



TLATEMOANI
Revista Académica de Investigación
Editada por Eumed.net
Año 13, no. 40 – Agosto 2022.
España
ISSN: 1989-9300
revista.tlatemoani@uaslp.mx

CAPAS MEDIAS EN AMERICA LATINA: EL CAMBIO EN UN SIGLO. ALGUNAS NOTAS

MIDDLE LAYERS IN LATIN AMERICA: CHANGE IN A CENTURY. SOME NOTES

AUTOR:

Marcos Cueva Perus¹

cuevaperus@yahoo.com.mx

RESUMEN

Partiendo de que el estudio de las clases medias en América Latina no puede separarse de las formas de propiedad y un contexto relacional, este estudio considera que se puede rastrear una evolución de dichas capas entre el siglo XX y principios del XXI que las va separando de la sombra de la clase terrateniente para hacerlas entrar en la del empresariado estadounidense, con excepciones como México, donde se ven llevadas a raíz de la Revolución a cumplir por sí mismas el

¹ Investigador Titular-Instituto de Investigaciones Sociales/Universidad Nacional Autónoma de México- e-mail: cuevaperus@yahoo.com.mx
Miembro del Sistema Nacional de Investigadores y de la Academia Mexicana de Ciencias, docente de las Facultades de Filosofía y Letras (Estudios latinoamericanos), Economía y Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM (Posgrado).

papel de intermediarias. Para este rastreo partimos tanto de estudios menos recientes y otros muy actuales que permiten caracterizar a estas capas, que son heterogéneas y no tienen en esta medida un comportamiento político unificado: pueden buscar hacerse cargo de gobernar e incluso con gobiernos progresistas de crear clientes solventes para el consumo transnacionalizado, como pueden aliarse con terratenientes reconvertidos en la actualidad al agronegocio capitalista.

ABSTRACT

Starting from the idea that the study of the middle classes in Latin America cannot be separated from the forms of property and a relational context, this study considers that an evolution of these layers can be traced between the 20th century and the beginning of the 21st century. It is separating from the shadow of the landowner class to make them enter that of the American business community, with exceptions such as Mexico, where they are led as a result of the Revolution to fulfill the role of intermediaries by themselves. For this tracking we start from less recent studies and other very current ones that allow us to characterize these layers, which are heterogeneous and do not have unified political behavior to this extent: they can seek to take charge of governing and even with progressive governments to create solvent clients for transnationalized consumption, as they can ally themselves with landowners who are currently converted to capitalist agribusiness.

PALABRAS CLAVE: capas medias, terratenientes, Estados Unidos, Estado, historia.

KEYWORDS: middle layers, landowners, United States, State, history.

INTRODUCCIÓN

Muchos de los autores que han abordado el tema de la clase media o de las “clases medias”, en plural, han constatado las dificultades que plantea. No es tan difícil abordarlo desde el punto de vista del ingreso y del acceso a determinados bienes y servicios, por lo que hay un grupo de la población que se distingue por sus ingresos de la “clase alta” y de la “clase baja”, aunque estas dos últimas nociones

también sean problemáticas: ni los “ricos” ni los “pobres” -llegando a una simplificación extrema- son grupos homogéneos, y prueba de ello es que entre los segundos, como por cierto en la clase media, puede haber desde trabajadores hasta gente lumpen. Aquí partiremos de la óptica de la producción para, luego de un breve recorrido histórico y a partir de una metodología hipotético-deductiva, sugerir la fractura actual de las capas medias latinoamericanas a partir de su diversificación desde los años '80, hasta convertir a parte de ellas en intermediarias ante el empresariado transnacional y en especial estadounidense, ávido de una base social de clientes solventes (consumidores de masas).

Las clases se pueden definir por su relación con la propiedad, en particular de los medios de producción. Cuando se habla de “clase media” o de “clases medias”, no queda claro si es el equivalente de la “pequeña burguesía”, porque en este caso, al ser “burguesía” un concepto y no un adjetivo, supone pequeña propiedad de medios de producción, por lo que esta clasificación deja fuera a una parte de la población que no tiene dicha propiedad ni tampoco es simple vendedora de fuerza de trabajo y explotada, así reciba un salario. Probablemente no se puede englobar todo en una “clase”, aunque haya quienes la reivindiquen como tal y más aún quienes se perciban abrumadoramente como parte de ella, un 70 % o más de los latinoamericanos hasta antes de la crisis sanitaria por la Covid-19 (Guemes y Paramio, 2020: 48). Sin negar la importancia que pueden tener el acceso al poder y al estatus, hemos optado por guiarnos por el acceso a la propiedad ya aludida (no a cualquier propiedad, ya que la personal, como por ejemplo de bienes duraderos, es algo distinto) y hablar de capas medias, que incluyen desde pequeños propietarios de medios de producción hasta asalariados improductivos, excluyendo los productivos, a quienes se paga con capital y no con renta o rédito, parte del excedente.

Interesa rastrear la evolución histórica de estas capas en América Latina no “en sí”, sino desde un punto de vista relacional, y en particular con otras dos clases, una de ellas muy poco tomada en cuenta: la de los terratenientes, a la par de la burguesía metropolitana, estadounidense en particular (llamaremos empresariado

a la burguesía, para distinguirlo por su carácter productivo de los comerciantes y de los banqueros y especuladores). Se hace menor énfasis en la relación de las capas medias con los trabajadores (productivos), por razones que se tratarán más adelante, pero que no son ajenas a su relativa debilidad nacional en América Latina. Buscamos demostrar que las capas medias se han ido orientando de una relación más o menos estrecha con las oligarquías terratenientes a otra más cercana y bastante reciente con el empresariado extranjero, en particular estadounidense, en un contexto en el cual Estados Unidos ha querido presumir la “clase media” como “motor de la sociedad” desde la segunda posguerra, algo que no siempre fue así. No desconocemos trabajos actuales (Adamovsky: 2013; 2020; Franco, Hopenhayn y León: 2010) y previos hechos sobre las “clases medias” en o para América Latina, desde visiones optimistas (Johnson, 1958) hasta pesimistas (Hoselitz, 1960), algunas a nuestro juicio de mucha actualidad (Stavenhagen, 1981), pero por espacio no es aquí el lugar para discutir las. Otros trabajos socorridos son mucho más circunstanciales y menos dedicados en específico a las capas medias (Labbens y Solari sobre la movilidad social en Montevideo; Carlos Filgueira sobre la estratificación y movilidad social en el Uruguay, Carlos Costa Ribeiro sobre la movilidad social intergeneracional en Brasil, etcétera...).

A UNA UNIDAD CONTRADICTORIA, DE INICIO

La integración de la Economía Política marxista al análisis de las sociedades latinoamericanas no toma en cuenta la distribución de la riqueza entre ganancia, renta y salario. Dado el escaso estudio de la renta, no se considera entonces el papel jugado hasta la historia reciente por la clase terrateniente, a la que un autor como Marcello Carmagnani no duda en llamar “feudal” (Carmagnani, 1980).

La importancia de esta clarificación estriba en que permite entender que los terratenientes predominan en América Latina por largo tiempo, controlando el poder político e impregnando con su visión del mundo la sociedad. Cuando despunta un empresariado (y con él, entonces, los trabajadores productivos), con frecuencia no es de carácter nacional, dado que lo impide la estrechez del mercado nacional. Dicho empresariado tiene su origen afuera: durante el siglo XIX suele ser británico

(controla el comercio y las finanzas, y no es propiamente productivo), y tenderá luego a ser cada vez más estadounidense, a partir de finales del mismo siglo y entreguerras. Desde el control del poder político, que se trata de no perder, los terratenientes concesionan negocios al extranjero a cambio de participación en el reparto del excedente. En estas condiciones, como lo señalara Marcos Kaplan (Kaplan, 1969: 1969: 194-195), necesitan no perder el poder político ya que es desde éste que se accede a parte del excedente.

Los trabajadores productivos suelen estar sujetos al extranjero y en los enclaves (así por ejemplo mineros, desde Iquique en Chile hasta Cananea en México), salvo excepciones. Por su parte, los campesinos y los jornaleros agrícolas no dejan de guardar relación con el mundo de la hacienda hasta bien entrado el siglo XX. El resultado es la debilidad de los empresarios nacionales, y con ellos de los trabajadores productivos también nacionales. Existen así un empresariado con frecuencia extranjero, una clase terrateniente/señorial nacional y trabajadores productivos fragmentados entre los enclaves extranjeros y un campesinado en parte en vías de proletarización. Para situar el desenvolvimiento de las capas medias hemos escogido un contexto relacional distinto, en la medida en que no se encuentran prensadas entre un empresariado y trabajadores productivos nacionales, sino en un cuadro más complejo: entre sectores populares diferenciados y la unidad contradictoria entre terratenientes nacionales y burguesía metropolitana: aliados para el disfrute de fuerza de trabajo y recursos naturales baratos, pero en forcejeo por la parte de excedente de cada uno.

B SOMBRA OLIGÁRQUICA, MOVILIDAD EN EL ESTADO

La oligarquía terrateniente no estuvo interesada en la unificación del mercado interno, ni tampoco en otra cosa que en el uso para sí y el alquiler para el empresariado extranjero de recursos y mano de obra baratos. Este cuadro frenó la aparición de un empresariado “desde abajo”, lo que no quiere decir que no existan en ocasiones embriones regionales. Para seguir una tesis de René Zavaleta, en América Latina, donde el Estado (agreguemos que por lo demás débil) intenta “crear la nación”, es “desde arriba” que puede aparecer el empresariado, siempre a riesgo

de parecer “incompleto” (Zavaleta, 2010). Esta “aparición” no está desligada del lugar reservado a las capas medias: al no poder valerse desde abajo en un mercado interno atrofiado, suelen fincar su movilidad social ascendente en el aparato de Estado, a través del cual pueden aspirar a enriquecerse a partir de la intermediación, punto sobre el cual insiste por ejemplo Jaime Osorio (Osorio, 2017) y que ya había encontrado Hoselitz (1960). La oligarquía terrateniente nacional percibe renta y tiende a gastarla; el empresariado extranjero saca al exterior su parte de excedente, que es ganancia; el medio de “acumulación de capital” nacional (hasta donde se puede hablar de tal) pasa entonces por el Estado que “cae” con toda su corrupción sobre la nación más o menos fragmentada. La industrialización por sustitución de importaciones en la segunda posguerra no terminará de remediar el problema.

Como para las capas medias el Estado se convierte en el principal medio de enriquecimiento y en el vehículo de movilidad social ascendente, al menos en algunos países, pueden dar la impresión de que están “sobredimensionadas”, al decir de Osorio (Osorio, 2017), por lo que no está de más recordar que dichas capas medias rara vez dejan de ser en la región un grupo en minoría ante una mayoría de “pobres”. Puede compartirse con Osorio la idea del “sobredimensionamiento” a condición de considerar que el origen de la problemática está en la estrechez del mercado interno (nacional) y no siempre en la voluntad del empresariado de delegar el poder político para opacar su dominación. De Vicente Fox a Mauricio Macri, pasando por Sebastián Piñera, Pedro Pablo Kuczynski, Jovenel Moise, Guillermo Lasso o Ricardo Martinelli, Juan Carlos Varela y Laurentino Cortizo, pero también Nayib Bukele, no hay siempre tal voluntad de delegar si es que algún empresariado puede hacerse directamente del Estado y por cierto que servirse de él contra otras facciones dominantes.

C. APARECE UN NUEVO PROTAGONISTA: LA INVERSIÓN ESTADOUNIDENSE

En los años '70, Carmagnani planteaba cómo el inicio del quiebre de la alianza entre capas medias y terratenientes se situaba entre los años '20 y '40 del siglo XX, siendo que las primeras, según el autor, comenzaron a hacerse presentes desde

1880. El quiebre está en la imposibilidad del capital británico para seguir coexistiendo con la “clase feudal”, y en la potencial alianza entre el sustituto de aquél, el empresariado transnacional estadounidense, y dichas capas. En su intento por hacerse de un lugar en el Estado, éstas pueden echar mano de los sectores populares para un apoyo transitorio, como ocurriría por ejemplo con la Revolución Boliviana de 1952, aunque posiblemente sea factible encontrar otros ejemplos, en la Revolución Mexicana para empezar. La “revolución interrumpida” (Gilly) no deja de ser la “revolución cooptada” incluso por un hábil cardenismo. En lo que se resuelve la contradicción que permea las capas medias, el “pueblo” está llamado a “integrarse”, pero también a no buscar actuar por cuenta propia, de manera organizada.

Mariátegui había adelantado la problemática que plantea Carmagnani, hasta donde la “aristocracia” y el empresariado nacional no se sienten solidarios con el pueblo por una historia y cultura comunes: al empresariado transnacional estadounidense, con tal de garantizar la “paz social”, puede interesarle una alianza con las capas medias si atenúan en la práctica su nacionalismo. En efecto, “el capital financiero, sugiere Mariátegui, se sentirá más seguro si el poder está en manos de una clase social más numerosa, que, satisfaciendo ciertas reivindicaciones apremiosas y estorbando la orientación clasista de las masas, está en mejores condiciones que la vieja y odiada clase feudal de defender los intereses del capitalismo, de ser su custodio y ujier” (Mariátegui, 2010, 122). La ruptura tardará bastante -casi un siglo- en concretarse, salvo en contadas excepciones.

En México, el modo de inserción de estas capas medias en el poder reproduce la “dualidad” del Antiguo Régimen, que imbrica de manera particular las esferas política y económica, privilegiando la primera, vía de acceso a la segunda, lo que es por lo demás un rasgo precapitalista, según Samir Amin (Amin, 1997). Las capas medias no romperían radicalmente con esta forma de imbricación, pese a tener una vocación al menos formalmente democrático-liberal, al no hacer otra cosa que entrar de la misma forma en la distribución del excedente: mediante la política. El mismo Antiguo Régimen vive con cierta tensión la relación entre la gran propiedad de la

tierra y la renta y el mundo liberal, al grado de arriesgar la incongruencia (Weffort, 1968: 53): se puede tener al mismo tiempo a Limantour y la tienda de raya. Podría concordarse con Weffort en que las capas medias difícilmente pueden ir más allá de la esfera política en la que se colocan (Weffort, 1968: 55), así incursionen en ciertos negocios. En este sentido, según Weffort, las capas medias no consiguen ejercer “funciones productivas autónomas”, traduzcamos que endógenas, separadas de la política y desde abajo, por lo que les quedan las actividades de servicios en el Estado, dependientes de la economía de exportación (Weffort, 1968: 56). Si se pasa por la política para hacer negocios, se mantiene un rasgo típico del precapitalismo. El trabajador latinoamericano se queja del robo, no de la explotación. Retomando a Aníbal Quijano (Quijano, 1977: 147), se queja de la forma señorial en que le cae encima “la política”.

La oligarquía terrateniente no está en realidad demasiado dispuesta a soltar el poder político desde el cual puede “concesionar” recursos. Cabe preguntarse si, por lo menos por un tiempo, no es lo que aprenden las capas medias si logran hacerse del poder político, lo que es el caso de México: no soltar este poder, de ser necesario con un discurso nacionalista (aunque tampoco demasiado antiimperialista), para no perder la posición desde la cual negociar con el capital extranjero. Por lo demás, el mismo Weffort sugiere que las capas medias pueden estar en parte integradas por gente proveniente de familias tradicionales (aristócratas) en decadencia (Weffort, 1968: 57).

D En un primer tiempo: pequeños propietarios y empleados del Estado

Mariátegui veía desde 1929 las alternativas que se le presentaban a la “pequeña burguesía”, como la llamaba. Esta no dejaba de hacerse un lugar a la sombra de la clase terrateniente y mediante un peculiar Estado llamado a la “empleomanía”. Así las cosas, aquel grupo podía adoptar un discurso anti-oligárquico, nacionalista y antiimperialista, sin dejar de aspirar a aliarse con el empresariado estadounidense. Mariátegui pensaba en términos de contradicción: “ciertamente, escribía el Amauta, el capitalismo imperialista utiliza el poder de la clase feudal, en tanto que la

considera la clase políticamente dominante. Pero, sus intereses económicos no son los mismos” (Mariátegui, 2010, 122). Mientras las capas medias estuvieran a la sombra mencionada, difícilmente podían tener otro espíritu que el rentista, que buscaba asegurar mediante el Estado. “(...) el hecho económico que domina la cuestión, consideraba Mariátegui, es el siguiente: en países de pauperismo español, donde la pequeña burguesía, por sus arraigados prejuicios de decencia, se resiste a la proletarización; donde ésta misma, por la miseria de los salarios no tiene fuerza económica para transformarla en parte de la clase obrera; donde imperan la empleomanía, el recurso al pequeño puesto del Estado, la caza del sueldo y del puesto ‘decente’; el establecimiento de grandes empresas que, aunque explotan enormemente a sus empleados nacionales, representan siempre para esta clase un trabajo mejor remunerado, es recibido y considerado favorablemente por la gente de clase media” (Mariátegui, 2010: 123).

Con el Oncenio de Augusto Leguía (1919-1930) en el Perú, el asunto no se resuelve, sino que se instala en la contradicción sin superarla: se quiere la modernización sin renunciar a los rasgos nacionales que son resabios “feudales” o señoriales y contrarios...a la modernización. Llega el empresario estadounidense y existe un discurso antioligárquico que acompaña el fortalecimiento del Estado, pero en el fondo no se produce ningún rompimiento frontal con esa “clase feudal”, curiosamente lista a apoyar a Leguía. Según Mariátegui, “en el Perú el régimen leguista, aunque tímido en la práctica ante los intereses de latifundistas y gamonales, que en gran parte le prestan su apoyo, no tiene ningún inconveniente en recurrir a la demagogia, en reclamar contra la feudalidad y sus privilegios, en tronar contra las antiguas oligarquías, en promover una distribución del suelo que hará de cada peón agrícola un pequeño propietario. De esta demagogia saca el leguismo, precisamente, sus mayores fuerzas. El leguismo no se atreve a tocar la gran propiedad. Pero el movimiento natural del desarrollo capitalista (obras de irrigación, explotación de nuevas minas, etcétera) va contra los intereses y privilegios de la feudalidad” (Mariátegui, 2010: 122-123). Tal vez haya oscilaciones similares en regímenes más abiertamente populistas, lo que implica la corporativización de las masas para su cooptación: puede ser el caso de Juan

Domingo Perón en Argentina o de Getúlio Vargas en Brasil. Hasta aquí, la única ruptura abierta con la “clase feudal” se da en México (Cuba es un caso aparte: tienden a fundirse gran propiedad azucarera y propiedad extranjera)

E ...CON HÁBITOS CLIENTELARES

Javier Garcíadiego sostiene que la Revolución Mexicana es el resultado del ascenso de las clases medias, sin negar el componente popular del proceso (Garcíadiego, 2010). Pese a la liquidación paulatina y no lineal de la antigua clase terrateniente, también puede percibirse la aparición de la contradicción ya mencionada, aunque bajo otra forma: sobre todo a partir del ascenso de “los licenciados”, las capas medias amplían las funciones de un Estado que termina por ser el lugar de la empleomanía, la caza del sueldo (el “hueso”) y la búsqueda del cargo (siempre el “hueso”), todo con un discurso frecuentemente nacionalista, mientras al mismo tiempo, en algo no siempre muy bien conocido, avanza el pacto con el capital estadounidense, notoriamente desde los años ‘50.

La permanencia de la contradicción se expresó en la coexistencia en el Estado de un fuerte clientelismo y de formas de “relacionarse” tal vez no exentas de influencias del mundo de los negocios estadounidense, “a lo Dale Carnegie”. Gracias a un amplio trabajo realizado recientemente por el historiador Enrique Semo, puede saberse que el clientelismo se remonta mucho más allá de los regímenes populistas, hasta la época colonial (Semo,2019: 143), y tiene por lo mismo tintes feudales, o si se prefiere señoriales, y se podría agregar que cortesanos entre ciertos grupos sociales. En este mundo clientelista, se es “prolongación de...” u “hombre de...”, en un tipo de relación que tanto llegó a criticar Francisco J. Múgica, quien aspiraba a que en política dejaran de prevalecer las relaciones personalistas (Hernández Chávez, 1979: 187-210).

F DIFICULTADES PARA UNA FISIONOMÍA PROPIA

No es un secreto que en algunos procesos revolucionarios latinoamericanos las capas medias ocupan un lugar importante (Rouquié, 2004: 170-171), a juzgar por la procedencia de sus líderes, que no son del pueblo, ni tampoco trabajadores.

Germán Pomares, *El Danto*, parece en Nicaragua una excepción ante Daniel Ortega y sus hermanos y otros miembros de la dirección colegiada sandinista original. Camilo Cienfuegos es una excepción ante los hermanos Castro o el mismo Ernesto Che Guevara. En el caso de Cuba y Nicaragua hay más, ya que a diferencia de México no parece haber el menor resquicio para un empresariado nacional dada la cuasi omnipresencia del empresariado extranjero o de una dinastía como la de los Somoza. Tampoco parece tan fácil hablar de “bonapartismo” o de “cesarismo”, aunque pueda ser explorado para otros países latinoamericanos -en Venezuela, Laureano Vallenilla Lanz llegó a hablar de “cesarismo democrático”. La caracterización se acercaría más a las ya sugeridas de resabios feudales potenciados con la inserción en el mercado internacional capitalista.

El problema está entonces en que, salvo en México y Cuba, las capas medias no logran sortear la tensión entre la oligarquía terrateniente y el empresariado extranjero, y en el caso de México dichas capas adoptan un papel intermediario, a través del Estado. Puede suceder así que, al momento de hacerse del poder, dichas capas no hayan alcanzado a darse una fisonomía propia, que las adelante hacia un empresariado capaz de forjarse “desde abajo” y que las distinga de la antigua oligarquía terrateniente. Aunque obtengan respaldo de los sectores populares para derrocar a las antiguas oligarquías, estas capas tampoco están apuradas en aliarse duraderamente con ellos, e incluso se ha logrado demostrar cómo en México el presidente Lázaro Cárdenas terminará ingeniándose para descartar cualquier alternativa radical, para privilegiar la conciliación de clases y el acercamiento al empresariado nacional incipiente con Manuel Avila Camacho.

Salvo en un “imperio” con el que se hace alianza pero que se llega a rechazar incluso por razones de sobrevivencia en la captación del excedente, no hay otro modelo de comportamiento que el heredado de la fase precapitalista, así se mezcle con ciertas costumbres de negocios estadounidenses, aunque nótese que durante un buen tiempo subordinadas. Más allá de la cultura nacional (criolla) heredada, al hacerse del poder las capas medias se encuentran en una posición que no deja de ser similar a la de la oligarquía terrateniente que les ha delegado el poder político o

a la que incluso han remplazado, como en el caso mexicano: es básicamente una posición de intermediación entre el espacio nacional y el extranjero, posición en la que el arte está justamente en saber colocarse como intermediario desde la política para extraer de ello una ventaja económica. Es lo que un autor colombiano como Héctor Mondragón (Mondragón, 2001) ha llamado “Estado gamonal”: desde la posición política ocupada por arriba se concesiona lo que sea, hasta actividades al crimen organizado.

En México el “milagro” de los años '40 a los '60 muy pronto pactó, incluso contra la voluntad de ciertos sectores empresariales nacionales, con la inversión extranjera, en particular desde el sexenio de Adolfo Ruiz Cortines, y que en muy poco tiempo habría de adquirir la capacidad para drenar un ahorro nacional de por sí comprometido (Pellicer de Brody, 1977: 77 y 83). No hay prueba de un ensanchamiento importante del mercado interno (nacional), más allá de la urbanización, y sí del estancamiento salarial (González Casanova, 1969: 165). Desde el punto de vista de la propiedad de la tierra, una buena mitad terminó efectivamente bajo la forma de propiedad social (Cárcar Irujo, 2013: 13), con el gran impulso al ejido desde el sexenio de Cárdenas y hasta 1960 aproximadamente, si bien hubo cierta reconstitución de la gran propiedad bajo la forma de las tierras de agostadero. Es igualmente cierto que no fue fácil deshacerse de muchos terratenientes, por lo que el reparto fue muy lento hasta principios de los '30 (Carmagnani, 1980: 172), cuando la hacienda distaba mucho de haber desaparecido y no podía impulsarse la pequeña propiedad como lo deseaban Obregón o Calles. A lo sumo, hubo beneficio para los empresarios agrarios del Pacífico norte, pero sin que se pudiera “engancharse” con el limitado ánimo industrializador. La ciudad no podía tener así la capacidad de transformar en otra cosa las contradicciones que le trasladaba un campo de origen terrateniente en lenta decadencia, y en el campo mismo la figura ejidal terminó con frecuencia “cayendo” sobre el campesino con una política fuertemente clientelar.

G HACIA EL FIN DE UNA ALIANZA

Carmagnani indica cómo la “clase feudal” no deja de ofrecer resistencia para “normalizarse” descargando sobre las urbes las contradicciones del campo: dicha clase busca invertir en algunos espacios industriales, pero traslada a la ciudad “el sistema de patronazgo vigente en el campo” (Carmagnani 1970: 175). No es un asunto menor: según se puede colegir curiosamente de un amplio estudio de José Promis Ojeda sobre la ficción del escritor chileno José Donoso (Promis Ojeda, 1975: 15-41): el “orden” terrateniente en descomposición se rodea, luego de haberlo hecho de sirvientes, de marginales por los que no deja de sentir atracción, porque parecen encarnar la vitalidad: ¿no es el mundo del narcotráfico o, ya cuando las capas medias han tomado el lugar, de las fiestas de “La bandida” (Ciudad de México) o de “La comanche” (Guadalajara) en México, o de la clase terrateniente colombiana? Este mundo entre “marginal” y “lumpen” estorba la organización autónoma de los trabajadores productivos, desde México hasta Colombia, como lo prueba el uso de sicarios para disuadir a los campesinos de defender sus tierras.

Es posible observar cómo, salvo en casos como el de México y el de Cuba (y dejando de lado la muy peculiar Costa Rica), la “clase feudal” logra permanecer hasta finales de los '60, para reconvertirse luego en empresariado agrario aliado con el capital transnacional, que también penetra más y más las economías latinoamericanas. Las cifras son inequívocas, como lo son sobre la permanencia frecuente de la “clase feudal”, ratificada por autores como Bértola y Ocampo (Bértola y Ocampo, 2013): todavía hacia 1960, estudios representativos de algunos países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala y Perú) muestran cómo la gran hacienda concentra 56.7% de la superficie productiva total, lo que se agrava por el hecho de que la superficie productiva es apenas un tercio de la ocupada (Carmagnani, 1980: 195).

La penetración del empresariado estadounidense contribuye a afianzar el salariado, aunque sin demasiada creación de empleo. En este contexto, la parte más conservadora de las capas medias, que tal vez no sea poca, se alía un tiempo con dicha “clase feudal” (que no cesa de poner obstáculos a los proyectos de reforma agraria) y con el empresariado estadounidense, alianza que se hace tal vez

más fuerte en la medida en que llega a atemorizar la Revolución Cubana. El problema del surgimiento de capas medias ya no tan ligadas a la antigua “clase feudal”, aunque sí vinculadas al empresariado transnacional estadounidense, no se plantearía entonces sino a partir de la crisis abierta entre los años '70 y '80: estos representarían en más de un caso la oportunidad de consagrar la alianza de las capas medias y el empresariado estadounidense, salvo excepciones, y sin dejar de tomar en cuenta el problema de las fracciones del capital estadounidense mismo. En este marco, se vería “desplazada” una oligarquía terrateniente que en realidad pierde a partir de su fusión con el capital transnacional su capacidad de intermediación política: el relevo es el de las capas medias que recurren a una alianza con sectores populares mantenidos de todos modos en una posición subordinada (habrá excepciones como en parte la de Bolivia). Como es normal con el desenvolvimiento del capitalismo, las distintas formas de renta empiezan a aparecer como obstáculo a la ganancia, como “rémora”, incluyendo la corrupción, y el capital necesita extenderse en medio de la crisis a nuevos ámbitos para recuperar la ganancia.

H NACE UNA POLÉMICA: DIVERSIFICACIÓN Y MOVILIDADES EN LAS CAPAS MEDIAS

Considerando algunos antecedentes de la segunda posguerra, el debate sobre las clases medias estaba muy presente -más que ahora- entre finales de los años '60 y los años '70, cuando algunos autores auguraban casi una “disolución de clases” a partir de la terciarización de la sociedad, por un predominio creciente de los servicios de la más diversa índole, pero también de una “tecnoestructura” de profesionales. No ha sucedido así, aunque lo cierto es que ahora una parte de las capas medias está ligada sin duda no nada más a lo que para algunos es una “élite cognitiva”, sino también, junto a las nuevas tecnologías, a distintas formas de existencia del mundo del entretenimiento /espectáculo.

Desde los '70 no faltaban autores que buscaran abordar el problema desde otro ángulo que no fuera el del consumo y el ingreso, y que considerara con detalle las categorías ocupacionales, a partir de las transformaciones en curso, en particular el

declive del trabajo manual y los pequeños negocios para beneficio de trabajos con lo intangible y categorías como las de la educación, la salud, la abogacía, la consultoría, las artes y otras, incluido el servicio público (Kotkin, 2020: 80). En este espacio reducido sólo se pueden recoger hipótesis y sugerir algunas nuevas.

Las capas medias pueden incluir tanto trabajos productivos como improductivos, por lo que se cuelan en esta clasificación trabajadores productivos. Pueden existir obreros con ingresos de clase media (según su cualificación, y sin olvidar que por algo se habló de “aristocracia obrera” para algunos países), como trabajadores intelectuales (gente que trabaja “con la cabeza”, o si se prefiere con la “energía de su mente”) asalariados y productivos, como en el caso de los ingenieros y los técnicos, o de otros si están en el proceso de producción y son pagados con capital. También pueden existir trabajos productivos sin utilidad tangible, por lo que puede haber trabajadores productivos parte de los servicios (la mercancía aquí es el servicio), aunque el comercio y la actividad bancaria (a interés) no hagan más que participar en el reparto del excedente (o su cambio de forma, aunque buscando la mayor tajada para la fracción de clase de la que se trate). Nicos Poulantzas llegó a mostrar cómo, en el caso de los ingenieros y técnicos, podían ubicarse contradictoriamente como trabajadores productivos y al mismo tiempo como “privilegiados” por tener acceso a monopolios y secretos del saber que les hubieran sido de algún modo delegados por los empresarios, convirtiendo a aquéllos en los “déspotas de la fábrica” y encargados de reproducir la ideología dominante (dirección y vigilancia del trabajo ligados a la “legitimidad técnica”) (Poulantzas, 1978: 222).

En países subdesarrollados, en los '80 podían tender hacia abajo algunos de entre las capas medias de antaño y ligadas al Estado, aunque no se tocara la alta burocracia, más si ligada a organismos internacionales, y otros podían poco después comenzar a ascender con el manejo de las tecnologías de la información y la comunicación (TICs), que fue probablemente lo que se jugó a partir de los 90. No hay que olvidar lo malhadado de la clasificación en el sector “servicios”, que incluye el comercio y el transporte: una cajera de supermercado o un chófer de

tráiler son trabajadores productivos, como todos los que trabajan en la manipulación, el embalaje y el almacenamiento de mercancías, hasta los “servicios post-venta”. Como sea, es probable que sea en estos procesos de movi­lidades descendente y ascendente que haya surgido una fractura en las capas medias. A falta de estudios precisos y con la opción a buscar una explicación relacional, cabe agregar algunas observaciones, en el supuesto de que no hay una crisis generalizada de las capas medias.

Se puede comprobar, hoy que entra poco a poco en vigor la llamada “cuarta revolución industrial”: siempre en términos contradictorios, que algunos servicios pueden tender a una mejor cualificación/especialización, incluso cuando no son mayormente útiles y pueden parecerse a los llamados “obreros especializados del papeleo” (ahora digitalizado, la expresión es de Poulantzas), pero muchos también hacia la descualificación, si no aparece la utilidad directa para el capital en términos de valorización y únicamente se busca mantener clientes destinados al consumo. De acuerdo con un estudio auspiciado por la CEPAL, en América Latina se produjo entre los '90 y los 2000 una mayor escolarización (el acceso a un mayor “capital educativo”) a la par de la devaluación de la escolaridad, que dió acceso a remuneraciones menores (Franco, Hopenhayn y León, 2010: 27). Se habría producido probablemente una diferenciación por categorías ocupacionales.

Una parte de los asalariados no productivos puede mantenerse en operaciones de “procesos de dominio”, como los llama Osorio (Osorio, 2017: 70), y en este mismo orden de cosas hay trabajadores productivos que pueden contribuir a operar activamente sobre la explotación (trabajadores del espectáculo, por ejemplo). En este proceso se juega finalmente el paso de las capas medias a la “norteamericanización”, que incluye desde “expertos” en lo que sea hasta la proliferación de los llamados “trabajos chatarra”. En algunos países, sorprende que una parte de las capas medias se encuentre en la producción manufacturera, junto a la categoría de la población vulnerable (distinta de los pobres), lo que la vuelve parte de los trabajadores productivos; otra parte, antes de los servicios públicos, se encuentra en el sector terciario privado (educación, salud y otros, y en parte

también en la proliferación de empleos ligados a los negocios y las finanzas), con empleo formal y buen grado de escolaridad (Ferreira *et al*, 2013: 10), aunque con todo la CEPAL no comprobó una disminución drástica y generalizada en el empleo público (Franco, Hopehayn y León, 2010: 20).

En la búsqueda de la mercantilización de todo, actividades que podía mantener la antigua “clase feudal” llegan a aparecer como improductivas y hay que rentabilizarlas, como muchas del Estado de las que se encargaban en parte las capas medias de antaño, hasta donde habría existido incluso “autonomía relativa del Estado” (Poulantzas, 2007: 331-341). Esta “autonomía” es con todo algo que autores como René Zavaleta ven difícil en “sociedades abigarradas”, periféricas, en las cuales subsisten rasgos patrimonialistas, de dependencias personales, y también comunitarismos indígenas (Pimmer, 2016). La penetración capitalista creciente permitiría repensar el problema de la “autonomía relativa” y el lugar en ella de las capas medias.

Hasta los '70, a diferencia de otras categorías los empleados públicos en particular podían aparecer con mayores posibilidades de ascenso/movilidad social (por “promociones” y “carreras”), más que en el sector privado (contadores, publicistas, empleados bancarios, de seguros, de *marketing*, etcétera), aunque en el mundo subdesarrollado no fuera por meritocracia sino por clientelismo. A partir de los '90, con una progresiva mercantilización de actividades que antes no lo estaban, el capital vela por disminuir el excedente que se va en gastos considerados improductivos o sólo rentables en el largo plazo y por mejorar desde la rotación de las mercancías hasta la rentabilidad de la especulación en la financiarización, que busca llevarse la mejor tajada del mismo excedente. En este contexto, según los países, algunas capas medias sienten entrar de lleno en el capitalismo. Es posible que configuren dos tipos de alianzas: con la antigua “clase feudal” reconvertida al capitalismo (agronegocio, por ejemplo), o con el mundo de las aspiraciones propias al poder y que no excluirían alianzas con fracciones de empresariado nacional. Las capas medias se habrían entonces dividido al diversificarse. De cuidado serían las que pertenecen a una “nueva clerecía”, como la llama Joel Kotkin, (Kotkin. 2020:

77) ligada a los medios de comunicación masiva, universidades y organizaciones no gubernamentales (ONGs), todas con una sensibilidad “globalizada” (en realidad, muy “norteamericanizada”). Se trataría de los “nuevos legitimadores” (Kotkin, 2020:78).

Poulantzas no llegaba a medir -no podía hacerlo en los ‘70s- el grado de mercantilización de muchos servicios, los estatales incluidos, al que se llegaría a partir de los ‘90 y más allá, y que probablemente haya tenido efectos ambiguos en las capas medias ya fuertemente “norteamericanas” en América Latina. Así, mercantilización va a partir de cierto momento en América Latina de la mano de transnacionalización (y no nada más privatización) y de la inclinación de la balanza a favor de la imitación de una “norteamericanización” confundida por lo demás con la globalización/mundialización.

I TIEMPOS RECIENTES: LA HIPÓTESIS DE LA FRACTURA Y LA BÚSQUEDA DEL “SUJETO”

Se puede encontrar capas medias hacia la izquierda como hacia la derecha, y encabezaron la Revolución Cubana pero más tarde facilitaron el golpe de Estado de Augusto Pinochet en Chile en 1973. Las capas medias pudieron incluso adscribirse a la izquierda sin perder valores oligárquicos, o estar luego en ella con valores de influencia estadounidense. La decantación prevista por Carmagnani -y por Mariátegui- a favor de los valores estadounidenses, cualquiera sea la alianza interna, es un fenómeno reciente, que corresponde a la etapa llamada “neoliberal” y posterior, aunque tuviera antecedentes en la segunda posguerra. Aunque es difícil ubicar el proceso en el tiempo según los países de América Latina, la “clase feudal” tendrá que terminar de ceder el paso -“integrándose” y a fin de cuentas subordinándose- al capitalismo en el que se alían, no sin contradicciones, capas medias y empresariado estadounidense, ocupándose las primeras de crear una base social en nombre de la “inclusión”, aunque subordinada y sin mayor independencia.

Esta decantación habría tenido lugar en dos contextos precisos. En primer lugar, una urbanización acelerada, acompañada de una mayor escolarización y de la

disminución del tamaño promedio de la familia (América Latina acabó por convertirse en la región más urbanizada del mundo)(ONU-Habitat, 2012: VII) , que habría permitido por cierto participar a más de uno en negocios inmobiliarios importantes, fuente frecuente de corrupción; y en segundo lugar, de los procesos de privatización a partir de los años '80, que habrían permitido enriquecerse con negocios en particular con empresas transnacionales. Pero no es todo. Hay un acuerdo entre distintos autores en que, luego de un periodo de precarización de las capas medias en los '80 y '90, se habría asistido al ascenso de “nuevas clases medias” y a una mayor heterogeneidad de este grupo social.

A partir de estudios oficiales recientes sobre las capas medias en América Latina, sobre todo por parte de la CEPAL y ocasionalmente el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y del Banco Mundial (BM), puede constatarse que la problemática de este grupo social no dejó de seguir en un buen grado de indefinición, más al haber perdido estos estudios carácter relacional por haberse desprendido del ámbito del trabajo y la producción para pasar a privilegiar el del consumo, en buena medida porque se masificaron a bajo costo (sin desdeñar el papel del sector informal) bienes de consumo indispensables y también duraderos (celulares, electrodomésticos..., propios de la llamada “sociedad de bajo costo”) que de otro modo habrían quedado restringidos a los sectores “altos”; pasaron a formar parte del “elemento histórico moral de la fuerza de trabajo”, así fuera mano de obra no productiva, pero asalariada. El hecho es que, después de la fuerte crisis de los años 80 y en algunos casos de los '90, que llevaron a preguntarse por el futuro de una “clase media” que se vio con frecuencia precarizada (y que por lo demás permaneció hasta cierto punto así, dadas las nuevas características del mercado laboral internacional y su flexibilización), hubo a principios de los años 2000 una especie de renacer que llevó a hablar de “nuevas clases medias” y al mismo tiempo a constatar una mayor heterogeneidad en este grupo social.

A partir de ciertas creencias sobre Estados Unidos propagadas durante la etapa llamada “neoliberal” y de evoluciones propias, se habría llegado a demandas más o menos difusas de “adecentamiento” del Estado (Revolución Ciudadana en el

Ecuador, “Regeneración Nacional” en México), al mismo tiempo que a volteretas sorprendentes en las preferencias electorales (de México a Brasil), considerando que las capas medias adoptaron el pragmatismo como una de sus principales orientaciones. Se habría desembocado en más de una ocasión y bajo distintas formas en la confusión entre el “interés general” y el de las capas medias dada su posición justamente “media”, algo que intuía Poulantzas (Poulantzas, 1978:271-272), pero ahora este “interés general” habría pasado a residir con frecuencia en la adaptación a la llamada “globalización”, sin mayor reclamo de soberanía nacional.

En el pasado, cuando hubo este sustento, rara vez fue para una auténtica modernización endógena, sino en un atrincheramiento que confundía soberanía y conductas de rasgos precapitalistas. Ahora se habría pasado a confundir “interés general” y “globalización”, es decir, participación subordinada en redes transnacionales, salvo excepciones. Si se mantuvo el “fetichismo del poder” al que se refiere Poulantzas (Poulantzas, 1978: 271), habría sido para que las capas medias consideren el Estado como lugar de arbitraje entre las clases sociales. En esta misma medida, una parte de las capas medias habría podido considerar al Estado “su” Estado, algo acompañado de la creencia en dichas capas como amortiguador del conflicto social: es algo notorio en México y no desligado de creencias estadounidenses. Desde este mismo punto de vista, probablemente se explique cierta reorientación de parte de las capas medias latinoamericanas con los gobiernos progresistas, llamados incluso a “desburocratizar el Estado” (sin dejar al mismo tiempo de “tecnocratizarlo” con nuevas formas de gestión) para “servir a todos”, aunque con variantes significativas según el contexto relacional. Podría haber sido el triunfo de una visión particular de la relación entre las capas medias y el Estado, ya no de origen “feudal” ni con voluntad de cooptar, pero sí bajo influencia estadounidense y a la par partidaria de cierto “Estado de bienestar” difuso o de fórmulas como el “buen vivir” e incluso de “hibridaciones” entre lo cosmopolita y lo “ancestral”.

Pese a que desde finales de los años '60 comenzara a hablarse de decadencia estadounidense, Estados Unidos se colocó como el gran polo de atracción

ideológico de las sociedades latinoamericanas (Cuba incluida, al menos para parte de la población), al mismo tiempo que, por las características de una división internacional del trabajo cambiante, obreros y campesinos se encontraron en franca minoría debido a la deslocalización masiva de actividades económicas o a su fragmentación en el espacio interno, al grado de volverse “invisibles” para gran parte de la población. Sociedades como la mexicana, varias de las centroamericanas (las del triángulo norte: Guatemala, Honduras y El Salvador), República Dominicana y Cuba habían dejado para el siglo XXI de depender del sempiterno modelo agroexportador para pasar a depender en mucho de las remesas enviadas desde Estados Unidos, del turismo y de las maquiladoras (lo que vale también para Nicaragua). Mientras tanto, en Sudamérica, y en particular en el Cono Sur, la permanencia o la vuelta del modelo agroexportador o minero-exportador difícilmente oculta que la antigua “clase feudal” se reconvirtió muy en especial al agronegocio (soyero, por ejemplo), sin descartar por lo demás que algunas sociedades cayeran por el impacto del narcotráfico en la fuerte atracción por el lumpen (casos extremos como los de Haití y Paraguay). Esta fue en parte una evolución que partió del desdibujamiento de una antigua “clase feudal” que no dejó sin embargo de proyectar su sombra y la de sus “dependientes”, mientras fue imposible que cuajara un sujeto nacional del cambio, empresario o trabajador productivo, dadas las condiciones de transnacionalización.

El hecho de que ya no hubiera mayores posibilidades en el aparato productivo interno para la consolidación de empresarios nacionales y el de que la antigua clase feudal haya terminado de verse absorbida en alianza con el capital extranjero podía en algunos casos dejar a las capas medias, bajo fuerte influencia estadounidense, al timón político de sociedades con bases productivas nacionales endebles, ante unos Estados Unidos sin mayor interés en el colonialismo o en el neocolonialismo y sí en cambio en la influencia informal y el llamado “poder blando” (expresión del ex funcionario y profesor estadounidense Joseph Nye). Se habría buscado probablemente participar en la distribución de los “frutos de la transnacionalización” -el acuerdo de libre comercio en Norteamérica nunca fue puesto en cuestión en México- y un “adecentamiento del Estado” que relegara a quienes parecían

monopolizar “desde arriba” esos frutos -en México, las capas medias siguieron orientándose a los servicios públicos en los 2000- (Ferreira *et al*, 2013: 11).

El problema del comportamiento de las capas medias no habría dejado de ser dependiente de las trayectorias históricas: en algunos países podrían ocupar hasta cierto punto el lugar de intermediación que adquirieran hace mucho tiempo en México, como podían dividirse entre un resto de apego al sistema clientelar, muy desdibujado e incluso “lumpenizado” (el gobierno interino de Añez en Bolivia, Paraguay, el uribismo colombiano, etcétera...), y un deseo de adaptación al “modo de vida estadounidense”, confundido con el “interés general” (la capacidad de Estados Unidos para hacer pasar sus intereses por los del mundo), de donde todo el apego, en particular entre varias izquierdas, a problemáticas muy específicas “de agenda” de usanza estadounidense, sin tomar mayormente en cuenta a los trabajadores, a diferencia de antaño. El antiguo sujeto llamado a una alternativa - una clase obrera mal entendida, limitada al trabajo manual- se mudó o quedó en buena medida capturado en redes transnacionales, salvo excepciones, por lo que las capas medias pueden haberse encontrado ante una tenaza: la de un empresariado extranjero controlado por la alta finanza y la de trabajadores productivos fragmentados y difícilmente organizables, además muy presionados por la informalidad, el desempleo y la lumpenización: no podía hallarse un sujeto de cambio que se adaptara a las reglas mayoritarias de la democracia, dado el peso del sector informal, el de empresas transnacionalizadas, lo exiguo de la industria que haya podido quedar de una supuesta Edad de Oro nacional, etcétera... Una interrogante está en saber qué espacio nacional -más allá de cierta esfera política- habría quedado para las capas medias en caso de arribar al gobierno, aunque al mismo tiempo haya llegado en buena medida el fin del legado de origen colonial (pero criollo) para darse paso a una muy peculiar forma de presencia informal estadounidense.

PARA CONCLUIR

El modo de operar del empresariado transnacional estadounidense y de los propios Estados Unidos pasó a modalidades de control informal, más arraigadas

desde el llamado “neoliberalismo”, que no habrían dejado del legado colonial y criollo, a fin de cuentas, más que el cascarón de ciertas formas de uso del poder, determinadas costumbres degradadas en las relaciones interpersonales, y un modo de entender el patrimonio cultural. En términos relacionales, las capas medias estarían lejos de ser un “estamento”, y electoralmente se habrían fracturado, de acuerdo con el legado popular de cada país, el grado de decadencia y reconversión de la antigua “clase feudal” a la transnacionalización y el tipo de adhesión a Estados Unidos y sus distintas fracciones empresariales y/o financieras. Las capas medias tendrían que actuar con una escasa base productiva nacional, pero ganarse la capacidad de presentarse como clientes solventes, así sea a crédito, por lo que no habrían salido del ámbito distributivo que les atribuyera Alain Rouquié (Rouquié, 2004: 164). Con frecuencia lejos de la acumulación y de la función productiva, dichas capas habrían quedado divididas en la disputa por los frutos de la transnacionalización, y buscado con los “progresismos” incorporar al circuito del consumo de masas -bastante transnacionalizado- a los sectores populares, como lo sugiere por ejemplo Moisés Kopper para Brasil (Kopper, 2020: 74). No debe olvidarse la diferencia entre quienes dirigen y quienes gobiernan, y algunos estarían dispuestos a separarlos para que los segundos aseguren una base social: en más de un caso, se habría consumado entonces a principios de los 2000, y a reserva de lo que depare el curso de la crisis, la previsión de Mariátegui en 1929. Fortalecidas en medio de una larga crisis, las redes transnacionales no habrían dejado de contar con capas medias nacionales para hacerse de clientes solventes, y a distancia del antiguo dominio “feudal”, aunque no se haya erradicado, desde luego, el subdesarrollo capitalista.

BIBLIOGRAFÍA

Adamovsky, E., (2013), “Clase media’: reflexiones sobre los (malos) usos de una categoría”, *Nueva Sociedad*, no. 247, septiembre-octubre 2013, Buenos Aires: Fundación Friedrich Ebert págs. 38-49.

-----, (2020), “Clase media’: mitos, usos y realidades”, *Nueva Sociedad*, no. 285, enero-febrero, Buenos Aires, Fundación Friedrich Ebert, págs. 35-46.

Amin, Samir. *Los desafíos de la mundialización*. México: Siglo XXI, 1997.

Benza, Gabriela y Gabriel Kessler (2020), “Nuevas clases medias: acercar la lupa”, *Nueva Sociedad*, no.285, enero-febrero, Buenos Aires, Fundación Friedrich Ebert: 60-71.

Bértola, Luis, y J. Ocampo. *El desarrollo económico de América Latina desde la Independencia*. México: Fondo de Cultura Económica, 2013.

Carcar Irujo, Ana Isabel, (2013), “Las reformas agrarias en México y los proyectos de desarrollo rural en un municipio del estado de Veracruz”, *Nómadas*, vol.38, no. 2, Madrid: Unidad Complutense, págs. 13-34.

Carmagnani, Marcello. *Formación y crisis de un sistema feudal. América Latina del siglo XVI a nuestros días*, México: Siglo XXI, 1980.

Ferreira, F. H.G y J. Messina, J. Rigolmi, L.F. López Calva, M.A. Lugo y R. Vakis, *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*, Washington D.C: Banco Mundial., 2013.

Franco, R., y M. Hopenhayn y A. León, *Las clases medias en América Latina: retrospectiva y nuevas tendencias*, México: Siglo XXI/CEPAL. 2010.

Garcíadiego, Javier, prólogo, *Textos de la Revolución Mexicana*, Caracas: Biblioteca Ayacucho, IX-LXXXIII, 2010.

González Casanova, Pablo, *La democracia en México*, México: Era, 1989.

Guemes, C. y L. Paramio, (2020) “El porvenir de una ilusión: clases medias en América Latina”, *Nueva Sociedad*, no. 285, enero-febrero, Buenos Aires: Fundación Friedrich Ebert págs. 47-59.

Hernández Chávez, Alicia, *Historia de la Revolución Mexicana, periodo 1934-1940: la mecánica cardenista*, México: Colmex, 1979.

Hoselitz, B. *Sociological aspecto of economic growth*, Nueva York: Feffer and Simons, 1960.

Johnson, J.J. *Political change in America: the emergence of the middle sectors*. Stanford: Stanford University Press, 1958.

Kaplan, Marcos. *Formación del Estado nacional en América Latina*. Santiago de Chile: Editorial Universitaria, 1969.

Kotkin, Joel L. *The coming of neo-feudalism. A warning to the global middle class*. New York-London: Encounter Books, 2020

Kopper, Moisés., (2020) "Brasil: ¿cómo se 'inventó' la nueva clase media?", *Nueva Sociedad*, no. 285, enero-febrero, Buenos Aires: Fundación Friedrich Ebert, págs.. 72-83.

Mariátegui, José Carlos, *Ideología y política y otros escritos*, Caracas: Fundación Editorial el Perro y la Rana, 2010.

Mondragón, H. (2001) "Plan Colombia: gasolina al fuego". En M. Alcántara Sáez, & J. Ibeas (Edits.), *Colombia ante los retos del siglo XXI. Desarrollo, democracia y paz* Salamanca: Ediciones Universidad de Salamanca, p.163-184.

ONU-Habitat, *Estado de las ciudades de América Latina y el Caribe 2012. Rumbo a una nueva transición urbana.*, ONU-Habitat: Nairobi, 2012.

Osorio, Jaime. (2017) "El desmesurado peso político de la pequeña burguesía", *Nuestra praxis*, año 1, no. 1, no.66, , julio-diciembre, México: ANEICJ, págs.. 66-80.

Pellicer de Brody, Olga, "La llamada a las inversiones extranjeras, 1953-1958". En varios, *Las empresas transnacionales en México*. México: Colmex, 1977.

Pimmer, S., (2010) "La autonomía relativa en la periferia: reflexiones en torno al Estado en la obra de Nicos Poulantzas, René Zavaleta y Luis Tapia", *De raíz diversa*, vol.3, no.6, México: UNAM, págs. 157-185.

Poulantzas, Nicos, *Las clases sociales en el capitalismo actual*, México: Siglo XXI, 1978.

----- . *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*, México: Siglo XXI, 2007.

Promis Ojeda, J. *et. al. Donoso, la destrucción de un mundo*. Buenos Aires: Fernando García Cambeiro. 1975.

Semo, Enrique. *La Conquista. Catástrofe de los pueblos originarios*, México: Siglo XXI/Facultad de Economía-UNAM.

Quijano, Aníbal (1977), "Imperialismo, clases sociales y Estado en el Perú (1895-1930)", en Benítez Zenteno, R. (coord.), *Clases sociales y crisis política en América Latina*, México: Siglo XXI.

Rouquié, Alain., *América Latina. Introducción al Extremo Occidente*, México: Siglo XXI, 2004.

Stavenhagen, Rodolfo, *Sociología y subdesarrollo*, México: Nuestro Tiempo, 1981.

Weffort, Francisco, *Classes populares e desenvolvimiento social*, Santiago de Chile: ILPES., 1968.

Zavaleta, René (2010) "La burguesía incompleta. Ni piedra filosofal, ni *summa feliz*", OSAL, no 28, Buenos Aires: CLACSO, noviembre, págs. 209-215.