

ESTRUCTURA SOCIAL

Fuente: **Harold R. Kerbo**, *Estratificación social y desigualdad*. Ed. McGraw Hill.

ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN EE.UU.

<i>ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN EE.UU.</i>	<i>1</i>
1 SUCINTA HISTORIA DE LOS EE.UU. Y SU SISTEMA DE CLASES	2
1.1 La historia temprana y los valores en EE.UU.	2
2 LA CLASE ALTA	3
2.1 Definición de la clase alta	3
2.2 La clase alta en EE.UU. de hoy	5
2.3 La clase alta como clase dominante en la actualidad: una crítica	5
2.4 La clase corporativa	6
3 LA CLASE MEDIA Y LA CLASE TRABAJADORA: CAMBIOS HISTÓRICOS RECIENTES	7
3.1 La nueva clase media	8
3.2 Estabilidad y cambio de la clase trabajadora	9
3.3 La cambiante estructura ocupacional: la zona central se reduce	10
4 Algunas consecuencias de la posición de clase	10
4.1 Distribución de la renta por clases	11
4.2 Condiciones de trabajo	12
4.3 La condición física del trabajo	12
4.4 Socialización de los niños	12
4.5 Participación política	13
4.6 Sindicatos	13
5 LA POBREZA EN EE.UU.	14
6 ESTRATIFICACIÓN POR RAZA, ETNIA Y GÉNERO	15
6.1 Una historia comparada de la diversidad estadounidense	15
6.2 Los indios de los EE.UU.	15
6.3 Los afro-americanos	16
6.4 Los hispano-americanos	17
6.5 Los asiático-americanos	17
6.6 Los euro-americanos	18
6.7 Género, raza y desigualdades étnicas	19
6.7.1 Desigualdades de género	19
6.7.2 Desigualdades raciales y étnicas	20
6.7.3 Desigualdades de género comparadas	21
7 CONCLUSIÓN	22

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

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

ESTRUCTURA SOCIAL

Fuente: **Harold R. Kerbo**, *Estratificación social y desigualdad*. Ed. McGraw Hill.

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 el contrario, 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.

1 SUCINTA HISTORIA DE LOS EE.UU. Y SU SISTEMA DE CLASES

Lo primero que llama la atención es el enorme abismo entre ricos y pobres en EE.UU.; luego extraña la actitud de la mayoría de los estadounidenses ante este alto nivel de desigualdad. Para comprender las características básicas de los EE.UU. y su sistema de clases es indispensable estudiar varios aspectos de su historia: lo europeos que fundaron la nación, la expansión hacia el oeste americano y, en relación con ambos, las actitudes asociadas con el **individualismo radical de los EE.UU.**

1.1 La historia temprana y los valores en EE.UU.

Los EE.UU. los «fundaron» inmigrantes procedentes de Europa que comenzaron a trasladarse allí a principios del siglo XVII. Estos inmigrantes eran en muchos aspectos refugiados religiosos; solían ser miembros de sectas religiosas radicales protestantes que creían en la independencia y el individualismo absolutos.

A lo anterior se suman las características geográficas del continente norteamericano: el vasto territorio. En ninguna otra nación moderna como en los nuevos EE.UU. pudo tanta gente romper con sus raíces familiares, cargar a su familia en una “carreta” y trasladarse al oeste en busca de una vida nueva y muy independiente. El individualismo y la independencia radicales de los fundadores

ESTRUCTURA SOCIAL

Fuente: **Harold R. Kerbo**, *Estratificación social y desigualdad*. Ed. McGraw Hill.

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, denominado el ***Credo Americano***, un sistema de valores que ensalza la **libertad**, el **igualitarismo**, el **individualismo**, el **populismo** y el ***laissez-faire***. Las sectas religiosas protestantes, de acuerdo con las cuales todos somos iguales a los ojos de Dios, proporcionaron el valor del igualitarismo. Rompiendo con sus raíces familiares, los que se trasladaron a este país perdieron el antiguo rango de status de sus orígenes familiares, y la frontera igualó a las personas que luchaban por sobrevivir. 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 (*laissez-faire*).

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.

2 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.

2.1 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:

ESTRUCTURA SOCIAL

Fuente: **Harold R. Kerbo**, *Estratificación social y desigualdad*. Ed. McGraw Hill.

„El *concepto de clase alta* 1. 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».

ESTRUCTURA SOCIAL

Fuente: **Harold R. Kerbo**, *Estratificación social y desigualdad*. Ed. McGraw Hill.

2.2 La clase alta en EE.UU. de hoy

La investigación actual sobre la existencia, la unidad y el poder económico y político de la clase alta busca **indicadores**:

- 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.
- Lo mismo respecto a los miembros femeninos de las familias
- Cuando se es empresario millonario o directivo o abogado de una gran empresa con ingresos de 100.000 \$ anuales.

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.

2.3 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 como la que se ha descrito. 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**.

ESTRUCTURA SOCIAL

Fuente: **Harold R. Kerbo**, *Estratificación social y desigualdad*. Ed. McGraw Hill.

2.4 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 intraclasses 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. 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

ESTRUCTURA SOCIAL

Fuente: **Harold R. Kerbo**, *Estratificación social y desigualdad*. Ed. McGraw Hill.

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 uno de sus miembros de sus Consejos de Administración.

Vínculos indirectos – cuando 2 o más corporaciones se vinculan a través de sus miembros directivos en una tercera corporación. Estos vínculos tienen el potencial de restringir la competencia aumentar la concentración económica e incrementar la influencia en el gobierno. Así, EE.UU. tiene un enorme potencial para que se ejerza la dominación financiera corporativa.

Grupo interno de la clase corporativa: Dentro de la clase corporativa hallamos un grupo de élite que forma un círculo interno con más contactos corporativos.

- Suelen tener más puestos en otros consejos de administración.
- Es probable que sean miembros de los consejos de administración de las grandes corporaciones.
- A menudo representan a los grandes bancos en los consejos corporativos
- Suelen pertenecer a clubes sociales de élite.
- Más que apoyarse en la riqueza de su familia se han labrado su propio ascenso en la escala corporativa hasta las posiciones más altas.
- Representan a los intereses corporativos generales en otras instituciones como por ejemplo las fundaciones, las universidades y 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.**

3 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

ESTRUCTURA SOCIAL

Fuente: **Harold R. Kerbo**, *Estratificación social y desigualdad*. Ed. McGraw Hill.

turbulencia, como una revolución, los sistemas de clases suelen cambiar lentamente - pero cambian. En los últimos 150 años de la historia de los EE.UU. se han producido cambios importantes, aunque a menudo no evidentes con respecto a la distribución de clases. En los últimos años se han vuelto a producir importantes cambios en la zona media de la estructura de clases ya que está menguando. Tal como refleja la **Tabla 9.4 de la Pág. 262**, ha cambiado la composición ocupacional del sistema de clases:

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.

3.1 *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.**

3.2 Estabilidad y cambio de la clase trabajadora

El **proletariado industrial** o **clase trabajadora** nació con la **revolución industrial**. 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 70 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.

Existe una **economía dual** o, desde la perspectiva del trabajador, el **mercado de trabajo dual**. Se habla de economía dual cuando las industrias (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

ESTRUCTURA SOCIAL

Fuente: **Harold R. Kerbo**, *Estratificación social y desigualdad*. Ed. McGraw Hill.

diferencia de ingresos entre los trabajadores centrales y los periféricos ha venido reduciéndose.

3.3 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 millones de empleos cualificados y semicualificados, mientras se crearon 1,3 millones 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 millones de empleos creados en el año de 1994 el 72% eran profesionales y directivos; los empleos directivos y profesionales daban cuenta de 34 millones de ocupados, frente a sólo 17 millones 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 ajustada» y la «dirección ajustada», lo que significa pérdida de empleos.**

4 Algunas consecuencias de la posición de clase

ESTRUCTURA SOCIAL

Fuente: **Harold R. Kerbo**, *Estratificación social y desigualdad*. Ed. McGraw Hill.

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.**

4.1 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. La acumulación de riqueza guarda también relación con la posición de clase y está mucho más desigualmente distribuida que la renta.

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.

4.2 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.**

4.3 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 influidos 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. El trabajo de los **trabajadores de cuello azul** es a veces peligroso. Suelen hacer el trabajo sucio el que poca gente quiere hacer.

4.4 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.** Es decir, puede que, hasta cierto punto, 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.

ESTRUCTURA SOCIAL

Fuente: **Harold R. Kerbo**, *Estratificación social y desigualdad*. Ed. McGraw Hill.

4.5 Participación política

A diferencia de lo que ocurre en otras naciones industriales la posición de clase influye enormemente en el voto y otros tipos de participación electoral. **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. (Tabla 9.8 Pág.270)

4.6 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.

5 LA POBREZA EN EE.UU.

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 millones de niños y 8 millones 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 millones 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.

6 ESTRATIFICACIÓN POR RAZA, ETNIA Y GÉNERO

6.1 *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.

6.2 *Los indios de los EE.UU.*

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.

ESTRUCTURA SOCIAL

Fuente: **Harold R. Kerbo**, *Estratificación social y desigualdad*. Ed. McGraw Hill.

6.3 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 millones llegaron de este modo, y se estima que 9 millones murieron durante la travesía. En EE.UU. se vendieron sólo cerca de 400.000, pero como se reprodujeron llegaron a ser 4 millones 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**

ESTRUCTURA SOCIAL

Fuente: **Harold R. Kerbo**, *Estratificación social y desigualdad*. Ed. McGraw Hill.

políticas nacionales, todo ello se combinó para hacer posible el **Movimiento por los Derechos Civiles desde finales de los 50**.

6.4 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 chicanos, 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. Más recientemente, las guerras civiles, las revoluciones, y las dictaduras en Latinoamérica han hecho aumentar la inmigración procedente de esa zona del mundo. Pero, todavía, la inmensa mayoría de los hispanos procede de México, y el 80% vive en California y Texas.

6.5 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 que los americanos nativos del oeste. 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. La **primera ola** se produjo a **mediados de los años setenta al término de la guerra del Vietnam**. Estos inmigrantes eran, por lo general de clase media y tenían la formación y la cualificación técnica que se necesitaban en EE.UU. La **segunda ola** de inmigrantes del sudeste asiático tuvo lugar a **finales de los 70 y principios de los 80**, pero éstos eran diferentes. Solían ser campesinos pobres o pescadores y carecían de dinero y formación. Eran por lo general, miembros de la clase baja que en su momento no pudieron marcharse de su país y tuvieron que hacerlo en botes.

ESTRUCTURA SOCIAL

Fuente: **Harold R. Kerbo**, *Estratificación social y desigualdad*. Ed. McGraw Hill.

6.6 Los euro-americanos

Consideremos por último los grupos étnicos blancos de los EE.UU. **De los 5 millones 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 millones 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 fueron, hasta cierto punto, 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.

Los descendientes de los colonos europeos originales y los que llegaron más tarde de los mismos países aún dominan en el sistema de estratificación social estadounidense. **Fue esta «vieja estirpe» de estadounidenses, blancos, anglosajones y protestantes (WASP), quien 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%.

6.7 Género, raza y desigualdades étnicas

6.7.1 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. Debido al declive relativo de los EE.UU. en la economía mundial y a sus esfuerzos por recuperar la competitividad por medio de la “dirección ajustada” y la “producción ajustada”, los empleos mejor remunerados, en general ocupados por hombres, también están reduciéndose. A lo que se suma el hecho de que los salarios de los empleos peor pagados no han subido con la inflación en las últimas décadas.

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.

En la categoría de 25 a 29 años de edad las mujeres suelen tener más licenciaturas universitarias que los hombres. Además, las mujeres están empezando a incorporarse en las carreras que proporcionan mayores salarios tras la licenciatura y que antes estaban totalmente dominadas por los hombres. Todavía hay más mujeres que se matriculan en carreras de letras y humanidades y más varones que se matriculan en ciencias, matemáticas e ingeniería, carreras que suelen proporcionar luego salarios más altos. Pero, en el futuro, las desigualdades de género se reducirán más debido a esta tendencia en la educación superior.

ESTRUCTURA SOCIAL

Fuente: **Harold R. Kerbo**, *Estratificación social y desigualdad*. Ed. McGraw Hill.

6.7.2 Desigualdades raciales y étnicas

Entre 1972 y 2000 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. Estos son los sectores de empleo donde la renta real perdió terreno durante gran parte de los años 80 y principios de los 90.

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

ESTRUCTURA SOCIAL

Fuente: **Harold R. Kerbo**, *Estratificación social y desigualdad*. Ed. McGraw Hill.

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.

6.7.3 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.

ESTRUCTURA SOCIAL

Fuente: **Harold R. Kerbo**, *Estratificación social y desigualdad*. Ed. McGraw Hill.

(Este párrafo no sé de dónde se lo saca el resumidor. Elvira dixit.)

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.

7 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.