

# La clase media en USA, del sueño a la pesadilla

**EL AUMENTO DE LA COMPETENCIA DE OTROS PAÍSES, LOS CAMBIOS EN EL MERCADO LABORAL Y EL AVANCE DE TECNOLOGÍAS QUE AHORRAN MANO DE OBRA HAN HUNDIDO A LA CLASE MEDIA EN EE UU. AQUÍ ESTÁN LAS CLAVES DE LA VICTORIA DE DONALD TRUMP.**

**L**a inesperada victoria de Donald Trump ha provocado en España un torrente de explicaciones, muchas de ellas publicadas antes incluso de conocer información detallada sobre quienes le habían votado y quienes decidieron no acudir a las urnas. En bastantes de esos textos, quizá, ha habido un exceso de adjetivación sobre el candidato ganador y una ausencia de exploración sobre qué puede explicar su triunfo. Algunas de las causas del mismo parecen inseparables de las negativas consecuencias de la globalización sobre la clase media, afloradas con brutalidad durante la Gran Recesión. Su relato puede aportar información para ayudar a explicar qué hay detrás de un resultado interpretable seguramente, sobre todo, como un espejo de una profunda crisis de credibilidad de republicanos y demócratas.

Dentro de la preocupación existente en aquel país por los efectos de la creación de un mercado global falto de regulación y en donde las grandes multinacionales ocupan hoy el papel de nuevos líderes mundiales, sobresale el posible declive de las familias de ingresos medios. La crisis ha cuestionado dos de los elementos centrales del sueño americano: ser una sociedad de clases medias y el esfuerzo individual, la meritocracia, como garantía de éxito. Este segundo aspecto queda fuera de estas líneas. Pero conviene recordarlo dado que su vigencia viene siendo objeto de una destacada controversia desde hace años. Lo vuelve a poner de relieve un reciente y provocador libro de Robert Frank (*Success and luck: good fortune and the myth of meritocracy*, Princeton University Press) en el cual se destaca una movilidad social menor de lo imaginado y una reducción del origen familiar mucho mayor.

En relación con el primero de ellos, sin ninguna duda, la sociedad americana fue una sociedad de clases medias hasta los años setenta del siglo XX. Johnsons, los de esta familia se considera un parte de ella. Pero esa percepción ha cambiado. Lo cierto es que en los últimos años se ha convertido en un país de movilidad social menor y un origen familiar más importante. Según el estudio anual del instituto Gallup, desde comienzos del siglo hasta 2011, quienes se consideran



**Por JORDI PALAFOX**  
Catedrático de Historia e Instituciones Económicas en la Universidad de Valencia durante años, es un experto en la economía estadounidense. Ha coordinado el libro *Los tiempos cambian. Historia de la economía* (Tirant, 2014) y prepara una obra sobre los desafíos de un mundo globalizado, que publicará la editorial Pasado y Presente.

integrantes de la misma se han reducido de seis a cinco de cada 10 estadounidenses. Por el contrario, quienes se sitúan dentro de la clase baja han aumentado un 66%, pasando de tres a cinco de cada 10.

La anterior es una apreciación subjetiva, pero de trascendencia electoral seguramente destacada. Al mismo tiempo es, como se ha indicado, inseparable de la preocupación sobre los efectos de la etapa actual de la globalización iniciada a finales del siglo XX. Un proceso que, desde sus inicios, ha sido percibido con inquietud por los estadounidenses. Lo reflejaba ya en 1995 Rüdiger Dornbusch, un incisivo economista de origen alemán fallecido en 2002 con cuyo manual (conjunto con Stanley Fischer) se han formado miles de estudiantes universitarios en España. En aquel año publicaba un breve artículo sobre el posible declive de la considerada columna vertebral del gigante americano. Allí insinuaba que la revolución en las formas de producir y comunicarse, entonces sólo en sus inicios, conllevaba la pérdida de importancia de este segmento social. Sería el primero de una serie de textos breves sobre esa posibilidad con una repercusión modesta en aquel momento.

Hoy, décadas después, los interrogantes de Dornbusch constituyen el centro de la controversia y permiten resumir los términos en que está planteada. Su punto de partida era la comparación de la etapa de bonanza entre 1950-1973 con lo sucedido a partir de ese último año. En la primera fase, la renta mediana (aquella con la mitad de los valores por debajo y la otra mitad por encima) se duplicaba cada generación. Por el contrario, desde la crisis del petróleo la economía había dejado de generar mejoras en los ingresos de la mayoría de las familias. Ya entonces Dornbusch apuntaba algo que continúa ahora en un lugar común: el aumento sostenido del *living wage* no tiene por qué estar relacionado con un aumento del nivel de ingresos de la familia media. Así, se le atribuye la acuñación de *comparative advantage* en los años noventa, según el planteamiento de los años sesenta.

Desde entonces la *comparative advantage* ha sido más que un concepto. Joseph Stiglitz lo vuelve a recordar con insistencia: la renta mediana cayó el 10 por ciento en un tiempo completo en 20 años, es decir, en términos reales a la fecha, en 20

años. En el extremo inferior, los salarios reales son comparables a los de los años sesenta del siglo XX. La información suministrada por la Oficina del Censo confirma el declive general desde 2000. Es menos acusado que el del extremo inferior subrayado por Stiglitz, pero muy destacado para un país acostumbrado a la expansión permanente de la abundancia. Desde ese año la renta mediana ha caído un 10%. Escrito de otra forma: una décima parte de la capacidad de compra de la familia típica estadounidense se ha evaporado.

Esta tendencia, excepcional desde una perspectiva histórica, va acompañada de muchas otras señales (ninguna optimista) sobre el bienestar de gran parte de los ciudadanos de aquel país. La más impresionante es el aumento de la tasa de mortalidad en los americanos blancos de edad media entre 1999 y 2013 puesta de relieve por un reciente trabajo del Nobel Agnus Deaton y Anne Case. Pero también es relevante el que desde el inicio de la Gran Recesión los sectores productivos de salarios altos hayan perdido un millón de puestos de trabajo, mientras aquellos con menor retribución salarial hayan sido donde se han creado la mayor parte de los empleos (1,8 millones). Un duro contrapunto para una sociedad acostumbrada a duplicar su nivel de ingresos generación tras generación.

## PÉRDIDA DE INFLUENCIA

Volviendo a la clase media, ¿cuáles eran para Dornbusch las causas de la inflexión de su importancia? Pues las que han venido siendo motivo de preocupación hasta estallar en forma de un imprevisto resultado electoral el pasado 8 de noviembre: aumento de la competencia desde otros países por la deslocalización y la falta de restricciones; cambios en el mercado laboral por la inmigración y el avance de las tecnologías ahorradoras de mano de obra.

Un dato relevante en este contexto es la preocupación por Dornbusch se corresponde con los hechos. En otras palabras, el país que se ha convertido en el más desarrollado del mundo en la crisis, al igual que el caso de la clase media. Sin embargo, como suele ocurrir, cuando los problemas sociales, la diferencia no es de contes-



no. Depende de los datos que se usen para analizarlo porque la base de datos del Long Income Study (LIS) arroja conclusiones diferentes a las obtenidas a partir del Current Population Survey (CPS) elaborado por la Oficina del Censo.

Si se parte de la primera, como hacen algunos investigadores e influyentes medios de comunicación como The New York Times, la contestación es un categórico sí. El problema es que la conclusión está basada en una información que siendo fundamental para poder realizar comparaciones internacionales tiene una carencia básica: no incluye las rentas del capital. Y éstas son una proporción creciente del total de los ingresos a medida que éstos aumentan. Por el contrario, si se

la reducción del segmento intermedio no es su empobrecimiento, sino el ascenso de una parte de sus integrantes al grupo de hogares con ingresos altos, que aumentan en un 50% pasando del 14% al 21% del total.

Esta reducción de la clase media por aumento de las rentas altas se constata también realizando un ejercicio con las cifras del censo segmentando los hogares en los tres estratos de ingresos utilizados en España por Francisco Goerlich. La agrupación para los años 2000, 2007 y 2014 arroja como conclusión un declive muy modesto del tercio intermedio de rentas en esos 14 años. No alcanza los dos puntos, del 41% al 39%. Lo que se ha elevado es el número de los hogares de renta alta: de ser el 19,7% en 2000 han pasado al 22,5% en

Un grupo de clase media norteamericana, durante un picnic en un parque de Kansas en los años ochenta.



parte del estudio del censo, la estadística más completa sobre rentas familiares donde sí se incluyen este tipo de ingresos, las pesimistas conclusiones derivadas de la percepción mayoritaria entre los americanos mostrada por Gallup están llenas de matices.

Es lo reflejado en el estudio del PEW Research Center, quizá la radiografía de la situación de las familias de ingresos medios más exhaustiva. Este informe demuestra cómo su proporción ha venido reduciéndose desde 1970 hasta 2014, del 61% al 50%. Parecería pues una confirmación de las conclusiones obtenidas a partir de la base de datos del LIS y concordante con la situación de un país donde sólo uno de cada cuatro ciudadanos considera que, a su edad, sus hijos tendrán una situación económica mucho mejor que ellos, mientras casi la mitad (47%) opina que será igual o peor. Pero no es así. El estudio también permite comprobar que la causa principal de

2014. Lo incontrovertible es la polarización social con una reducción modesta del estrato medio y un aumento de los dos extremos. Un fenómeno al que tampoco parece ajeno el movimiento Feel the Bern, en torno al senador Bernie Sanders, cuyo vigor ha sido otra de las sorpresas del panorama político americano.

En un artículo académico publicado junto a otros colegas, el economista del MIT David Autor demostraba cómo, dentro de los distritos más negativamente afectados por la globalización, los que ya estaban en manos de representantes republicanos tendían a decantarse hacia candidatos todavía más conservadores, mientras en los inicialmente en manos de demócratas el resultado electoral más probable había sido la elección de un republicano moderado o, como alternativa, de un demócrata radical.

El resultado apuntaba, pues, un efecto electoral destacable de esa percepción de de-

cadencia de la clase media mayoritariamente compartido por los estadounidenses. Una impresión que forma parte de su convencimiento de estar perdiendo relevancia. Lo cual puede ser explicado tanto por la desaparición de su opulencia como por la pérdida de su influencia para determinar la acción de sus representantes políticos. Un proceso cuya consolidación parece inseparable de otros dos hechos. De un lado, la drástica reducción de la riqueza de la mayoría de las familias por la Gran Recesión y de las pesimistas previsiones sobre su evolución. De otro, el peso cada vez mayor de las grandes multinacionales en las decisiones del poder político.

En relación con el primero, el informe de PEW concluye que sólo en un quinquenio,

entre 2007 a 2013, la riqueza neta de los miembros de estas rentas medias se ha reducido casi un 40%. Es un porcentaje algo inferior al de las familias de menores ingresos, de las que se habla mucho menos pero que también son relevantes electoralmente, en las cuales roza el 50%. Hoy, pues, los otrora opulentos e influyentes *wasp*, (acrónimo de blancos, anglosajones y protestantes), en la acertada expresión del profesor de Ciencia Política Martin Gilens, han perdido gran parte de ambos atributos. Su situación es mucho peor que en el pasado, la reciente recuperación del PIB no se viene reflejando en una mejora de sus ingresos y su pasada capacidad de modular la trayectoria de la economía por la acción de sus representantes políticos está fuera de su control.

La razón estriba tanto en la creciente dependencia exterior de la economía estadounidense como en una crisis de credibilidad de los dos grandes

partidos puesta de relieve por la meteórica carrera de Donald Trump quien, aunque candidato del Partido Republicano, es un *outsider* dentro de su aparato enfrentado con la mayoría de sus dirigentes que decidieron no apoyarle. En relación con la mejora del nivel de vida generación tras generación, otro eje del sueño americano, un estudio de McKinsey apunta unas perspectivas para los ingresos futuros de los más jóvenes (en especial los peor preparados) muy inferiores a las de sus padres, en línea con la opinión de la encuesta mencionada. Es una situación no sólo dominante en EE.UU. Pero lo relevante para explicar lo ocurrido en las pasadas elecciones es que también parece serlo en EE.UU., primera potencia mundial indiscutida del mundo hasta hace poco. Un país donde la convicción de la mayoría era que, trabajando duro, los sueños podían llegar a convertirse en realidad.

**La renta media para el trabajador varón a tiempo completo en 2016 es inferior en términos reales a la de hace 42 años**