguas a las que pertenecieron hace no cientos, sino miles de años. El colonialismo en Asia no tendió a generar países nuevos cuyas fronteras atravesaban civilizaciones antiguas o grupos étnicos. La mayoría de las naciones asiáticas actuales suelen tener, por tanto, más «sentido sociológico» por lo que respecta a sus fronteras societales naturales.

Hoy día hay naciones en Asia que no confirman esta regla general, pero en la mayoría de los casos son precisamente las naciones asiáticas con más inestabilidad y menor desarrollo económico (Indonesia, Laos, Birmania, etc).

Tradiciones de autoridad y responsabilidad de las elites

Además de un profundo sentimiento de identidad nacional entre la población, las civilizaciones antiguas de Asia tienden a conservar las viejas tradiciones de autoridad y responsabilidad de las elites. Según la descripción de Myrdal, en Asia el colonialismo europeo tendió a perjudicar «el sistema indígena de derechos y obligaciones entre la población. *Dada esa tradición de derechos v obligaciones, cuando se enfrentan al dilema de agrandar a las multinacionales extranjeras o impulsar cierta protección y beneficios para su nación y el pueblo llano, las elites de los países con estas antiguas tradiciones de obligaciones tenderán a atemperar sus propios y más específicos intereses para proteger a la nación y al pueblo.*

También en las antiguas civilizaciones asiáticas, tanto antiguamente como en la actualidad, las elites han ignorado o ignoran en ocasiones esas tradiciones de responsabilidad de la elite, pero se atienen a las consecuencias. Barriugton Moore (1978) demostró en su libro "La injusticia: las bases sociales de la obediencia y la revuelta", que en el transcurso de la historia e incluso hoy día, cuando se violan las obligaciones de la

elite suelen manifestarse varios tipos de protesta, o incluso la revolución. Los trabajos históricos de Moore sugieren que las tres obligaciones más importantes que debe asumir la elite son: (1) la protección frente a fuerzas exteriores, (2) la paz y el orden internos y (3) la seguridad material. Charles Tilly describe algo muy similar en su análisis histórico de la violencia política y la rebelión en las sociedades feudales europeas.

Bendix señala que desde al menos el año 2000 a. C. los emperadores chinos creían en la idea del «imperio celestial», pero tenían la obligación de cuidar de la nación y en cierto sentido «cumplir con su misión» o perderían su mandato. Se creía que los antiguos emperadores merecían su mandato debido a que sólo ellos tenían el poder de controlar los espíritus ancestrales en beneficio de la nación. Posteriormente, hacia el año 500 a. C. Confucio elaboró su filosofía de derechos y obligaciones para gobernantes y súbditos como respuesta a un periodo anterior de casi 200 años de desorden social. Esas viejas tradiciones de derechos y obligaciones en China mantuvieron más o menos unida a la nación y sostuvieron el mandato del emperador durante siglos hasta que los emperadores empezaron a encontrar dificultades para cumplir sus obligaciones ante el cambio social y el colonialismo europeo que empezó hacia el 1800. Estos fueron los cambios que condujeron finalmente a la revolución china del siglo XX (Fairbank, 1986).

La mayoría de los reinos del sudeste de Asia son relativamente más recientes que los de India y China, pero no dejan de tener siglos de antigüedad. Algunos de los primeros son Camboya (Angkor), Sumatra (Srivijaya) y Birmania (Pagan), que datan aproximadamente del año 800 d. C. Estos «reinos budistas», junto al modelo confuciano de Vietnam heredado de China, tenían fuertes tradiciones de obligaciones y derechos que se desarrollaron y enmendaron durante siglos. La mayoría de estas tradiciones de las obligaciones de la elite sobrevivieron al colonialismo europeo, salvo en algunos casos, como las Filipinas, a las que cambió la dominación española.

Un Estado fuerte

Myrdal (Premio Nobel de Economía) en su obra *El drama de Asia: un estudio sobre la pobreza de las naciones*, escribe refiriéndose al sur de Asia: «... en toda la región los gobiernos nacionales exigen muy poco a sus ciudadanos. Apenas tienen obligaciones que cumplir ni por el interés de la comunidad ni para evitar acciones que se oponen a ese interés». Se estaba refiriendo fundamentalmente al problema de los «Estados débiles» de India, Pakistán y Sri Lanka (Ceilán) poco después de obtener la independencia del colonialismo británico. Su idea de la necesidad de «Estados fuertes» ha pasado a ser uno de los aspectos más importantes de su trabajo sobre los problemas de las naciones pobres.

Con frecuencia, *las naciones de desarrollo tardío* -las que han logrado el desarrollo económico después de las naciones de Europa y Norteamérica, como Alemania- han requerido la intervención y la planificación estatal e incluso la propiedad pública de muchas industrias.

Vogel califica a las naciones que han intentado desarrollarse en la segunda mitad del siglo XX «países de desarrollo tardío, tardío», y afirma que necesitan incluso más ayuda del Estado para superar los obstáculos que les crea la nueva economía global. Muestra que los «cuatro tigres asiáticos» (Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur) lograron un rápido desarrollo económico en los años ochenta con una importante intervención del Estado. Y, como han mostrado muchos estudiosos, Japón fue el país que tomó el liderazgo de las naciones asiáticas de desarrollo tardío con una importante intervención estatal desde finales del siglo XIX, hasta llegar a convertirse en la segunda potencia económica

del mundo detrás de los Estados Unidos. Fue Japón el que más o menos perfeccionó lo que se viene a llamar hoy el «modelo de desarrollo asiático» que han copiado de una u otra forma las naciones asiáticas que recientemente han logrado algún éxito en su desarrollo económico (Johnson, 1982)

Un *Estado fuerte* implica un gobierno con suficiente organización y poder racional para alcanzar las metas de su desarrollo. Tiene que ser un Estado con la capacidad de proporcionar una dirección económica coherente, una organización racional para alcanzar con eficacia sus metas y el poder de respaldar sus políticas económicas de larga proyección. Todo esto es necesario porque el Estado debe ser capaz de *resistir las demandas externas de las corporaciones extranjeras que intentan actuar en su beneficio a corto plazo, superar la resistencia interna de grupos fuertes que intentan proteger los intereses particulares a corto plazo, reducir la corrupción y controlar dentro de la nación la lucha interna sobre quién se beneficiará de los proyectos de desarrollo*. Lo que este Estado fuerte significa primordialmente es el liderazgo y la burocracia, una burocracia relativamente honesta, eficiente y con el poder de respaldar las decisiones políticas.

Evans y Rauch (1999) crearon una «escala weberiana» de las características más importantes de las organizaciones burocráticas eficientes y racionales. De las 37 naciones de la muestra, siete eran asiáticas, y todas puntuaban por encima del promedio en su escala (con la excepción de Filipinas). Mientras que los «cuatro tigres» se agrupaban en las cuatro primeras posiciones (Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur). Es importante el descubrimiento de que su «escala weberiana» estaba positivamente relacionada con el desarrollo económico.

Un Estado fuerte no debe equipararse con una dictadura militar, que es por lo general su opuesto. Las dictaduras militares de los países del Tercer Mundo suelen desarrollarse debido a que el Estado es incapaz de proporcionar apoyo básico a la sanidad, el bienestar y las infraestructuras necesarias para la nación. Precisamente una dictadura militar opresiva surge como resultado de la inestabilidad política. Un Estado fuerte puede ser de derechas, de izquierdas, represivo o relativamente democrático. Y lo que es más importante aún: un Estado fuerte *es un Estado capaz de realizar y llevar a cabo políticas que protegen los intereses nacionales, asegurando así su desarrollo económico a largo plazo*.

El Programa para el Desarrollo de Naciones Unidas publicó un informe (2000) que se centra en la «buena gobernanza» en los países pobres como una clave para el desarrollo económico y para superar los intereses particulares de las elites ricas que suelen estar detrás de las acciones estatales en las naciones en desarrollo.

EL CASO DE TAILANDIA

Con la excepción de una recaída de dos años y una desaceleración desde que se produjo la «crisis económica asiática» de 1997, Tailandia ha tenido un récord constante no sólo de desarrollo económico, sino también de reducción de la pobreza en las últimas décadas. En contra de las predicciones de la teoría del sistema mundial, este crecimiento y reducción coinciden con cuantiosas cantidades de IED (Inversión Exterior Directa) procedentes de las corporaciones multinacionales ricas del mundo. De hecho, Tailandia presenta el récord de Asia en reducción de la pobreza por cada punto de incremento del PIB (Banco Mundial, World Development Report. 2000. 2000: Capítulo 3, p. 48). En la actualidad, el porcentaje de población que vive con menos de un dólar al día en Tailandia (el 0,1 por ciento) es mucho menor que el de los demás países en desarrollo. Tailandia ha

reducido su nivel general de pobreza desde cerca de un 50 por 100 de la población en los años sesenta hasta aproximadamente el 13 por 100 actual. Tailandia ha elevado el nivel de vida general de sus ciudadanos. pero el grupo económico de menor renta de Tailandia se ha reducido mucho más en comparación con otros países.

En los primeros años del siglo XXI, el 79 por 100 de la población tailandesa es rural y más de la mitad de la fuerza de trabajo aún trabaja en la agricultura. La diferencia entre Tailandia y otros países en desarrollo vuelve a ser sorprendente. La pauta de desarrollo típica de los países en desarrollo muestra diferencias importantes en el nivel de vida entre los habitantes rurales y los urbanos. Sin embargo, en Tailandia el grado de pobreza es del 10 por 100 en las zonas urbanas frente al 15 por 100 en las zonas rurales.

Breve historia de Tailandia

Sabemos que los tai (nombre tribal original de los tailandeses) empezaron a emigrar de China hace casi 2000 años: unos se marcharon hacia India y otros hacia el sudeste asiático. Cuando a partir del año 1250 después de Cristo las invasiones de los mongoles debilitaron a los reyes de Pagan (hoy Birmania) y los reinos rivales de la zona, como Angkor (Camboya), estaban en decadencia, los tai encontraron el momento oportuno para iniciar un largo proceso de construcción del Estado. El periodo Sukotai duró desde el año 1253 hasta 1350, pero fueron 100 años decisivos. Durante estos años los tai establecieron el reino como un sistema político regido por un rey con obligaciones estrictas para con su pueblo.

En 1350 se decidió que la capital debía trasladarse más al sur para tener un mejor acceso a las rutas del comercio en el río Chao Phaya y una zona agrícola más rica. En At Ayudhya los tai continuaron su proceso de construcción del Estado entre 1350 y 1767, reforzando el poder del rey y el de un gobierno central. El modelo patriarcal del rey se desgajó del concepto hindú (indio) de rey divino, un rey que era a la vez líder religioso y político. Se creó también un sistema de ministerios gubernamentales para lograr una mayor eficiencia del gobierno (Akin, 1993: 31). Una debilitada Tailandia fue conquistada por Birmania en 1767. En 1782 la capital tai se trasladó y reconstruyó en lo que actualmente es Bangkok. Tailandia recuperó su poder para enfrentarse a Birmania y dominar también lo que actualmente es Camboya y Laos. Durante el periodo de Bangkok, se inició la actual línea real, de forma que el reinado del monarca actual (el noveno) se prolonga ya durante más de 50 años.

A mediados del siglo XIX, Tailandia y Vietnam empezaron a ser potencias regionales dominantes, mientras Birmania y Camboya estaban en decadencia. Pero luego llegó la amenaza del colonialismo. Desde la década de 1850 hasta finales del siglo el reino empezó su transformación en un Estado nacional moderno. Tailandia conservó su independencia y reforzó y modernizó sus instituciones durante el proceso. La administración gubernamental pasó de ser un antiguo sistema de familias a una forma burocrática moderna en la que los funcionarios trabajaban para el rey.

En junio de 1932, militares y civiles dieron un golpe de Estado y derrocaron al rey Rama VII, el último monarca absoluto de Tailandia. A los «promotores» les motivó su convicción de que la monarquía absoluta era un obstáculo para la modernización y el desarrollo de Tailandia. Inmediatamente después del golpe, los militares renunciaron a sus funciones ejecutivas para dárselas a burócratas ministeriales cada vez más competentes. No sería hasta los años setenta cuando se logró que un gobierno electo dominara el sistema político; en 1992 se hizo realidad un gobierno nacional totalmente libre de influencia militar.

Los militares tailandeses han sido nacionalistas, a menudo populistas, y algunas facciones. Incluso socialistas. Los parlamentos suelen tener pocos expertos o personal, y suelen ser corruptos. La elite burocrática tailandesa sigue teniendo mano dura en las políticas económicas que ayudaron a sacar a Tailandia de la crisis económica asiática de 1997 más rápidamente que la mayoría de los demás gobiernos del este y sudeste asiático.

Políticas tailandesas de desarrollo

Lo que surgió en el caso de Tailandia fue un «Estado semifuerte». Se ha señalado que la administración tailandesa se sitúa entre el modelo estadounidense de muy escasa implicación gubernamental en la política económica y el modelo de administración del gobierno japonés que ha dirigido el Japón con mano muy dura durante más de cien años.

En comparación con otros países, las políticas económicas no implicaban que el desarrollo económico del país se realizara a expensas de los campesinos tailandeses. En la mayoría de los países que han intentado sumarse al Occidente industrializado en los últimos ciento cincuenta años o más, el desarrollo económico rápido se ha centrado en la industria urbana y se ha basado en los excedentes extraídos de los campesinos que servían para impulsar la expansión industrial (Unión Soviética, Japón).

No ocurrió así en Tailandia. A diferencia de países como Corea del Sur y Taiwán, «Tailandia tiene una enorme cantidad de tierra y muchas personas que la trabajan. El gobierno vio que tenía la oportunidad -y el deber para con la enorme población campesina- de crecer impulsando la agricultura». Posteriormente se creó un Programa de Generación de Empleo Rural, que proporcionó a cada *tambon*, o grupo de aldeas, del país una ayuda anual considerable que se podía invertir en los proyectos de desarrollo agrícola que eligieran, política que supuso un desarrollo rural «de abajo arriba...». Además el primer plan quinquenal proclamaba como objetivo principal el «aumento del nivel de vida», junto con la cautela de que «el incremento de la producción se debía distribuir equitativamente de manera que, en la medida de lo posible, todos los ciudadanos, y no sólo unos pocos privilegiados, obtuvieran beneficios». Dado el récord en reducción de la pobreza y desarrollo económico, con una diferencia relativamente pequeña entre el nivel de vida rural y urbano, tanto el gobierno como los funcionarios de la administración tailandeses hicieron un buen trabajo.

Estas políticas de desarrollo también se centraron en la sustitución de importaciones. Esta estrategia consiste en que un Estado fuerte o «semifuerte» ha de ser capaz de decir a las corporaciones multinacionales de los países ricos que, si acaso, importará sus productos con altos aranceles del 80 al 150 por ciento para impedir que compitan con los bienes producidos (al menos al principio) en fábricas recientes menos eficientes de un país pobre. Es un «Estado fuerte» el que debe hacerlo, porque sólo un Estado fuerte tiene el poder de imponer esta política a las corporaciones multinacionales ricas (y a los gobiernos de sus países que, casi con toda seguridad, intentarán oponerse), y porque sólo un Estado fuerte tiene poder para imponer esta política a pesar de las demandas de sus propios ciudadanos ricos, que quieren a un precio menor los productos importados, «los quieren de inmediato» y no desean esperar a que las jóvenes industrias domésticas produzcan bienes adecuados. Tailandia ha utilizado esta estrategia, sobre todo, en la industria del automóvil.

A principios de los años setenta el crecimiento económico basado en el aumento de la exportación agrícola y la expansión del mercado doméstico tocó techo. Desde los ochenta, las exitosas políticas de desarrollo empezaron a acentuar las exportaciones. Se puso de manifiesto que Corea del Sur y Taiwán se estaban convirtiendo en los países con

más éxito en la expansión de sus economías, y lo hicieron atrayendo la inversión exterior en bienes manufacturados para la exportación. Fue entonces cuando los burócratas tailandeses dieron un giro a sus políticas para atraer la inversión extranjera en todo tipo de productos manufacturados y para exportar bienes y productos textiles manufacturados baratos. Sin embargo, en los años noventa, la exportación se centró en productos electrónicos de alta tecnología (Seagate-USA).

Durante los años ochenta y noventa Tailandia siguió protegiendo su economía a pesar del flujo de inversión exterior que había atraído hacia el país. Así, los burócratas tailandeses establecieron ciertas reglas, como la que exige un porcentaje suficiente de material nacional en los bienes manufacturados por las empresas extranjeras en Tailandia, y la conocida regla del 51 por 100. De acuerdo con ella, una empresa extranjera que quiere establecer sus operaciones de producción en Tailandia debe formar un negocio conjunto con una empresa tailandesa. El resultado es que una empresa tailandesa que tiene el 51 por 100 del control es más capaz de mantener los puestos de trabajo y los beneficios en el país. Si las corporaciones multinacionales simplemente no se marchan del país es porque el gobierno ha seguido proporcionando más infraestructura a la inversión en relación con el transporte de los productos y una fuerza de trabajo bastante preparada, algo que aumenta la productividad.

Los campesinos tailandeses y la acción política

Como en la mayoría de los países, sobre todo en los países en desarrollo, los intereses políticos y económicos suelen dividirse en rurales y urbanos. En las últimas décadas, la población urbana de Bangkok ha aumentado su fuerza política. Pero como los campesinos de las aldeas forman la mayoría de la población tailandesa, y un porcentaje alto de esta población está relativamente bien organizada políticamente (Foro en Defensa de los Pobres), las cuestiones rurales han seguido teniendo peso entre los políticos tailandeses.

Los campesinos de esas zonas eran relativamente independientes, al menos hasta que uno u otro reino llegaba a ejercer con más fuerza sus demandas de soberanía sobre el pueblo. A diferencia de europeos y latinoamericanos, los campesinos del sudeste asiático continental tenían su propia tierra, carecían de señor feudal que les dominara y eran relativamente independientes de los extraños de las zonas urbanas. E incluso en los casos en los que carecían de un contrato de alquiler sobre la tierra de uno de los reinos, había muchas tierras en las zonas no disputadas del sudeste asiático, de modo que una familia de campesinos o incluso un pueblo podían trasladarse allí.

Debido a estas tradiciones de independencia y organización, los campesinos tailandeses han podido ejercer presión al gobierno central para disfrutar de cierta protección de sus intereses en el proceso del desarrollo económico. Pero las tradiciones de la distribución de la tierra en Tailandia también nos ayudan a comprender de forma más inmediata el grado relativamente bajo de desigualdad y el desarrollo económico más uniformemente distribuido en Tailandia durante la segunda mitad del siglo XX. Tailandia sigue teniendo el grado más bajo de desigualdad de la propiedad de la tierra del sudeste asiático, y la diferencia entre este grado y el del sudeste asiático en general, África y Latinoamérica es considerable.

Cuando los campesinos y los granjeros poseen su propia tierra, la agricultura suele ser más productiva, más intensiva en trabajo (crea más empleos agrícolas), y los pequeños granjeros y campesinos obtienen más beneficios para ellos (esto, obviamente, reduce el grado de pobreza).

Tailandia en la perspectiva del sistema mundial

El caso de Tailandia nos indica que se ha recurrido en exceso a las explicaciones culturales. Birmania, Laos y Camboya tienen tradiciones culturales idénticas, pero siguen estando entre los países más pobres del mundo y apenas tienen perspectivas de desarrollo. Tanto las fuerzas comunistas como las no comunistas devastaron estos pequeños países. El Banco Mundial y Naciones Unidas subrayan ahora que la «buena gobernanza» es una clave para el desarrollo económico, pero con las fronteras nacionales tradicionales destruidas por las potencias coloniales y la devastación de las guerras, es difícil lograr cualquier tipo de gobernanza.

EL SISTEMA DE ESTRATIFICACIÓN MUNDIAL: CONCLUSIÓN Y PERSPECTIVA DE FUTURO

No se puede responsabilizar de toda la desigualdad del mundo al sistema mundial y a las corporaciones multinacionales. La cultura, el clima y la falta de recursos, entre otros muchos factores no directamente relacionados con la estratificación mundial, pueden ayudar a producir y mantener la pobreza.

Sin embargo, hay un sistema de estratificación mundial que produce desigualdad entre las naciones y desigualdad entre las clases dentro de esas naciones. Los datos indican con claridad que desde que la globalización se ha acelerado en el último siglo, las desigualdades de la renta y la riqueza han aumentado de forma considerable.

Las naciones pobres se enfrentan a muchos problemas que no se resolverían eliminando simplemente la dominación del centro. El desarrollo rápido de algunos países asiáticos muestra, por lo menos, que el desarrollo tardío de la periferia no es imposible en esta fase del moderno sistema mundial. Sin embargo, el problema de la mayoría de las naciones periféricas que no están en el este y sudeste asiático es que suelen carecer de los factores clave que han sido cruciales para el desarrollo según el nuevo modelo de desarrollo económico asiático.

Estructura social y herramientas técnicas para el desarrollo

En los últimos años se han perfeccionado nuevas técnicas para promover un desarrollo económico más sostenible y uniforme en los países pobres («herramientas técnicas» para el desarrollo). La reforma agraria es una clave para el desarrollo económico sostenible y más uniforme ya que los campesinos que poseen su propia tierra producen más, crean más empleo e ingresos y contribuyen a sostener el ciclo de desarrollo económico. Entre las técnicas más recientes de las nuevas herramientas están los microcréditos (Grameen Bank de Bangladesh: Créditos desde 100 dólares para los campesinos pobres). Miles de campesinos pueden aumentar su renta y promover un desarrollo económico más uniforme y sostenido en un país. Dividir el dinero de un crédito cuantioso entre miles de estos microcréditos fomenta un desarrollo más uniformemente distribuido en las naciones pobres.

Otras políticas específicas contemplan el aligeramiento de la deuda, la reducción de las barreras comerciales de las naciones ricas y la capacitación de las mujeres. Numerosos estudios e informes están poniendo de relieve la evidencia de que la mejora de los derechos de la mujer reduce la pobreza y acelera el desarrollo económico. Las mujeres con más estudios contribuyen más a la economía; cuando se les da la oportunidad, las mujeres del campo parecen manejar los presupuestos familiares y los recursos económicos mejor que los hombres y tienden más a devolver los microcréditos; y las

mujeres con más estudios y derechos son más conscientes de la importancia del control de la población para la familia y contribuyen más a extender el uso de los métodos de control de la natalidad.

Dos grandes problemas. Primero, la elite de los países pobres no suele tener la «voluntad» o la motivación para emplear estos medios técnicos con el fin de generar un desarrollo más uniforme. Segundo, si no se cambia la estructura social (es decir, el sistema de estratificación, el sistema político y el muy desigual sistema económico del país en cuestión), muchas de estas técnicas orientadas a proporcionar un desarrollo sostenible no funcionarán.

En los años sesenta la solución que todo lo iba a arreglar rápidamente era la «revolución verde». Las naciones ricas enviaban a sus expertos agrícolas a los países pobres para enseñar a los campesinos a cultivar sus tierras con más eficacia y les proporcionaban nuevas variedades de cultivo, nuevos equipamientos agrícolas y productos químicos para que aumentaran la producción agrícola de modo considerable. Se logró un aumento de la producción de alimentos. Pero el objetivo básico fracasó totalmente. Los ricos propietarios de la tierra se enriquecieron y los campesinos pobres se empobrecieron. El problema fue que los terratenientes empezaron a producir cultivos para venderlos en el mercado mundial, exportando todo lo que podían para aumentar sus beneficios al tiempo que paralizaban los cultivos de muchos otros productos usados como alimento barato para la población local. La «revolución verde» proporcionó un incentivo a los grandes terratenientes para adquirir más y más tierra, dejando sin tierra a los pequeños granjeros campesinos. Y, por último, la nueva agricultura intensiva en capital que se promovió dejó sin empleo agrícola a los campesinos. Pocos años después muchos países pobres solían exportar alimentos mientras sus habitantes pobres estaban hambrientos. La evidente necesidad de llevar a cabo una reforma agraria en muchos países, sobre todo en África y Latinoamérica, ilustra la necesidad de cambiar la estructura social primero. Los ricos obtienen más beneficios de la industrialización urbana, y si prestan atención al desarrollo agrícola éste suele estar orientado a la exportación, que enriquece a los ricos terratenientes y empobrece a los campesinos. Los estudios sobre este problema en África señalan que aunque las tres cuartas partes de los africanos son campesinos, casi no existen políticas en África orientadas a aumentar la producción agrícola.

Tras el 11 de Septiembre de 2001, muchos nos han recordado que la desaparición del «terrorismo» no será efectiva si no se considera debidamente el gran aumento de la desigualdad y la pobreza mundial. No se puede pretender que el aumento de la pobreza mundial sea el único factor responsable de la violencia política, pero sí es una de sus principales causas. Las cifras indican que entre 1990 y 1995 cerca del 90 por 100 de todos los casos de «guerra y enfrentamiento civil» se produjeron en naciones pobres. Pero estas «guerras y enfrentamientos civiles» lejos de concentrarse en alguna región particular del mundo, como Oriente Próximo, se extienden casi uniformemente por todas las zonas del mundo con naciones pobres. Un estudio reciente del Consejo de Defensa Nacional ha identificado 59 casos de «conflicto grave» en 193 países del mundo en 2001 frente a los 35 casos que identificó hace 10 años. Varios estudios han medido la diferencia entre ricos y pobres en diferentes países y ciudades del mundo y han descubierto una correlación significativa entre la desigualdad y el nivel de violencia política. Parece obvio que la guerra de los países ricos contra el terrorismo no se puede limitar a detener o matar a líderes famosos que apoyan el terrorismo.