

Alianza Universidad

Michael Mann

Las fuentes del poder social, II

El desarrollo de las clases y
los Estados nacionales, 1760-1914

Versión española de
Pepa Linares

Alianza
Editorial

(Madrid, 1997)

Cuestiones teóricas

En los capítulos 4 y 9 hemos analizado los regímenes del siglo XIX, fundamentalmente compuestos de unos cuantos miles de familias, y, por tanto, necesitados de apoyos para conservar el poder. En realidad, los obreros no supusieron una amenaza organizada hasta finales de siglo; los campesinos se organizaron antes, pero (como veremos en el capítulo 19) raras veces resultaron subversivos. A este respecto no importa mucho que la mayoría de los trabajadores sintieran entusiasmo por el rey, la patria o la capital; en realidad, sus creencias carecieron de relevancia mientras no crearon organizaciones estables de poder. Pero si el régimen quería conservar su superioridad organizativa continuaba necesitando en los niveles medio y bajo aquellos administradores leales que antes le proporcionaban las redes segmentales particularistas, menguadas ahora por el universalismo típico del capitalismo y el Estado moderno. En efecto, desde mediados de siglo, el Estado pudo continuar gobernando cómodamente gracias a la aparición de un grupo de subalternos leales, la clase media.

Desde entonces, esta clase ha mostrado continuamente su lealtad al capitalismo. Parece que los regímenes temieron de esta clase lo que

muchos autores han calificado de tendencia intermitente al extremismo nacionalista. Por mi parte, no creo mucho en el nacionalismo burgués, ya que encuentro una localización social mucho más particularista, que denomino estatismo entusiasta y radicalmente leal. Dada esta imperecedera lealtad de clase, romperé con frecuencia los límites cronológicos en el presente capítulo para generalizar sobre la recurrencia del fenómeno (allí donde exista) hasta nuestra propia época. El Estado-nación de la clase media, creado a finales del siglo XIX, es, en muchos aspectos decisivos, el nuestro. En la formación de la sociedad occidental, la clase media ha sido tan importante como la clase obrera.

La definición de la clase media ha suscitado siempre grandes controversias. El auge de los «grupos medios» presentó enseguida problemas conceptuales a los observadores del siglo XIX, muchos de los cuales emplearon el plural «clases medias», precisamente por su heterogeneidad. El sufragio intensificó el problema de la definición: había que conceder el voto a la clase media, pero ¿quiénes eran sus componentes? Pero el interrogante se planteó más en el terreno de la política práctica que en el conceptual. Los contemporáneos nos han legado algunas definiciones, pero no puede decirse que los historiadores modernos hayan resultado de gran ayuda. Ryan (1981: 13) se lamenta de que los historiadores americanos utilicen la expresión «clase media» como una mera «categoría residual». Entre los historiadores británicos, Gray piensa que las «relaciones de producción» distinguen a los capitalistas y a los trabajadores, pero afirma que la «distinción de los estratos medios» no acepta una aplicación «mecánica» (1977: 134 y 135). Crossik se hace eco de esta vaga advertencia cuando afirma que el concepto de «clase media baja» es «analíticamente» débil aunque útil para «describir una realidad contemporánea observada» (1977: 14). Harrison (1971: 101) se muestra de acuerdo en la dificultad de la definición para el siglo XX, pero afirma que «en la Inglaterra de comienzos de la época victoriana las pruebas de la pertenencia a esa clase eran más objetivas ..., aunque en ningún caso rígidas o netamente definidas». ¿Puede ser indefinida la objetividad? ¿Pueden aportar los sociólogos conceptos más adecuados?

Ciertamente, los sociólogos aportan *más* conceptos: la pequeña burguesía, con sus fracciones nuevas, antiguas y tradicionales; la clase media, nueva, antigua y disgregada; la nueva clase obrera; la clase de servicios; la clase de los profesionales y los gerentes; todas ellas posibles «designaciones contradictorias de una clase». Alternativamente,

existen también muchos estratos medios, estratos ocupacionales o gradaciones de estatus; o estratos de clase mixtos, denominados mediante expresiones como «cuello blanco», «profesiones» o «semiprofesiones». Los términos franceses están más o menos en esta línea; en cuanto a los alemanes, combinan clase y «estado»: *Mittelstand*, *Burgertum*, divididos en *Besitzburgertum* (burguesía acaudalada) y *Bildungsburgertum* (burguesía de educación elevada). Esta plétora de términos encarna, en realidad, cinco teorías alternativas:

1. Los grupos medios estarían encuadrados en la clase obrera, conforme a la conclusión marxista ortodoxa.
2. Formaría parte de la burguesía dirigente o clase capitalista, según algunas respuestas marxianas de carácter pesimista.
3. Presentarían una localización de clase ambigua y contradictoria (Wright, 1985: 42 a 57).
4. Se encontrarían «disgregados», de modo que cada grupo medio caería dentro de clases o *Stände* distintos, según el punto de vista más común (es decir, Dahrendorf, 1959).
5. Formarían una clase aparte, propiamente una clase media (es decir, Giddens, 1973).

Las cinco suscitan un número infinito de debates (que han examinado Abercrombie y Urry, 1983: primera parte). Por mi parte, tomo prestado de las cinco teorías, pero establezco una combinación de la 4 y la 5, para sostener la existencia de una clase media separada de las restantes, aunque, como todas ellas, «impura», que contendría tres fracciones, cada una con sus propias organizaciones de poder, y afirmo también que gran parte de la sociología anterior no ha sabido apreciar suficientemente la complejidad de esta clase, debido a tres razones:

1. La mayor parte de los autores que han participado en el debate han introducido un ulterior problema de clase: la relación entre las clases obrera y capitalista (Blumin, 1989: 6 y 7, y Mayer, 1975, también critican este punto). Las clases medias (como su propio nombre indica) se juzgan así en relación con la lucha entre el capital y el trabajo, que, se supone, es la característica definitoria de las relaciones de clase en el mundo moderno. Desde esta perspectiva, los grupos medios carecerían de independencia, porque la mayoría se alían con el capital (véase la crítica a la teoría de la «clase profesio-

gerencial» de Ehrenreichs, 1979; Aronowitz, 1979; o Goldthorpe, 1982). Si nos centramos sólo en las relaciones entre el capital y el trabajo, la idea es correcta, pero, como he sostenido repetidamente, las sociedades no son unitarias ni pueden reducirse a una sola fuente de poder social, porque la sociedad occidental moderna no puede reducirse al capitalismo, ni las relaciones entre sus clases, a las del capital con el trabajo.

2. La mayoría de los marxistas, y algunos que no lo son, comparten un «productivismo» estricto, basado en las relaciones directas de producción, de modo especial, en las predominantes dentro de la industria manufacturera. Algunos identifican la clase obrera con el «trabajo productivo», y sitúan a casi todos los grupos medios del lado capitalista, por ejercer «funciones globales de capital» (Poulantzas, 1975; Carchedi, 1977). Wright (1985) ha intentado conciliar la diversidad de esta zona media de la sociedad con un modelo bastante original de «relaciones de producción». Este autor identifica tres fuentes de poder relativas al empleo —la propiedad, el poder de organización y la especialización—, cada una de las cuales procede de un modo concreto de producción de la sociedad moderna (aunque considera dominante el poder de la propiedad y, por ende, el modo de producción capitalista). Los grupos medios tenderían a ser elevados en una ellas, no en las tres, por eso se encuentran en una «localización de clase contradictoria». Acepto muchos de los argumentos de Wright, pero opino que su teoría es funcionalista y productivista, ya que para él sólo cuentan en realidad las relaciones del empleo, e introduce la autoridad y la educación sólo en la medida en que ambas cosas contribuyen de modo funcional a la producción económica.

Algunos no marxistas han compartido la preocupación por las relaciones laborales. Dahrendorf (1959) aduce que las relaciones de autoridad en el empleo han sustituido a la propiedad como factor determinante de la clase en las sociedades modernas. Goldthorpe (1982) define una «clase de servicios» formada por profesionales, gerentes y técnicos superiores a los que se otorga confianza. Aprecia también otras características de esta clase de servicios, tales como la experiencia educacional, pero esto no ayuda a definir su clase, que no es otra cosa que un agregado de ocupaciones. Una vez más, las «relaciones con los medios de producción», interpretadas como relaciones del empleo, se proponen como guía a esta laberíntica zona media de la sociedad.

3. Los neweberianos no parecen haber llegado mucho más allá en esta materia. Para ellos cuentan tanto las formas y los estilos de vida, la instrucción, la interacción social, el matrimonio mixto como las relaciones laborales formales, por tanto superan la mera función económica. Sin embargo, tienden a integrar esta diversidad en el concepto de la común «posición en el mercado», que se define ante todo por la instrucción. Parkin (1979) sostiene que las «credenciales» educacionales permiten practicar a la clase media el «cierre» de los mercados de trabajo. Como Collins (1979), tampoco él es un funcionalista, pero su idea resulta bastante curiosa, porque la educación no constituye una mera respuesta a las necesidades económicas, sino, en sí misma, una forma de poder.

Giddens inserta el poder educacional en una teoría más amplia sobre la definición de las clases según los poderes del mercado, es decir, estos poderes forman las clases cuando «*el cierre de la movilidad se produce en relación con cualquier forma específica de capacidad de mercado*» (la cursiva es suya). En paralelo con Wright, especifica tres formas de poder de mercado: propiedad, educación o especialización técnica y fuerza manual de trabajo. Esto brinda tres clases básicas para el mundo moderno: capitalistas, trabajadores y clases medias definidas por la educación, pero deja sin resolver el problema concreto de la pequeña burguesía clásica —comerciantes modestos y artesanos independientes—, que permanece fuera de la clase media, lo que constituye, sin duda, una extraña conclusión. Giddens matiza en parte su modelo añadiendo secundariamente «estructuraciones aproximadas a las relaciones de clase» como las relaciones de autoridad dentro de la empresa y las pautas de consumo. Pero, ante todo, su teoría sustituye las relaciones centradas en los medios de producción respecto al empleo por el poder del mercado que viene dado por la educación (1973: 107 a 110).

Abercrombie y Urry (1983) han observado con agudeza que deberíamos combinar ambas cosas, porque la acción colectiva que nace de ellas ayudaría también a definir a la clase media. Son pasos necesarios, pero todavía insuficientes. Por mi parte, daré tres más:

1. Tres tipos de relación de una «impureza» variable afectan a los grupos medios: (1) la propiedad capitalista, (2) las jerarquías específicas de las corporaciones capitalistas y la burocracia del Estado moderno, y (3) las profesiones licenciadas autoritariamente por el Estado. Suelo establecer una distinción dentro de la relación 2 entre je-

rarquías privadas y públicas, pero el conjunto de las relaciones de producción descansa en tres grupos distintos:

1. La *pequeña burguesía*: propietarios de negocios pequeños y familiares.
2. Los *empleados de carrera*: asalariados con capacidad de promoción dentro de las jerarquías burocráticas o corporativas.
3. Los *profesionales*: con «alta especialización educativa» y colectivamente organizados en ocupaciones autorizadas por el Estado.

Como cabía esperar, son muchas las personas que quedan en una situación de clase «contradictoria»; otras mezclan varias posibilidades (los profesionales empleados en las corporaciones); y otras aún pueden practicar una actividad idiosincrásica. Pero si nos atenemos por completo al nivel de las relaciones directas de producción, podemos considerar a los tres grupos como clases separadas, ya que las relaciones del empleo son diferentes. Con todo, podría producirse una situación común de clase en los pasos 2 y 3.

2. Vuelvo ahora a la distinción entre las relaciones del poder *difuso* y el poder *autoritario*. El capitalismo no genera únicamente organizaciones de empleo autoritarias, puesto que éstas se encuentran insertas en circuitos difusos de capital que incluyen el consumo (como han observado muchos autores). Tendremos ocasión de comprobar que este hecho ayuda a integrar nuestras tres fracciones de clase.

3. El capitalismo no es un fenómeno autoconstituido. Como he sostenido repetidamente, se encuentra inserto en redes de poder ideológico, militar y político. Veremos que la ciudadanía político-nacional e ideológica integró también a la clase media.

Naturalmente, los tres criterios —relaciones del empleo, relaciones de poder difuso y todas las fuentes del poder social— confieren una nueva característica común a los individuos de clase media, esto es, sus relaciones con las clases dominantes son predominantemente segmentales, lo que refuerza su lealtad, un fenómeno que en algunos casos llegó a ser preocupante. Éstas son fracciones de una sola clase media definida mediante la fórmula: *participación intermedia segmental en las jerarquías del capitalismo y del Estado-nación*. Comenzaré por las relaciones económicas.

Las fracciones de la clase media

La pequeña burguesía

La pequeña burguesía posee y controla sus medios de producción y su propio trabajo, pero no emplea mano de obra asalariada libre (como en las definiciones marxianas). El típico negocio pequeño burgués emplea a los miembros de la familia, a precios que están fuera del mercado (por lo general, a la baja). El «dueño» puede ser una persona, una familia o una asociación de individuos vinculados por la amistad, generalmente sin bases contractuales, de forma que los beneficios, las pérdidas y las obligaciones que impone el trabajo se comparten según el criterio normativo difuso de la familia o de la asociación, al contrario que en la sociedad, mucho más impersonal, que predomina en los grandes negocios. La pequeña burguesía posee una propiedad capitalista, pero contrata una mano de obra que no es «libre», sino familiar y particularista.

Resulta evidente que la demarcación entre la pequeña burguesía y la clase capitalista no es absoluta. Los negocios presentan todo tipo de tamaños, de modo tal que las zonas más elevadas de la pequeña burguesía se mezclan de modo imperceptible con la clase capitalista. Puesto que el capitalismo es relativamente difuso, no suele ser excluyente, al contrario que otros modos de producción.

En el capítulo 4 hemos visto que la organización del primer capitalismo industrial fue esencialmente pequeña y difusa. La Revolución Industrial se debió a los artesanos, pequeños comerciantes, intermediarios y negocios familiares. El pequeño «capital» se confundió con el «trabajo especializado», y lo mismo ocurrió entre el trabajo manual y el no manual, sobre todo entre los artesanos, que eran mayoritarios en las «clases-rangos medios». He analizado en los capítulos 4 y 15 la disgregación del mundo artesano, que desplazó a los situados en los sectores más inseguros hasta la clase obrera, al tiempo que en los oficios más prósperos de mediados del siglo XIX, no menos de un 20 por 100 accedió en una década a dirigir sus pequeños negocios. Esta nueva pequeña burguesía, «no manual», procedente de los «trabajadores», era más rica, se encontraba más segura y disfrutaba de un estatus más elevado (Blumin, 1989: 66 a 137). Los pequeños propietarios dominaban aún en los grupos medios, pero los «detallistas» formaban más de la mitad de lo que se llamó en la época victoriana la

clase media, que aumentó desde mediados de siglo (Booth, 1886; Best, 1979: 98 a 100, 104 a 106).

Esta pequeña burguesía no manual disfrutaba sólo de una riqueza y un estatus moderados y no tenía acceso a los círculos escogidos, pero colaboraba con los capitalistas. Hasta el surgimiento de la gran corporación, a partir de 1880 en Alemania y Estados Unidos (a partir de 1900 en Gran Bretaña, Francia y Austria), incluso las grandes empresas generaron pequeños intermediarios a ambos lados de la cadena de la oferta. Predominaron las compañías y asociaciones privadas no limitadas, los subcontratistas y el trabajo eventual, y tanto los grandes como los pequeños capitalistas se preocuparon de transmitir la propiedad familiar a sus herederos. El pequeño negocio sirvió de intermediario al grande y dominó las industrias del consumo, los servicios y la construcción; invirtió sus ahorros en títulos del Estado o acciones, a través de procuradores, agentes, bancos y compañías de seguros. La pequeña burguesía participó, pues, encantada en la difusión del capital.

Su lealtad ayudó a derrotar al cartismo y las revoluciones de 1848. Mayer (1975) afirma que a partir de 1871 sólo supo mirar hacia atrás, pero, como sostiene Wiener (1976) esta opinión es exagerada. Sus miembros adoptaron siempre una actitud conservadora, pero no reaccionaria. En la Gran Bretaña victoriana parecían satisfechos. «El liberalismo maduro de la clase media» se combinaba con el auge económico y el Imperio británico (Tholfsen, 1976). La pequeña burguesía formó la práctica totalidad del electorado de 1832 a 1867, y casi un tercio, más delante, pero las elecciones continuaron organizándose segmentalmente durante mucho tiempo, a través de la «estructura tradicional de las redes de deferencia en las comunidades» (Moore, 1976). El consenso político se mezclaba con un idealismo sentimental, que reflejan con acierto los cuadros de los salones pequeño burgueses, donde se representaban escenas de paz doméstica, de un romanticismo medieval, al estilo de las Highland escocesas, y la inocencia de los niños. Blumin (1989: 138 y 139) y Ryan (1981) trazan un cuadro similar del hogar pequeño burgués en los Estados Unidos.

Sin embargo, ¿refleja esto una Edad de Oro de la pequeña burguesía? Con la Segunda Revolución Industrial llegó el desarrollo de las corporaciones, los carteles, las asociaciones profesionales y el proteccionismo, todo ello en un clima de intensa competencia internacional. Suele aducirse que este «capitalismo organizado» fue enemigo

de la pequeña burguesía (por ejemplo, Gellatelt, 1974 y Lash y Urry, 1987, sintetizan la literatura al respecto). El capitalismo francés o británico estuvo menos «organizado» que el americano o el alemán, pero en un sector pequeño burgués tan importante como la venta al por menor, los grandes almacenes amenazaron en todos los países a los pequeños comerciantes e intermediarios; en Francia y Gran Bretaña sufrieron más a causa de la competencia internacional. Se supone, pues, que a partir de 1880 la pequeña burguesía se vio amenazada por el capitalismo corporativo, que menguó su número y su poder y produjo una vociferante reacción, acompañada de una política paranoica —volátil y, por lo general, derechista, susceptible de abocar al nacionalismo extremo o al fascismo— y de la agitación de esta fracción de clase.

Pero todo esto no es más que un mito. La pequeña burguesía anterior a la guerra no estaba irritada, sino aburrída. En efecto, apenas ha existido un descontento económico organizado pequeño burgués desde entonces hasta hoy mismo. En los países que examino aquí, la mayor organización se produjo entre los nacionalistas austro-húngaros y los *Mittelstand* alemanes, sobre todo en la forma de acciones colectivas, políticamente estructuradas, cuya estricta manifestación económica tendía a la moderación y el pragmatismo. Por ejemplo, cuando los tribunales alemanes establecieron que la seguridad social de Bismarck se aplicara en exclusiva a los trabajadores, los *Mittelstand* protestaron y consiguieron su propia ley de seguro en 1911 (Kocka, 1980: 258 y 259). Pocas veces se produjeron agitaciones políticas entre la pequeña burguesía británica y estadounidense, que ni siquiera participaron en las controversias del movimiento progresista. Chapman (1981: 236) no ha encontrado grandes conflictos entre las firmas británicas de pequeño y gran tamaño desde 1720 hasta la década de 1970. Las mayores enfrentamientos se produjeron en lo relativo al mantenimiento de los precios al por menor, pero allí los principales rivales eran las cooperativas, de modo que la protesta pequeño burguesa proclamó la ideología liberal-capitalista (Crossik, 1977: 17). Como veremos más adelante, esta fracción de clase se hallaba pobremente representada en los movimientos nacionalistas de clase media del periodo. Incluso cuando se sentía descontenta, raramente formó sus propios partidos.

¿Decayó la pequeña burguesía frente a la superior eficacia de la corporación? Después de medio siglo de énfasis en las economías de escala por parte de los economistas, la cuestión de la eficacia ha

vuelto a plantearse en la década de 1980. Prais (1981) no han encontrado economías de escala: las grandes absorben a las pequeñas no porque sean más eficaces, sino porque ejercen un poder autoritario en los mercados y por las características del mercado de valores. Nikolaou (1978) ha descubierto en su estudio de las empresas griegas que las firmas pequeñas y medias fueron más eficaces; Kiyonari (1981) ha encontrado empresas rentables y no rentables entre las japonesas de menor tamaño. Para épocas anteriores apenas contamos con datos. La literatura histórica abunda en el relato de los infortunios pequeño burgueses, pero no constan ni las pérdidas ni las ganancias, ni tampoco prueba alguna de la decadencia económica (Gellately, 1974, es un ejemplo típico). La mortalidad de los negocios modestos era alta, pero probablemente lo había sido siempre, sin duda a partir de la década de 1850 (Blumin, 1989: 115).

Aunque los negocios pequeños explotaban intensamente el trabajo familiar, este hecho apenas se percibía como tal. Bertraux y Bertraux-Wiame (1981) describen con realismo la vida de los panaderos franceses. El panadero y su mujer llevaban una vida de trabajo infatigable; durante seis días a la semana, el marido trabajaba en el horno desde las 3 o las 4 de la mañana hasta después del mediodía, y la mujer vendía en la tienda desde las 7 o las 8 de la mañana hasta las 8 de la tarde; sin embargo, su oficio era un medio de vida y de progreso, que combinaba para ellos dos conceptos: uno idealista, relacionado con el «sentido» de la vida, y otro materialista y práctica, de autoexpresión creativa. En la actualidad, existen muy pocas personas que disfruten de autonomía y satisfacción en el trabajo, aunque tales cosas continúan valorándose en extremo. Aun cuando los beneficios o los salarios fueran bajos, muchos deseaban entrar en el oficio, y la mayoría lo vivían con un elevado grado de satisfacción, a pesar de los apuros. Así pues, ni la ausencia de descontento ni el elevado número de horas de trabajo facilitaban la aparición de una organización de clase.

A falta de datos sobre los beneficios, suelen ofrecerse cifras que indican un proceso de proletarización. La conclusión ha sido casi unánime: la caída de los números hasta la década de 1980 indicaría proletarización y decadencia económica. La famosa predicción de Marx y Engels al respecto (en el *Manifiesto comunista*) ha influido tanto en sus críticos como en sus discípulos. Sirviéndose de pruebas muy débiles, Poulantzas proclamaba «un proceso masivo de empobrecimiento y proletarización de esta pequeña burguesía» (1975: 152), pero incluso los críticos de Marx están de acuerdo, aunque añan-

dan la aparición de una nueva clase asalariada para compensar (Geiger, 1969: 92 a 94). Giddens intenta ser más preciso:

Las cifras ... sugieren una pauta general que se aplica, si bien con grandes discrepancias, a la mayoría de las sociedades capitalistas: una disminución relativa y sostenida del pequeño negocio ... desde las últimas décadas del siglo XIX hasta los primeros años de la década de 1930. A partir de ese momento, la caída continúa, aunque con una considerable reducción de la pendiente [1973: 177 y 178].

Pero la década de 1980 imprime un giro a este cuento ortodoxo: el aserto de que a una época de capitalismo corporativo «organizado» sucedió otra de capitalismo «desorganizado», en la que volvieron a prosperar los negocios modestos. Lash y Urry (1987) afirman que el capitalismo de empresa fomentó la decadencia de los pequeños burgueses desde la década de 1880 a la de 1950, momento en el que el proceso se invirtió.

Sin embargo, nada de esto es cierto. La decadencia del pequeño burgués ha estado limitada a la industria, y ello en proporciones relativas, no en números absolutos. Giddens destaca el último punto, pero malinterpreta el calendario de la decadencia relativa. La mayor parte de los censos revelan una caída de la pequeña manufactura hasta la década de 1970. En 1930, existían en Gran Bretaña 93.000 establecimientos que empleaban menos de 10 personas; en 1968, sólo 35.000. En Francia, Alemania y Estados Unidos se produjo una caída algo menor. Sólo Italia y Japón se salvaron. En la década de 1960 los establecimientos con menos de 10 empleados suponían sólo el 2,1 por 100 del empleo industrial británico; el 2,4 del americano; el 6,2 del alemán occidental; el 10,8 del francés; el 12,2 del japonés; y el 18,2 del italiano (Pryor, 1973: 153; Kiyonari, 1981: 980; Prais, 1981: 10 y 11, 160). Pero las tendencias totales del empleo son complejas y difieren en los distintos países y periodos.

El censo británico de 1911 distinguía «empresarios», «trabajadores por cuenta propia» y «empleados». Las dos primeras categorías entran aproximadamente en la pequeña burguesía (aunque la primera incluye también a los escasos grandes capitalistas). De 1911 a 1931 aumentaron en términos absolutos un 14 por 100, manteniendo su contribución relativa exacta a la mano de obra. De 1931 a 1951 las cifras disminuyen al 21 por 100; y algo más en la contribución relativa. La exclusión de la agricultura exorbita la caída absoluta al 28 por 100,

con mayor fuerza en la minería y la industria. Pero los «empresarios» disminuyeron antes y en mayor medida que los «trabajadores por cuenta propia». Estos últimos aumentaron al principio, ya que la cifra de 1951 fue el 141 por 100 de la de 1911, más en la agricultura, seguida del transporte, el abastecimiento de comida y el comercio distributivo (Routh, 1965: 20). De 1951 a 1971, las tendencias se invirtieron: los empresarios aumentan hasta cerca del 50 por 100, casi el nivel de 1931 (la proporción subió un 25 por 100), mientras que el número de trabajadores por cuenta propia cayó ligeramente. El aumento de los empresarios se produjo en casi todos los sectores, incluida la industria (Rouyh, 1980: 6 y 7, 18 a 20). Los números absolutos aumentan en conjunto a partir de 1911, aunque la contribución relativa a la mano de obra cae ligeramente.

Vemos, pues, tres tendencias británicas: (1) Aunque a mediados de siglo la pequeña burguesía acomodada (empresarios) cae ligeramente, la situación se equilibra gracias al aumento de una pequeña burguesía familiar (trabajadores por cuenta propia). (2) El conjunto de las tendencias generales puede enmascarar cambios sectoriales. Hacia 1900 las oportunidades fueron mayores en el sector de la construcción, y después, en otros sectores de servicios. (3) Los negocios modestos fueron relativamente mejor en las épocas de pobreza económica. Por ejemplo, de 1962 a 1978, las pequeñas firmas textiles afrontaron mejor los periodos difíciles, llegando incluso a obtener grandes beneficios (Chapman, 1981: 241). En la actualidad, los pequeños industriales vuelven a aumentar (como en todos los países) en un clima de estancamiento económico.

Si existieran estadísticas completas para periodos anteriores, no cabe duda de que describirían otra forma de decadencia pequeño burguesa. El censo de 1911 presenta unos cuantos trabajadores por cuenta propia entre gerentes y administradores, trabajadores de oficina y trabajadores especializados, semiespecializados y sin especialización, y sólo un 3 por 100 de los trabajadores manuales y un 6 por 100 de los manuales con especialización (Routh, 1965: 4 y 5). Antes, el autoempleo era mucho más alto, sobre todo entre los artesanos especializados. Se trata con toda certeza del cambio profesional más llamativo de los que afectaron a la pequeña burguesía, y que rompió su vínculo histórico con los artesanos manuales. Los pequeños burgueses se convirtieron también en patronos (Bechhofer y Elliott, 1976). Se trata, pues, de un fenómeno contrario a la proletarianización, que, hacia 1900, agrandó las diferencias que separaban a la pequeña burgue-

sía de la clase trabajadora; después, nada ocurrió que contribuyera a superarlas.

Así, la pequeña burguesía británica se convirtió con toda claridad en una *fracción* de clase, aislada de los de abajo y, en una medida más variable, de los de arriba. La caída relativa de los negocios modestos redujo el solapamiento con la clase capitalista hasta mediados del siglo XX, aunque la tendencia se está invirtiendo en la actualidad. Por debajo de ella, el primer colapso del autoempleo artesano redujo fuertemente el solapamiento con la clase obrera y la movilidad intrageneracional entre ambas. Hubo un desfase entre ambas barreras. Hasta la década de 1930, con la reducción del contacto con la clase trabajadora y el continuo acceso a un nivel más alto de capitalismo, debió de aumentar la lealtad de la pequeña burguesía al orden establecido. Aunque la época resultó dura para muchos, se prosperó en varios sectores. La diversidad evitó que se produjera una actitud política colectiva. Desde la década de 1930 el reforzamiento de la barrera superior pudo intensificar el carácter de fracción de esta clase, centrada en la organización familiar y en un acuerdo normativo informal con la familia y los amigos, así como en una explotación laboral compartida.

En otros países se produjo un desarrollo distinto, como revela la compilación de los censos históricos de Bairoch *et al.* (1968). Sus categorías de «empresarios e independientes» y «trabajadores familiares» son propias de la pequeña burguesía; los datos resultan más fidedignos cuando se refieren a un solo país que en el caso de las comparaciones internacionales, por la enorme variedad en las definiciones de los censos. A ello añado la investigación de la *Commission Internationale d'Histoire des Mouvemens Sociaux et des Structures Sociales* (1981), donde se detalla la organización y la política de los pequeño burgueses.

En primer lugar, en los restantes países la agricultura tenía mayor importancia. Para Bélgica, Francia y Alemania poseemos datos agrícolas a largo plazo. Aunque el grueso del empleo agrícola ha caído a lo largo del siglo XX, el número de campesinos propietarios («empresarios e independientes») ha disminuido en menor proporción. De hecho, aumentó su presencia en la agricultura hasta la década de 1960, cuando los grandes establecimientos agrícolas invadieron la Comunidad Económica Europea gracias a las subvenciones. El número de campesinos propietarios se redujo en más de la mitad de 1960 a 1983, pero su historia rebasa la finalidad de este volumen.

En otros sectores, las primeras cifras proceden de Bélgica, donde se manifiesta una decadencia relativa de los pequeño burgueses a largo plazo: el 40 por 100 de la mano de obra no agrícola en 1846; el 30 por 100 en 1880; el 23 por 100 en 1910, que se estabiliza hasta 1945, para descender al 19 por 100 hacia 1961. La caída se produce en todos los sectores, aunque es mayor en la manufactura. Pero las cifras absolutas difieren. Puesto que la mano de obra no agrícola aumentó en más del 250 por 100 de 1846 a 1910, el número de pequeño burgueses creció también en un 50 por 100, para quedar después estabilizado. Los negocios modestos pasaron de la industria pesada y textil a la producción para el consumo y el comercio al por menor, de modo que no competían con el gran capital, sino que lo complementaban. La organización política autónoma aparece como una «tercera fuerza» entre el capital y el trabajo, pero en realidad constituyó un eficaz grupo pragmático de presión en la política multipartidista y dividida de Bélgica (Kurgan, 1981: 189 a 223).

De 1866 a 1936 no existió en Francia una tendencia de conjunto, ni absoluta ni relativa. La pequeña burguesía flutuó del 33 por 100 al 43 por 100 de una mano de obra no agrícola bastante estática. Se produjo después una fuerte caída relativa hasta el 19 por 100 hacia 1954, y al 16 por 100 en 1962. Aunque la caída afectó a muchos sectores, la construcción creció. Pero las cifras absolutas se mantuvieron estables por el crecimiento de la mano de obra no agrícola. Francia fue el único país en el que los artesanos independientes sobrevivieron por mucho tiempo. En tanto que otras naciones giraban hacia la producción masiva, Francia continuaba suministrando productos de lujo a todo el mundo (en las grandes plantaciones de Luisiana no faltaba nunca un piano adquirido en París (Guillard, 1981: 131 a 188; Jaeger, 1982)). Incluso las grandes empresas producían en colaboración con las pequeñas, que crecieron de 1901 a 1931, aunque las unidades familiares disminuyeron ligeramente (Bruchey, 1981: 68). La empresa pequeña resistía mejor la recesión. Las conexiones de los artesanos contribuyeron a mantener el carácter radical republicano de la política pequeño burguesa del siglo XIX, aunque finalmente se desplazó a la derecha después de la Primera Guerra Mundial. La decadencia de la pequeña burguesía fue tardía, sólo relativa y bastante irregular.

Las cifras alemanas se interpretan con dificultad a causa de los cambios territoriales y de los sistemas de clasificación. De 1882 a 1936 parece haberse producido un aumento, grande en términos absolutos y pequeño en términos relativos, de la pequeña burguesía.

Después, ambas tendencias se invierten hasta 1946, año en que el ligero aumento absoluto se reanuda por la expansión de la mano de obra. La distribución fue desigual: los servicios aumentaron en más de la mitad, decayó la industria y se mantuvieron estables la construcción y el transporte. Kaufhold (1981: 273 a 298) fecha el desplome de los artesanos independientes de la manufactura poco antes de 1900. Este súbito hundimiento suele emplearse para explicar el desplazamiento de los restos de la pequeña burguesía hacia la extrema derecha (Haupt, 1981: 247 a 272). Pero, como no podía ser de otro modo, también creció durante este periodo, y sólo conoció la decadencia precisamente en el momento en que los nazis, a quienes supuestamente habría apoyado, tomaron el poder.

Kiyonari (1981: 961 a 989) demuestra que el empleo en los negocios modestos creció en el Japón de forma masiva en términos absolutos, y ligeramente en términos relativos, durante el siglo XX, pero en ese caso fueron los sucesivos crecimientos económicos, no las recesiones, lo que produjo el aumento. El pequeño negocio, que contiene más déficit y más empresas productivas, participó plenamente en todas las fases del desarrollo nacional; durante la última, se produjo una participación simbiótica en la forma de subcontratistas para las industrias de montaje, la innovación de alta tecnología y la expansión de los servicios con intensidad de trabajo. Así pues, no hemos encontrado hasta ahora la política de una pequeña burguesía autónoma, y mucho menos descontenta.

El censo estadounidense no permite realizar estos análisis detallados, pero Bruchey ha resumido los estudios de casos americanos (1981: 995-1035). El desplome de los artesanos, la decadencia de la pequeña industria y la resistencia de los pequeños servicios ocurrieron allí como en otras partes. El crecimiento de la industria, tanto grande como pequeña, durante la expansión económica de 1870-1900, refleja el modelo japonés; sin embargo, durante el auge económico posterior a 1945, la caída de los números se aproxima más al modelo francés. La importancia del negocio modesto para la banca ha sido una característica americana, propia de su liberalismo capitalista y de su sistema federal.

Por encima de las peculiaridades nacionales, se distinguen tres tendencias:

1. La pequeña burguesía sólo ha disminuido en términos relativos, nunca en cifras absolutas, durante los últimos cien años.

2. La mayor caída relativa se produjo a mediados del siglo XX, no antes, como han sugerido el calendario de Giddens y la idea de una era de «capitalismo organizado», y ocurrió, naturalmente, después de la principal fase extremista, después del periodo de fascismo político de la clase media, en las décadas de 1920 y 1930. De tal modo que la significativa decadencia económica (tal como se desprende de las cifras) de la pequeña burguesía no pudo determinar tales acontecimientos políticos¹.

3. La decadencia, relativa o absoluta, se distribuyó desigualmente y produjo un movimiento fluido a través de los distintos sectores.

Estas tendencias demuestran que la supuesta decadencia de la pequeña burguesía, su desesperación económica y la consiguiente actitud política de pánico son únicamente mitos. La situación presenta una gran semejanza en todos los países, pues en una economía fundamentalmente transnacional, el enorme crecimiento del periodo benefició a todas las clases. Es cierto que hubo crisis y recesiones, pero la prosperidad que se expandió por todos los sectores llegó también a la pequeña burguesía, que si bien ya no constituía una punta de lanza, crecía en términos absolutos. En la mayoría de los países quedó desplazada a la zona fronteriza de la industria, pero puede decirse que colonizó el sector de servicios, tanto los nuevos como los tradicionales. Retomando un argumento del capítulo 4, las empresas industriales conservaron su pequeño tamaño en Gran Bretaña antes de la Primera Guerra Mundial, gracias a que se especializaron en aquellas actividades para las que no habría resultado adecuado un tratamiento de corporación. Este argumento se ha empleado contra la fijación de los científicos sociales en la corporación, el monopolio y la organización autoritaria de la sociedad capitalista; la misma obsesión ha exagerado la decadencia pequeño burguesa.

Esta clase sobrevivió por dos vías alternativas: (1) conforme al modelo de Japón y Estados Unidos de 1870 a 1900 (y al de Italia después de 1945; Weiss, 1988) —participación plena del negocio modesto en el crecimiento, descubrimiento de nuevos productos renta-

¹ En las décadas de 1920 y 1930 se cernieron sobre la pequeña burguesía otras amenazas económicas, tales como la inflación o las políticas impositivas, pero no antes de 1914, es decir, durante la época que abarca este volumen.

bles y nuevas líneas de servicio— o (2) el modelo francés, más común en Europa, es decir, pequeña empresa que resiste mejor en los periodos de recesión, aumento de la explotación laboral y privación de beneficios. Berger (1981) encuentra en ello una simbiosis normal del pequeño y el gran capital. Allí donde las partes del producto son tecnológicamente primarias y se da un proceso con intensidad de trabajo, o cuando la demanda se comporta de modo errático, las empresas de gran tamaño contratan empresas «sumergidas», que emplean mano de obra barata y no sindicada. Son respuestas a las oportunidades del mercado que reflejan la organización más difusa que autoritaria de los mercados capitalistas.

La simbiosis del capital grande y pequeño se ha producido sin grandes conflictos. Restando los campesinos y la política del *Mittelstand* (que analizaré en el capítulo 19), la pequeña burguesía ha realizado una escasa acción política que pueda calificarse de característica o radicalmente enemiga del gran capital. Por el contrario, permaneció siempre vinculada al capitalismo y a los distintos regímenes, por la sencilla razón de que dependía económica y segmentalmente de ellos. Su lealtad tuvo compensaciones; algunas conscientes, para obtener su colaboración en el enfrentamiento con los obreros, como en la Italia de la posguerra (véase Weiss, 1988); otras, al modo de una afirmación espontánea del liberalismo capitalista, por ejemplo, en la legislación *antitrust* de los Estados Unidos o en la política del *thatcherismo*.

Las enormes distancias que separaban a la pequeña burguesía de la clase obrera se agrandaron pronto, en el momento mismo en que desapareció el artesanado. Aparte de este último, la pequeña burguesía no se proletarizó, por el contrario, participó segmentalmente en los circuitos de capital. Su actividad económica conservó la característica vinculación de la familia al trabajo, pero su poder económico dependió del capital, y supo aprovecharse bien de esa dependencia. Su conservadurismo no fue el producto del pánico por la pérdida del estatus, ni de la ideología o de cualquier otra reacción semiparanóica de carácter psicológico, como han sostenido, entre otros autores, C. Wright Mills (1953) o Poulantzas (1975). No fue el fracaso, sino un éxito moderado y un trabajo constante, que absorbió grandes energías, lo que la mantuvo leal al capitalismo. Tendremos ocasión de comprobar que, contra todo estereotipo, esta clase no tuvo una participación mayoritaria en los movimientos más nacionalistas del periodo.

Los empleados de carrera

Denomino así a los individuos que trabajan en las organizaciones jerárquicas de las corporaciones capitalistas y las distintas burocracias del Estado moderno, con movilidad para pasar de unas a otras. Antes de 1914, las diferencias entre estas jerarquías tenían, en ocasiones, mucha importancia, aunque más por la política del régimen que por las relaciones de empleo. Lo que distingue a este grupo de otras clases o fracciones es su permanencia dentro de una escala jerárquica, segmental y disciplinada. Tal permanencia constituye al mismo tiempo una jaula y una oportunidad; es una *jaula* porque impide al empleado la participación en una acción colectiva y confiere al capital o al régimen una absoluta superioridad sobre él; y es una *oportunidad* porque le proporciona la posibilidad de realizar una carrera de ascensos (y, en principio, de descensos) dentro de la jerarquía (cf. Abercrombie y Urry, 1983: 121). El grupo abarca un gran número de trabajadores de cuello blanco, no manuales, gerentes, funcionarios, agentes de ventas, técnicos superiores, etc. Disfrutaban de un salario semanal o mensual, nunca son pagados por horas como ocurre normalmente entre los trabajadores manuales; algunos puestos de trabajo les confieren una identidad colectiva característica, que los obliga a vestir y comportarse de forma similar y determina su estilo de vida. Pero, ante todo, sus oportunidades no dependen tanto de un determinado puesto de trabajo como del acceso a una *carrera*.

Dahrenhorf afirma que las carreras dentro de la empresa y la burocracia definen una «nueva clase media», que «ha nacido disgregada», y concluye (al contrario que yo) que sus dos mitades principales pertenecen a dos clase distintas, la clase obrera y la clase dirigente:

Podría trazarse una línea neta y significativa entre los empleados asalariados que forman parte de una jerarquía burocrática y los que no forman parte de ella. El puesto de un empleado de correos, de un contable y, por descontado, de un alto ejecutivo constituye el peldaño de una escalera de puestos burocráticos; el de dependienta ... [no]. La teoría de la clase dirigente se aplica sin excepciones a la posición social de los burocratas, y la de la clase obrera generaliza igualmente la posición social de los trabajadores de cuello blanco [1959: 55].

El aserto resulta a la vez sensato y extravagante. Aunque el puesto de trabajo de una dependienta se parezca a muchos de la «clase

obrero», ¿por qué considerar «clase dirigente» a quienes tienen acceso a una carrera? La calificación no deja de parecer exótica para un empleado de correos (el propio Dahrendorf cambió de parecer en 1969). Las jerarquías muy formalizadas, como la del empleado de correos, se «disgregan» en distintas secciones. Muchos de estos empleados sólo pueden moverse en las zonas más bajas de esas secciones, aunque están mejor vistos que el trabajador manual del acero, que puede ascender en un mercado interno de trabajo manual, donde pocas veces accede a una posición elevada. Pero si los trabajadores del acero son siempre trabajadores del acero, los empleados de correos no son gerentes, ni mucho menos miembros de la clase dirigente. En realidad, las oportunidades de hacer una carrera suelen ser mayores en las estructuras menos burocratizadas, como veremos más adelante. De nuevo, porque el capitalismo no se organiza con un alto grado de autoritarismo.

El empleo de carrera es una figura reciente. La organización jerárquica que controla centralmente a su personal constituyó un hecho raro en las sociedades agrarias, salvo en algunos ejércitos o iglesias. En el capítulo 13 hemos visto que los primeros Estados modernos no fueron burocráticos. Por otra parte, las dos revoluciones industriales produjeron un desarrollo lento de este tipo de empleo. El censo británico de 1851 arroja de un 1 a un 2 por 100 de individuos ocupados en empleos asalariados (excluidos el ejército y las iglesias), la mayor parte en correos y ferrocarriles, seguidos del comercio y las finanzas. A partir de 1870 los empleados de comercio, viajantes, contables, trabajadores de la banca y los seguros formaban una categoría de asalariados que crecía a gran rapidez en todo Occidente. La manufactura y el funcionariado ofrecían aún pocas carreras reguladas. Hacia 1911 los gerentes y oficinistas representaban el 7 por 100 de la mano de obra en Gran Bretaña, la mayor parte en el comercio y el transporte. Bairoch estima un 9 por 100 para Bélgica, un 12 por 100 para Francia y un 13 por 100 para Alemania, pero las diferencias pueden deberse a los distintos sistemas de clasificación. En todas partes, las cuatro quintas partes del empleo asalariado era masculino, pero en otros aspectos presentaba una gran variación. Distinguiré entre empleo de oficina, de ventas y de gerencia.

1. Tanto los Estados como el comercio y las corporaciones generaron empleados. Las relaciones entre el trabajo y el cliente se hallaban normalizadas por normas escritas relativas a la conservación,

memorización y archivo de las actividades pasadas y presentes. Esto requería un tipo básico de alfabetización discursiva que escaseaba en un principio (Perkin, 1962). En un primer momento, las tareas letradas no se encontraban separadas de otras más elevadas para las que se necesitaba experiencia; así, la promoción desde los puestos de oficina (y de ventas) hasta los de gerencia fue frecuente en el comercio, la industria y en el cuerpo de funcionarios a mediados de siglo, y mayor que las posibilidades de ascenso de los trabajadores manuales (Blumin, 1989: 120 y 121). Pero con la mayor normalización, la simple capacidad de leer y escribir quedó separada de otros conocimientos. La educación masiva de la clase media, para niñas y niños, acabó con el exceso de la demanda. Las mujeres solteras se convirtieron en un «ejército de reserva» alfabetizado, al que los hombres no consideraban susceptible de promoción. Todo ello deterioró el empleo de oficina, si bien más en unos sectores que en otros: en 1909, el 46 por 100 de los empleados varones de seguros ganaban más de 160£ al año (el mínimo del impuesto sobre la renta) frente a las 10£ de los empleados del ferrocarril (Klingender, 1935: 20).

2. La difusión de los bienes y servicios al cliente aumentó el personal de ventas, que necesitaba saber leer y escribir y ser «respetable», como su clientela de clase media. De nuevo, un exceso de demanda temporal dio paso a las tres presiones habituales. La educación y la mujer ejercieron las mismas presiones a la baja en los mismos periodos. Pero también disminuyeron las exigencias técnicas cuando las ventas se hicieron masivas, rutinarias y de menor valor en las tiendas de gran tamaño. Allí donde las ventas afectaban a la fortuna de la empresa, se conservó la conexión con los niveles altos y se mantuvo la posibilidad de realizar una carrera.

3. Las organizaciones complejas y coordinadas produjeron gerentes, instruidos y expertos en relacionar distintos aspectos de la información en un entorno inseguro. Parte de esa información se aprendía en el puesto de trabajo, pero otras cualificaciones se adquirían en la educación moderna secundaria y superior, tanto desde el punto de vista técnico como desde la investigación de las conexiones de un mundo de fenómenos empíricos excesivamente extenso para ser memorizado. La estratificación dentro de las instituciones educativas (que veremos más adelante) afectó a la oferta de gerentes: el reclutamiento a todos los niveles, estratificado según un diferencial educativo, ahondó las divisiones dentro del mundo asalariado. Hacia 1900 se habían agrandado las distancias entre el empleo de oficina o

el de las ventas y la gerencia; y dentro del funcionariado, entre los grados «mecánicos» e «intelectuales» (véase capítulo 13).

Las organizaciones grandes que combinaban las tres posiciones aparecieron en todos los sectores hacia 1900. Las especializaciones de oficina y ventas, entre otras, se separaron de las funciones de coordinación desempeñadas por los gerentes. En la administración del Estado y en la industria con mercados estables de productos, las jerarquías de «distancia corta» se formaron en función de los conocimientos y la formación. En aquellas organizaciones que vendían a clientes de la clase media, se preferían los empleados de la misma clase. En un clima de incertidumbre del mercado, las carreras se desarrollaron ante todo en las finanzas y el comercio. La clase media asalariada se disgregó porque los cambios en la educación y en las relaciones de género reforzaron el crecimiento de las organizaciones grandes, y las oportunidades de carrera crecieron en los sectores financiero y comercial. Los empleados de carrera y la «baja clase media» —con puestos de trabajo proletarizados y capacidad potencial de acción colectiva— se separaron poco antes de 1900.

Así pues, los empleos de cuello blanco se proletarizaron durante el siglo XX. Pero el aspecto sociológico de mayor importancia, que podía provocar la acción de la clase media, está en si se produjo o no la proletarización de sus miembros. Recuérdese que todos los empleos asalariados se expandieron. De 1911 a 1971 los empleados no manuales crecieron casi cuatro veces en números absolutos en Gran Bretaña, y tres veces en su contribución relativa a la mano de obra. La tasa de expansión fue tan alta en el caso de las ventas como en las oficinas o la gerencia (Routh, 1980: 6 y 7). Puesto que aumentó la movilidad de las oportunidades puede que nadie perdiera en el curso de su vida laboral o en comparación con la de sus padres.

Stewart y sus colaboradores deducen lo siguiente de su revisión de los datos británicos, americanos y australianos a partir de 1920: «No se proletarizó ningún grupo concreto de individuos o clase de empleados» (1980: 194). La expansión del empleo de ventas y oficinas se disgregó en tres niveles. En primer lugar, la mayor parte de los empleos degradados, donde no se podía aspirar a carrera alguna, pasaron a las mujeres, reclutadas en el mundo de las tareas manuales o al margen de la mano de obra (a medida que crecía la participación de la mujer en la educación y en el mercado formal de trabajo). Sólo podremos conocer el auténtico significado de este hecho para la estrati-

ficación social analizando las relaciones de género (que caen fuera de mi propósito), pero no supuso ni una movilidad a la baja ni se vivió subjetivamente como una proletarización. En segundo lugar, en otros muchos empleos degradados, especialmente en la industria, abundaban los hombres de mayor edad, procedentes del trabajo manual, que se desplazaban lateralmente hacia las tareas de esfuerzo físico menor, lo que tampoco significa proletarización. En tercer lugar, las auténticas carreras quedaron a disposición de los hombres jóvenes que comenzaban en los niveles bajos de los puestos de oficina o de ventas. Sus posibilidades de ascenso de 1920 continuaban siendo las mismas en 1970. Un empleo corriente, como el de auxiliar de ventas, no indica una posición de clase inequívoca, ya que el destino del grupo mayor en tareas de esa índole, las mujeres, ha dependido más del género que del oficio; en cuanto a los hombres más jóvenes, continúan siendo empleados de carrera de clase media. Puesto que el empleo, la educación y las relaciones de género se entrelazaron, la degradación de los empleos de oficina y ventas no proletarizó a los individuos.

Estos datos pertenecen al periodo que comienza en 1920. Algunos autores británicos han sostenido que la proletarización tuvo lugar antes, pero sus pruebas carecen de consistencia porque se basan en las quejas de ciertos jóvenes empleados: «¿Cómo puede un hombre vivir y mantener a su mujer con esta miseria y al mismo tiempo vestir con decencia?» (citado en Price, 1977: 98; cf. Lockwood, 1958: 62 y 63; Crossik, 1977: 20 a 26). Pero es que nunca ha sido fácil para un joven mantener con su primer salario una casa, una esposa que no trabaja y unos hijos; el empleado ha dependido siempre de los ascensos y subidas anuales de su sueldo. No existen evidencias de que en Gran Bretaña faltaran ambas cosas para los hombres jóvenes antes de la Primera Guerra Mundial; sí las hay de que no faltaron en Estados Unidos (Blumin, 1989: 267 a 275, 291 y 292). Y también existen pruebas relativas a otros países (Crew, 1973, 1979) de que no hubo una movilidad hacia abajo, desde el empleo no manual al manual. Sin embargo, la carga que supuso la Primera Guerra Mundial produjo una redistribución a la baja porque gravó sobre todo los salarios más modestos, a lo que vino a sumarse en la Alemania de Weimar la inflación galopante. Este empeoramiento relativo pudo empujar a la clase media a respaldar a la extrema izquierda y el partido nazi (Blackbourn, 1977; Kocka, 1980: 28 y 29), pero antes y después del fascismo, y en otros países, resulta difícil encontrar grandes padecimientos entre los trabajadores de cuello blanco.

Los académicos ocupamos un espacio incómodo entre la profesión y el empleo de carrera. A muchos de nosotros no nos gusta esta última situación, de ahí que decidamos que los empleados de carrera *tuvieran que* sufrir bastante. Los historiadores, por su parte, los han descrito con frecuencia como personalidades poco atractivas, de tipo neurótico, supuestos inventores de un «clásico» sistema de valor medio-bajo, cuyas características sobresalientes serían un espantoso temor al empobrecimiento y una desmedida ambición personal, madurados en el ambiente duro y, según se afirma, aislado, de los barrios periféricos de la clase media, donde abundaba la obsesión por las apariencias, la limpieza y la propiedad, y se padecía la represión, el tedio, la frustración y la soledad. Crossik (1977: 27) traza este impresionante catálogo de rasgos neuróticos partiendo de un conjunto de autobiografías escritas por individuos de este grupo. Puede que los académicos, que pertenecen en su mayoría a esta clase (en especial, desde la masificación universitaria posterior a la guerra), compartan una cierta aversión por sus propios orígenes. La cultura de cuello blanco se considera patológica; por tanto, sólo se describe como una situación de gran padecimiento social que produce represión. La aversión distorsiona las interpretaciones, como en el caso del empleo que hace Crossik de algunas biografías contemporáneas:

La clase media baja [se sentía] frustrada y sola. Especialmente, en el caso de las autobiografías, encontramos una atmósfera de aislamiento y soledad impuestos por ella misma. Como escribió Masterman: «Sólo existe un hogar auténtico: el afecto intenso de la familia, un modesto jardín, un chalet decorativo y la ambición para el futuro de los hijos» [1977: 27].

Frustración y soledad o intenso afecto familiar, ¿en qué quedamos?

Resulta fácil burlarse de este tipo de empleado, porque la carrera integra al gerente y al burócrata en una jerarquía segmental que es imprescindible respetar si se pretende prosperar dentro de ella. Aparte de la familia, es con toda probabilidad la organización de la que depende el individuo en mayor medida. Desde los Grosmith de *The Diary of a Nobody* (1892, 1965) al Whyte de *The Organization Man* (1956), los escritores han ridiculizado su conformismo, su pulcritud, su deferencia ansiosa aunque interesada hacia los superiores, su mimetismo del género de vida y los valores de las clases altas, que los induce a cometer errores divertidos. Pocas cosas se han ridiculi-

zado tanto como esta falta de «masculinidad» en una ocupación casi siempre mayoritariamente masculina. Sin embargo, nada de lo que acabamos de ver responde a una patología, sino, en efecto, al hecho de que la principal fuente de poder de estos empleados sea la promoción dentro de una organización jerarquizada que determinan sus superiores; y a que sus «familiares» dependan precisamente de esto. Su concepción del mundo está muy influida por los niveles jerárquicos que conoce y por los que puede imaginar (o quizás percibir distorsionadamente). Ha sido un subalterno leal y disciplinado del capitalismo y la burocracia; como parece que lo serán también las mujeres a partir de ahora.

Así pues, (junto con otros muchos) rechazo la idea de la «revolución gerencial» que han elaborado Berle y Means (1932), Burnham (1942), Chandler (1977) y Galbraith (1985). Todos ellos sostienen que los gerentes de las empresas se han convertido en una clase distinta, opuesta con frecuencia a los capitalistas, dueños de las accionistas, y capaz de cambiar las metas empresariales, que maximiza el crecimiento de la empresa a largo plazo (porque de ello dependen los salarios) y no el beneficio empresarial a corto. Sin embargo, los estudios no confirman la existencia de grandes diferencias en las metas o los logros de las firmas dirigidas por empresarios o gerentes, y pocos de estos últimos identifican sus intereses en oposición a los de los accionistas (Nichols, 1969; Scott, 1979). Las pruebas son anteriores a las recientes oleadas de fusiones, de compras de empresas en crisis para vender sus bienes, los bonos-basura, etc., que han demostrado una vez más el carácter esencialmente capitalista de las corporaciones. Incluso el punto culminante del «capitalismo organizado» ha sido mejor descrito por la idea de C. Wright Mill sobre la «reorganización gerencial del capital». Como dice Scott:

En virtud de su situación estructural en la gran empresa, el gerente ejecutivo está comprometido con las formas de cálculo y contabilidad monetaria, los criterios de beneficio y crecimiento ... que requiere la producción capitalista moderna ... La empresa está cercada por las limitaciones objetivas del mercado, que la mantienen en la línea de la racionalidad capitalista [1982: 129].

Los empleados de carrera dependen directamente de la jerarquía autoritaria de la empresa, pero ésta se basa en mercados de mercancías difusos, y no se experimenta como una limitación, sino como racionalidad. La lealtad del empleado es racional y sincera. Si el capi-

talismo funciona, él se beneficia. La expansión económica y la estabilidad que proporcionan la empresa capitalista y el Estado burocrático se reflejan en el desarrollo de la carrera. En tanto que individuos, unos empleados sustituyen a otros, a medida que éstos fracasan, pero como colectivo han copado las organizaciones responsables de gran parte del desarrollo económico del siglo XX.

Aunque muchas de mis pruebas proceden del ámbito británico, puede decirse que no existieron grandes diferencias económicas entre los empleados de carrera ni, desde luego, entre los trabajadores de cuello blanco más modestos, en los cinco países que nos ocupan. La comparación que ha realizado Kocka (1980) entre el trabajador americano de cuello blanco y sus equivalentes alemán, británico y francés revela ciertas diferencias nacionales en la organización de clase, pero las atribuye a las diferencias de los regímenes políticos o a las de las clases trabajadoras nacionales (yo mismo las achaco fundamentalmente en el capítulo 18 a las relaciones del poder político), en absoluto a las diferencias económicas de los distintos capitalismo nacionales. La experiencia social del empleado de carrera ha sido positiva y optimista en todo Occidente (como subraya Blumin para el siglo XIX). De hecho, sus valores han dominado nuestra época. La movilidad individual y el deseo de prosperar no se limitan al emprendedor, su forma original, también caracterizan al empleado de carrera que asume la organización de la empresa. Este último no se sitúa en la historia en tanto que individuo (como el pequeño empresario que hizo la Revolución Industrial), sino como un subalterno leal, inmerso en amplias organizaciones de poder segmental.

Los profesionales

El carácter único de la profesión no se adapta con facilidad a las teorías generales de la clase. El término «profesión» se emplea rutinariamente para definir distintas actividades que se reputan de privilegiadas, sin embargo, no existe una definición que encaje por completo en todas y cada una de ellas —médico, oficial del ejército, enfermero, bibliotecario, agrimensor, etc.— o sirva para todos los países. No obstante, la descripción ideal de una profesión incluye una «instrucción» (es decir, un conocimiento técnico o culturalmente valorado) adquirida mediante una educación específica, cuya práctica se formaliza mediante acuerdos entre el Estado y la organización profesio-

sional correspondiente. Por mi parte, distingo varios grados de poder profesional, según que la profesión disfrute de un mayor o menor control real de la licencia estatal que restringe el acceso y regula la práctica. Así pues, el poder profesional es, en esencia, autoritario y particularista, lo que distingue a la mayoría de los profesionales de los empleados de carrera, aunque Goldthorpe (1982) y Abercrombie y Urry (1983) los consideren una sola «clase de servicios».

Me serviré aquí de muchas ideas de los sociólogos que al estudiar el mundo de la profesión han hecho mayor hincapié en el poder que en la función (Freidson, 1970; Johnson, 1972; Rueschemeyer, 1973), aunque acepto también un argumento funcionalista: una profesión depende en parte de unos conocimientos relevantes y socialmente valorados, para los que resulta funcional un aprendizaje especializado. Estos conocimientos no son nunca puramente objetivos o científicos, ya que el poder social influye en nuestra forma de clasificarlos. En Occidente, el conocimiento sobre los aspectos trascendentes de la existencia se organiza como una profesión oficinesca porque las iglesias son un poder organizado; los conocimientos sobre la salud y la enfermedad se han visto significativamente influidos por el poder de los médicos; por otra parte, no resulta obvio por qué las profesiones necesitan de una educación generalista de «elite» tanto como de una preparación técnica en sentido estricto. Es decir, lo que confiere al profesional sus elevadas credenciales, y constituirá la materia de mi análisis, son las clasificaciones parcialmente funcionales, aunque construidas culturalmente, de sus conocimientos.

La sociedad moderna genera conocimientos especializados, cuyos practicantes pueden desarrollar un poder profesional. Que lo consigan o no depende de la habilidad de los usuarios para organizar autoritariamente la oferta de tales conocimientos. Los usuarios son de tres tipos: la empresa capitalista, la burguesía/clase media y el Estado. Las dos primeras se encuentran organizadas difusamente (véase capítulo 4), en cuanto a la tercera constituyó una organización débil durante el siglo XIX (véase capítulo 4). Ninguna de ellas controló autoritariamente lo que generaba su propia demanda, pero cuando las distintas actividades se organizaron de forma colectiva en los intersticios del poder autoritario, se convirtieron en profesiones. No obstante, las oportunidades menguaron a comienzos del siglo XX con el aumento del poder autoritario de las empresas capitalistas y las burocracias estatales. Después, las profesiones de mayor autonomía, en especial, la medicina, se ejercieron entre los individuos y las familias de todas las

clases; y las que podríamos llamar «semiprofesiones», más débiles, se ejercieron para las empresas y los Estados. Pero este balance del poder autoritario sólo explica el poder individual; para llegar a la situación común de las profesiones dentro de la clase media, tendré que analizar otras redes de poder difuso.

La palabra «profesión» se refirió en un principio a quienes profesaban la fe cristiana como vocación de vida, pero hacia 1700 se extendió a cuatro tipos de organización: la Iglesia, la ley, la medicina y el ejército. Estas profesiones se hicieron (1) intelectuales y (2) técnicas, (3) con espíritu de cuerpo (más débil en la medicina) y (4) una ética del servicio a la sociedad mediatizada por (5) el servicio al Estado (más débil en el caso del clero). En el capítulo 12 hemos visto cómo se profesionalizaron los militares hasta formar una casta dentro del Estado. Finalmente, la industrialización capitalista generó otras ocupaciones profesionales con las cinco características que acabamos de enunciar.

La industrialización del capitalismo aumentó su base técnica a medida que crecían tanto la inversión en equipos y maquinaria como los requisitos técnicos de la mano de obra. Los artesanos y los mecánicos intermediarios habían formado la vanguardia de la primera Revolución Industrial codo a codo con los empresarios; después, cuando se disgregaron sus gremios y organizaciones (véase capítulo 15), aquellos cuyas habilidades resultaban imprescindibles para el proceso productivo de la empresa capitalista, en su seno se regulaban y aprendían, pasaron a ser meros artesanos. Pero los que tenían cualificaciones intersticiales respecto a la empresa, y demasiado generalistas para que resultara provechoso enseñarlas dentro de ella, adquirieron autonomía profesional. La mayor parte de las empresas necesitaban ahora conocimientos científicos, por ejemplo, para extraer el hierro de las minas con el menor contenido posible de fósforo o para convertir la electricidad en energía para el telégrafo. Otros problemas eran de naturaleza más técnica, por ejemplo, la existencia de edificios y vehículos que requerían innovaciones arquitectónicas y planimétricas para alojar maquinaria pesada y vibrante. La complejidad de la financiación de los negocios aumentó la necesidad de contables, y los problemas legales, la de abogados de empresa, pero las empresas conservaron su pequeño tamaño, de modo que tales servicios no podían constituir el punto central de su actividad.

Tanto los usuarios como los suministradores de conocimientos recurrieron al Estado con el objetivo de obtener licencias para los

cuerpos de especialistas competentes. Como muestra el capítulo 11, los Estados se avinieron porque las licencias suponían una fuente de ingresos. En Gran Bretaña, la oleada de licencias duró de 1818 (ingenieros civiles) a 1848 (arquitectos) y de 1865 (agrimensores diplomados) a 1880 (contables diplomados), pasando por los químicos y los ingenieros del gas, la electricidad y el municipio. Todos los cuerpos profesionales dispusieron de controles de acceso negociados con las instituciones educativas estatales (y privadas), como continúan haciéndolo en la actualidad.

La corporación emergente extendió después sus controles autoritarios al trabajo de su equipo de profesionales, que quedó sometido a la gerencia de «línea» (una distinción más fuerte que la de su originaria manifestación militar). El equipo se situó entonces a medio camino entre la profesión y la carrera. Desde 1900 la contabilidad formó parte también de la empresa, primero como una medida de control interno, luego como una forma de afrontar el riesgo que suponía para las sociedades anónimas la auditoría pública. Durante el siglo XX numerosas firmas de profesionales se convirtieron ellas mismas en grandes corporaciones. En la década de 1930 existía ya un pequeño grupo de empresas contables que auditaban los libros de la mayoría de las grandes corporaciones, en paralelo a la aparición de una enorme actividad jurídica dedicada a la corporación (Galanter, 1983). Contables y abogados conservaron su autonomía profesional quizás porque prestaban sus servicios a una clientela dispersa de familias de clase media y negocios modestos. Pero en las profesiones relacionadas con el Estado y la empresa, la práctica (aunque no el acceso inicial) de los profesionales no se distinguía en exceso de la de los empleados de carrera de la empresa o la burocracia.

Cada país definió sus propias prácticas profesionales. La resistencia de los revolucionarios americanos a los monopolios profesionales y la débil regulación estatal, combinados con una temprana concentración económica, aumentaron el poder de la corporación sobre los profesionales. En otros lugares, la industrialización tardía produjo grandes corporaciones y una mayor regulación estatal, que redujeron la autonomía educacional de los profesionales. Las cualificaciones requeridas en Francia y Alemania se encontraban muy relacionadas con la educación de la elite estatal y las carreras dentro del cuerpo de funcionarios: en Francia, a través de las *grandes écoles*; en cuanto a Alemania, el Estado controlaba aún más al *Akademiker* y, a través del concepto de «burócratas profesionales», a los *Beamten*. Pero todo

esto no son más que variaciones sobre el mismo tema, pues en todas partes el poder de los profesionales fue útil, aunque siempre intersticial, para las primeras organizaciones del capitalismo y del Estado moderno, y siempre dependiente del creciente poder autoritario de éstas.

El poder de la profesión médica no decayó nunca. Antes del siglo XVIII habían practicado el diagnóstico y el tratamiento de enfermedades físicas, cirujanos, boticarios, barberos, tenderos, curas de aldea y curanderos locales de ambos sexos. Con el progreso de la ciencia y el aumento de los conocimientos aparecieron las asociaciones médicas locales, que homologaron las reglas. Cuando la densidad urbana esparció enfermedades amenazantes para todas las clases, el interés de clase, la caridad y la fe ilustrada y utilitaria en el progreso científico coincidieron en reclamar la creación de una licencia estatal. En 1855 la *Medical and Surgical Society* de Worcester se transformó en la *British Medical Association*. La legislación de 1858 sometió a todas las corporaciones autorizadas a lo que llegó a ser el consejo general de la asociación, que mantenía un registro de los practicantes especializados. Este cuerpo autorizado por el Estado define aún al médico: «Médico es aquella persona dotada por la ley de un Estado soberano de ciertos derechos, deberes y privilegios, que no confiere a otras personas dentro de su jurisdicción» (MacKenzie, 1979: 55). Freidson comenta con ironía: «La característica más estratégica y apreciada de la profesión —su autonomía— se debe, pues, al Estado soberano, del cual, en última instancia, no es autónoma» (1975: 23 y 24).

Pero, como documenta Freidson, a la larga, los poderes autoritarios no pudieron imponerse a la profesión médica, que creó sus propio sistema de licencias en todos los países occidentales cuando fallaron los intentos por parte del Estado y de los usuarios. Aunque los radicales defendieron el control de estos últimos sobre el cuidado de su propia salud (Illich, 1977), acabó por imponerse un modelo altamente tecnificado que el paciente no puede evaluar y que responde más a una acumulación de poder por parte de los médicos que a una necesidad funcional, ya que la medicina ha contribuido mucho menos a la mejora de la salud de los últimos 150 años que los avances en el terreno de la dieta, los salarios, la vivienda y el medio (McKeown, 1976; Hart, 1985). Pero el poder de la profesión fue anterior a la institucionalización del modelo médico. A lo largo del siglo XIX no dejó de aumentar, pues si los médicos habían tratado antes a las familias

poderosas, ahora prestaban sus servicios a un gran número de familias burguesas y de clase media en los anónimos barrios urbanos. El hecho de que los pacientes ya no pudieran comunicarse colectivamente permitió a los médicos definir sus servicios en términos técnico-profesionales (Waddington, 1977). Goode (1969) observa también que el médico —y otros profesionales autónomos como el psicoanalista, el clérigo, el abogado y el profesor universitario— se introduce en la vida íntima. El temor del cliente a la enfermedad, la locura, el delito, el castigo y la valoración de su capacidad intelectual le produce ansiedad y lo coloca en una situación muy vulnerable, difícil de compartir con otras personas. Cuando los clientes no disponen de la suficiente organización, se ven obligados a mantener una actitud deferente. La necesidad de intimidad personal garantiza el poder profesional, que siempre sobrevive mejor cuando se ejerce sobre una clientela dispersa.

También el Estado perdió el poder de otorgar licencias. Como he subrayado en el capítulo 14, los Estados del siglo XIX no solían intervenir en la sociedad civil. El Estado británico podía hacer muy poco sin la presión ciudadana, y esta presión exigía infraestructuras neutrales, no intervención gerencial, salvo para aliviar la situación de los pobres. El Estado carecía, además, de un conocimiento experto que le permitiera supervisar las profesiones, y sus escasos especialistas eran ellos mismos médicos. El Consejo Privado se fundó para supervisar las licencias de 1858, pero después de un momento inicial de intenso interés por la salud pública, su oficina médica cayó bajo el poder de la profesión, que impuso un nivel más elevado de preparación, un determinado grado de salud pública y la Ley de Pobres. Los hospitales de la Ley de Pobres constituyeron un anticipo de la «cirujía heroica» del siglo XX. Este poder profesional se ha prolongado gracias a la creación de los servicios nacionales de salud.

El poder de los médicos sobre la práctica profesional y (en menor medida) sobre las cualificaciones se encuentra homologado actualmente en el mundo moderno, por encima de las relaciones laborales formales que resaltan muchos teóricos de la clase. Los médicos conservan su carácter de profesionales tanto si trabajan para el Estado, como si lo hace para la sanidad privada, o se establecen por su cuenta, solos o en asociación. Sus servicios, que en un principio disfrutaron sólo las familias burguesas, alcanzan ahora a todos los ciudadanos del siglo XX. Ni los ciudadanos ni el Estado ejercen control alguno sobre

ellos, salvo, probablemente, en países como Estados Unidos, donde las grandes compañías de seguros gozan de un gran poder autoritario.

El Estado ha sido más rígido con los recientes aspirantes a profesionales. El crecimiento de las funciones estatales que hemos descrito en el capítulo 14 —y que ha continuado durante el siglo XX— creó nuevos conocimientos especializados. El primero de los grandes grupos, aparecido a finales del siglo XIX, fue el de los maestros de escuela, cuya importancia política se hizo evidente más tarde. A éstos siguieron, hacia 1900, otras ocupaciones intelectuales —trabajadores sociales, bibliotecarios, planificadores urbanos, etc.— que nunca tuvieron tanto poder y que se han llamado «semiprofesiones». El Estado, con frecuencia un empresario en régimen de monopolio, controla más directamente la oferta de servicios. En el siglo XX las semiprofesiones se han feminizado; las mujeres forman ahora la mayoría, pero las mujeres tienen poco poder en la sociedad. Los semiprofesionales se mantienen en una zona de nadie, en los límites entre el empleado de carrera y el modesto empleado de cuello blanco.

Pero las «relaciones de producción» directas de los profesionales de alto rango difieren de las de otras clases y fracciones, y se apartan más de las relaciones del capitalismo que de las predominantes en las organizaciones pequeño burguesas o de los empleados de carrera burocráticos, de modo que no encajan en los sistemas de clasificación marxiana como el de Wright. No obstante, los profesionales comparten también la implicación común en las organizaciones, más difusas, de los Estados-nación capitalistas. Teniendo esto en cuenta, veamos ahora el papel integrador del poder difuso en las tres fracciones.

1. Los profesionales cobran unos honorarios determinados en parte por la profesión (probablemente a través de negociaciones con el Estado, las compañías de seguros, etc.) y en parte por las fuerzas difusas del mercado. Están menos dominados por las organizaciones segmentales de empleo orientadas al ascenso que los empleados de carrera. Los honorarios les permiten, además, vivir entre los miembros de la clase media alta, contraer matrimonio en ese ambiente y disfrutar de un consumo privilegiado. La reciente tendencia de las empresas a subcontratar ciertos servicios exteriores ha supuesto un aumento de las posibilidades para los profesionales que viven de sus honorarios.

2. El acceso a la profesión depende de dos características difusas del Estado-nación capitalista: una educación elevada y una formación

específica, y (menos universalmente) unos medios económicos para financiarse el aprendizaje no retribuido y las asociaciones profesionales. Esto limita la participación a las familias relativamente privilegiadas, y la educación elevada permite la participación de los profesionales en la cultura de élite. Pero la dependencia de la formación puede separarlos de la auténtica clase capitalista. Como observa Parkin (1979: 54 a 73), la mayor parte de la propiedad capitalista se hereda de los padres, mientras que la herencia de las credenciales educacionales es indirecta e imperfecta. La educación empuja a los hijos de los profesionales a competir junto con los otros hijos de la clase media, y luego, cuando llegan a adultos, les permite situarse en grupos sociales más altos. Tales diferencias reducen lo que de otra forma podría formar una única clase profesional-capitalista.

3. Como ya hemos visto, el cliente influye en el poder profesional. La demanda procede de las familias y los negocios capitalistas y de la clase media, con la sola excepción de las semiprofesiones y la medicina (puesto que el Estado o los seguros médicos facilitan el acceso general al mantenimiento de la salud). Los profesionales proporcionan a sus clientes servicios de clase. Como observa Cain en el caso de los abogados ingleses:

Los clientes constituyen la institución típica (personas jurídicas) de la sociedad capitalista y de la clase media, [así pues los abogados son] ideólogos conceptuales ..., que piensan y por tanto dan forma a las relaciones que surgen en la sociedad capitalista ..., son los intelectuales orgánicos de la burguesía [1983: 111 y 112].

Los abogados participan difusamente en los circuitos del capital.

4. La difusión afecta también a las organizaciones profesionales que trabajan para el Estado o para el mundo de los negocios o bien operan dentro de una sociedad, constituyendo ellas mismas empresas capitalistas (donde se establecen escalas de honorarios para la profesión, se convierten en corporaciones que fijan los precios en régimen de monopolio). Parte del poder de los profesionales se expresa a través de organizaciones que son casi empresas capitalistas o casi ministerios estatales.

Así pues, los Estados-nación capitalistas ejercen un dominio difuso sobre los profesionales, que, de otro modo y gracias a la índole directa de su «proceso de trabajo», disfrutarían de autonomía, de

modo que en materia de economía política, los profesionales suelen ser aliados fieles del capital. En cuanto a la redistribución, sus intereses están del lado de los ricos, los seguros, los bien educados y los que ejercen su control sobre el trabajo. En cuanto a la propiedad, se resisten a los controles colectivos. En realidad, en las cuestiones morales y humanitarias siempre han sido liberales, en parte por su educación elitista, pero en el siglo XX ha aumentado su liberalismo. En algunos aspectos, los semiprofesionales disfrutaban de mayor autonomía, poseen más clientela y pueden dividir su rol profesional entre las necesidades del ciudadano y el control social; dependen también de la educación, pero de un tipo más generalista, menos privilegiada y protegida; y raramente, de una organización rica en recursos y con espíritu corporativo. Sus ingresos suelen ser menores, aunque suficientes para llevar una vida cómoda. Entre ellos abundan las mujeres. Por tales razones, han desarrollado en este siglo ideas políticas moderadamente radicales.

Tres fracciones de una misma clase

Las tres fracciones de clase presentan distintas relaciones de producción. Si se emplea, como en algunas teorías productivistas, únicamente el criterio de la posición de clase, tendríamos tres clases separadas, sin embargo, comparten la participación segmental en el capitalismo y el Estado-nación. Empezaremos por el primero.

1. Las tres fracciones participan en la jerarquía económica. Dahrendorf cree que esto justifica una teoría de la desintegración. Entre los asesores de inversiones y los trabajadores intermediarios de la construcción, en la pequeña burguesía; entre los cirujanos y los maestros de primera enseñanza, en las profesiones; entre el director del departamento de mercadeo y el vendedor, en los empleos de carrera, las diferencias son muy grandes. Sin embargo, paradójicamente, todos ellos forman la clase media. Para los empleados de carrera se trata de un hecho evidente: la «socialización anticipadora» garantiza una conciencia común a todos los niveles de la jerarquía. También actúa como elemento integrador de la clase la aspiración pequeño burguesa al desarrollo. Muchos negocios modestos prosperan elevando el nivel de su clientela, desarrollando una simbiosis con negocios más grandes o clientes más ricos. La jerarquía profesional suma los honores a

la seguridad de la asociación. Las tres estructuras se mueven hacia arriba a lo largo de la clase media. La obstrucción puede empujar al sindicalismo a los empleados de carrera antiguos y radicalizar moderadamente a los semiprofesionales, pero la movilidad jerárquica ata a la clase media a la lealtad disciplinada que impone la lógica de los ascensos.

2. La clase media consume característicamente (como observan los neoweberianos). La de finales del siglo XIX participó en una economía de consumo adquiriendo vestidos y artículos alimentarios, comprando o alquilando en condiciones seguras una vivienda y contratando una sirvienta. El cabeza de familia disfrutó, por lo general, del derecho al voto conforme al sistema del sufragio basado en la propiedad. Cuando éste se amplió, la clase media comenzó a dominar la política local urbana. La posibilidad de contratar el trabajo de otros constituyó una divisa fundamental de clase. En 1851, en York, el 60 por 100 de los «comerciantes modestos, pequeños profesionales, granjeros, etc.» empleaban al menos un sirviente, frente al 10 por 100 de los trabajadores especializados y prácticamente semiespecializados o sin especialización (Armstrong, 1966: 234, 272 y 273). Las cuentas que hizo mi abuela en 1901 demuestran que una mujer que no trabajaba, casada con el dueño de un modesto negocio de jardinería, pagaba un sueldo semanal de «2 chelines y 6 peniques» (aproximadamente el precio de una gallina) a una muchacha que dormía en la cocina.

El consumo característico de la clase media sufrió una transformación antes de entrar en decadencia. Por un lado, el sistema progresivo de impuesto sobre la renta y la Primera Guerra Mundial redujeron el servicio doméstico. Poco a poco, las masas se incorporaron a la economía del consumo seguro y variado. La clase obrera imitó el consumo de la clase media de una o dos décadas antes en todas sus características, salvo en el empleo de sirvientes. Los trabajadores podían adquirir productos alimentarios, vestidos, mejores viviendas, coches, seguros e hipotecas —y, más tarde, sustancias cancerígenas—, es decir, las cosas que siempre estuvieron asociadas a la clase media.

3. Las tres fracciones están en condiciones de convertir su renta en una pequeña inversión de capital, lo que ya ocurrió, por ejemplo, durante el auge del ferrocarril de la década de 1840 (véase capítulo 4). La inversión en sus propios negocios es esencial para la pequeña burguesía, y muchos profesionales adquieren una sociedad o una clientela. Los empleados de carrera reciben acciones de sus empresas

y se sirven de la experiencia personal para el asesoramiento o la inversión. Muchos pueden dejar un modesto capital a sus hijos. Desde la década de 1930 hasta principios de la de 1960 el matrimonio de clase media se distinguió en Gran Bretaña del matrimonio obrero por recibir ayuda de sus padres para la adquisición de la vivienda (Bell, 1969). En el siglo XX, los ahorros de la clase media han ido a parar sobre todo a los planes de pensiones, seguros e hipotecas. En Estados Unidos, hacia la década de 1950, algo más tarde que en Europa, estas inversiones distinguían a las familias de clase media de las de clase obrera. Sus ahorros, deudas y proyectos de vida (vivienda, carrera, retiro) entraron en los circuitos centrales del capital y se beneficiaron del auge capitalista. Pocos eran los trabajadores con ahorros, y no faltaban entre ellos los que contraían deudas con el mundo subcultural de los prestamistas o casas de empeño. Los ahorros de la clase media, por el contrario, adoptaron una forma idéntica a los de los verdaderos ricos.

Así pues, pese a sus peculiaridades y diversidad interna, las tres fracciones de la clase media compartieron la participación capitalista difusa en las jerarquías segmentales, la marca de consumo de clase y la conversión de la renta excedente en capital complementario de inversión. En 1900 la clase media conoció en todas partes una enorme expansión, prosperó y participó en una nueva forma de sociedad económica. La sociedad civil era la sociedad de la clase media, como refleja el término común en alemán *burgerlich Gesellschaft*. Pero esta sociedad se encontraba también entrelazada con una ciudadanía política e ideológica, que en parte la definía.

La ciudadanía ideológica de la clase media

En los primeros capítulos he sostenido que las «naciones» aparecieron a comienzos del siglo XIX por las alianzas entre la pequeña burguesía y los antiguos regímenes que se modernizaron. Los funcionarios y profesionales liberales formaban el núcleo de los modernizadores. Gran parte de la organización nacional se produjo a través de redes de alfabetización discursiva, es decir, de la ciudadanía ideológica. Ahora las nuevas clases exigían la ciudadanía política, y la ciudadanía ideológica —extendida gracias a la educación financiada o regu-

lada por el Estado— contribuyó a fusionar la nación y el Estado en un Estado-nación².

Como acabamos de ver, la prosperidad de la clase media dependía cada vez más de la educación formal. La pequeña burguesía había sido menos dependiente, pero los otros dos grupos dependieron de la educación más que la clase obrera o la capitalista, sobre todo antes de la Primera Guerra Mundial. La expansión de la educación estatal formaba parte de los requisitos profesionales que imponían el capitalismo y los Estados modernos, como he tenido ocasión de describir, pero también reflejaba el deseo de control social por parte de las clases dominantes y el de «ciudadanía ideológica» por parte de las clases subordinadas, reveladoras de las cristalizaciones nacional y de clase del Estado. El «credencialismo», que suele identificarse como un hecho característico de la vida de la clase media, fue un hecho configurado por estos elementos.

El sesgo de clase era evidente en la educación. En toda Europa (no en América) hubo una segregación tripartita de las escuelas. Puesto que el pago de tasas era casi universal, también se estratificó la riqueza. El nivel más bajo, la enseñanza elemental, no constituía, por lo general, una preparación para la enseñanza secundaria, sino la totalidad de la experiencia educativa de las clases bajas. La enseñanza secundaria se dividió en dos escuelas «modernas», menores, y una «clásica», superior, que decidía la entrada a la universidad. La enseñanza alemana era la más controlada por el Estado. Desde el gobierno se regía el *Gymnasium* clásico y el *Realgymnasium* y la *Oberrealschule*, modernos, y se establecían las cualificaciones necesarias para el acceso (por lo general, desde el primero) a las universidades, y de allí al cuerpo de funcionarios y las profesiones. El gobierno francés controlaba los *lycées* clásicos y las escuelas «especiales» —desde 1891 las escuelas «modernas»— y las distintas cualificaciones que concedía cada una de ellas. Los *lycées* constituían un ejemplo típico de la escuela clásica en toda Europa; en ellos, los estudios de filosofía, letras, historia y geografía abarcaban el 77 por 100 del horario docente en 1890.

² Las fuentes del siglo XIX han sido: para Gran Bretaña, Musgrove (1959), Perkin (1961), Sutherland (1971), Middleton y Weitzman (1976), Hurt (1979), Reeder (1987), Simon (1987) y Steedman (1987); para Francia, Harrogon (1975), Gildea (1980) y Ringer (1987); para Alemania, Muller (1987) y Jarausch (1982, 1990); para Estados Unidos, Krug (1964), Collins (1979), Kocka (1980) y Rubinson (1986); además de los análisis comparados de Ringer (1979), Kaelble (1981) y Hobsbawm (1989: caps. 6 y 7).

En Gran Bretaña, la mayor parte de las escuelas eran privadas, aunque desde 1902 aumentó la regulación estatal. Tres comisiones reales separadas encarnaban la división tripartita británica. La comisión Clarendon (1861) evaluó las nueve grandes escuelas públicas (es decir, privadas) donde se formaban los dirigentes nacionales. La comisión Taunton (1864) se encargó de hacerlo en el caso de las escuelas destinadas a «las numerosas clases de la sociedad inglesa que ocupan el espacio entre los humildes y los poderosos». La comisión Newcastle (1858) examinaba las escuelas baratas donde los hijos de las «clases obreras» estudiaban hasta los once años.

En América, la ausencia de aristocracia y de profesiones eruditas, así como de un gran cuerpo de funcionarios retrasó el desarrollo de la educación pública. Hasta mediados de siglo, las escuelas y universidades habían generado una escasa estratificación, salvo en los centros de elite. Pero incluso cuando se creó la educación pública, la segregación de clase se vio reducida por la politización de los asuntos escolares propia de la democracia de partidos. La mayor parte de los centros de enseñanza estaban regidos por los gobiernos locales, el más democrático de los tres niveles de la política federal americana. Una vez más se repitió la excepción del sur, con una escolarización efectiva sólo para los blancos.

En este periodo la mayor parte de los individuos de clase media habían obtenido una ciudadanía política plena o casi plena, cuyo resultado fundamental fue la expansión de la educación, y con ello la posibilidad para las familias de clase media de compartir la vida cultural de la nación y distinguirse con toda claridad de los obreros y los campesinos. Esto afectó tanto a los niños como a las niñas. La educación primaria subvencionada por el Estado y la enseñanza secundaria moderna se multiplicaron de dos a cinco veces, y el número de estudiantes universitarios se triplicó en todos los países occidentales desde finales de la década de 1870 hasta 1913. Pero la expansión europea no superó la segregación. Los niños británicos aprendían en las escuelas privadas de enseñanza elemental a «leer un párrafo breve de un periódico, escribir un pasaje similar, en prosa y al dictado, y calcular sumas “practicando con facturas de compras”». Era la formación que necesitaba el joven para convertirse en empleado y participar en la vida cultural de la nación. Entre los hijos de los trabajadores, sólo unos cuantos podían asistir a estas escuelas, y no todos ellos aprendían a leer y escribir. De 1870 a 1902 se proclamaron varias leyes para extender la educación estatal elemental, que se

estratificó entre los hijos de la clase media y los de la clase trabajadora; a estos últimos se les enseñaba tanto disciplina, modales y limpieza como conocimientos académicos, ya que su educación no solía ser preparatoria para la enseñanza secundaria; por el contrario, los hijos de la clase media, entre ellos muchas niñas, continuaban generalmente los estudios secundarios.

La expansión introdujo también la segregación entre los oficios de clase media y los de la clase alta. Los miembros del alto funcionario alemán y los profesionales de rango superior se formaban mayoritariamente en las universidades y escuelas clásicas; los niveles medios de la función pública, los profesionales más modestos y los gerentes, lo hacían en las escuelas modernas; entre ellos, los que abandonaban las escuelas o las universidades tendían a ocupar posiciones más bajas que los que completaban sus estudios, en el caso concreto de las escuelas modernas, los que ahorcaban los libros ocupaban puestos bajos de cuello blanco. Resulta evidente la semejanza de los modelos francés y británico, con la excepción de que también se accedía a los puestos de tipo comercial y financiero desde el liceo clásico. Las universidades europeas y americanas se nutrieron del mundo de los negocios; eran más los hijos de los empresarios que entraban a las universidades que los licenciados que salían de ellas para incorporarse a los negocios. En cualquier caso, todas conservaron su estratificación; las más antiguas (Oxford, Cambridge, la Ivy League, etc.) mantuvieron su carácter elitista; los clubes de estudiantes insularon los valores tradicionales en lo que de otra forma habría sido una «burguesía reciente».

Así pues, los profesionales formados en las universidades, los funcionarios y los empleados de carrera en el mundo del comercio o de las finanzas, accedieron a una cultura y una erudición no meramente técnicas, como, en cambio, era el caso del mundo de la industria o de otros trabajadores por debajo de ellos en la escala social. La segregación educacional permitió también la separación de los «gerentes» como categoría aparentemente funcional, distinta a la de los empleados y vendedores, y el acceso de un elevado número de mujeres de la clase media a estas actividades. La separación entre los trabajadores manuales y los no manuales, que, de hecho, aumentó, quedó enmascarada por las relaciones de género. Las relaciones de clase en el empleo se entrelazaban ahora con la segregación educativa.

Casi todos los participantes en el confuso debate sobre la movilidad social del periodo coinciden en que la segregación educacional

respondió a una actitud deliberada de los gobernantes, al objeto de prevenir una movilidad hacia arriba de gran alcance. El hecho de que las posiciones más elevadas aumentarían mucho menos que las posiciones medias y técnicas, y la expansión que experimentó la educación, hicieron temer a los distintos regímenes que se produjera una «superpoblación» de los oficios eruditos; es decir, la segregación fue un modo de proteger a sus propios hijos. Sin embargo, esto no sembró el descontento entre la clase media; puesto que las mayores oportunidades se daban en los empleos de nivel medio, la segregación los protegía también de la competencia, al tiempo que la escolarización socializaba y disciplinaba a los niños en la lealtad a la jerarquía tripartita de «estudios clásicos», «técnica moderna» y «mera alfabetización».

Durante el siglo XX ha desaparecido gran parte de la segregación formal de la educación. Excepto en los niveles más altos, se garantizó el acceso universal gratuito; a partir de ese momento el progreso fue meritocrático. Con posterioridad a la Primera Guerra Mundial dejó de ser un privilegio de las clases medias y altas, ya que la expansión de la enseñanza selectiva secundaria incorporó a un elevado porcentaje de hijos de trabajadores. Ahora la influencia de los antecedentes de clase se hizo menos directa. La asistencia a las escuelas secundarias selectivas de Gran Bretaña se mantuvo, durante el siglo XX, en casi un 70 por 100 entre los hijos de los profesionales, gerentes y grandes propietarios; en el 40 por 100 entre los trabajadores no manuales de nivel más bajo; y del 20 al 25 por 100 entre los hijos de los obreros (Little y Westergaard, 1964; Halsey *et al.*, 1980: 18, 62 a 69). Las comparaciones internacionales revelan pocas diferencias en la desigualdad del acceso a los grados más altos de la educación (aunque el sistema estadounidense parece algo más abierto que el de los países europeos). Todos admitieron un elevado número de hijos de trabajadores a comienzos del siglo XX, sin perder el predominio de la clase media. Primero la educación secundaria selectiva, y luego la superior, integraron a la clase media del siglo XX.

Todo ello no son sino variaciones sobre un tema único: el aumento de la ciudadanía ideológica de la clase media. El poder económico dependía de la educación estatal, por tanto, también de la lucha por la ciudadanía. La clase media participó de una ciudadanía ideológica cuyo contenido y oportunidades definieron sus superiores.

Pero no se trata únicamente de una educación reforzadora de la clase. También debemos tener en cuenta la cristalización nacional.

Por otra parte, he sostenido en todo momento que las luchas políticas influyen siempre en la actividad estatal de cualquier época. En el capítulo 14 vimos que la educación constituyó el factor esencial del crecimiento del Estado y su principal actividad civil a finales del siglo XIX. En la mayoría de los países, el gobierno (central, local o regional) asumió la enseñanza privada o amplió la suya propia, con lo que las escuelas privadas se transformaron en islas dentro de un sistema cada vez más público. Así, el periodo conoció un fuerte conflicto político (en ocasiones, muy grave) entre el Estado centralizado y secular y la alianza regional-religiosa de los descentralizadores y las iglesias. Donde existía una iglesia establecida, la alianza de los disidentes se produjo normalmente entre los regionalistas y las minorías religiosas, como en Alemania y Gran Bretaña. Los grupos que dependían de la educación —en primer lugar, empleados de carrera dentro del Estado y maestros, seguidos de otros profesionales y, posteriormente, de los empleados de carrera del sector privado— manifestaron una mayor lealtad al Estado centralizador y secular, y se identificaron mejor con el Estado-nación emergente. Ahora bien, puesto que el Estado era en sí mismo polimorfo y los individuos de clase media tenían también identidades locales, regionales y pertenecían a comunidades religiosas, la ciudadanía ideológica y el nacionalismo presentaron grandes variaciones.

El nacionalismo político de la clase media

He apuntado ya que las relaciones de poder económico pudieron empujar a la clase media al conservadurismo. La lealtad a las jerarquías segmentales, la prosperidad, los privilegios culturales y la auto-satisfacción, la escasa proletarización, la integración en los cauces de inversión capitalista, y el deseo de distinguirse de la clase obrera en sus hábitos de consumo, en la cultura y la especialización profesional constituían elementos estimuladores de un conservadurismo soportable, del que no cabe esperar apasionamiento o extremismo político, ni alianzas con el proletariado o simpatías socialistas. Si el capitalismo hubiera constituido la única cristalización del Estado, la clase media habría aburrido a los historiadores.

Pero no ha sido así. Los historiadores han percibido un apasionado *nacionalismo político* en las clases medias. La práctica totalidad de los estudios sobre el nacionalismo o sobre los grupos nacionalistas

de presión del periodo concluye que esta actitud política caracterizó a la pequeña burguesía o clase media, antes que a ninguna otra, (con la peculiaridad de que, como en cualquier otra asociación voluntaria que no perteneciera a la clase obrera, la dirección de estos grupos de presión estaba en manos de los notables). Sin embargo, los estudios aportan pocas pruebas que avalen este aserto, salvo en el caso alemán, donde las evidencias, como hemos visto aquí, ponen de manifiesto un modelo distinto. Pero cuando tratan de otros países, estos estudiosos lanzan afirmaciones no documentadas para explicar el *porqué* del nacionalismo de las clases medias.

Hobsbawm (1990: 121 y 122), al defender que el nacionalismo *previo a la guerra* fue esencialmente de cuño pequeño burgués, se refiere, en realidad, a la evidencia de la Alemania nazi *posterior a la guerra*, pero también en esto se equivoca: la evidencia de los nazis muestra los mismos modelos (no pequeño burgueses) que yo mismo he documentado para la Alemania anterior al conflicto. Coetzee (1990) constituye una excepción al admitir que sus datos no permiten una generalización sobre los nacionalistas. Se supone que el nacionalismo pequeño burgués o de clase media refleja el temor, la inseguridad y el deseo de una figura autoritaria en el timón de la patria; así, se habla de «frustración», «infelicidad», «pánico por la pérdida de estatus», como respuestas a la concentración económica y los abusos de los obreros (Howard, 1970: 103 y 104; Wehler, 1979: 131 y 132; Hobsbawm, 1989: 152, 158 y 159, 181; Hobsbawm, 1990: 117 a 122). Otros juzgan ese nacionalismo como una *sublimación de frustraciones económicas y sexuales*, que habría transferido el mal a fuerzas externas. Yo, que he rechazado las teorías patológicas del comportamiento económico de la pequeña burguesía, haré ahora lo mismo respecto a su comportamiento político.

Las teorías patológicas perciben un patrón común para todo Occidente, determinado por el impacto que el proletariado y la Segunda Revolución Industrial habrían tenido sobre la clase media. Sin embargo, el nacionalismo burgués no fue un fenómeno uniforme, sino bastante variado, que, en ocasiones, reflejó con una cierta exageración, los dilemas de los distintos regímenes.

En primer lugar, me ocuparé de la amenaza que llegaba desde abajo. Los movimientos masivos de campesinos y obreros tuvieron consecuencias desde la década de 1880. En el capítulo 19 veremos que la política del campesinado no representaba una amenaza para la pequeña burguesía. El caso de los trabajadores resulta más problemá-

tico. Con todo, en sus relaciones directas de producción, la clase obrera se enfrentó sólo a la pequeña burguesía interesada en contratar mano de obra barata y opuesta a los derechos de organización sindical. Los profesionales se mantuvieron relativamente al margen del conflicto entre el capital y el trabajo, sólo los empleados de carrera se implicaron hasta cierto punto, pero, en general, no tuvieron intereses directos en una solución concreta a las relaciones laborales. Y si bien es cierto que los gerentes y los burócratas podían ejercer las «funciones globales del capital» (Carchedi, 1977), no lo es menos que podían hacerlo con métodos represivos o conciliadores. Puesto que en la práctica los partidos obreros querían el mutualismo y la regulación, no la caída del capitalismo, no representaban una carga insostenible para gerentes y burócratas. Así pues, en el terreno de las relaciones directas de producción, cabe esperar hostilidad pequeño burguesía, pero también un comportamiento variado por parte de los profesionales y empleados de carrera hacia el mundo obrero.

La clase media y la clase trabajadora se enfrentaron, una vez más, en el terreno de la «economía política», es decir, de la economía del Estado. Si se concedía a los obreros la ciudadanía formal y efectiva, el Estado dejaría de pertenecer a la clase media, el voto obrero, más numeroso, acabaría por reconducir la economía política hacia sus propios intereses, y, como ya he subrayado repetidamente, los intereses políticos se centraban en los costes y los beneficios del Estado.

Los *costes* estatales significan ingresos; en ese momento, la elección entre unos impuestos directos potencialmente progresivos y unos impuestos indirectos regresivos, junto a las entradas procedentes de la «propiedad estatal». Como hemos visto en el capítulo 11, la carga impositiva se había hecho muy gravosa y continuaba siendo regresiva. Cuando aumentaron los gastos militares a partir de 1890, creció también la protesta obrera y campesina. La fuente de los *beneficios* estatales cambió considerablemente a lo largo del siglo. Los «frutos del cargo» no existían ya en su sentido tradicional de corrupción, pero burocratización significa reparto de los cargos entre los individuos educados, y de los mejores puestos entre los más «instruidos». Así ocurrió en el caso de los empleados de carrera en el comercio y la manufactura, e igualmente en el de los monopolios profesionales. Las credenciales técnicas estaban insertas en la vida cultural de la nación, que disfrutaban los hombres de clase media (e incluso algunas mujeres), pero muy pocos trabajadores. La principal reivindicación del movimiento obrero cara al Estado era la ciudada-

nía ideológica, es decir, el derecho a la educación, en mayor medida que cualquier otra, aparte de la demanda de derechos sindicales, pero el aumento de las funciones civiles del Estado aportó una serie de servicios que representaban un beneficio adicional. La clase obrera comenzaba a reconducir esas funciones hacia sus intereses, e intentaba convertir los controles estatales en servicios (por ejemplo, transformar la Ley de Pobres en derechos de ciudadanía social). No obstante, aunque el conflicto entre las clases por la economía política apareció hacia 1900, no representó una amenaza grave hasta los últimos momentos de la Primera Guerra Mundial. La redistribución fiscal y la educación universal empujaron a la clase media al enfrentamiento con la clase obrera.

Sin embargo, no ocurrió siempre, y cuando lo hizo pocas veces condujo a un choque frontal. En América, la división de clase no hizo mella en los principales partidos políticos; en Francia y Gran Bretaña se dejó sentir algo más. Otras cristalizaciones políticas redujeron el conflicto de clase, que, a su vez, difirió entre los distintos países y regiones. Kocka (1980) ha demostrado que mientras los trabajadores americanos de cuello blanco no demostraban ningún temor hacia el proletariado, los alemanes sí lo hacían. En Estados Unidos, las dos «clases» se agrupaban en los mismos partidos políticos, y cuando los empleados tenían quejas que exponer se afiliaban a los mismos sindicatos, en tanto que los alemanes militaban en partidos y sindicatos antagónicos de los obreros y se sentían sus adversarios. Los casos de Francia y Gran Bretaña se situaron entre ambos extremos, aunque de forma distinta. Estas diferencias nacionales se explican porque las clases y la economía política se entrelazaban con las tres cristalizaciones políticas principales:

1. Aunque la clase media adquirió durante el siglo XIX la *democracia de partidos*, lo hizo en distintos grados y con modos muy diferentes. En la década de 1880 (antes en Estados Unidos) existía una ciudadanía política plena en los tres países liberales, donde, hacia 1900, las elecciones se encontraban menos dominadas por los notables y los partidos clientelistas y segmentales que por los partidos de afiliación masiva y los grupos de presión. La clase media había sido la primera en acceder a la celebración de mítines masivos y campañas electorales impersonales. En Austria y Alemania, por el contrario, el sufragio sometido a restricciones cortesanas o de propiedad y las limitaciones de la soberanía parlamentaria, impidió el desarrollo de de-

mocracias de partidos y permitió a sus regímenes continuar ejerciendo su política basada en la práctica del «divide y vencerás». La clase media fue admitida en el Estado de modo parcial, en tanto que se excluía mediante la represión a la clase obrera. En Austria, la política de «divide y vencerás» afectó también a las nacionalidades y, en ocasiones, excluyó a las clases medias nacionales. Los Estados Unidos se encontraban en el extremo opuesto, sin exclusión de ninguna clase. Gran Bretaña y Francia mantenían una posición intermedia. Aunque las sucesivas ampliaciones del sufragio en Gran Bretaña a lo largo del siglo y los cambios que experimentó el régimen francés durante la década de 1880 se tradujeron en una asignación de la ciudadanía en función de la propiedad, este hecho no supuso una neta separación de las clases. En 1900, por ejemplo, la mayoría de los trabajadores especializados británicos disfrutaban, como la clase media, del derecho al voto (y del derecho de organización colectiva), sólo estaban marginados los trabajadores sin especialización. La democracia de partidos estadounidense se sostenía en las alianzas interclasistas, lo que puede aplicarse parcialmente a Francia y Gran Bretaña, mientras que en Austria y Alemania (hasta donde existió) implicaba una fuerte división entre las clases.

De este modo, el grado de enfrentamiento entre las clases en razón de la economía política fue muy intenso en Austria y Alemania, menor en Francia y Gran Bretaña, y menor aún en Estados Unidos. Es decir, unas clases medias con condiciones económicas muy parecidas establecieron relaciones de poder económico muy distintas con las clases por debajo de ellas, a causa de su diferente grado de inserción en la democracia de partidos.

2. Como he indicado, la educación produjo también cristalizaciones *nacionales* muy variadas, centradas en las redes regionales y religiosas. Este hecho posibilitó un abanico también muy diferente de alianzas interclasistas; por ejemplo, la alianza progresista entre los centralizadores seculares (Francia), o entre éstos y las minorías religiosas (Gran Bretaña), o la alianza antiestatista entre los obreros excluidos, los regionalistas y las religiones minoritarias (que no se materializó por completo en Alemania, pero cuya posibilidad afectó profundamente al nacionalismo). Tales cristalizaciones dominaron de hecho la política austriaca, produciendo entrelazamientos de clase, localidad, región y religión subvertidores del Estado.

3. Los nacionalismos anteriores a la guerra se diferenciaron entre sí tanto como las cristalizaciones *militaristas* de los distintos Esta-

dos. América practicó una política expansionista, pero nunca contra las grandes potencias. Gran Bretaña no deseaba otra cosa al principio que preservar la libertad de los mercados y defender el Imperio global que había conquistado, pero hubo de endurecer sus defensas contra el poder creciente de Alemania. Francia cambió la expansión colonial por la defensa de su propio territorio y el de sus vecinos ante la amenaza alemana. Aunque ninguna de las potencias del periodo se tenía por agresora, los regímenes de Austria y Alemania llegaron a la conclusión de que la mejor defensa era un buen ataque. El temor en unos casos a los nacionalismos fronterizos (Austria), y, en otros, a quedar aislados en un cerco (Alemania) generó una geopolítica agresiva. La única prueba del carácter irracional y paranoico de la clase media habría sido la aparición de un idéntico nacionalismo militarista en tan diferentes circunstancias geopolíticas, pero esto no se produjo porque la interacción de las tres cristalizaciones políticas con el conflicto de clase creó nacionalismos muy distintos.

La expansión imperial de los Estados Unidos durante el siglo XIX no implicaba un riesgo de guerra tal alto como el de las restantes potencias. Los Estados Unidos sólo hundieron la flota de madera española; su modesta y poco arriesgada intervención en Cuba, China y Filipinas apenas suscitó alguna movilización popular a favor o en contra del imperialismo. Los grupos nacionales de presión eran débiles y particularistas. Por otra parte, la dirección del imperialismo era asunto del poder presidencial y del apoyo de senadores y geoestrategas interesados, como el almirante Mahan, de unos cuantos magnates de la prensa, grupos de misioneros y, sobre todo, de ciertos sectores del mundo de los negocios con intereses en esas áreas geográficas. La oposición se componía de una variopinta colección de grupos con intereses comerciales antagónicos, los liberales, los racistas, preocupados por la mezcla con otras etnias, y los inmigrantes irlandeses y alemanes que habían huido del militarismo y las levas en sus propios países (Lasch, 1958; Healy, 1963, 1970; LaFeber, 1963; Beisner, 1975; Welch, 1979; véanse también los ensayos de Hollingsworth, 1983). Rystad (1975: 167) disiente en parte al subrayar el creciente antiimperialismo del partido demócrata durante el periodo. En todo caso, resulta difícil encontrar en América un nacionalismo político de clase media. Puesto que, como veremos más adelante, la educación estatal constituyó un factor esencial para la aparición del nacionalismo en otros países, la dispersión de los centros de enseñanza americanos y

su control por parte de la autoridad local pudieron impedir un desarrollo mayor de la ideología nacionalista.

En Gran Bretaña tampoco encontramos un nacionalismo mucho más agresivo que el estadounidense durante el siglo XIX. El Imperio estaba ya conquistado y las necesidades nacionales de defensa eran mínimas. La tenaz resistencia india se contenía por medio de ejércitos profesionales de pequeño tamaño, reforzados por pequeños contingentes de «nativos», tanto en la India como en otras partes del Imperio. El nacionalismo inglés respondía más a un firme sentimiento de identidad que de oposición (contando siempre con la peculiaridad de sus dobles identidades: inglesa-británica, escocesa-británica, etc.). Tanto Gran Bretaña como los Estados Unidos desarrollaron un nacionalismo idealizado y liberal, notoriamente pacífico. Gran Bretaña había extendido por el mundo la civilización, el Parlamento y la *Pax Britannica*; América, le había proporcionado la «ciudad de la colina» y el faro luminoso del «pueblo más libre de la tierra». Aunque ambas naciones habían demostrado una terrible crueldad contra los «nativos», las democracias de partidos pocas veces se distinguieron por atacar a las grandes potencias (en el capítulo 21 analizaré la creencia generalizada sobre el carácter pacífico de los Estados «liberales»).

El nacionalismo francés del siglo XIX demostró mayor agresividad, pero no dependía de la clase media. En realidad, *la grande (et bourgeoise) nation* había inventado un imperialismo popular, pero después de 1815 lamentó aquel ímpetu. La clase media se mantuvo relativamente indiferente al imperialismo de los regímenes monárquicos, de Luis Bonaparte y de los grupos económicos de presión que perseguían beneficios en el extranjero; luchaba, precisamente, por defender la república contra estas fuerzas. Con el éxito posterior a 1870, la nación de la clase media no perdió sus tendencias republicanas, seculares y predominantemente antimilitaristas. Destacó la lealtad de los profesionales y los empleados de carrera, ya que las instituciones educativas hacían gala de un firme republicanismo. En contraste, las organizaciones pequeño burguesas se desplazaron a la derecha a partir de la década de 1890, hacia un catolicismo social y un nacionalismo conservador, aunque no extremista (Nord, 1981). Pero en Francia, el nacionalismo fue una ideología contestada. Los funcionarios y los maestros formaban la esencia de lo «nacional», que no significaba otra cosa que la lealtad a la república. Desde la década de 1870, la educación entró en un proceso de secularización y homología encaminado a inculcar las virtudes republicanas a todo el país

(Moody, 1978). En las ciudades francesas, grandes o pequeñas, el maestro de escuela personificaba la república, el patriotismo y los deberes cívicos seculares (Weber, 1976: 332 a 338; Singer, 1983), que no tenían ningún contenido agresivo; los libros de texto, donde los niños aprendían que la misión cultural de Francia era civilizar a las razas primitivas, manifestaban poca hostilidad contra las restantes potencias occidentales (Maingueneau, 1979).

La teoría de la paranoia ignora el éxito de la civilización liberal burguesa y el carácter ensalzador de sus nacionalismos: sentimental, moralista, romántico, pero poco agresivo en Gran Bretaña; afirmador de la libertad y de virilidad individualista en América; y esencialmente «moderno» y secular en Francia. Todas estas clases medias habían accedido a la ciudadanía plena, transformando las naciones de las clases dominantes en Estados-nación. Su sentido de la comunidad nacional no expresaba el fracaso de la burguesía, sino su éxito.

Los Estados Unidos mantuvieron el *statu quo* hasta la Primera Guerra Mundial, pero, hacia 1900, los sentimientos nacionales franceses y británicos desarrollaron un militarismo ligeramente superior, a causa de las aspiraciones alemanas. Los franceses recordaron la invasión y consiguiente derrota de 1870-1871. La derecha desplazó ahora a la izquierda en la vanguardia del patriotismo que aquélla había ocupado hasta la década de 1870, pero su carácter monárquico y clerical restó atractivo a su llamada al nacionalismo. Por otra parte, la clase media francesa se encontraba también dividida por lo que percibía como dos enemigos, la clase alta y la clase obrera. Su antipatía por el antiguo régimen provocó la alianza del partido radical con la izquierda para asegurarse el triunfo de la educación estatal y secular y el control republicano del ejército. Una vez lograda esta meta, inmediatamente después de 1900, los partidos burgueses se desplazaron a la derecha, coincidiendo con la revitalización de la amenaza alemana; pero este hecho no hizo más que trasladar el nacionalismo colonialista y global a la defensa local de la nación. Antes de la guerra, el nuevo patriotismo de los gobiernos franceses y de las facciones republicanas y radical-centristas, y su consiguiente aceptación de un rearme puramente defensivo ante la posibilidad de un ataque alemán, habían hecho desaparecer de la escena nacional a los partidos nacionalistas más agresivos (aunque conservaron su importancia en los ambientes universitarios). Numerosos patriotas franceses (con algún exceso de confianza) deseaban recuperar la Alsacia-Lorena, pero ningún político importante pregonaba un ataque contra Alemania (datos

tomados de Eugen Weber, 1968). Llegaron a compromisos sobre la economía política y la conscripción, justo a tiempo de realizar el esfuerzo defensivo de 1914. El nacionalismo francés de clase media y de clase obrera, lejos de poner en un aprieto al régimen, contribuyó a consolidarlo y lo salvó, gracias al heroísmo y al sacrificio de muchas vidas que dieron nueva savia al Estado-nación.

El imperialismo británico, seguro de sí mismo y más partidario del *laissez-faire*, mantuvo siempre una ideología liberal y notoriamente pacífica. Antes de 1880 era un imperialismo de estatuas y monumentos, con poca participación popular. Las escasas manifestaciones estaban organizadas por grupos humanitarios y religiosos adversarios de la política imperial (Eldridge, 1973), o bien en el contexto de la política de partidos o de grupos de presión con intereses económicos en el extranjero, o de la expansión del ejército. La muerte del general Gordon en el Sudán, en 1885, selló una nueva fase de la tenaz resistencia «nativa» y llevó a la calle las primeras grandes manifestaciones imperialistas. En la década de 1890, el imperialismo era «una panacea popular contra la depresión económica y el desempleo, un alivio de la inseguridad nacional y una garantía de grandeza futura», dice Robinson (1959: 180).

La ideología imperialista fue antes «antinativa» que antieuropea, pero llegó el momento en que Francia, y después Alemania, se convirtieron en objetivos. Tanto el imperialismo como «la exigencia de una mayor eficacia nacional» influyeron en ambos partidos, en el clima del darwinismo social del periodo. Los liberales imperialistas hacían hincapié en la construcción de una nación fuerte a través de la educación y la «salud» física y moral de la clase obrera; los conservadores, en el Imperio y el poder exterior. He mostrado en el capítulo 14 que todo ello canalizaba las intensas emociones de la familia y el «maternalismo» hacia la nación extensiva.

Después de 1900, el racismo desarrolló una ambivalencia peculiar. Antes había articulado una teoría de la superioridad europea (a veces mezclada con vulnerabilidad) sobre los pueblos «atrasados». El fenotipo físico definía la raza: la blanca dominaba a la amarilla, la negra y la cobriza. Aunque el racismo imperial había pervertido en gran medida los ideales de la Ilustración, no era menos transaccional, pero el aumento de la densidad social, de las infraestructuras estatales y de la comunidad lingüística y también religiosa confirió al racismo una definición nacional, sobre todo entre las naciones reforzadoras del Estado (lo que, de momento, incluía también a Alemania). Los ideólo-

gos de la «raza» anglosajona, teutona, franca o eslava crearon una historia mítica de la descendencia común. En la década de 1900, los políticos británicos y los autores populares empleaban el término «raza» de forma rutinaria para referirse al pueblo británico, tanto al discutir los problemas del Imperio como en relación con la rivalidad económica con Alemania, e incluso con Estados Unidos. Así, el racismo no constituyó un fenómeno unitario, sino dividido, como lo había estado siempre Europa, entre la dimensión nacional y la transnacional.

Pero el paso de una concepción racial de la nación de uso común a un nacionalismo agresivo y casi racista no se dio con facilidad, por el contrario, encontró menos apoyos de los que habría encontrado el racismo imperial en la ciencia biológica contemporánea. En Gran Bretaña recibió a menudo el respaldo de los magnates de la prensa y de los grupos de presión derechista como la *Naval League*, la *National Service League*, la *Imperial Maritime League* y la *Primrose League*. Algunos historiadores sostienen que tales grupos de presión tenían arraigo en la clase media, aunque ninguno de ellos aporta pruebas reales de la composición de clase de sus miembros o activistas (Fieldhouse, 1973; Fest, 1981; Summers, 1981). Los *Officer Training Corps and Reserves*, los *Boy Scouts* y las organizaciones culturales a escala nacional crearon un ambiente más respetable, predominantemente de clase media en el que medraron los nacionalistas agresivos (Kennedy, 1980: 381 a 383). El estudio más reciente, debido a Coetzee (1990), responde sin duda a este modelo de «nacionalista de clase media», atemperado en su caso por la insuficiencia de pruebas. De hecho, los datos limitados de Coetzee sobre los orígenes de clase de los activistas de esos grupos de presión muestran un predominio de oficiales retirados del ejército, clérigos, periodistas y hombres de negocios con intereses materiales muy concretos. Mangan (1986) ha destacado que la propaganda imperial circulaba más por las escuelas públicas (es decir, privadas) a las que asistían los hijos del régimen, no los de la clase media. Cuando abordemos el nacionalismo alemán, mejor documentado, aportaré una interpretación distinta de la composición de los grupos de presión.

Price (1977) sostiene sin aportar pruebas que la patriotería fue un fenómeno de la clase media. De ahí que lo interprete como la consecuencia del pánico a la amenaza que representaba para su estatus la clase obrera en ascenso y la movilidad bloqueada. Por mi parte, he negado ya los fundamentos económicos de tal argumentación —las condiciones de la clase media baja fueron buenas durante el pe-

riodo—, al tiempo que acepto la realidad de la amenaza procedente de la clase obrera en el terreno de la economía política. Como cabía esperar, la clase media quiso defender su Estado, conservar los impuestos regresivos y mantener excluida a la clase obrera.

Pero en la democracia de partidos británica, el peso de la clase fue menor a causa de la cristalización nacional, que movilizó las regiones, las religiones y los sectores. El liderazgo conservador no sentía simpatías por la clase obrera y se oponía a los gastos sociales, por el contrario, era anglicano, agrario y comercial y partidario de los gastos militares. Así pues, la clase media británica se dividió. Sus bastiones industriales, inconformistas y célticos —así como muchos profesionales educados en el concepto humano y liberal que de sí misma tenía la Inglaterra victoriana— siguieron siendo liberales. Algunos se apuntaron al imperialismo liberal de un Rosebery o un Haldane, pero otros aceptaron el «nuevo liberalismo» (igualmente dominado por profesionales) y exigieron un entendimiento electoral con los laboristas, lo que produjo posteriores defecciones de los industriales y lo que algunos llaman la «alta clase media» hacia el conservadurismo. Pero con ello no acabaron las tensiones de clase dentro del partido. A pesar de que fue un auténtico partido redistributivo de izquierdas siendo la piedra angular del partido liberal en la Cámara de los Comunes» (Bernstein, 1986: 14; cf. Clarké, 1971; Emy, 1973; Wald, 1983). Las secciones liberales de la clase media quedaron aisladas del nacionalismo agresivo. Los grupos de presión nacionalistas que hemos mencionado antes mantuvieron estrechas relaciones con los círculos conservadores de derechas, pocos de ellos con el partido conservador oficial. Y, del mismo modo, los internacionalistas pacíficos se relacionaban con la izquierda liberal. Imperialistas y nacionalistas progresaban a medida que la actitud de Alemania parecía confirmar sus argumentaciones, pero en 1914 la mayoría estaban en la oposición, mientras que los pacifistas estaban en el gobierno liberal.

Naturalmente, el régimen británico tuvo que enfrentarse a un dilema ideológico: conservar el antiguo liberalismo moral y transnacional o reforzar el militarismo. Pero cabía una solución de compromiso, la de mantener una vigilancia *defensiva*, consistente en ir preparando las defensas para estar en condiciones de responder en caso de ataque. Tal era la idea de diplomáticos como Nicolson y Eyre Crowe y la de los dirigentes de ambos partidos. Todos estaban de acuerdo con los nacionalistas moderados en practicar una política de

firme defensa nacional. Así, ni el nacionalismo británico tuvo un contenido agresivo ni fue característico de la clase media, aunque tampoco de la clase obrera (véase el capítulo 21).

El 1914 el gobierno liberal se sentía más presionado por su propio pacifismo extremo que por los extremistas del nacionalismo. De haber estado en el gobierno, también los conservadores habrían experimentado la presión de sus nacionalistas (como en Alemania). La clase media británica mantuvo su lealtad a las cristalizaciones ambiguas de su Estado. Por mi parte, creo que los empleados de carrera estatales de alto nivel mantuvieron una lealtad «esquizofrénica», atrapados entre el liberalismo tradicional de su Estado y su nuevo imperialismo. Aunque no tengo pruebas evidentes, esta situación presentaría un paralelismo con la alemana, que detallaré enseguida, y lo mismo podríamos decir de la política interior que practicaron los empleados de carrera del Estado; muchos de ellos, atrapados en su imagen de un Estado-nación como única forma de compromiso y evolución pragmática, mediaron más en el conflicto de clase de lo que habrían deseado sus líderes (como veremos en el capítulo 17). Las clases medias más educadas y los empleados del Estado interiorizaron doctrinas estatales antagónicas, contra los deseos de sus jefes políticos. Sin embargo, cuando ambos partidos tuvieron que ir a la guerra, la clase media se unió y (dejando aparte un escaso número de pacifistas) vertió lealmente su sangre, promoviendo así la espiral descendente del Estado-nación británico.

En Alemania y Austria el entrelazamiento de las cristalizaciones monárquica, nacional y de clase generó un nacionalismo de clase media perturbador y desleal (véase el análisis de Austria en el capítulo 10). Puesto que la nacionalidad y la clase se entrelazaban en las lealtades al régimen, ninguna de ellas por separado bastó para apoyar a los Habsburgo. Sólo allí, a finales del siglo XIX, el régimen enfrentó deliberadamente unas con otras a muchas clases dominantes de las provincias, a las clases subordinadas y las naciones. Las lealtades nacionales y de clase respondieron a intereses calculados. Los grupos regionales de clase media raramente contaron con jerarquías claras en las que basar su lealtad y su conservadurismo. Como cabía deducir de lo que hemos visto en este capítulo, no hubo ninguna posibilidad de alianza entre la clase media austro-húngara y el proletariado socialista, pero sí se produjeron otras combinaciones. Algunos notables de la clase media (en especial, entre los profesionales checos y eslovacos y los burócratas de la administración local) lograron dominar los mo-

vimientos nacionalistas disidentes; otros (sobre todo, pequeño burgueses) se aliaron con los campesinos, los obreros no socialistas y la clase media baja de la disidencia social y populista cristiana (en especial, los checos y los austro-alemanes); otros aún (la mayor parte en Hungría y las provincias más atrasadas) establecieron una alianza con el antiguo régimen local en contra de los Habsburgo; y los industriales, financieros, gerentes de empresas y burócratas del Estado central (especialmente austro-alemanes o judíos) apoyaron a los Habsburgo y su agresión final. Un análisis de todas estas cuestiones ocuparía demasiadas páginas, pero la lealtad conservadora raramente encontró un objetivo apropiado. Los nacionalismos austro-húngaros de clase media, conservadores en parte, característicamente agresivos y, por lo general, subvertidores del Estado, condujeron a la creación de numerosos Estados-nación de nuevo cuño tras la derrota de la guerra.

La política alemana del «divide y vencerás» fue distinta, porque el régimen atrajo a la clase media a los bordes del Estado con el objetivo de dejar fuera a la clase trabajadora y las minorías étnicas, obligándola así a adoptar actitudes derechistas y hostiles a la clase obrera, y empujó a la clase media luterana del norte (y al campesinado) a una lealtad incondicional al Estado central, en tanto que los católicos del sur mantenían su moderada deslealtad local y regional. Pero, al mismo tiempo, mantuvo a los partidos de la clase media fuera del corazón del Estado, que conservó su carácter capitalista y del antiguo régimen. Como en el caso de Austria, pero al contrario que los países liberales, los partidos de masas no controlaron el Estado. Así pues, aunque la clase media experimentaba fuertes sentimientos antisocialistas y predominantemente conservadores y estatistas, no tuvo una fuerte identificación con el régimen. Contribuyó también a esta autonomía su organización característicamente corporativista. La política de los *Mittelstand* (estados medios) fue a veces radical y siempre anti-proletaria (Gellately, 1974; Winkler, 1976; Blackbourne, 1977; Kocka, 1980) y su autonomía recibió el respaldo de la política monárquica del «divide y vencerás», que contrarrestó a sus enemigos.

La influencia de los grupos de presión nacionalistas se dejó sentir a partir de 1900, a medida que crecía la sensación de cercamiento por parte de Alemania. Hacia 1911 la Sociedad Colonial, la Liga Panalemana, la Sociedad de las Marcas Orientales, la Liga Naval y la Liga de Defensa contaban con más miembros que los nacionalistas de otros países. Algunos grupos pequeños (asociaciones de veteranos, la Unión de Jóvenes Alemanes) constituían las mejores armas de propa-

ganda del régimen. Algunos (como la Sociedad de las Marcas Orientales) eran grupos vinculados a los *Junkers*, la corte y el ejército. Pero los más grandes e insistentes (la Liga Naval y la Liga Panalemana) se hicieron autónomos, populistas y agresivos, cuya actitud obligó al régimen y a los partidos a renunciar a la diplomacia conciliadora. Los conservadores y el partido liberal nacional, que antes habían despreciado ese nacionalismo, tuvieron que ceder ante su presión electoral (Eley, 1978, 1980, 1981).

Se ha descrito a estos grupos como típicos de la clase media a causa de la escasa representación de obreros y campesinos (Wehler, 1979; Eley, 1981). Sin embargo, los datos (en Eley, 1980: 61 a 67, 123 a 130, y Chickering, 1975: cuadros 5.1 a 5.12; cf. Kehr, 1977) permiten una precisión mayor.

El mayor de todos ellos fue la Liga Naval. Fundada por prósperos hombres de negocios, profesores y ex oficiales, cuyos dirigentes nacionales fueron siempre notables. De los veintiséis miembros de su Presidium entre 1900 y 1908, diez fueron grandes hombres de negocios; cinco, terratenientes de la aristocracia; nueve, antiguos oficiales del ejército y la armada; un profesor; y un funcionario retirado. Todos ellos, graduados universitarios. De los novecientos miembros de su rama de funcionarios de 1912, el 20 por 100 ocupaban altos cargos de gobierno (por lo general, alcaldes y *Landräte*); el 19 por 100 eran maestros; el 18 por 100, funcionarios de categoría media y baja (aunque como siempre en las estadísticas alemanas, estas categorías incluían a varios oficinistas del sector privado); el 11 por 100, pequeños burgueses; el 9 por 100, profesionales; el 8 por 100, terratenientes y ex oficiales militares; el 8 por 100, industriales y gerentes; más unos cuantos clérigos, artesanos y granjeros; y una práctica ausencia de obreros. Llama la atención la elevada representación de empleados estatales, que siendo del 2 al 3 por 100 de la población, constituían del 50 al 60 por 100 de los funcionarios de la Liga Naval (incluyendo a los maestros y a unos cuantos clérigos protestantes), y sorprende también el elevado nivel de su educación, ya que del 1 por 100 de la población con estudios universitarios, ellos representaban el 61 por 100 de los líderes locales.

La Liga Panalemana tenía una composición similar: de los casi 2.500 dirigentes locales, muy pocos eran trabajadores, campesinos o artesanos. Un 66 por 100 había recibido educación universitaria, y un 54 por 100 eran empleados del Estado (la mitad de ellos maestros). Los activistas más antiguos presentaban un sesgo similar; de ellos, el

77 por 100 habían frecuentado una institución de nivel universitario. Chickering muestra que la mayor parte de los funcionarios que militaban en los grupos de presión nacionalistas procedían de las zonas medias-altas de la administración, y muy pocos de los niveles más altos.

La Sociedad de las Marcas Orientales, concentrada en el área más rural de la Prusia oriental, contaba con un número mayor de campesinos y artesanos; cada uno de estos grupos aportaba un 20 por 100 de los miembros. Pero incluso allí predominaban los maestros y los funcionarios, como se desprende de una muestra de veintiséis ramas de la sociedad en la que alcanzaron casi el 50 por 100 de 1894 a 1900, aunque la proporción aumentó después. Sólo los maestros suponían el 10 y el 14 por 100 de los miembros, el 22 por 100 de los funcionarios de la sociedad y el 25 por 100 de su comité general; otros funcionarios ocupaban más del 30 por 100 del comité. En la muestra de los dirigentes locales que aporta Chickering, el 74 por 100 de ellos habían frecuentado una institución de nivel universitario.

Sobre la composición de los miembros ordinarias de las otras organizaciones sólo se han establecido conjeturas. Eley cree que la Liga Naval tenía una alta representación pequeño burguesa, pero no dice por qué; Chickering afirma que la Liga Panalemana estaba formada por miembros de la clase media, en especial, de los niveles más educados y del sector público. Todos los grupos de presión pertenecían a la Alemania del norte y a las zonas luteranas. El campo y la pequeña burguesía católica apenas se vieron afectados por el imperialismo social (Blackbourne, 1980: 238). El hecho de que el luteranismo fuera la religión oficial de Prusia, explica su tendencia al estatismo.

El estudio de Chickering (1975: 73 a 76) sobre el movimiento pacifista permite establecer un interesante contraste con los nacionalistas radicales. La mayor parte de los defensores de la paz procedían de las «clases medias y medias-bajas no rurales», pero había también algunos comerciantes y, sobre todo, un gran número de empresarios (por lo general, con intereses en el extranjero), seguidos de maestros de enseñanza primaria y profesionales. Muy al contrario de lo que pretenden las teorías basadas en el pánico a la pérdida de estatus, la pequeña burguesía fue mayoritariamente pacifista. Un tercio de los miembros eran mujeres, mientras que los grupos de presión nacionalistas eran predominantemente masculinos. Chickering llega a la conclusión de que los pacifistas eran los más apartados de las principales

instituciones del Estado nacional, es decir, de la burocracia, el ejército y las universidades.

La educación estatal era oficialmente nacionalista e inculcaba en las escuelas un sentido militar de la nación. Como decía el káiser en una conferencia dirigida a los educadores: «Busco soldados. Lo que queremos es una generación robusta que nos provea tanto de dirigentes intelectuales como de oficiales de la nación» (Albisetti, 1989: 3), aunque no sabemos con exactitud si le obedecieron todos los maestros. En muchas escuelas (especialmente en Baviera) los católicos se resistieron, y el mensaje no pareció cuajar entre los discípulos de la clase obrera, pero en las escuelas secundarias del Estado los maestros sí lo intentaron y obtuvieron un gran éxito entre sus discípulos de clase media. Con todo, lo que despertaba el entusiasmo infantil no era tanto el régimen o el káiser como un *Volk* y un *Reich* abstractos (Mosse, 1964; Albisetti, 1983; Schleunes, 1989). La influencia sobre las universidades fue tal que desapareció el pensamiento liberal del siglo XIX, lo que supuso la decadencia del antiguo ideal de *Bildung* humanista y cultivada. Los académicos se hicieron nacionalistas, y aunque pocos se dedicaban a la política, la mayor parte de ellos eran de derechas. Aumentaron las sociedades estudiantiles de carácter «monárquico-conservador», el *Korps*, entre otras organizaciones nacionalistas. El liberalismo desaparecía y el socialismo tuvo un escaso impacto. «Lo que estimuló el “renacer espiritual” de la juventud universitaria no fue el régimen sino dos lemas: *deutschnational* y *Weltpolitik*» (Jaraus, 1982: 365), es decir, la convicción de que los veinte millones de alemanes que vivían en el extranjero justificaban la expansión del *Reich*. De este modo, la educación estatal no se limitó a socializar la lealtad en favor del régimen, sino que originó un nacionalismo estatista más abstracto.

No fue, pues, la pequeña burguesía o la clase media, sino los empleados gubernamentales —los más dependientes del Estado— y los luteranos de elevada educación —los más socializados en las ideologías estatistas— quienes se convirtieron en nacionalistas agresivos. Chickering (1984: 107, 111) sostiene que estos hombres fueron los guardianes culturales del *Kaiserreich*, pero es muy posible que fueran mucho más allá del káiser. La pequeña burguesía no acató mayoritariamente el nacionalismo. Ni los artesanos, campesinos y modestos hombres de negocios que componían el *Mittelstand* antiguo, ni los trabajadores de cuello blanco del nuevo *Mittelstand* estuvieron bien representados en los grupos nacionalistas.

Esto dio una contextura distinta al nacionalismo, hasta el punto de que quizás convendría denominarlo estatismo. Es más, el espíritu de aquellos movimientos se adapta pocas veces a la imagen negativa que han creado las teorías del miedo paranoico a la pérdida de estatus; lo que realmente encarnaban era una exagerada lealtad estatista de gentes que estaban dentro del Estado pero que no pertenecían al núcleo del régimen. Las áreas medias-altas estaban «colonizadas» por un grupo particularista de presión, que exigía al régimen la realización de lo que había determinado era su verdadero espíritu, y que las miserias de la práctica política, es decir, el «divide y vencerás», la diplomacia y las limitaciones del poder del káiser, habían subvertido. Este tipo de lealtad no se consideraba a sí misma ansiosa o reaccionaria, sino moderna y positiva, con una imagen de futuro del auténtico Estado-nación movilizado, unido y solidario como ningún otro régimen (y, desde luego, ninguna dinastía real) lo había estado antes. Judíos, católicos, socialistas y minorías étnicas intrigaban para destruir la unidad de la nación, pero si el régimen entregaba su liderazgo a la auténtica nación, ésta se encargaría de arrojarlos al cubo de basura de la historia. Pese a todo, no sería adecuado cargar a estos nacionalistas con el peso de los acontecimientos posteriores; la mayoría no tenía intención de levantar la mano contra los *Reichsfeinde*. Pero cuando cayó el régimen en 1918 y sus enemigos se hicieron más fuertes en Weimar, los sucesores de aquellos nacionalistas —ahora con más apoyo capitalista-y rural, aunque igualmente luteranos y empleados estatales— se volvieron muy peligrosos.

Entre todas estas variantes, tal vez existe un modelo común de nacionalismo, por lo menos en los casos británico, alemán y francés, según el cual se trata de un fenómeno menos relacionado con la clase media y más específicamente estatista de lo que se ha sostenido. En los asuntos relacionados con la clase, las tres fracciones de la clase media demostraron su lealtad al régimen, pero cuando las distintas identidades regionales y religiosas afectaron a su postura respecto a la cuestión nacional desarrollaron políticas distintas. Y también influyó el propio carácter del régimen. Los nacionalismos exageraron las preferencias del régimen, pero incluso en Alemania no hicieron otra cosa que pedir a un antiguo régimen que ya era notoriamente agresivo que dejara la retórica a un lado y se hiciera más populista. En Francia y Gran Bretaña produjeron varias facciones distintas, encarnadas por diferentes partidos que sólo se unieron ante la amenaza exterior. Austria y los Estados Unidos desarrollaron variantes únicas, una

contra el Estado, otra aún no articulada por la geopolítica. Las variaciones no se deben a las relaciones directas de producción, que apenas difirieron de un país a otro, sino a los diferentes cruces de la ciudadanía política e ideológica. El nacionalismo fue más político que económico, y la política introdujo en el Estado facciones que debilitaron «su» cohesión. En el capítulo 21 comprobaremos hasta qué punto fue significativo este fenómeno en las causas de la Primera Guerra Mundial.

Conclusión

En la sociedad capitalista industrial ha existido durante casi cien años una clase media. Sólo dos de estos grupos medios se proletarizaron, pero ninguno de ellos produjo agitaciones sociales. La mayoría de los artesanos se proletarizaron tan pronto y con tanta rapidez que apenas pudieron ejercer alguna influencia sobre esta clase. Aunque algunos empleos técnicos o relacionados con las oficinas o las ventas y sin perspectivas de carrera decayeron al nivel de los trabajadores manuales, pocas de las mujeres que los ejercían en número mayoritario lo vivieron como un proceso de proletarización. Si los trabajadores de cuello blanco de nivel bajo participaron en el movimiento obrero menos que los trabajadores manuales no se debió a que tuvieran una conciencia de estatus propia de la clase media, sino a los tres factores que redujeron también la participación entre los trabajadores manuales: la alta proporción de mujeres, el predominio de las organizaciones laborales de pequeño tamaño y su localización en zonas dominadas por la clase media. En una palabra, la clase media no se proletarizó, y la apariencia de una «disgregación» responde sobre todo a las diferencias de género.

Esta clase, dominada por los hombres, tenía tres fracciones, cada una de ellas definida por unas relaciones determinadas de producción: la pequeña burguesía, los empleados de carrera en las empresas o la burocracia y los profesionales. Las tres fracciones compartían aspectos difusos de los Estados-nación capitalistas, sobre todo en el terreno económico: la participación en los niveles medios de un empleo segmental y jerarquizado y en las relaciones de mercado, la señal distintiva del consumo privilegiado y la posibilidad de convertir la renta en pequeñas inversiones de capital. Pero en este periodo compartieron también una ciudadanía ideológica que vinculaba la educación es-

tatal a los derechos del empleo y una ciudadanía política que negaba los derechos de sus inferiores. Si el capital gobernó las sociedades civiles nacionales y los Estados-nación, la clase media abasteció el nivel subalterno de su personal. Donde esta alianza se encontraba institucionalizada en 1914, como en las tres democracias de partidos, no se produjeron rebeliones de clase. La ciudadanía política y social de la clase obrera se institucionalizó entonces sobre el modelo de la ciudadanía nacional de la clase media.

La clase media se ha mantenido generalmente leal a la clase capitalista en su lucha contra los obreros. En ninguno de los países aquí examinados se produjo la alianza proletaria que han concebido muchos marxistas. Sólo se aproximaron a ello cuando pudieron aliarse sobre la base de cristalizaciones políticas no relacionadas con la clase, como la región o la religión. En los próximos capítulos veremos cómo afrontaron los campesinos y los obreros el conservadurismo de la clase media que se oponía a sus metas, aunque no me gustaría caer en los mismos errores que critico, por ejemplo, el de estudiar a la clase media sólo en relación con el capital y los obreros (y campesinos). La clase media no se puede reducir a un conjunto de meros secuaces del capitalismo y el régimen. A comienzos del siglo XX, fue también el pilar del Estado-nación. Por otra parte, dos subfracciones —los empleados de carrera estatales y los profesionales de elevada educación— formaron el grueso de los nacionalismos con distintos grados de estatismo.

En Francia, Gran Bretaña y Estados Unidos hubo pocos socialistas de clase media (hasta la expansión del empleo estatal que tuvo lugar a mediados del siglo XX), por el contrario, abundaron las concepciones, a veces enfrentadas, del Estado-nación, desde el nacionalismo conservador (en parte defensivo) al pacifismo liberal. Las clases medias alemanas y austro-húngaras, en especial los más educados y los empleados de carrera estatales, desarrollaron un nacionalismo más abstracto, autónomo y agresivo, capaz de imprimir un giro dramático al régimen gobernante, que se hizo realidad en Austria-Hungría. En cuanto a Alemania, la exagerada lealtad estatista, ya incómoda con el régimen, se convirtió en un hecho revolucionario en el espacio de veinte años. La Primera Guerra Mundial acrecentó la construcción nacional en los países liberales e intensificó los conflictos sobre el significado del concepto de nación en otros países. Los Estados-nación y las naciones demostraron ser tan decisivos como el capitalismo y las clases para la estructura de la civilización del siglo XX, que si bien

se nutrió en parte de la clase media, debió a las fracciones más estables de ésta algunos de sus acontecimientos más intensos y devastadores.

Apareció una clase media con una relación característica con los recursos del poder, con sus propias organizaciones y su conciencia colectiva, una relación que podemos resumir mediante una doble fórmula «impura»: la participación segmental en las zonas medias de organizaciones generadas por los circuitos difusos del capital y la participación, más independiente y variada, en el Estado-nación autoritario. Una vez más, el entrelazamiento del capitalismo difuso con los Estados autoritarios configuró el mundo moderno.

Bibliografía

- Abercrombie, N., y J. Urry, 1983: *Capital, Labour and the Middle Classes*. Londres: Allen & Unwin.
- Albisetti, J. 1983: *Secondary School Reform in Imperial Germany*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Armstrong, W. A. 1966: «Social structure from the early census returns». En *An Introduction to English Historical Demography*, ed. E. A. Wrigley. Londres: Weidenfeld & Nicolson.
- Aronowitz, S. 1979: «The professional-managerial class or middle strata?». En *Between Labor and Capital*, ed. P. Walker. Boston: South End Press.
- Bairoch, P. et al. 1968: *The Working Population and Its Structure*. Bruselas: Éditions de l'Institut de Sociologie de l'Université Libre (en inglés y francés).
- Bechhofer, F., y B. Elliott, 1976: «Persistence and change: the *petite bourgeoisie* in the industrial society». *European Journal of Sociology*, 17.
- Beisner, R. 1975: *From the Old Diplomacy to the New, 1865-1900*. Arlington Heights, Il.: Harlan Davidson.
- Bell, C. 1969: *Middle Class Families*. Londres: Routledge & Kegan Paul.
- Berger, S. 1981: «The uses of the traditional sector in Italy». En *The Petite Bourgeoisie: Comparative Studies of the Uneasy Stratum*, ed. F. Bechhofer y B. Elliott. Londres: Macmillan.
- Berle, A., y G. Means, 1932: *The Modern Corporation and Private Property*. Nueva York: Macmillan.
- Bernstein, G. 1986: *Liberalism and Liberal Politics in Edwardian England*. Boston: Allen & Unwin.
- Bertaux, D., e I. Bertaux-Wiame, 1981: «Artisanal bakery in France: how it lives and why it survives». En *The Petite Bourgeoisie: Comparative Stu-*

dies of the Uneasy Stratum, ed. F. Bechhofer y B. Elliott. Londres: Macmillan.

- Best, G. 1979: *Mid-Victorian Britain*. Londres: Fontana.
- Blackbourn, D. 1977: «The Mittelstand in German society and politics, 1871-1914». *Social History*, núm. 4.
- Blumin, S. 1989: *The Emergence of the Middle Class. Social Experience in the American City, 1760-1900*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Booth, C. 1886: «On occupations of the people of the United Kingdom, 1801-81». *Journal of the Statistical Society*, 49.
- Bruchey, S. 1981: «Remarques complétant les conclusions générales» [y «États Unis»]. En Commission Internationale d'Histoire des Mouvements Sociaux et des Structures Sociales, *Petite Entreprise et Croissance Industrielle Dans le Monde Aux XIX^e et XX^e Siècles*, 2 vols. París.
- Burnham, J. 1942: *The Managerial Revolution*. Londres: Putnam.
- Cain, M. 1983: «The general practice lawyer and client: towards a radical conception». En *The Sociology of the Professions*, ed. R. Dingwall y P. Lewis. Londres: Macmillan.
- Carchedi, G. 1977: *On the Economic Identification of Social Classes*. Londres: Routledge & Kegan Paul.
- Chandler, A. D., Jr. 1977: *The Visible Hand*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. [Ed. cast.: *La mano visible*. Madrid, Ministerio de Trabajo y S.S., 1988.]
- Chapman, S. 1981: «Royaume-Uni». En Commission Internationale d'Histoire des Mouvements Sociaux et des Structures Sociales, *Petite Entreprise et Croissance Industrielle Dans le Monde Aux XIX^e et XX^e Siècles*. 2 vols. París.
- Chickering, R. 1975: *Imperial Germany and a World Without War*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- 1984: *We Men Who Feel Most German: A Cultural Study of the PanGerman League, 1886-1914*. Boston: Allen & Unwin.
- Clarke, P. 1971: *Lancashire and the New Liberalism*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Coetzee, F. 1990: *For Party or Country: Nationalism and the Dilemmas of Popular Conservatism in Edwardian England*. Nueva York: Oxford University Press.
- Collins, R. 1979: *The Credential Society*. Nueva York: Academic Press. [Ed. cast.: *La sociedad credencialista*. Torrejón de Ardoz, Akal, 1988.]
- Commission Internationale d'Histoire des Mouvements Sociaux et des Structures Sociales, 1981: *Petite Entreprise et Croissance Industrielle Dans le Monde Aux XIX^e et XX^e Siècles*, 2 vols. París.
- Crew, D. 1973: «Definitions of modernity: social mobility in a German town, 1880-1901». *Journal of Social History*, 7.
- 1979: *Town in the Ruhr: A Social History of Bochum, 1860-1914*. Nueva York: Columbia University Press.

- Crossick, G. 1977: «The emergence of the lower middle class in Britain: a discussion». En *The Lower Middle Class in Britain, 1870-1914*, ed. G. Crossick. Londres: Croom Helm.
- Cunningham, H. 1971: «Jingoism in 1877-88». *Victorian Studies*, 14.
- Dahrendorf, R. 1959: *Class and Class Conflict in Industrial Society*. Londres: Routledge & Kegan Paul. [Ed. cast.: *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*. Madrid, Rialp, 1979.]
- 1969: «The service class». En *Industrial Man*, ed. T. Burns. Harmondsworth: Penguin Books.
- Ehrenreich, B., y J. Ehrenreich, 1979: «The profession-managerial class». En *Between Labor and Capital*, ed. P. Walker. Boston: South End Press.
- Eldridge, G. C. 1973: *England's Mission*. Londres: Macmillan.
- Eley, G. 1978: «The Wilhelmine Right: how it changed». En *Society and Politics in Wilhelmine Germany*, ed. R. J. Evans. Londres: Croom Helm.
- 1980: *Reshaping the German Right*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- 1981: «Some thoughts on the nationalist pressure groups in Imperial Germany». En *Nationalist and Racialist Movements in Britain and Germany Before 1914*, ed. P. Kennedy y A. Nicholls. Londres: Macmillan.
- Emy, H. V. 1973: *Liberals, Radicals and Social Politics, 1892-1914*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fest, W. 1981: «Jingoism and xenophobia in the electioneering strategies of British ruling elites before 1914». En *Nationalist and Racialist Movements in Britain and Germany Before 1914*, ed. P. Kennedy y A. Nicholls. Londres: Macmillan.
- Fieldhouse, D. K. 1973: *Economics and Empire, 1830-1914*. Londres: Weidenfeld & Nicolson. [Ed. cast.: *Economía e imperio: la expansión de Europa (1830-1914)*. Madrid, Siglo XXI, 1990.]
- Freidson, E. 1970: *Profession of Medicine*. Nueva York: Dodd, Mead.
- 1975: *Doctoring Together: A Study of Professional Social Control*. Nueva York: Elsevier.
- Gaillard, J. 1981: «France». En Commission Internationale d'Histoire des Mouvements Sociaux et des Structures Sociales, *Petite Entreprise et Croissance Industrielle Dans le Monde Aux XIX^e et XX^e Siècles*, 2 vols. París.
- Galanter, M. 1983: «Mega-law and mega-lawyering in the contemporary United States». En *The Sociology of Professions*, ed. R. Dingwall y P. Lewis. Londres: Macmillan.
- Galbraith, J. K. 1985: *The New Industrial State*, 4.^a ed. Boston: Houghton Mifflin. [Ed. cast.: *El nuevo estado industrial*. Barcelona, Ariel, 1984.]
- Geiger, T. 1969: «Class society in the melting pot». En *Structured Social Inequality*, ed. C. S. Heller. Nueva York: Macmillan.
- Gellately, R. 1974: *The Politics of Economic Despair: Shopkeepers and German Politics, 1890-1914*. Londres: Sage.

- Giddens, A. 1973: *The Class Structure of the Advanced Societies*. Londres: Hutchinson.
- Gildea, R. 1980: «Education and the classes Moyennes in the nineteenth century». En *The Making of Frenchmen*, ed. D. Baker y P. Harrigan. Waterloo, Ont.: Historical Reflections Press.
- Goldthorpe, J. H. 1982: «On the service class, its formation and future». En *Social Class and the Division of Labour*, ed. A. Giddens y G. Mackenzie. Cambridge: Cambridge University Press.
- Goode, W. J. 1969: «The theoretical limits of professionalization». En *The Semi-Professions and Their Organization*, ed. A. Etzioni. Nueva York: Free Press.
- Gray, R. Q. 1977: «Religion, culture and social class in late nineteenth and early twentieth century Edinburgh». En *The Lower Middle Class in Britain, 1870-1914*, ed. G. Crossick. Londres: Croom Helm.
- Grossmith, G., y W. Grossmith, 1892 y 1965: *The Diary of a Nobody*. Harmondsworth: Penguin Books.
- Halsey, A. H. et al. 1980: *Origins and Destinations*. Oxford: Clarendon Press.
- Harrigan, P. 1975: «Secondary education and the professions in France during the Second Empire». *Comparative Studies in Society and History*, 17.
- Harrison, J. F. C. 1971: *The Early Victorians, 1832-1851*. Londres: Weidenfeld & Nicolson.
- Hart, N. 1985: *The Sociology of Health and Medicine*. Ormskirk, Lancs.: Causeway Press.
- Haupt, H.-G. 1981: «République Fédérale Allemande». En Commission Internationale d'Histoire des Mouvements Sociaux et des Structures Sociales, *Petite Entreprise et Croissance Industrielle Dans le Monde Aux XIX^e et XX^e Siècles*, 2 vols. París.
- Healy, D. F. 1963: *The United States in Cuba, 1898-1902*. Madison: University of Wisconsin Press.
- 1970: *U.S. Expansionism: The Imperialist Urge in the 1890s*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Hobsbawm, E. 1989: *The Age of Empire, 1875-1914*. Nueva York: Vintage. [Ed. cast.: *La era del imperio*. Barcelona, Labor, 1990.]
- 1990: *Nations and Nationalism Since 1780*. Cambridge: Cambridge University Press. [Ed. cast.: *Naciones y nacionalismo desde 1780*. Barcelona, Crítica, 1991.]
- Hollingsworth, J. R. (ed.), 1983: *American Expansion in the Late Nineteenth Century: Colonialist or Anticolonialist?* Malabar, Fla.: Krieger.
- Howard, M. 1970: «Reflections on the First World War». En *Studies in War and Peace*. Londres: Temple Smith.
- Hurt, J. S. 1979: *Elementary Schooling and the Working Classes, 1860-1918*. Londres: Routledge & Kegan Paul.

- middle class patriotism, 1870-1900». En *The Lower Middle Class in Britain, 1870-1914*, ed. G. Crossick. Londres: Croom Helm.
- Pryor, F. L. 1973: *Property and Industrial Organization in Communist and Capitalist Nations*. Bloomington: Indiana University Press.
- Reeder, D. 1987: «The reconstruction of secondary education in England, 1869-1920». En *The Rise of the Modern Educational System*, ed. D. Muller, F. Ringer, y B. Simon. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ringer, F. 1979: *Education and Society in Modern Europe*. Bloomington: Indiana University Press.
- 1987: «On segmentation in modern European educational systems: the case of French secondary education, 1865-1920». En *The Rise of the Modern Educational System*, ed. D. Muller, F. Ringer, y B. Simon. Cambridge: Cambridge University Press.
- Robinson, R. E., 1959: «Imperial problems in British politics, 1880-95». En *The Cambridge History of the British Empire*. Vol. III, ed. E. A. Benians et al. Cambridge: Cambridge University Press.
- Routh, B. 1965: *Occupation and Pay in Great Britain 1906-1960*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 1980: *Occupation and Pay in Great Britain, 1906-1979*. Londres: Macmillan.
- Rubinson, R. 1986: «Class formation, politics, and institutions: schooling in the United States». *American Journal of Sociology*, 92.
- Rueschemeyer, D. 1973: *Lawyers and Their Society: A Comparative Study of the Legal Profession in Germany and in the United States*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Ryan, M. 1981: *Cradle of the Middle Class: The Family in Oneida County, New York, 1790-1865*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rystad, G. 1975: *Ambiguous Imperialism: American Foreign Policy and Domestic Politics at the Turn of the Century*. Estocolmo: Scandinavian University Books.
- Schleunes, K. 1989: *Schooling and Society: The Politics of Education in Prussia and Bavaria, 1750-1900*. Oxford: Berg.
- Scott, J. 1979: *Corporations, Classes and Capitalism*. Londres: Hutchinson.
- 1982: *The Upper Classes. Property and Privilege in Britain*. Londres: Macmillan.
- Simon, B. 1987: «Systematisation and segmentation in education: the case of England». En *The Rise of the Modern Educational System*, ed. D. Muller, F. Ringer, y B. Simon. Cambridge: Cambridge University Press.
- Singer, B. 1983: *Village Notables in Nineteenth-Century France: Priests, Mayors, Schoolmasters*. Albany: State University of New York Press.
- Smith, R. J. 1969: «Education, society and literacy: Nottinghamshire in the mid-nineteenth century». *University of Birmingham Historical Journal*, 12.
- Steedman, H. 1987: «Defining institutions: the endowed grammar schools

- and the systematisation of English secondary education». En *The Rise of the Modern Educational System*, ed. D. Muller, F. Ringer, y B. Simon. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stewart, A. et al. 1980: *Social Stratification and Occupations*. Londres: Macmillan.
- Summers, A. 1981: «The character of Edwardian nationalism: three popular leagues». En *Nationalism and Racist Movements in Britain Before 1941*, ed. P. Kennedy y A. Nicholls. Londres: Macmillan.
- Sutherland, G. 1971: *Elementary Education in the Nineteenth Century*. Londres: Macmillan.
- Tholfsen, T. 1976: *Working Class Radicalism in Mid-Victorian England*. Londres: Croom Helm.
- Waddington, I. 1977: «General practitioners and consultants in early nineteenth century England: the sociology of an inter-professional conflict». En *Health Care and Popular Medicine in Nineteenth Century England*, ed. J. Woodward y D. Richards. Londres: Croom Helm.
- Wald, K. 1983: *Crosses on the Ballot: Patterns of British Voter Alignment Since 1885*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Weber, E. 1968: *The Nationalist Revival in France, 1905-1914*. Berkeley: University of California Press.
- 1976: *Peasants Into Frenchmen*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Wehler, H.-U. 1979: «Introduction to imperialism». En *Conflict and Stability in Europe*, ed. C. Emsley. Londres: Croom Helm.
- Weiss, L. 1988: *Creating Capitalism: The State and Small Business Since 1945*. Oxford: Blackwell.
- Welch, R., Jr. 1979: *Response to Imperialism: The United States and the Philippine-American War*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Wertheimer, M. 1924: *The Pan-German League 1890-1914*. Nueva York: Columbia University Press.
- Whyte, W. M. 1956: *The Organization Man*. Nueva York: Simon & Schuster.
- Winkler, H. A. 1976: «From social protectionism to National Socialism: the German small-business movement in comparative perspective». *Journal of Modern History*, 48.
- Wright, E. O. 1985: *Classes*. Londres: Verso.