LA APROPIACIÓN

Luis Reygadas

LA APROPIACIÓN

DESTEJIENDO LAS REDES DE LA DESIGUALDAD

ANTHROPOS

La apropiación : Destejiendo las redes de la desigualdad / Luis Reygadas. — Rubí (Barcelona) : Anthropos Editorial ; México : Universidad Autónoma Metropolitana - Iztapalapa, 2008
000 p. ; 20 cm. — (Pensamiento Crítico / Pensamiento Utópico ; 167)

Bibliografía p. 000-000
ISBN 978-84-7658-856-7

1. I. Universidad Autónoma Metropolitana - Iztapalapa (México) II. Título III. Colección

Primera edición: 2008

© Luis Reygadas Robles Gil, 2008
© Anthropos Editorial, 2008
Edita: Anthropos Editorial. Rubí (Barcelona)
www.anthropos-editorial.com
En coedición con la Universidad Autónoma Metropolitana.
Unidad Iztapalapa, México
ISBN: 978-84-7658-856-7
Depósito legal: B. -2008
Diseño, realización y coordinación: Anthropos Editorial
(Nariño, S.L.), Rubí. Tel.: 93 6972296 / Fax: 93 5872661
Impresión: Novagràfik. Vivaldi, 5. Montcada i Reixac

Impreso en España - *Printed in Spain*

Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo ni en parte, ni registrada en, o transmitida por, un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia, o cualquier otro, sin el permiso previo por escrito de la editorial.

AGRADECIMIENTOS

Este libro no hubiera sido posible sin el amor de Rosalía Winocur. Y esto no es una figura retórica. Hacia finales de 2002, diversos desencuentros nos alejaron durante algunos meses. En ese contexto, cayó en sus manos una convocatoria de la Fundación Rockefeller para realizar estancias de investigación en el proyecto "Desigualdades persistentes en América Latina", de la Universidad Estatal de Nueva York (SUNY) en Stony Brook. Inmediatamente se dio cuenta que la convocatoria parecía hecha para mí, por la coincidencia entre lo que yo estaba trabajando y el enfoque del proyecto. Al poco tiempo nos reconciliamos, me mostró la convocatoria y unos meses después estábamos en Stony Brook. Además, Rosalía me dio valiosas sugerencias sobre el tema de la brecha digital, leyó el borrador e hizo recomendaciones que apuntaban directamente al corazón de las conclusiones del libro. Y al mío.

La beca que me otorgó la Fundación Rockefeller durante 2003-2004 me permitió entrar en contacto con el grupo de investigadores que había lanzado el proyecto sobre desigualdades persistentes en América Latina. Dicho grupo, encabezado por Paul Gootenberg, tuvo la suficiente visión para advertir que el tema de la desigualdad volvería a ser central en las discusiones sobre América Latina y que era necesario incorporar nuevas perspectivas para analizarla, no sólo desde la economía y la sociología, sino también desde la historia, la antropología y los estudios culturales. A lo largo de varios años he contado con las lúcidas observaciones de Paul sobre las especificidades de la historia económica y social de la región. Eric Hershberg me ayudó a com-

prender que la desigualdad es un fenómeno indisolublemente vinculado con las relaciones de poder y con la configuración del Estado. La casa de Gabriela Polit y Javier Auyero fue una isla de calidez en el frío invierno de Long Island, además de que Javier leyó el manuscrito del libro con magnífico ojo crítico. Tim Moran me introdujo en las sutilezas del análisis de las estadísticas sobre la desigualdad y compartió generosamente diversos materiales sobre el tema. Tuve la fortuna de coincidir en Stony Brook con Jeanine Anderson, quien obtuvo la otra beca Rockefeller de ese año; de ella aprendí la importancia de los pequeños detalles que hacen que unas familias logren trascender la pobreza mientras otras quedan atrapadas en ella. Adrián Pérez Melgoza y yo tuvimos una afortunada intersección: desde la literatura y los estudios sobre cine él se aproximaba a la indagación de los procesos sociales, mientras que desde el análisis de la desigualdad yo me asomaba al cine. Nuestras conversaciones fueron reveladoras y me ayudaron a profundizar la reflexión sobre las dimensiones imaginarias de las desigualdades. En Stony Brook tuve como asistente de investigación a Gabriel Hernández, quien es una historia viva de la capacidad para remontar las desigualdades: proveniente de un pequeño poblado en México que tenía 17 casas, a los 31 años migró a los Estados Unidos con sólo 4 años de primaria y sin saber una palabra de inglés, pero a base de entusiasmo y esfuerzo llegó a estudiar el doctorado en historia. Domenica Tafuro, asistente administrativa del Centro de América Latina y el Caribe de SUNY-Stony Brook, resolvió infinidad de detalles prácticos de mi estancia en la universidad, además de que compartimos aficiones beisboleras. En mis escapadas a Manhattan conté con la hospitalidad, la amistad y la conversación siempre interesante de Toby Miller, George Yúdice y Ana María Ochoa.

Tuve oportunidad de ir presentando avances de este libro en pequeños seminarios sobre la desigualdad, en los que recibí valiosas sugerencias y aprendí del trabajo de otros colegas. Uno de ellos fue organizado por la Universidad de Princeton en 2004, con el tema "Desigualdades paradójicas en América Latina", en el que escuché los inteligentes comentarios de Deborah Yashar al apartado sobre acciones sociales frente a la desigualdad, además de que pude compartir reflexiones con Jeremy Adelman, Eric Hershberg, Roberto Laserna, Juan Pablo Pérez Sáinz, Zan-

del Navarro, Elizabet Jelin, Ethel Brooks y otros colegas. Ese mismo año SUNY-Stony Brook organizó el taller *Reframing Inequalities*, en el que presenté la primera versión del apartado sobre desigualdades imaginadas y participé en fructíferos debates con Jeanine Anderson, Javier Auyero, Manuel Chiriboga, Paul Gootenberg, Michèle Lamont, Enrique Mayer, Janice Perlman, Fulvia Rosemberg y Sonia Montaño. En 2006 se realizó un seminario con los seis becarios Rockefeller del proyecto sobre desigualdades persistentes de SUNY-Stony Brook, en el que Eduardo Mendieta me brindó una minuciosa revisión de lo que hoy es el capítulo 2 de este libro, además de que me beneficié de los comentarios y las exposiciones de Jeanine Anderson, Lucio Renno, Christina Ewig, Maggie Gray y Odette Casamayor. En otro taller, organizado por la Fundación Russel Sage en 2006, pude participar en apasionantes discusiones sobre la desigualdad global con Tim Moran, Patricio Korzeniewicks, Giovanni Arrighi, Marcelo Cavarozzi, Miguel Centeno, Shelley Feldman, James Galbraith, Jack Goldstone, John Markoff, Beverly Silver, Robert Wade e Immanuel Wallerstein. Presenté versiones prácticamente finales del capítulo 2 en un seminario de la Universidad Nacional de San Martín en Buenos Aires en agosto de 2007 y del capítulo 3 en una reunión del GRILAC de FLACSO sobre pobreza y desigualdad en Quito en octubre de 2007.

Durante los 4 años que duró el proceso de confección del libro tuve el privilegio de trabajar en el Departamento de Antropología de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, en donde gocé, como siempre, del respaldo, la libertad y el ambiente académico propicio para avanzar en mi trabajo. Agradezco a Ricardo Falomir sus observaciones al apartado sobre acciones sociales frente a la desigualdad. Rodrigo Díaz leyó una versión previa del libro y me hizo sugerencias que me orientaron para darle su forma final. Ana Rosas utilizó un primer borrador del texto en la impartición de un curso sobre estratificación y clases sociales, de modo que realizó una lectura muy detallada y me hizo comentarios precisos y certeros. Los alumnos de la licenciatura en antropología social que tomaron ese curso me dieron una interesante retroalimentación que me ayudó a descubrir algunas de las debilidades del borrador. Néstor García Canclini siempre me impulsó a buscar nuevas perspectivas para analizar la desigualdad, además de que me invitó a pre-

sentar el capítulo sobre desigualdad en la era de la globalización en una sesión del ya legendario grupo sobre cultura urbana, dirigido primero por él y luego por Eduardo Nivón. En esa sesión obtuve generosos y agudos comentarios por parte de Néstor, de Raúl Nieto, Patricia Ramírez Kuri, Sara Makowski, Amparo Sevilla y Miguel Ángel Aguilar. También leyeron el borrador mis queridísimos Diego Prieto, Eduardo Nivón y Juan Luis Sariego y, aunque me deben críticas y comentarios más precisos, su amistad y nuestra aspiración común por un mundo más justo son irremplazables.

Pude concluir la redacción del libro en el marco de un proyecto de investigación financiado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), en el que Adriana Ortega y Virginia Sánchez Machuca trabajaron como asistentes de investigación. Agradezco a cuatro dictaminadores anónimos que percibieron las lagunas e inconsistencias del texto y ofrecieron alternativas para afrontarlas. Gustavo Leyva fue un amable e inteligente editor que llevó a buen puerto esta obra.

Mis hijas Adriana y Daniela hacen posible seguir siendo feliz, aun después de haberme dedicado varios años a escarbar en las atroces desigualdades de nuestra época.

INTRODUCCIÓN

Andaluces de Jaén,
aceituneros altivos,
Pregunta mi alma: ¿de quién,
de quién son estos olivos?

MIGUEL HERNÁNDEZ,
Aceituneros, 1937

A la pregunta "¿de quién son estos olivos?", Miguel Hernández contestó poéticamente: "No los levantó la nada, ni el dinero, ni el señor, sino la tierra callada, el trabajo y el sudor. Unidos al agua pura y a los planetas unidos, los tres dieron la hermosura de los troncos retorcidos". Una respuesta similar dio Emiliano Zapata cuando adoptó el lema "La tierra es de quien la trabaja". Pero, con toda seguridad, los dueños de los olivares de Jaén y los hacendados mexicanos hubieran dado contestaciones completamente opuestas a las del poeta español y el famoso revolucionario. En las reflexiones modernas sobre la desigualdad ha sido crucial la discusión sobre el papel que desempeñan la tierra, el capital y el trabajo en la generación de la riqueza y, por lo tanto, en la manera en que se distribuyen los frutos de las actividades colectivas entre los propietarios de la tierra, los empresarios y los trabajadores. En la misma línea, hoy podríamos preguntarnos: ¿de quién es el mapa del genoma humano?, ¿de quién es Internet?, ¿de quién son los derechos de autor?, ¿cómo debe recompensarse el papel del conocimiento en la generación de riquezas?, ¿de quién es el *software*?, ¿cuál es la mejor manera de distribuir las riquezas generadas en cadenas económicas globales?, ¿qué impuestos deben pagar el capital financiero y las em-

presas transnacionales?, ¿cómo lograr una mayor igualdad en la sociedad-red? Este libro analiza cómo se produce la desigualdad social en la época de la globalización, para lo cual propone un enfoque multidimensional que toma en cuenta los procesos económicos, políticos, sociales y culturales que inciden en la distribución asimétrica de bienes valiosos.

La desigualdad no puede comprenderse al margen de las relaciones de poder que operan en diferentes niveles y dimensiones de la vida social. De acuerdo con esta perspectiva relacional, la distribución de los bienes ocurre en el marco de configuraciones estructurales y de interacciones entre diversos agentes, en las que se disputan la apropiación de esos bienes. Existen diferentes intereses, perspectivas, argumentos y criterios para realizar la distribución y para definir si ésta es o no justa, de modo que la cuestión de la desigualdad social siempre es objeto de polémicas. Hay quienes piensan que la desigualdad es algo natural y hasta inevitable: "siempre habrá ricos y pobres". Para otros, el abismo entre riqueza y miseria es escandaloso e inaceptable. Escuchamos a algunos políticos exigir un reparto más equitativo de la riqueza, mientras que sus adversarios declaran que no es un problema de distribución, que lo importante es "que crezca el pastel", para que entonces a cada cual le toque una rebanada más grande.

El debate sobre la igualdad y la desigualdad atraviesa todo el pensamiento social moderno, en una polémica que ha durado siglos. Dentro de la tradición liberal, desde 1698 John Locke defendía el derecho igual de todos los hombres a apropiarse de los frutos de su trabajo, al mismo tiempo que legitimaba la propiedad: "Lo que él obtenga del estado de naturaleza, aquello con lo que él haya combinado su trabajo y haya reunido con ello algo que es suyo, lo ha hecho de su propiedad" (Locke, 1967 [1698]: 20). En 1754, en su famoso *Discurso sobre el origen y los fundamentos de la desigualdad entre los hombres*, Rousseau afirmaba que "El primero al que, tras haber cercado un terreno, se le ocurrió decir *esto es mío* y encontró personas lo bastante simples para creerle, fue el verdadero fundador de la sociedad civil. ¡Cuántos crímenes, guerras, asesinatos y horrores no habría ahorrado al género humano quien, arrancando las estacas o rellenando la zanja, hubiera gritado a sus semejantes!: '¡Guardaos de escuchar a este impostor!; estáis perdidos si olvidáis que los frutos son de

todos y que la tierra no es de nadie'" (1991 [1754]: 248). Cuando leyó ese párrafo, Voltaire escribió furibundo: "¡Conque el que ha plantado, sembrado y cercado no tiene derecho al fruto de sus esfuerzos! ¡Conque ese hombre injusto, ese ladrón habría sido el benefactor del género humano! He ahí la filosofía de un bribón que quisiera que los ricos fueran robados por los pobres" (en Rousseau, 1991 [1754]: 248). Poco después, en 1789, la igualdad apareció como una consigna emblemática de la revolución francesa (*liberté, egalité, fraternité*), con lo que el tema de la desigualdad quedó ubicado en el corazón de las reflexiones sociales de la era moderna, pero sin que existiera una definición única o un acuerdo generalizado sobre qué es igualitario y qué injusto.

En el siglo XIX Proudhon lanzaría su famosa frase "La propiedad es un robo" (1993 [1840]: 13), en abierto contraste con lo que había planteado Locke, mientras que Marx y otros pensadores socialistas vieron en el capitalismo el origen de las desigualdades contemporáneas, ideas que inspiraron las revoluciones socialistas en el siglo XX, que tenían entre sus metas principales el reparto equitativo de la riqueza. Por su parte, los opositores al socialismo lo consideraron un sistema injusto, porque limitaba las libertades de los individuos, e ineficaz, porque anulaba la iniciativa y la libre competencia. A finales del siglo pasado y comienzos del presente han renacido las polémicas sobre la desigualdad. Se discute si las llamadas políticas neoliberales y la globalización están contribuyendo a reducir la desigualdad o si, por el contrario, se han hecho mayores las asimetrías entre las personas, los grupos sociales, las regiones y los países (De la Dehesa, 2003; Firebaugh, 2003; Wade, 2007; Wallerstein, 2004; Wolf, 2004). Hay opiniones encontradas en cuanto a las repercusiones que las nuevas tecnologías tienen sobre la desigualdad social. Se debate también sobre las relaciones entre la desigualdad social, la equidad de género, la discriminación étnica y las relaciones interculturales.

El debate sobre la desigualdad se ha dado en dos pistas. Por un lado, como polémica ética y política —¿qué tipo de igualdad se requiere?— y, por otro, como indagación sociológica —¿qué factores incrementan la desigualdad? Desde el punto de vista político y filosófico se ha discutido sobre la conveniencia o inconveniencia de la desigualdad, sobre si es justa o injusta, legítima o ilegítima. En ocasiones, la pregunta ha sido "¿por qué la

igualdad?", presentándose una división entre quienes otorgan prioridad a la igualdad y aquellos que consideran más relevantes otros valores, como la libertad, la justicia, el bienestar o la eficiencia, de acuerdo con distintas escuelas filosóficas: liberalismo, comunitarismo, utilitarismo, marxismo, libertarianismo, etc., que se relacionan con diferentes corrientes en el campo de la economía, la ciencia política y otras disciplinas. Más recientemente, otros autores han planteado que la pregunta debiera ser "¿qué igualdad?" (Sen, 2004; Van Parijs, 1996), porque existen distintos tipos de igualdades o de dimensiones de la igualdad (igualdad de ingresos, igualdad de derechos, igualdad de oportunidades, igualdad de libertades para conseguir los propios fines, etc.), de modo que si se elige buscar la igualdad en torno a una dimensión se tendrá que sacrificar en las otras, porque es imposible lograr simultáneamente la igualdad en todas las dimensiones. De ahí surgen innumerables discusiones sobre la importancia que debe darse a cada igualdad y sobre los principios de equidad que deben aplicarse.

Desde la perspectiva de la indagación social se han analizado las causas de la desigualdad y se han propuesto estrategias para reducirla. En ese terreno las principales preguntas han sido: ¿por qué existe tanta desigualdad?, ¿cómo se produce la desigualdad?, ¿cuáles son los procesos y mecanismos que incrementan la desigualdad y cuáles contribuyen a reducirla?, ¿qué papel desempeñan los factores económicos, políticos y culturales en la producción de las desigualdades? Estas preocupaciones han estado en el centro de la obra de numerosos científicos sociales, desde Carlos Marx y Max Weber hasta Pierre Bourdieu y Charles Tilly, pasando por la compilación de Bendix y Lipset sobre la estratificación social y muchos otros autores que han encarado distintos ángulos del problema (Marx, 1974 [1967]; Weber, 1996 [1922]; Bourdieu, 1988; Tilly, 2000; Bendix y Lipset, 1966). La polémica sobre la desigualdad ha estado presente en la filosofía, la historia, la economía, la sociología, la antropología, la ciencia política y, más recientemente, en los estudios de género, los estudios culturales y las ciencias de la comunicación, ya sea de manera directa o a partir de discusiones sobre la justicia, la estratificación social, la explotación, la diferencia, la discriminación, la equidad, la exclusión y la desconexión.

A veces se entrelazan la reflexión ética sobre la equidad y la

investigación sociológica sobre las causas de la desigualdad, pero con frecuencia discurren por caminos paralelos y hasta divergentes. Mientras que los filósofos discuten sobre cómo debería ser el mundo (principios que deberían seguirse para alcanzar la igualdad), los investigadores sociales estudian cómo es el mundo (las características de la desigualdad realmente existente). Pero este divorcio no tendría por qué existir, la reflexión ética podría desembocar en recomendaciones para la vida práctica, del mismo modo que no tiene sentido investigar las causas de la desigualdad si ese conocimiento no aspira a una sociedad más equitativa. Este libro propone una vía para articular la investigación de la desigualdad con la reflexión ética sobre la misma: relaciona los procesos generadores de inequidades con las discusiones sobre su legitimidad. La desigualdad implica relaciones de poder, en las que, además de muchos otros recursos, intervienen las nociones que las personas tienen acerca de lo que es justo e injusto, equitativo o inequitativo. Dicho de otra manera, las personas comunes y corrientes entablan discusiones ético-políticas sobre la igualdad, menos sistemáticas que las de los filósofos, pero que son de crucial importancia para definir los límites de la desigualdad.

En sus interacciones las personas ponen en juego diferentes concepciones sobre lo que es valioso o no, sobre los méritos de cada cual, sobre las contribuciones que se han hecho a la empresa común o a la sociedad, de modo que la distribución de los bienes está mediada por disputas culturales. Los bienes a los que cada persona tiene acceso pueden ser vistos como fruto de una apropiación legítima o de una expropiación injusta. Por ello propongo la teoría de la apropiación-expropiación, que se explicará en detalle en el primer capítulo del libro, para dar cuenta del vínculo que existe entre la asignación de los bienes y las confrontaciones en torno a la legitimidad de esa asignación. La desigualdad es una cuestión "esencialmente disputada". Las pretensiones de apropiación de cada agente siempre pueden ser controvertidas, por lo menos por dos razones. Por un lado, porque pueden existir otros sujetos cuyas reclamaciones entran en contradicción con las del primer agente. Por otra parte, porque existen diferentes criterios que fundamentan la legitimidad de las apropiaciones: el esfuerzo, el mérito, el derecho, el riesgo, la utilidad, el bien común, etc. Esos criterios, utilizados por las perso-

nas comunes y corrientes, no son muy diferentes de los que esgrimen los filósofos en sus debates sobre la justicia y la igualdad.[1] Pero lo que unos defienden como apropiación justa otros pueden calificarlo de expropiación ilegítima, por lo que el análisis de la desigualdad debe tomar en cuenta las batallas simbólicas en torno a su legitimidad.

En sociedades complejas, formadas por millones de personas, es de esperar que existan muchas diferencias y disparidades. El problema está en la magnitud de esas diferencias, en la equidad de los procedimientos que las producen y en la legitimidad de la distribución de las cargas y los beneficios entre todos los miembros de la sociedad. Cualquier distribución de las ventajas y desventajas está mediada por relaciones de poder y está sujeta a diversas interpretaciones y valoraciones, algunos la considerarán justa o normal, mientras que otros pueden calificarla de injusta y abusiva. De ahí que no baste con describir cómo están distribuidos los bienes, es crucial analizar las disputas que entablan los actores sociales sobre la equidad de una determinada distribución. Existen confrontaciones constantes en torno a la legitimidad de la porción de la riqueza social que obtiene cada agente: puede ser vista como merecida recompensa a su esfuerzo y a su contribución a la empresa colectiva, o puede ser etiquetada como un abuso, que no corresponde a su aportación, que se obtuvo mediante procedimientos inadecuados que lesionan los derechos de otros. Al respecto es central el valor que se asigna a la participación de cada uno de los involucrados, el cual está determinado no sólo por la cuantía y la calidad de los recursos y esfuerzos aportados, sino también por las interacciones sociales y por entramados culturales que establecen jerarquías en torno a los derechos y méritos de cada una de las partes. En el núcleo de los mecanismos económicos de producción y distribución de bienes y servicios operan relaciones de poder y procesos simbólicos que configuran accesos desiguales a la riqueza.

El debate sobre la desigualdad en América Latina

> Formulando un principio que integra el programa agrario de la burguesía liberal francesa, Édouard Herriot afirma que "la tierra exige la presencia real". No está de más recordar que a este respecto el Oc-

> cidente no aventaja por cierto al Oriente, puesto que la ley mahometana establece, como lo observa Charles Gide, que "la tierra pertenece al que la fecunda y vivifica"
>
> JOSÉ CARLOS MARIÁTEGUI, "El problema de la tierra" (1976 [1928]: 83)

América Latina es la región más desigual del mundo, pero también ha sido cuna de intensos debates y numerosas reflexiones sobre la desigualdad (Adelman y Hershberg, 2003; Gootenberg, 2008). Desde la polémica colonial acerca de si los indios americanos tenían alma hasta las discusiones actuales sobre los derechos de los negros y los indígenas, el tema de la desigualdad atraviesa la historia de una región marcada por enormes asimetrías en la distribución de la riqueza. La reflexión sobre la desigualdad ha ocupado un lugar central en las ciencias sociales en América Latina, desde los escritos pioneros de Mariátegui (1928) sobre el problema del indio, la concentración de la tierra y los rasgos feudales de la economía peruana (1928), hasta las reflexiones contemporáneas sobre la desconexión y las relaciones interculturales (García Canclini, 2004), pasando por numerosos textos sobre el desarrollo, el subdesarrollo y la dependencia (Germani, 1962; Medina Echavarría, 1964; González Casanova, 1965; Cardoso y Falletto, 1969; Benítez Zenteno, 1977).

En el debate latinoamericano sobre la desigualdad hay una valiosa tradición de analizar los vínculos de los aspectos económicos con el análisis de los factores sociales, políticos y culturales. Esta tradición se expresó con fuerza en los años sesenta y setenta del siglo XX, en un período en el que muchos países de la región buscaban impulsar el mercado interno y reducir las asimetrías sociales. Gino Germani señalaba las tensiones producidas en la transición de las sociedades tradicionales a las sociedades de masas en América Latina, entre ellas la difusión de ideologías igualitarias entre los sectores populares, cuyas aspiraciones de consumo difícilmente podían ser satisfechas en sociedades que no habían construido economías industriales modernas (Germani, 1962: 112). También propuso una tipología de estratificación social que distinguía países que hacia mediados del siglo tenían una clase media superior al 20 % de la población (Argentina, Uruguay, Chile y Costa Rica), países que tenían una clase media entre el 15 y el 20 % de la población, pero presentaban

fuertes desniveles regionales y heterogeneidades étnicas y culturales (Brasil, México, Cuba, Colombia y Venezuela) y países donde predominaba la sociedad tradicional y las clases medias representaban menos del 15 % del total (Panamá, Paraguay, Perú, Ecuador, El Salvador, Bolivia, Guatemala, Nicaragua, República Dominicana, Honduras y Haití) (Germani, 1962: 226-227). Por su parte, José Medina Echavarría destacaba la desigualdad entre sectores económicos, entre estratos sociales y entre regiones, insistiendo en que el dualismo entre lo tradicional y lo moderno expresaba su continuidad y penetración recíproca (Medina Echavarría, 1964: 18-25). En su clásico estudio sobre la democracia en México, Pablo González Casanova develaba los vasos comunicantes entre la inequidad política y la injusta distribución del ingreso (González Casanova, 1965).

En esa misma época los análisis de la CEPAL y de muchos otros economistas argumentaban que la desigualdad de ingresos no se podía explicar al margen de las políticas públicas y de las relaciones de intercambio desigual con los países industrializados. En un tono más radical, las teorías de la dependencia señalaban que la discusión sobre el desarrollo y el subdesarrollo no podía limitarse a los aspectos económicos, sino que tenía que aplicarse una visión sociológica, en la que eran centrales las luchas de clases y las relaciones entre los países centrales y periféricos (Benítez Zenteno, 1977; Cardoso y Falletto, 1990 [1969]: 12-14). En síntesis, existía una fuerte preocupación por las consecuencias sociopolíticas de las asimetrías sociales.[2]

En contraste, durante las décadas de los años ochenta y noventa, en un período en el que se incrementó nuevamente la desigualdad en la región, el análisis del tema se escindió entre mediciones económicas de la estratificación y la distribución del ingreso, por un lado, y el estudio de las inequidades étnicas y de género, por el otro. Este libro intenta remontar esa escisión y recuperar la riqueza de las reflexiones latinoamericanas sobre las intersecciones entre los aspectos económicos, políticos, sociales y culturales de las desigualdades. Esta mirada multidimensional requiere entender la desigualdad como un proceso de construcción social.

La construcción social de las desigualdades

> Concibo en la especie humana dos clases de desigualdad: una, que yo llamo natural o física, porque se haya establecida por la naturaleza, y que consiste en la diferencia de las edades, de la salud, de las fuerzas del cuerpo, y de las cualidades del espíritu, o del alma; otra, que se puede llamar desigualdad moral, o política, porque depende de una especie de convención, y se halla establecida, o al menos autorizada, por el consentimiento de los hombres. Consiste ésta en los diferentes privilegios que unos gozan en perjuicio de otros, como el de ser más ricos, más respetados, más poderosos que ellos, o incluso el de hacerse obedecer.
>
> JEAN JACQUES ROUSSEAU, *Discurso sobre el origen y los fundamentos de la desigualdad entre los hombres* (1991 [1754]: 205-206)

Rousseau nos recuerda que la desigualdad no es algo natural, sino redes de privilegios y perjuicios que se establecen o autorizan por el consentimiento de los hombres. ¿Estamos atrapados en esas redes de la desigualdad? Sí y no. Son redes materiales y simbólicas, que nos separan, nos clasifican, nos ordenan jerárquicamente y producen distribuciones asimétricas de las ventajas y desventajas. Pero no son estáticas ni fruto de la fatalidad, sino construcciones sociales, que son tejidas en las relaciones entre las personas y, por lo tanto, pueden ser modificadas por ellas. También construimos redes solidarias que nos igualan y reducen las diferencias. Unos muros caen y se levantan otros. Las redes de la desigualdad pueden ser des-tejidas mediante el análisis de los procesos que las producen y las transforman.

¿Cómo se generan las desigualdades sociales?, ¿por qué unos países son más equitativos que otros?, ¿por qué América Latina es la región más desigual del mundo? Con la globalización, ¿han aumentado o disminuido las desigualdades?, ¿qué relación hay entre nuevas y viejas desigualdades?, ¿América Latina avanza, por fin, hacia una mayor igualdad, o se están reproduciendo sus inequidades persistentes? Éstas son las preguntas centrales que atraviesan este libro. Para contestarlas, uso un enfoque que es a la vez estructural y constructivista. La desigualdad está sostenida en estructuras persistentes que se reproducen en la larga duración. Pero no son inmutables, sino que se construyen y se transforman como resultado de procesos en los que interviene la acción humana. Así, hay que analizar las estructuras económicas

que generan apropiaciones diferenciales de la riqueza, las estructuras políticas que producen disparidades de poder, las estructuras sociales que marcan diferencias de estatus y prestigio, lo mismo que las estructuras culturales que legitiman la desigualdad y producen distribuciones inequitativas de los recursos simbólicos. Asimismo, hay que dar cuenta de los cambios en esas estructuras. Las redes de la desigualdad no se auto-reproducen al infinito, son configuraciones que se transforman, así sea muy lentamente, bajo el influjo de los procesos sociales.

En los estudios sobre desigualdad hay un desequilibrio que llama la atención: existen abundantes y sofisticados análisis sobre los mecanismos que generan inequidades de todo tipo, lo que contrasta con la escasa y limitada importancia que tienen las investigaciones sobre los procesos que contrarrestan la desigualdad y se resisten a ella. En el ámbito económico tenemos herramientas para entender cómo las relaciones capitalistas generan concentración del ingreso dentro de las sociedades y profundas asimetrías entre los países (Marx, 1974 [1867]; Wallerstein, 2004), pero sabemos poco sobre las estrategias que siguen los actores para revertir o mitigar esas asimetrías. Abundan los recuentos de la pobreza y los diagnósticos sobre la polarización en la sociedad contemporánea, pero es más limitado nuestro conocimiento sobre los mecanismos que tratan de atemperar los extremos de riqueza y pobreza. Contamos con las poderosas lentes de Max Weber para reconocer los cierres sociales, los monopolios sobre los recursos y las diferencias de *status* (Weber, 1996 [1922]; Murphy, 1988), pero no tenemos instrumentos analíticos de igual calidad para identificar los esfuerzos para abrir esos cierres, desmantelar los monopolios y cuestionar las disparidades de prestigio. En base al trabajo de Pierre Bourdieu (1988) se han develado los sutiles dispositivos simbólicos que sostienen la distinción social y reproducen la distribución clasista del capital cultural, pero ¿cuánto se sabe acerca de las estrategias de contradistinción o de las prácticas populares para deslegitimar las culturas de las élites? La obra de Michel Foucault (1980) ha mostrado los resortes microscópicos del poder que sostienen el autoritarismo y la exclusión, pero son más escasos los estudios que, con igual minuciosidad, desmenuzan la resistencia cotidiana y sus consecuencias sobre la estructura social. La perspectiva relacional de Charles Tilly sobre las desigualdades persistentes

(2000) es un aporte relevante para entender las categorías pareadas que sostienen buena parte de las desigualdades (blancos y negros, mestizos e indígenas, hombres y mujeres, etc.). Enriquece una larga tradición analítica sobre las barreras sociales y las fronteras simbólicas que delimitan los territorios de la desigualdad. Pero es necesario acompañar el enfoque de Tilly con la observación de las transgresiones a esas fronteras simbólicas, los intentos de los agentes por socavar las barreras sociales, cuestionar la desigualdad categorial y debilitar los mecanismos de explotación y acaparamiento de oportunidades.

Un enfoque atento a la dialéctica entre los procesos que generan inequidad y los que la contrarrestan, permite situar históricamente las desigualdades persistentes. El enfoque de Tilly es relacional y abierto a la historia, pero si no se pone suficiente atención al cuestionamiento de las desigualdades categoriales, la persistencia puede ser vista como inmanencia, como reproducción al infinito de una estructura invariable y no como lo que es: una construcción histórica mediada por relaciones de poder, en la que se entrecruzan múltiples factores y participan numerosos agentes, en la que operan tendencias y contratendencias.

La combinación de las miradas estructural y constructivista es un buen antídoto contra el esencialismo en el análisis de las relaciones entre desigualdad y cultura. Es fundamental incorporar la dimensión cultural como elemento central en la producción de inequidades, pero hay que evitar ver a las culturas como un factor que, por definición, siempre genera desigualdad. También es falsa la tesis contraria, la que sostiene que ciertas culturas siempre se orientan hacia la equidad. Las culturas son arenas en las que se dirimen grados relativos de igualdad y desigualdad (Kertzer, 1988; Thompson, 1995). Por ello hay que analizar, en su interrelación, dos tipos de procesos simbólicos. Por un lado, aquellos que distinguen y jerarquizan a los grupos sociales, sobrevalorando a unos y demeritando a otros, para legitimar las distinciones y acrecentar las brechas sociales. Por el otro, aquellos que disuelven, relativizan y cuestionan las jerarquías sociales, presionando hacia la solidaridad, la redistribución de los recursos y la reducción de las desigualdades.

¿Quién produce la des-igualdad: el mercado, el Estado

o la sociedad civil?

> La tesis del Estado mínimo está estrechamente vinculada a una visión característica de la sociedad civil como mecanismo autogenerador de solidaridad social. Debe permitirse florecer a los pequeños pelotones de la sociedad civil, y lo harán si están libres de trabas impuestas por la intervención estatal. [...] Se dice que el Estado, especialmente el Estado del Bienestar, destruye el orden civil, pero que los mercados no, pues éstos prosperan a partir de la iniciativa individual. Al igual que el orden civil, los mercados, dejados a su propia dinámica, proporcionarán el mayor bien a la sociedad. [...] Los neoliberales quieren reducir el Estado; los socialdemócratas, históricamente, han buscado insistentemente expandirlo. La tercera vía sostiene que lo necesario es reconstruirlo.
>
> ANTHONY GIDDENS, *La tercera vía* (1999: 22 y 86)

Para muchos, el origen de las desigualdades contemporáneas está en la lógica de la ganancia del capitalismo: la explotación del trabajo asalariado y el acaparamiento de oportunidades en los mercados producen la riqueza de unos pocos y la miseria de muchos. En consecuencia, proponen la intervención decidida del Estado para reducir las desigualdades producidas por el mercado. En contraste, otros consideran que la libre competencia en el mercado implica una igualdad de oportunidades que produce la mejor distribución, porque recompensa los esfuerzos y las aportaciones de cada participante. De ahí que vean la intromisión del Estado como una fuente de desigualdades, porque crea rentismo, monopolios y transferencias injustas, regidos por criterios políticos que lesionan la eficiencia económica. Una tercera opinión señala que la desigualdad se reproduce en relaciones sociales cotidianas teñidas por la discriminación étnica y de género, mientras que otros ven a la sociedad civil como fuente de igualdad, destacando el carácter solidario de las asociaciones voluntarias que, en oposición a la lógica de la ganancia, crean lazos de reciprocidad, a la vez que defienden el derecho a la diferencia frente a la lógica centralista y burocrática del poder estatal. ¿Quién tiene la razón?

La dialéctica entre igualdad y desigualdad atraviesa al mercado, al Estado y a la sociedad civil, en estas tres instancias se

puede detectar la confrontación entre procesos generadores de desigualdad y procesos que la contrarrestan. El mercado moderno iguala y diferencia a la vez. Por un lado equipara a todos los participantes, que intervienen como productores, vendedores y compradores que gozan de los mismos derechos y obligaciones, independientemente de su estatus social. Amartya Sen (1999) ha defendido la libertad de mercado como una de las libertades humanas básicas. La libre competencia estimula la eficiencia al recompensar la productividad. Pero, por otro lado, contribuye a la exclusión y marginación de los menos productivos, de los que tienen menores recursos o menos información. Dejados a su propia dinámica, los mercados conducen a la formación de monopolios que producen enormes inequidades. Los mercados perfectos no existen, siempre están incrustados en contextos sociales e institucionales, mediados por relaciones de poder y procesos culturales específicos que pueden incrementar o reducir la desigualdad.

Por su parte, los Estados igualan a todos sus miembros como ciudadanos, sin distinciones de clase, género, religión o grupo étnico. El principio de igualdad de todos los ciudadanos ante la ley es una de las principales contribuciones del Estado moderno a la equidad. La otra es la redistribución de recursos para reducir las disparidades creadas por el mercado. Sin embargo, la acción estatal puede producir efectos de desigualdad no deseados, como ocurre con algunos subsidios estatales, que tratan de apoyar a los más desfavorecidos, pero crean enclaves de privilegiados por esos apoyos o benefician a los intermediarios. El corporativismo, el clientelismo y el rentismo son otros ejemplos de inequidades creadas por medio de la intervención estatal. Los Estados también establecen fronteras de inclusión y exclusión que separan a los ciudadanos de los no ciudadanos, como se advierte en la situación de los migrantes transnacionales indocumentados. Así como no hay mercados perfectos, tampoco existen Estados plenamente igualitarios, los Estados realmente existentes están atravesados por relaciones de poder y son presionados por diferentes grupos de interés, de modo que las políticas públicas pueden promover mayor equidad lo mismo que dar lugar a diversas formas de desigualdad.

En el ámbito de la sociedad civil se despliega un principio fundamental de equidad: la igualdad esencial de todos los seres

humanos, independientemente de su posición en el mercado y de su situación jurídica frente al Estado. Adicionalmente, en ella se tejen relaciones de solidaridad y reciprocidad que materializan los ideales igualitarios en muy diversos espacios de la vida social. Muchas organizaciones de la sociedad civil han hecho aportes cruciales a la igualdad al promover el reconocimiento y el derecho a la diferencia, que con frecuencia es atropellado por los Estados y los mercados. Por último, han contribuido a la expresión de los reclamos y al empoderamiento de grupos y sectores excluidos. Sin embargo, en la dinámica de la sociedad civil también se reproducen las desigualdades. Baste recordar que antes de que existieran el mercado y el Estado ya habían surgido muchas formas de inequidad en las relaciones cara a cara entre los sujetos. En la actualidad el racismo, la discriminación étnica y la inequidad de género se reconstruyen en las interacciones sociales cotidianas. La sociedad civil no es ajena a las relaciones de poder, al acaparamiento de recursos y a las disputas culturales. También entraña el riesgo del particularismo, es decir, de promover especialmente los intereses y las demandas de los grupos más fuertes y mejor organizados, en detrimento de los derechos universales.

Con frecuencia se establecen clasificaciones dualistas que idealizan a algunos actores sociales y satanizan a otros. Por ejemplo, se piensa que las comunidades indígenas, los movimientos sociales y la sociedad civil son instancias prístinas, impregnadas por la solidaridad, la honestidad y los valores comunales, mientras que otras instancias como el mercado, los gobiernos y las empresas estarían caracterizadas por la explotación, la corrupción y las relaciones asimétricas. Este dualismo impide advertir el vínculo dialéctico entre igualdad y desigualdad, presente en todo tipo de sociedades e instituciones. Por separado, ni la sociedad civil, ni el Estado, ni el mercado pueden acercarnos a una sociedad más igualitaria. Un Estado sin mercado y sin organizaciones sociales autónomas conduce al totalitarismo y a la pérdida de la igualdad en torno a un bien fundamental: la libertad y los derechos civiles. El mercado, sin el contrapeso de la sociedad civil y del Estado lleva al monopolio, la degradación ecológica y la exacerbación de las desigualdades económicas. A su vez, un mundo de comunidades y organizaciones no gubernamentales, sin Estado y sin mercado, si es que llegara a existir, se parecería

más al imperio del más fuerte que al paraíso igualitario con el que sueñan los libertarianos y los defensores a ultranza de la sociedad civil.[3]

La igualdad y la desigualdad se producen tanto en el mercado como en el Estado y en la sociedad civil. Puede haber un reforzamiento mutuo entre los procesos que construyen inequidades en cada uno de estos ámbitos, pero pueden presentarse desfases y tensiones entre ellos. Este libro analizará la intervención de cada una de estas tres instancias en la construcción de la igualdad y la desigualdad en la sociedad global y en América Latina.

Epistemología crítica de la inequidad

> Necesidad de respetar el principio de igualdad esencial entre los individuos. Si este principio guía la actividad del investigador, su búsqueda de aquello en lo que los hombres y mujeres son semejantes a otros hombres y mujeres predominará la investigación acerca de sus diferencias con otros hombres y mujeres o bien, cuando éstas sean precisadas, señalará que las mismas hacen sólo al componente existencial de la identidad de las personas.
>
> IRENE VASILACHIS, *Pobres, pobreza y representaciones sociales* (2003: 42-43)

El estudio de las desigualdades tiene como punto de partida el principio de que, desde un punto de vista ontológico, todos los seres humanos somos iguales, todos tenemos los mismos derechos fundamentales, ninguna vida vale más que otra y nadie es superior o inferior a los demás. Pero esta igualdad básica está en tensión con una profunda desigualdad existencial: en la práctica hay enormes disparidades de ingresos, de condiciones de vida, de acceso a la salud y la educación, de poder, de prestigio, de disfrute real de los derechos humanos, etc. Las asimetrías sociales condenan a millones de personas a condiciones de miseria y erosionan las bases de la cohesión social y de la convivencia democrática. El estudio de la desigualdad no tiene sentido sin una utopía igualitaria, sin la aspiración de que es posible construir una sociedad más equitativa. En base a esta utopía, es preciso utilizar una epistemología crítica de la desigualdad.

La epistemología crítica de la desigualdad otorga un papel central a la agencia humana en el proceso de construcción y deconstrucción de las desigualdades.[4] No se trata de ver a los ricos y poderosos como villanos y a los pobres y excluidos como meras víctimas o como héroes que combaten las injusticias. Scott Harris considera que los investigadores no deben hacer afirmaciones sobre quiénes son las víctimas o los culpables en una situación de desigualdad, sino que deben estudiar la victimización como un proceso interpretativo en el que las personas son etiquetados como víctimas o victimarios (Harris, 2006: 226). Ricos y pobres son sujetos con capacidad de agencia, el hecho de que existan profundas asimetrías y disparidades entre ellos no los despoja de su carácter de hombres y mujeres de carne y hueso, con proyectos de vida y de trascendencia (Anderson, 2008). En forma asimétrica y con intereses contrapuestos, pero todos participan en la producción de la desigualdad, independientemente de que es mucho mayor la responsabilidad de quienes ocupan posiciones de poder y privilegio. Pero también sería inequitativo tratar igual a quienes viven existencias profundamente desiguales, por lo que la investigación debe ser capaz de identificar las diferentes condiciones y situaciones que experimentan las personas y los grupos sociales. Reconocer la igualdad de agencia de todos los sujetos sociales no impide experimentar solidaridad por los oprimidos, tampoco debe mellar el filo de la teoría crítica. No se trata de atacar a las personas, ya que todas merecen respeto, sino de cuestionar las acciones, las omisiones y los procesos que producen la desigualdad. En ese sentido, la mirada crítica debe abarcar a todos. Discrepo de quienes responsabilizan a los pobres de su marginación y exculpan a los poderosos, pero tampoco coincido con quienes dirigen todo su arsenal crítico a los empresarios y a los gobernantes, victimizando e idealizando a los excluidos y a sus organizaciones y movimientos sociales. ¿Cómo contribuir a la igualdad si los sujetos sociales no son mirados como esencialmente iguales?

Es fundamental afirmar la igualdad ontológica entre el investigador y los sujetos investigados. Irene Vasilachis ha señalado la importancia de reflexionar sobre las formas de conocer a los pobres, porque por lo general no se asume la igualdad entre el investigador y los sujetos de estudio. Hay que reconocerlos como iguales, como personas con expectativas, con deseos, con

esperanzas, con temores y con sueños, con tristezas y con alegrías (Vasilachis, 2003: 11). Lo mismo debe decirse en relación con los ricos y poderosos. Con frecuencia se les idealiza, sobrestimando su capacidad de agencia sin atender a las condiciones estructurales en que se desenvuelven. Otras veces se ve a los miembros de la élite como villanos. El reto es ser capaces de mantener una mirada crítica de las injusticias, sin dejar de ver el contexto histórico en el que se ubican los distintos sujetos sociales. La desigualdad social es una construcción humana, el mundo contemporáneo no está irremisiblemente atrapado en las redes de la desigualdad, existen fuerzas y mecanismos para reducirla y, por tanto, es posible y necesario encontrar configuraciones sociales más justas y equitativas.

Este libro es un ensayo analítico sobre las nuevas rutas de la igualdad y la desigualdad en la época de la globalización y en América Latina. No pretende ser una recopilación de estadísticas ni un estudio de caso, sino el desarrollo de una perspectiva multidimensional apoyada en la revisión de investigaciones sobre los temas abordados.

En primer lugar, este texto enfrenta un reto de naturaleza teórica: precisar cuáles son los principales procesos sociales que generan las desigualdades, con el fin de no hacer una mera descripción de las situaciones de desigualdad, sino de entender los mecanismos que las producen y, también, los que pueden reducirlas o revertirlas. Sabemos que vivimos en un mundo desigual, pero no tenemos tan claro por qué es así. Hay cientos de artículos y libros llenos de estadísticas que ilustran la magnitud de las desigualdades sociales, pero son muy pocos los que explican sus causas. Ése será el objetivo del capítulo 1, en el que propondré un enfoque multidimensional para explicar la dialéctica de la igualdad y la desigualdad. Es una expresión de las relaciones de poder en distintos planos: en el nivel individual, en tanto diferencias en las capacidades y las dotaciones de recursos entre los diferentes sujetos; en el nivel institucional, en el que las relaciones sociales están marcadas por pautas asimétricas de interacción entre los géneros, las etnias, las culturas y las clases sociales; en el nivel estructural, que organiza distribuciones asimétricas de las ventajas y desventajas entre unidades económicas, grupos sociales y regiones dentro de un país y, por último, en el nivel global, que configura intercambios desiguales entre los

países y las regiones del planeta. Ese capítulo también analiza los procesos de legitimación de las desigualdades: algunas aparecen como fruto de una apropiación legítima, del mérito y del esfuerzo, mientras que otras son consideradas expropiaciones ilegítimas, que tienen su origen en el abuso o el atropello de los derechos de otros. La complicación estriba en que lo que unos consideran legítimo es un abuso a los ojos de otros, muchas apropiaciones son a la vez expropiaciones y no existen criterios universales para distinguir unas de otras.

El mejor laboratorio para poner a prueba una teoría de la desigualdad es América Latina, ya que en términos de disparidad de ingresos es la región más inequitativa del planeta. No es el área más pobre del mundo, ya que hay zonas de África o Asia con mayor pobreza o marginación, pero sí la más desigual, en donde son más marcados los contrastes entre la élite que ha disfrutado de las ventajas de la modernización y la mayoría de la población que ha vivido en condiciones precarias. Se trata de una desigualdad duradera, no de un fenómeno coyuntural (Gootenberg, 2008). El segundo reto de este libro es contestar una pregunta de tipo histórico: ¿por qué América Latina es y ha sido la región más desigual del planeta? El capítulo 2 analiza la persistencia de las desigualdades latinoamericanas, pero destaca asimismo sus transformaciones, las resistencias frente a ellas y los esfuerzos que tratan de mitigar y acotar esas inequidades. Es la dialéctica entre igualdad y desigualdad, así como las relaciones de poder que entraña, la que explica esta característica latinoamericana. No sólo se debe a la fortaleza de los factores generadores de desigualdad (entre ellos, inserción temprana pero en condiciones desfavorables en el mercado mundial, secular concentración de la tierra, distancia entre las élites y el resto de la población, yuxtaposición entre distinciones étnicas y diferencias de clase, segmentación social y reproducción de dinámicas culturales excluyentes), sino también a que los procesos que pueden atenuar la desigualdad (por ejemplo, mecanismos de compensación, redes de solidaridad, culturas igualitarias, movimientos sociales por la equidad, infraestructura social, educación universal, democracia política, sistema fiscal redistributivo) han sido particularmente débiles, ya sea porque han quedado constreñidos a escalas locales, porque no han alcanzado suficiente consolidación institucional o porque se han visto deteriorados o

distorsionados por el clientelismo y la corrupción. El análisis de América Latina es crucial para entender las desigualdades contemporáneas, porque en las últimas décadas se ha producido lo que Ulrich Beck (2000) llama "la brasileñización de Occidente": en muchos países se están generando disparidades económicas similares a las latinoamericanas, por lo que el estudio de esta región arroja luz sobre las desigualdades en otras latitudes y sobre lo que se ha dado en llamar "desigualdad global".

El tercer reto de este trabajo es utilizar el enfoque procesual para el análisis de las desigualdades contemporáneas. Un debate central ha sido el de la relación entre globalización y desigualdad. Hay que preguntarse por qué el mundo se ha vuelto tan desigual en los últimos lustros. No estamos sólo ante una prolongación de las inequidades que han caracterizado desde hace varios siglos a la modernización y al capitalismo. Por su escala y por su contenido podría afirmarse que hay nuevas rutas de la desigualdad. Durante los últimos 30 años muchos factores generadores de desigualdades han adquirido carácter global: flujos financieros internacionales, redes productivas transnacionales, tratados de libre comercio, mundialización de las industrias culturales, difusión global de las ideologías individualistas y correlación internacional de fuerzas favorable a las élites económicas. En contraste, los dispositivos de redistribución equitativa de los recursos, las redes solidarias, los movimientos igualitarios y los mecanismos de compensación conservan todavía un carácter local y nacional, o bien son todavía tímidos e insuficientes los esfuerzos para su consolidación institucional a escala global. Pero no todo son malas noticias. En esta misma época somos testigos del profundo cuestionamiento de una de las desigualdades más añejas de la historia humana, la que existe entre los hombres y las mujeres. También se han desplegado numerosas críticas a la discriminación fundada en argumentos étnicos o raciales. En el debate han predominado posiciones unilaterales. Por un lado, basados en la reducción de la pobreza en China y la India, algunos sostienen que la globalización en curso está reduciendo las desigualdades (De la Dehesa, 2003; Firebaugh, 2003; Wolf, 2004). Por su parte, otros afirman que en esta época hay una tendencia predominante al incremento de las desigualdades entre los países y dentro de ellos (Wade, 2007; Wallerstein, 2004). El capítulo 3 hace un balance de estos debates y busca desentrañar los pro-

cesos específicos que están generando mayores desigualdades y también aquellos que aparecen como contratendencias al aumento de la desigualdad global.

En épocas recientes las diferencias sociales en América Latina, de por sí graves, se han vuelto abismales, por no decir escandalosas: algunos individuos han amasado fortunas de varios miles de millones de dólares, mientras que, en el otro extremo, más de 200 millones de latinoamericanos viven por debajo de la línea de la pobreza.[5] Las distancias entre personas, entre países, entre regiones y entre empresas se hacen mayores cada día. ¿Por qué América Latina se ha vuelto tan desigual, pese a la transición a la democracia y los intensos movimientos sociales que ha vivido en épocas recientes? El último reto de este libro es contestar esa pregunta. El capítulo 4 analiza cómo han incidido las transformaciones económicas, políticas y culturales de las últimas décadas en la reproducción y agudización de las desigualdades persistentes en América Latina. Las estadísticas disponibles y numerosos estudios muestran que en los últimos lustros la desigualdad se ha hecho mayor en torno a diversos indicadores básicos. Sin embargo, hace falta un análisis más fino de los mecanismos que provocaron esos resultados, así como de algunas tendencias en sentido contrario, como la reducción de las desigualdades de voz, la mayor inclusión de las mujeres y la creciente participación política de los negros y los indígenas. También se requiere una exploración más detallada de las nuevas formas de desigualdad, como las que emergen con la brecha digital, la revolución tecnológica, la flexibilización del empleo, la inserción de América Latina en las nuevas cadenas productivas internacionales, la instrumentación de programas de ajuste estructural y la privatización y deterioro de los sistemas de seguridad social. Por último, hace falta una evaluación de los alcances y las limitaciones de las nuevas formas de resistencia a la inequidad que se han presentado en América Latina en el contexto de la globalización. El capítulo 4 discute estas problemáticas, haciendo énfasis en las perspectivas de los actores, en las relaciones de poder y en las "desigualdades imaginadas", es decir, las representaciones sociales que se enfrentan en la legitimación y deslegitimación de las desigualdades. Al final del capítulo se evalúan tres distintas estrategias que predominan actualmente para combatir la desigualdad en la región: la liberal, la redistributiva y la solidaria, y

se propone lo que llamo *la cuarta vía en el combate a la desigualdad*, que recupera una perspectiva multidimensional para afrontarla.

1. Van Parijs sostiene que en la filosofía existen tres principales familias de nociones de justicia: las concepciones del mérito (por ejemplo el principio sugerido por Marx para la primera fase del socialismo: "a cada cual de acuerdo con su trabajo"), las concepciones fuertes del derecho (por ejemplo las libertarianas) y las concepciones agregativas (como las del utilitarismo), a las que agrega las concepciones de la igualdad de oportunidades (Van Parijs, 1996: 52-54).

2. Agradezco profundamente a un dictaminador anónimo, quien me hizo ver la riqueza de las reflexiones latinoamericanas sobre la desigualdad en el siglo XX, así como la importancia de profundizar el diálogo entre este libro y esa valiosísima tradición.

3. Para una mayor discusión sobre la interacción entre mercado, Estado y sociedad civil véanse Giddens, 1999: 23, 67-72 y 103; Giddens, 2001: 46-47 y 61; Sen, 1999: 111-129 y 142; Stiglitz, 2002: 73 y 218-223.

4. Esta misma preocupación estuvo presente en muchos pensadores latinoamericanos que analizaron el papel de distintas clases sociales en la conformación del populismo en varios países de la región, mostrando la agencia de los sectores populares para buscar diversas formas de inclusión en las sociedades modernas (Germani, 1962; Ianni, 1975; Laclau, 1978; Weffort, 1973).

5. De acuerdo con la CEPAL, en 2006 en América Latina había 205 millones de pobres (38,5 % de la población) y 79 millones de personas viviendo en pobreza extrema (14,7 % de la población) (CEPAL, 2006).

CAPÍTULO 1

LA APROPIACIÓN-EXPROPIACIÓN: UN ENFOQUE PROCESUAL DE LA DESIGUALDAD

> El sentido más específico que Aristóteles da a la justicia y del cual se derivan las formulaciones más familiares, es el de abstenerse de la *pleonexia*, esto es, de obtener para uno mismo cierta ventaja apoderándose de lo que pertenece a otro, sus propiedades, sus remuneraciones, su empleo o cosas semejantes; o negándole a una persona lo que le es debido, el cumplimiento de una promesa, el pago de una deuda, el mostrarle el debido respeto, etc.
>
> JOHN RAWLS, *Teoría de la justicia* (1997 [1971]: 23)

> Las luchas por la apropiación de los bienes económicos y culturales son inseparablemente luchas simbólicas por la apropiación de esos signos distintivos que son los bienes o las prácticas enclasadas y enclasantes, *o por la conservación o la subversión de los principios de enclasamiento de esas propiedades distintivas*.
>
> PIERRE BOURDIEU, *La distinción* (1988: 247, cursivas en el original)

Imaginemos la sociedad global como una inmensa red o, mejor dicho, como una red de redes, que enlaza, en condiciones desiguales, a más de 6.000 millones de habitantes del planeta. A lo largo y ancho de esta red circulan personas, objetos, símbolos, ideas. En ella todos los días se producen, se intercambian, se distribuyen y se consumen bienes, servicios, empleos y conocimientos de muy diversa índole. Algunos de ellos son mercancías que se compran y se venden, mientras que otros no tienen carácter mercantil, pero también son susceptibles de circulación y

apropiación. La mayor parte de ellos transitan por canales legales, formales, abiertos e institucionales, muchos otros discurren por senderos ilegales, ocultos o informales, pero la conjunción de ambas vías repercute sobre el monto y la calidad de lo que cada hombre y cada mujer logran obtener y retener cada día y a lo largo de sus vidas. En esta inmensa red algunas transacciones son pacíficas, como el comercio o la educación, otras están impregnadas de violencia, como el narcotráfico o la delincuencia, pero todas ellas están atravesadas por relaciones de poder. ¿Cuáles son los resultados del funcionamiento de esta red global, en términos de igualdad y desigualdad? ¿Qué obtienen y qué dejan de obtener los diferentes individuos, las clases sociales, los géneros, los grupos étnicos, las regiones, los países? ¿Quién gana y quién pierde? ¿Cómo se distribuyen los bienes valorados, es decir, la riqueza, las ventajas, el prestigio, la seguridad, el poder, la estima, los beneficios? ¿Y cómo se distribuyen los aspectos repudiados, como por ejemplo la pobreza, las desventajas, los estigmas, los riesgos, la subordinación, las privaciones, el rechazo y las cargas? ¿Cuáles son los mecanismos y procesos que explican esas distribuciones? ¿Cuán legítimas son?

Durante las últimas generaciones se han multiplicado en forma exponencial las capacidades humanas para generar una enorme diversidad de bienes, servicios y conocimientos. Todo indica que, pese a importantes limitaciones ecológicas, seguirán creciendo durante las próximas décadas. El dilema es si los frutos de estas capacidades multiplicadas se distribuirán de una manera equitativa o si darán lugar a nuevas desigualdades. De ahí la centralidad de las disputas en torno al acceso y a la distribución de las riquezas resultantes. En ellas se dirimen qué porción se apropia cada quien y los niveles de inclusión y exclusión social. Hay que analizar los procesos, los mecanismos, los conflictos y las negociaciones que rodean a los flujos de riquezas en la sociedad global del conocimiento. En este capítulo propongo un enfoque procesual para explicar la desigualdad. En capítulos posteriores utilizaré esa herramienta teórica para analizar las desigualdades en la época contemporánea, en particular en América Latina.

Existen diversos esfuerzos para estudiar las desigualdades. Algunos se preguntan cómo medir la desigualdad, centrándose en cuestiones metodológicas para encontrar indicadores inte-

grales que den cuenta no sólo de las asimetrías en los ingresos, sino también en otros aspectos básicos del bienestar (Boltvinik, 2003), o exploran distintas alternativas para medir con mayor precisión las desigualdades entre países y dentro de los países (Galbraith, 2006; Milanovic, 2005; Wade, 2007). Otros se adentran en el terreno filosófico, discutiendo si la cuestión central de la justicia es la distribución de bienes y recursos o el reconocimiento del derecho a la diferencia (Fraser y Honnet, 2003; Nussbaum y Sen, 1993). Sin negar las contribuciones de dichos empeños, este libro explora otro aspecto de las desigualdades: el de los múltiples procesos que generan las asimetrías sociales. Mi preocupación central no es medir las desigualdades ni establecer principios generales de justicia, sino indagar cómo se producen las desigualdades y cómo pueden reducirse. No me ubico en el ámbito metodológico o filosófico, sino en el histórico-social, para interrogarme sobre los procesos que construyen y de-construyen las desigualdades. Esta opción no implica renunciar a discusiones éticas. Como aclaré en la introducción, no le encuentro sentido a un estudio de la desigualdad que no aspire a una sociedad más equitativa. Además, me interesan las discusiones de los actores sociales en torno a la justicia, ya que son fundamentales para legitimar o cuestionar la desigualdad.

Existen varias razones para considerar la desigualdad como un fenómeno multidimensional, que debe ser abordado desde un enfoque procesual:

En primer lugar, la desigualdad no se refiere únicamente a cuestiones económicas, sino que atañe a todos los aspectos de la vida. Si bien tomo como punto de partida la desigualdad de ingresos, que es sobre la que existe mayor información sistematizada y sobre la que es posible hacer comparaciones entre diferentes países, regiones, sectores y períodos, me interesa destacar que la desigualdad afecta al conjunto de la experiencia social. Estudio la desigualdad de ingresos como un indicio de las disparidades en el acceso a la riqueza y el bienestar. Veo la noción de riqueza y bienestar en sentido amplio, en relación con los bienes y servicios que son susceptibles de apropiación humana, ya sean materiales o inmateriales, mercancías o no-mercancías, objetos o ideas, bienes o servicios, pero que tienen un valor para las personas de una sociedad, ya sea un valor de uso, de cambio o simbólico. Como dice John Rawls, las teorías de la justicia deben

preocuparse por la distribución de "[...] las cosas que los hombres se esfuerzan por alcanzar o evitar" (Rawls, 1986: 20). Hay que incluir, por supuesto, la distribución del dinero y las mercancías, pero también de muchas otras cosas, como la estima, el prestigio, el conocimiento, la salud, la seguridad, las libertades, las actividades altamente valoradas y el poder. Por contraste, esto implica la asignación de los valores negativos o las cargas sociales, es decir, de aquellas situaciones o actividades que son evitadas o despreciadas: la pobreza, la exclusión, la estigmatización, la ignorancia, la enfermedad, la inseguridad, la falta de libertades, los trabajos penosos o despreciados, la exposición a riesgos ambientales y la subordinación. Como ha mostrado Amartya Sen, las desigualdades más sustanciales son las que tienen que ver con las diferencias en las libertades para alcanzar los propósitos que cada uno tenga, por eso pone en el centro el tema de las capacidades. Para Sen, la igualdad política es fundamental para poder alcanzar la igualdad en otros terrenos (Sen, 1999 y 2004).

En segundo lugar, la desigualdad es multidimensional porque las diferencias económicas entre las personas se encuentran estrechamente vinculadas con la clase social, el género, la etnia y otras formas de clasificación social. Durante mucho tiempo el estudio de la desigualdad estuvo dominado por el individualismo metodológico que explicaba las disparidades a partir de las diferentes dotaciones que cada persona tenía para participar en los distintos mercados. Estas dotaciones son cruciales, pero no bastan para explicar las asimetrías de ingreso, se requiere entender la construcción social de los mercados, ya que el acceso a los recursos productivos no depende sólo de las características individuales, sino también de dispositivos institucionales que operaran en función de la pertenencia étnica, de la relaciones de género y de otros dispositivos de clasificación y jerarquización, así como de aspectos estructurales que forman el contexto en el que los individuos utilizan sus recursos.

En tercer lugar, la desigualdad es resultado de procesos de muy diversa índole. La desigualdad es, en última instancia, una cuestión de poder.[1] Está inextricablemente vinculada con las asimetrías en la distribución de recursos y capacidades y con las relaciones de poder que se establecen sobre la base de esas asimetrías. La desigualdad se ha explicado muchas veces en términos económicos, es decir, como una distribución diferencial de

los ingresos y de los bienes indispensables para la sobrevivencia, que a su vez depende de los recursos y habilidades que cada individuo posee. Los aspectos económicos de la desigualdad, y en particular los monetarios, son los más fáciles de medir y de comparar, y no cabe duda que las desigualdades materiales tienen una importancia crucial, pero hay que tomar en cuenta dos salvedades. En primer lugar, las desigualdades de ingresos no pueden ser explicadas recurriendo en forma exclusiva a factores económicos, es necesario tomar en consideración cuestiones eminentemente políticas, como son las capacidades relativas de los agentes, sus interacciones, la estructura de las relaciones de poder, por mencionar sólo algunas. En segundo lugar, las asimetrías en las relaciones de poder también constituyen un componente esencial de la desigualdad social y son una clave crítica para comprender la inequidad entre los géneros, las etnias y muchos otros grupos sociales. Consideremos, por ejemplo, a dos autores que han sido los pilares de casi todas las teorías modernas sobre la desigualdad, Carlos Marx y Max Weber. En ambos casos su explicación de las diferencias económicas entre las clases recurre a factores de tipo político: Marx habla de las relaciones de producción entre los capitalistas y los obreros, mientras que Weber introduce los conceptos de monopolio y cierres sociales; en ambos casos están hablando de procesos que implican relaciones de poder (Marx, 1974 [1867]; Weber, 1996, [1922]). En un registro más contemporáneo, dos premios Nobel en economía también han introducido dimensiones del poder en el estudio de las desigualdades económicas: Amartya Sen habla de la pobreza en términos de capacidades diferenciales y Joseph Stiglitz menciona las asimetrías de información como uno de los aspectos cruciales que explican los resultados de los mercados (Sen, 1999; Stiglitz, 2002).

Los procesos simbólicos son un componente fundamental de la construcción de la igualdad y la desigualdad. La distribución de los bienes y servicios nunca sigue una lógica "racional" culturalmente neutra, ni se ajusta al funcionamiento de un mercado perfecto, sino que pasa por los filtros de la cultura, cuyos procesos de valoración, clasificación, jerarquización, distinción, contra-distinción, equiparación y diferenciación inciden en la determinación de la cantidad y la calidad de los beneficios que cada individuo y cada grupo recibe en una sociedad. Dentro de

cada cultura, así como en las relaciones entre personas de diferentes culturas, existe una negociación constante con respecto al grado de desigualdad que es tolerable o deseable. Junto con los factores económicos y políticos, la cultura es un componente central de la desigualdad. Con esto no me refiero sólo a la distribución dispareja de los llamados bienes culturales, sino también a los aspectos simbólicos que atraviesan los mecanismos de apropiación y expropiación de todo tipo de bienes. Como ha dicho el antropólogo Marshall Sahlins, la apropiación material de la naturaleza es un acompañamiento de su apropiación simbólica (Sahlins, 1988).

Para comprender las múltiples causas de la desigualad se requiere una aproximación transdisciplinaria, que articule el análisis económico de los mercados con el estudio de la producción simbólica de diferencias jerarquizadas, que enlace el análisis de la estratificación social con el de las relaciones de poder, que tienda puentes entre el estudio de las relaciones de producción con la investigación sobre la desconexión y la exclusión, que busque mediaciones entre las redes globales de la desigualdad y la construcción de inequidades en interacciones cara a cara en pequeñas comunidades. En síntesis, un enfoque multidimensional de la desigualdad tiene que recurrir al arsenal conceptual de disciplinas como la economía, la sociología, la historia, la antropología y la ciencia política, así como a los aportes de nuevos enfoques en los estudios culturales, los estudios de género y los estudios comunicacionales (García Canclini, 2004; Gootenberg, 2008).

La desigualdad también es multidimensional porque se reproduce en diversos planos: en el nivel microsocial, como diferencias de capacidades y recursos entre los individuos; en el nivel mesosocial, en tanto pautas asimétricas de relaciones en distintas instituciones y campos de interacción y, por último, en el nivel macrosocial, mediante la configuración de estructuras inequitativas en agregados sociales amplios. Durante mucho tiempo la mayoría de los estudios sobre la desigualdad se enfocaron en los niveles extremos, ya fuese que pusieran el acento en investigar las diferencias individuales o en explicar el carácter asimétrico de los modos de producción, de los sistemas sociales y de las estructuras simbólicas. En las últimas décadas han florecido perspectivas relacionales de la desigualdad, por ejemplo la de Pierre Bourdieu (1988) sobre el *habitus* y los campos de interac-

ción, la de Crozier y Friedberg (1990) sobre las incertidumbres y las relaciones de poder en contextos organizados, o la de Charles Tilly (2000) sobre las desigualdades categoriales. Esas perspectivas permiten rescatar el papel de las interacciones sociales en la producción de la inequidad. Este libro recupera las aportaciones de estos autores, pero también busca puentes con el análisis de los niveles individual y estructural de las desigualdades.

Muchos ven en el funcionamiento de los mercados la causa de las principales desigualdades contemporáneas. Otros responsabilizan a las intervenciones estatales. También hay quien busca en la sociedad el *locus* principal de la inequidad. Me parece que un aspecto de la multidimensionalidad de la desigualdad alude a su producción y reproducción en diversos ámbitos de la vida social. Se genera en el mercado, pero también en el Estado y en la sociedad civil. Entender el papel de estas tres instancias es fundamental no sólo para comprender cómo se construye la desigualdad, sino también para diseñar estrategias para afrontarla.

Por último, la desigualdad es multidimensional porque es el resultado agregado de las acciones de todos los agentes sociales. Tiene dos caras: su rostro más dramático es el de la pobreza, pero para explicarla hay que analizar también la riqueza. Aunque miles de millones de personas viven en la miseria, en general, las sociedades modernas no son más pobres que las anteriores, pero en muchos casos son más desiguales. El reto analítico está en explicar por qué la mayor parte de las nuevas riquezas se queda en tan pocas manos y qué relación tiene esto con la exclusión de la mayoría de la población. No se trata de estudiar por separado la opulencia y la miseria, sino de estudiar sus articulaciones. Eso implica trascender la división intelectual del trabajo y la falta de diálogo entre quienes se especializan en estudiar a los pobres y quienes se han encargado de estudiar a las élites. También hay que cruzar el abismo entre los estudios sobre la producción de la desigualdad y las investigaciones sobre las acciones colectivas que tratan de reducirla. La desigualdad es un fenómeno relacional, para comprenderla se requiere estudiar, de manera dialéctica, tanto los mecanismos que la generan como aquellos otros que la cuestionan y la limitan.

Para estudiar estas dimensiones múltiples, en el siguiente apartado explicaré lo que llamo la perspectiva de la apropiación-

expropiación, que destaca el carácter procesual y esencialmente disputado de la desigualdad, en tanto que los distintos individuos y grupos sociales se confrontan por el acceso a la riqueza socialmente producida y tratan de legitimar la porción que logran apropiarse de ella, a la vez que cuestionan e incluso caracterizan como expropiaciones ilegítimas algunas de las riquezas conseguidas por otros. Una vez explicada esa perspectiva, el resto del capítulo analiza la construcción social de las desigualdades en tres niveles, el individual, el de la interacción y el estructural, haciendo énfasis en la articulación de los factores económicos, políticos y simbólicos que producen asimetrías en estos distintos planos del poder social.

1.1. **Mecanismos de a(ex)propiación y dialéctica entre igualdad y desigualdad**

> Todo hombre tiene una propiedad en su propia persona. Sobre ella, nadie tiene ningún derecho más que él mismo. El trabajo de su cuerpo y las obras de sus manos, podemos decir, son propiamente suyos. Lo que él obtenga del estado de naturaleza, aquello con lo que él haya combinado su trabajo y haya reunido con ello algo que es suyo, lo ha hecho de su propiedad. Habiendo sido removido por él del estado de naturaleza en el que estaba, habiendo sido anexado a ello algo por medio de su trabajo, esto excluye el derecho común de los otros hombres. En tanto que este trabajo es incuestionablemente propiedad del trabajador, ningún hombre sino él puede tener el derecho a lo que él se ha unido, al menos donde hay bastante y ha sido dejado en común para otros.
>
> JOHN LOCKE, *Two treatises of government* (1967 [1698]: 20)

> La propiedad es un robo.
>
> PIERRE-JOSEPH PROUDHON, *What is property? An enquiry into the principle of right and of government* (1993 [1840]: 13)

El enfoque de la apropiación-expropiación concibe la desigualdad como la distribución asimétrica de las ventajas y desventajas en una sociedad, que es resultado de relaciones de po-

der mediadas culturalmente. No me refiero sólo al poder político, mucho menos al poder en el ámbito gubernamental, sino al poder en sentido amplio, es decir, a las relaciones que se establecen entre los agentes sociales a partir del control diferenciado de diversos recursos significativos.

Cinco postulados constituyen el punto de partida del enfoque de la apropiación-expropiación. *El primero es que muchas desigualdades sociales se explican por la existencia de mecanismos de apropiación que hacen posible que los distintos agentes (individuales o colectivos) dispongan de beneficios diferenciales y, por tanto, accedan a porciones asimétricas de la riqueza y el bienestar sociales, a la vez que dan lugar a una distribución dispareja de las cargas y desventajas (Ribot y Peluso, 2003). A su vez, estos accesos desiguales facilitan la reiteración de los mecanismos de apropiación, que se institucionalizan y pueden reproducirse durante largos períodos históricos, haciendo que las desigualdades entre individuos y grupos persistan y, en muchos casos, se vuelvan estructurales.* El funcionamiento de estos mecanismos tiene muy poco que ver con las características innatas de las personas y, en cambio, son decisivos los diferentes recursos y capacidades de los cuales disponen los agentes, las relaciones de poder que se desarrollan entre ellos, las culturas en que se encuentran inmersos y los contextos institucionales en los que interactúan, los cuales están estructurados por procesos históricos y sociales.

Los modos de apropiación se transforman en la medida en que se modifican las sociedades, en particular en lo que se refiere a las tecnologías, las relaciones de producción, las formas de organización social, la correlación de fuerzas entre los grupos sociales, las concepciones sobre la desigualdad y otros factores que resultan cruciales para definir el acceso a la riqueza y el bienestar. En las sociedades más simples, de cazadores y recolectores nómadas, que no podían transportar grandes riquezas, el recurso más importante para la sobrevivencia era la fuerza de trabajo familiar. De ahí la importancia de las relaciones de parentesco que permitían controlar dicho recurso, en particular mediante la regulación de la circulación de mujeres entre los clanes y linajes. En ese contexto surgió la primera gran desigualdad social: la inequidad de género. Desde entonces ha sido fundamental el control del trabajo ajeno, pero se fueron agregando otros recursos estratégicos. En las sociedades agrarias se volvió

decisiva la posesión efectiva de la tierra y el agua, cuyo control dio lugar a complejas estratificaciones sociales a partir de castas, estamentos y clases sociales, que muchas veces se combinaron con la dominación interétnica a partir la subyugación de otros pueblos. En las sociedades industriales adquirió relevancia la propiedad de los medios de producción y de otras formas de capital, sobre las que se montaron formas modernas de desigualdad entre las clases sociales y entre los países. Hoy en día, a todo ello se suman otras formas de apropiación en las que, además del control del trabajo ajeno, la tierra, el agua y los medios de producción, se suma el de otros recursos estratégicos como el conocimiento científico, la innovación tecnológica, el capital financiero y las redes globales. En este proceso lo central no es el factor tecnológico, sino las relaciones de poder que determinan apropiaciones diferenciales de la riqueza.

No me interesa analizar la riqueza que alguien produce en solitario y se queda con ella, como fruto legítimo de su trabajo, tal cual señala John Locke en el epígrafe que da inicio a este apartado. En la sociedad actual la inmensa mayoría de las riquezas se producen y circulan en contextos sociales y son susceptibles de apropiaciones diferenciales. Por ello, *el segundo postulado del enfoque de la apropiación-expropiación es que las mayores desigualdades están relacionadas con la posibilidad que tienen algunos individuos o grupos sociales de quedarse con una parte de la riqueza y los medios de bienestar generados por otros u obtenidos de manera colectiva*. La riqueza que una persona aislada puede extraer del ambiente o producir en forma individual es muy limitada, y aunque varía considerablemente de un individuo a otro (por su fuerza física, habilidad, inteligencia, formación, recursos con los que cuenta, etc.) no es suficiente para explicar las enormes asimetrías que existen en la sociedad. Éstas sólo se generan cuando se han construido grandes agregados sociales que permiten producir enormes masas de riqueza y cuando existen los dispositivos para que esta riqueza se distribuya de manera desigual.

Dos pensadores clásicos, ambos alemanes, Carlos Marx y Max Weber, explicaron de manera magistral los principales procesos que permiten la apropiación diferencial de la riqueza producida colectivamente. Por un lado, está aquello que Marx (1974 [1867]) llamó explotación, que consiste en la apropiación del valor exce-

dente generado por otros. La explotación es posible en la medida en que un ser humano puede producir una riqueza mayor de la que necesita para sobrevivir y, al mismo tiempo, otro ser humano controla los medios para producir esa riqueza y existen las relaciones de poder y las condiciones socioculturales que le permiten quedarse con una parte significativa de ella. Por otro lado, está lo que Weber denominó acaparamiento de oportunidades, que ocurre cuando una persona o un grupo controlan el acceso a un recurso importante o monopolizan ciertas ventajas y pueden obtener provecho de ello, en la medida en que muchos otros tendrán que pagarles una retribución para poder obtener algunos de los beneficios derivados del uso de dicho recurso o ventaja.[2] Weber (1996 [1922]) acuñó el concepto de cierres sociales para designar los mecanismos y procesos mediante los cuales un grupo mantiene el acceso privilegiado a un recurso y excluye a los que no pertenecen a ese grupo.[3] Los dos mecanismos básicos de la desigualdad son, entonces, la apropiación del valor excedente producido por el trabajo ajeno (explotación) y la obtención de un beneficio mediante el control del acceso a un recurso o ventaja (acaparamiento de oportunidades-exclusión).

Aunque existen diferencias entre ambos pensadores, sus ideas pueden ser sintetizadas en un enfoque que considere tanto la explotación como la exclusión. En los dos casos se trata de un ejercicio del poder, que permite que un individuo o un grupo se apropien de una porción significativa de la riqueza generada en forma social. En los dos se produce un intercambio desigual, aunque por distintos caminos. La explotación ilustra un proceso en el que un sector dominante ejerce su poder al adquirir y utilizar un servicio (el trabajo de otros), con el fin de apropiarse de una parte del valor excedente que se genera en el proceso productivo. En cambio, en el acaparamiento de oportunidades el sector dominante ejerce el poder al ofertar un bien o un servicio (el recurso o la ventaja acaparados) o al adquirirlo (cuando la ventaja acaparada es el acceso a los mercados), lo que le permite apropiarse de un excedente, tal vez generado en otra parte del proceso económico, pero que termina en sus manos gracias al control exclusivo o preferencial del acceso a ese recurso, del cual está excluido el resto de la población. En el primer caso, el control sobre los medios de producción permite establecer relaciones de dominación que hacen posible extraer riquezas que otros

generan con su trabajo. En el segundo, el poder permite proteger las riquezas acaparadas, y con frecuencia también acceder a riquezas que el otro ya tiene y transfiere al dominante para tener acceso a los recursos acaparados. Pero la esencia de ambos procesos es la misma: se trata de intercambios en los que el control asimétrico de ciertos recursos significativos permite establecer una relación de poder, que redunda en la apropiación diferencial de la riqueza que se produce o se concentra en una actividad social.

Existen entonces dos mecanismos básicos de apropiación-expropiación de los bienes valiosos. Por un lado, los mecanismos de *exacción*, que hacen que las riquezas fluyan de un sector social hacia otro. La explotación capitalista descrita por Marx sería un caso típico de esta exacción, pero existen muchos otros. Por ejemplo, Frank Parkin (1971) desarrolló un modelo general para analizar diversas formas de dominación, ensanchando el concepto de explotación marxista, que sólo incluía la propiedad de los medios de producción, para considerar también los medios de conocimiento, los medios de destrucción, etc. La antropología y los estudios feministas han mostrado otras formas de exacción que operan a partir de la dominación étnica y las relaciones de género. Por otro lado, están los mecanismos de *exclusión*, que protegen las riquezas reales o potenciales de un grupo, impidiendo que fluyan hacia otros sectores sociales o que éstos tengan acceso directo a ellas. El acaparamiento de oportunidades descrito por Weber es un caso típico de exclusión, pero hay muchos otros. Parkin (1971) considera otras formas de exclusión y monopolización adicionales a la propiedad, como serían las que operan a partir de las credenciales, los factores políticos, el género o la raza. A su vez, Pierre Bourdieu ha analizado la exclusión social que se genera a partir de los modos de vida y de la distribución del capital cultural (Bourdieu, 1988). Muchas veces, se combinan ambos mecanismos. Al cobrar una cuota por el acceso a un recurso acaparado se produce un flujo de riqueza, se está usando la exclusión para generar una exacción. Del mismo modo, los recursos acumulados mediante la explotación pueden ser usados para adquirir bienes que están protegidos por mecanismos de exclusión. Estos dos mecanismos se combinan para producir las desigualdades: cada persona se encuentra en diferentes grados de inclusión-exclusión o exacción con respec-

to a diferentes recursos.

El tercer postulado del enfoque que propongo destaca que existe una disputa en torno a la legitimidad de las riquezas apropiadas por cada agente social. Lo que para unos es una apropiación justa o legítima, para otros es una expropiación o una exacción ilegítima. Las riquezas son producidas de manera social (al menos la inmensa mayoría de ellas), pero son susceptibles de apropiación privada, por lo que existen constantes tensiones y negociaciones en torno a qué porción de la riqueza corresponde a cada uno de los agentes, siendo frecuente el conflicto de intereses. Esta contraposición de intereses, unida a la heterogeneidad social, a la diversidad cultural y a la existencia de distintos criterios para legitimar las apropiaciones, hace que existan muy distintas interpretaciones acerca de cuál es la distribución más adecuada de las riquezas. "La propiedad es un robo", decía Proudhon en el siglo XIX, mientras que para muchos otros es una retribución perfectamente legítima.[4] A la inversa, los libertarianos de hoy proclaman que "los impuestos son un robo", en contraste con quienes ven en los impuestos un mecanismo de justicia redistributiva.[5] Me parece que no es posible encontrar criterios objetivos para discernir dónde termina la simple apropiación y dónde comienza la expropiación. A partir de la teoría del valor-trabajo Marx trató de demostrar científicamente que la ganancia del capitalista era fruto de la plusvalía producida por el obrero y, por tanto, una expropiación condenable. Sin embargo, con pretensiones igualmente científicas algunos economistas han tratado de mostrar la legitimidad de las ganancias empresariales a partir de la contribución marginal de cada uno de los factores utilizados en el proceso productivo. A este respecto no existe consenso entre científicos sociales, mucho menos entre diferentes agentes productivos. Baste este ejemplo para demostrar el carácter esencialmente disputado de toda distribución de recursos y de las desigualdades derivadas de ella. Lo que para unos es una apropiación correcta y justa para otros es una expropiación abusiva. Obviamente se toman en cuenta factores objetivos para medir o valorar la contribución de cada agente en una empresa conjunta (número de horas trabajadas, monto de la inversión, entre otros), pero las relaciones de poder y los factores subjetivos y culturales también son decisivos para medir la aportación de cada cual (por ejemplo para determinar la calidad del traba-

jo, el valor de las ideas, el grado de dedicación, el nivel de riesgo) y determinar así la parte que le corresponde.

Tampoco es fácil establecer criterios legales o convencionales que sean aceptados por todos, en particular en sociedades complejas como la contemporánea. De alguna manera toda apropiación es una expropiación, y esto no lo digo con el tono de un juicio moral, sino en el sentido descriptivo de que la porción de la riqueza que cada quien se apropia siempre puede ser cuestionada por otros y, con frecuencia, es fruto de negociaciones, luchas, acuerdos o intercambios que expresan relaciones de poder y distintas interpretaciones de la realidad. Se puede llegar a determinado consenso en torno a una determinada distribución, pero siempre será contingente, cambiará en la medida en que se modifiquen las condiciones de los actores, las relaciones de poder entre ellos o incluso sus percepciones sobre el asunto. Hace 50 años la mayoría de la población consideraba legítima la tradicional división sexual del trabajo en las familias, con todo lo que ello representaba en términos de desigualdades para hombres y mujeres, mientras que hoy dicha distribución es objeto de polémicas y disputas. Detrás de muchas batallas contemporáneas en torno a la propiedad intelectual, los derechos de autor, los tratados de libre comercio y la economía informal se encuentran argumentos encontrados respecto a la legitimidad de los derechos de apropiación de distintos agentes, que sus adversarios consideran simplemente robos o expropiaciones.

De la constatación del carácter esencialmente disputado de la apropiación-expropiación se deriva una discusión ética y política: ¿qué apropiaciones son legítimas y cuáles son ilegítimas?, ¿cuán justas o injustas son las desigualdades existentes? Existen diferentes respuestas a estas preguntas, de acuerdo con la ideología de cada quien, de las concepciones que se tengan de la justicia o de los principios de justicia que se apliquen. Algunos pondrán en el centro el esfuerzo y el trabajo, pero otros concederán mayor importancia al riesgo, al *status*, al derecho, a la complejidad del trabajo, al bienestar social, a la utilidad agregada, a las necesidades o a cualquier otro criterio. Mi intención no es proponer un nuevo principio de justicia que permita distinguir la apropiación legítima de la expropiación ilegítima, sino analizar las diferentes capacidades de apropiación que tienen los agentes, así como los argumentos que esgrimen frente a sus adversa-

rios. Hay algunas desigualdades que la mayoría de las personas consideran justas. Por ejemplo, si como resultado de una lotería en la que se cumplieron las reglas aceptadas por los participantes el ganador se volviese millonario, es difícil que alguien califique de ilegítima esta forma de enriquecimiento (aunque incluso en ese caso podría debatirse cuál sería el monto justo de los impuestos que debe pagar). En contraste, hay otras desigualdades que para casi todos son injustas, por ejemplo si un funcionario público se enriquece sustrayendo dinero del erario de manera ilegal. Pero en la mayoría de los casos las situaciones no son tan claras. Muchos aplaudirán si unos campesinos sin tierra invaden un latifundio por la fuerza, pero otros condenarán esa acción. Algunos consideran inmorales las ganancias de las grandes compañías farmacéuticas, mientras que otros encontrarán que es una recompensa justa a sus inversiones y a muchos años de investigación. En los últimos años ha habido una polémica entre las empresas que producen medicamentos para el sida y algunos países como Brasil, Sudáfrica y la India, que cuestionan la legitimidad de sus patentes cuando están en juego las vidas de millones de personas. Los intensos conflictos y las acaloradas discusiones en torno a la piratería de música y películas muestran la falta de consenso en torno a la legitimidad de las apropiaciones. La justicia o la injusticia de la mayor parte de las desigualdades sociales es materia de interpretación. Mi conclusión no es el relativismo, ni abogo porque cada quien aplique el criterio de justicia que más le convenga. Creo que los ciudadanos debemos establecer en forma democrática cuáles son los procedimientos legítimos de apropiación, pero estos acuerdos siempre serán objeto de interpretaciones y disputas. Los umbrales de tolerancia a la desigualdad varían en cada sociedad y en cada época histórica. Si no existe un amplio consenso en torno a determinados niveles o tipos de desigualdad es de esperarse que entre los sectores que no estén de acuerdo exista desconfianza en las instituciones, anomia, diferentes formas de inconformidad, protestas o incluso violencia. Este libro no busca sólo describir y analizar las desigualdades sociales, sino también comprender las elaboraciones subjetivas que se construyen en torno a ellas.

El cuarto postulado del enfoque de la apropiación-expropiación es que los mecanismos diseñados para alcanzar una igualdad pueden, en algunos casos, provocar otras formas de desigualdad.

Por ejemplo, si un país otorga numerosos apoyos y subsidios a sus productores agrícolas reduce la brecha de ingresos entre los habitantes del campo y la ciudad, pero al mismo tiempo puede estar incrementando la desigualdad entre sus ciudadanos y los campesinos de otros países que ven mermados sus ingresos ante la imposibilidad de competir con agriculturas subsidiadas. Algo similar ocurre con medidas de discriminación positiva que fomentan la equidad al beneficiar especialmente a sectores históricamente excluidos (mujeres, grupos indígenas, minorías étnicas), pero pueden perjudicar a sectores pobres que no forman parte de esos grupos. El Estado del Bienestar, que es uno de los mecanismos más poderosos para reducir la desigualdad social, ha sido criticado por sobreproteger o crear privilegios para algunos sectores de la población. El riesgo existe para todos los mecanismos de compensación de las desigualdades, por dos razones. En primer lugar, porque seleccionan un determinado criterio de equiparación y, al hacerlo, excluyen otros (por ejemplo, distribuyen beneficios de manera universal o focalizada, privilegian la necesidad o la productividad, son ciegos al género y la etnia o los toman en consideración, hacen énfasis en la igualdad de oportunidades o en la igualdad de resultados, etc.). No es posible lograr al mismo tiempo la igualdad en todas las dimensiones, ya que los distintos tipos de igualdad se contraponen (Sen, 2004; Van Parijs, 1996). Si se crea un mecanismo que garantice que todas las personas obtengan remuneraciones similares se habrá logrado la igualdad de ingresos, pero probablemente se producirá otro tipo de desigualdad, porque los que trabajaron más o mejor no recibirán una retribución equivalente a su esfuerzo. Si se establece un sistema de cuotas para que los lugares disponibles en la educación superior se distribuyan en proporción con la composición étnica de la población se habrá logrado un cierto tipo de igualdad, pero eso entrará en contradicción con otra clase de equidad según la cual los puestos se asignarían a partir de las calificaciones obtenidas por cada estudiante. No hay ningún dispositivo que asegure la equidad en todas sus dimensiones, de modo que cualquier mecanismo para reducir una clase de desigualdad puede incrementar otra. En segundo lugar, los dispositivos de compensación de las desigualdades redistribuyen recursos que son objeto de apropiación-expropiación: los intermediarios políticos pueden retener una parte de los apoyos

destinados a los pobres, los grupos mejor organizados probablemente capturen porciones significativas de los apoyos estatales, el sistema financiero puede apropiarse de buena parte de las remesas enviadas por los migrantes a sus familias, etc. En su aprobación, diseño y funcionamiento los mecanismos de compensación de las desigualdades están sujetos a relaciones de poder, de manera que individuos o grupos pueden crear cierres sociales, barreras a la entrada, monopolios, prebendas y otros dispositivos que dan lugar a otras formas de desigualdad. De ahí que sea crucial investigar los efectos, deseados y no deseados, de los mecanismos que una sociedad pone en marcha para promover la equidad. No quiere decir esto que no funcionen, pero su desempeño puede ser más o menos eficaz y está sujeto a las disputas entre los actores.

El quinto postulado del enfoque de la apropiación-expropiación es que existe una dialéctica entre igualdad y desigualdad. El grado de inequidad y el tipo de desigualdades que existen en una sociedad son resultado de las confrontaciones entre diversos agentes sociales, así como del entrelazamiento entre los procesos y mecanismos que producen mayor desigualdad y aquellos otros que la reducen o la regulan. Puede haber fuertes desajustes entre los niveles de explotación y acaparamiento de oportunidades que hay en una sociedad y la capacidad de ésta para regularlos. Una de las hipótesis centrales de este libro es que una de las causas de las nuevas desigualdades en la sociedad contemporánea es el desfase que existe entre los mecanismos que provocan diferenciación —que se han multiplicado con la globalización y la revolución tecnológica— y los mecanismos de compensación, que se han deteriorado o han quedado rezagados, sin adquirir la consolidación institucional necesaria para regular, limitar y amortiguar las nuevas dinámicas de exclusión social.

Para entender la dialéctica entre igualdad y desigualdad pensemos en un ejemplo sencillo. En una pequeña comunidad de agricultores hay muchos factores que pueden provocar que las distintas familias obtengan cosechas diferentes: el tamaño de la tierra, su ubicación, el número de miembros de la familia que puede trabajar, la cantidad de bocas que hay que alimentar, el tipo de cultivo que cada quien elija, el uso de los recursos, etc. En ausencia de mecanismos de compensación o de regulación, estas diferencias se pueden ir acumulando año tras año y al poco

tiempo algunos agricultores serán mucho más ricos que otros. Pero, ¿qué ocurre si esa comunidad dispone de mecanismos de redistribución de los excedentes que acotan la desigualdad entre las familias y la mantienen dentro de ciertos límites? Entre estos mecanismos podrían estar las redes de solidaridad, la ayuda comunitaria hacia las familias con más hijos, la celebración de fiestas en las que los gastos más fuertes corrieran a cargo de quienes han tenido mejores cosechas, las limitaciones legales para la compraventa de tierras y una ideología igualitarista que condenara el enriquecimiento individual.

En el nivel de las sociedades nacionales son muchísimos los factores que pueden generar disparidades entre sus miembros, pero también existen procesos y dispositivos que pueden acotar o reducir las desigualdades. Estos dispositivos de compensación son de diversa índole; algunos de ellos realizan una redistribución desde arriba, es decir, desde el Estado o alguna otra instancia centralizadora que reúne recursos y los reparte. Entre los más conocidos están los impuestos progresivos, el gasto estatal en educación, salud y servicios sociales y las actividades filantrópicas y de asistencia social. Otros operan desde abajo, como serían los movimientos de resistencia de los dominados, encaminados a reducir la explotación o erosionar las barreras de la exclusión. Como toda relación de poder, los mecanismos de exacción y exclusión encuentran su reverso en los esfuerzos de los dominados para acotarlos, mitigarlos o revertirlos. La explotación se encuentra más o menos modulada según sea la fuerza de los trabajadores para demandar mejores salarios o mejores condiciones de trabajo y empleo. Asimismo, el acaparamiento de oportunidades se enfrenta a los intentos de los excluidos para "abrir" los cierres sociales que les impiden el acceso a las ventajas o los bienes acaparados. La tasa de explotación y el grado de inclusión/exclusión pueden variar en función del contexto social y de la correlación de fuerzas entre los actores involucrados. En muchos casos, los sectores excluidos y explotados también recurren a otro tipo de apropiación, en este caso no legitimada por la cultura dominante ni avalada por las leyes: robos, trabajo a desgana, comercio ilícito, trabajo y negocios informales, sabotajes y muchos otros recursos de la resistencia subterránea. Para muchos, son apropiaciones legítimas, para otros, se trata de expropiaciones condenables. Pero no por carecer de la bendición ofi-

cial dejan de ser efectivas en cuanto a la capacidad de apropiación de la riqueza (Gledhill, 2000; Reygadas y Hernández, 2003; Scott, 1990).

En tercer lugar, hay mecanismos de reciprocidad que operan de manera horizontal, por ejemplo los intercambios y las redes de ayuda mutua que refuerzan la solidaridad y mejoran el desempeño de los participantes. Por último, también hay que considerar los esfuerzos individuales o grupales para "salir adelante", "no quedarse atrás" o "no quedarse fuera". En este último caso, se trataría de formas de resiliencia, es decir, de la capacidad para afrontar una situación desventajosa. La resiliencia ha sido analizada como un recurso psicológico de los individuos para reponerse de un trauma o de una infancia infeliz,[6] pero también puede ser analizada desde el punto de vista sociológico y antropológico, como la capacidad creadora y restauradora de los agentes individuales y colectivos para afrontar la adversidad, la pobreza y la exclusión, que incluye una diversidad de esfuerzos y estrategias, desde el trabajo duro y la reorganización de las actividades familiares, hasta la migración y la inserción en la economía informal. Destacar las capacidades de solidaridad, resistencia y resiliencia que pueden manifestar los grupos explotados o excluidos de ningún modo debe interpretarse como un pretexto para eludir las responsabilidades públicas en materia de equidad y bienestar social. Las capacidades de los individuos, de las familias y de las comunidades son limitadas, hay problemas que demandan intervenciones públicas a gran escala. Sin embargo, la perspectiva de la resistencia y de la resiliencia puede orientar algunas de esas intervenciones públicas, en el sentido de que complementen y fortalezcan las iniciativas de los individuos y las comunidades. En conjunto, la redistribución, la resistencia, la reciprocidad y la resiliencia conforman un vasto arsenal de recursos para afrontar la desigualdad, y aunque casi siempre son sobrepasados por los procesos de exclusión y generación de inequidades, no por ello dejan de tener una eficacia considerable: la desigualdad sería mucho mayor si no existieran.

Destacar la dialéctica entre igualdad y desigualdad nos aleja de las concepciones fatalistas que postulan que existe una tendencia unilateral, ya sea hacia la mayor desigualdad o hacia la desigualdad.[7] Los grados de inequidad y los tipos de desigualdades varían de un país a otro, y a lo largo de la historia se obser-

van movimientos en una y otra dirección. Aunque hay constreñimientos económicos y tecnológicos que inciden sobre la evolución de la desigualdad, estos constreñimientos están mediados por las políticas públicas y por las interacciones entre los grupos sociales, de modo que los resultados en términos de equidad son inciertos y pueden cambiar de dirección.

En esta obra trato de reunir dos tradiciones de la investigación social que, casi siempre, se han mantenido alejadas. Por un lado, muchos científicos sociales han estudiado los procesos que generan jerarquías, desigualdades, distinciones. Por otro, y no siempre en diálogo con los primeros, otros investigadores han analizado diversos mecanismos, sobre todo de reciprocidad y resistencia, que alimentan tendencias a la nivelación, la igualación y la equidad dentro de las sociedades. La distancia entre estas dos tradiciones está relacionada con una concepción dualista y con cierta división del trabajo intelectual vinculada con ella. Se coloca, por un lado, a sociedades y grupos caracterizados por la preeminencia de mecanismos de igualación e intercambio solidario y, por el otro, a sociedades en las que predomina la generación de distinciones, jerarquías y desigualdades. En un costado, la reflexión sobre sociedades primitivas, familias y grupos primarios, supuestamente horizontales, alérgicos a las jerarquías y la dominación. En el otro, los análisis de las sociedades modernas y sus instituciones complejas, a las que se concibe como verticales, desiguales y atravesadas por el poder. Pero el problema no sólo es la unilateralidad de cada una de estas perspectivas tomadas por separado. En muchas ocasiones tiende a suponerse la existencia de alguna tendencia meta-histórica, bien sea hacia la igualdad o bien sea hacia la desigualdad, que se impone por encima de las voluntades de los individuos y predetermina la evolución de las sociedades. Esta suposición presenta dos variantes principales. Por una parte, se piensa que esas tendencias brotan de una causalidad estructural inevitable (ya sea que «las sociedades primitivas reproducen sus características igualitarias», que «la ley general de la acumulación capitalista lleva a la concentración del poder y la riqueza» o que "la globalización produce mayor desigualdad"). Por la otra, se pone en juego alguna esencia innata compartida por todos los seres humanos («libres de otras influencias, los hombres buscarán la igualdad y la reciprocidad», o su contrario: «los individuos tienden a

buscar el poder y destacar sobre los demás»). Una mirada a la historia permite advertir que no existe tal predeterminación: hay épocas en las que se han cerrado algunas brechas sociales que tiempo después vuelven a abrirse, y viceversa. Para no ir más lejos, el siglo XX fue testigo de procesos que condujeron a una distribución más equitativa de la riqueza en muchos países, pero durante las últimas dos décadas del siglo nuevamente se acentuaron las asimetrías sociales en la mayoría de ellos. La evolución de Rusia y China después de la caída del muro de Berlín es otro ejemplo elocuente de las diversas posibilidades: mientras que en la década de los años noventa en Rusia se vivió uno de los incrementos de la desigualdad más dramáticos de la historia de la humanidad, en China, aunque se incrementaron algunas desigualdades, salieron de la pobreza millones de personas cada año (Stiglitz, 2002: 153 y 181-182; Tezanos, 2001: 34). Más que establecer una tendencia *a priori* hacia la igualdad o la desigualdad, sería más conveniente estudiar los mecanismos que las generan. Propongo que reciprocidad y diferenciación pueden ser pensadas en su entrelazamiento y oposición, al ser insertadas en un marco analítico que dé cuenta tanto de aquellos procesos que ahondan las desigualdades como de aquellos que las contrarrestan.

La desigualdad es un proceso. No basta con describir una distribución desigual de los bienes, es central explicar los procesos, mecanismos, flujos, acciones e interacciones que generan dicha distribución. La desigualdad no es un derivado de alguna esencia humana inmutable, una cuestión natural o un imperativo estructural, ni siquiera el producto de las diferencias en las habilidades de los individuos, sino una construcción histórica y social. En cada sociedad y en cada época existen diferentes tipos de desigualdades, también se modifican los grados de igualdad o desigualdad, lo mismo que los factores que las generan, por lo que hay que investigar las especificidades de cada caso.

El enfoque procesual para el análisis de la desigualdad recupera críticamente tanto las posiciones estructurales como las constructivistas. Aunque hay aspectos individuales y particulares de la desigualdad que están transformándose de manera cotidiana, es posible identificar configuraciones estructurales de inequidad que distinguen a una época o a una sociedad y logran persistir, a veces durante períodos muy largos. En esto reside el

aporte de las teorías estructurales de la desigualdad, en mostrar la cristalización de estructuras materiales, formas de organización social y configuraciones culturales que hacen que la desigualdad sea persistente y duradera. Por ejemplo, el enfoque de Marx que muestra la tendencia estructural del capitalismo a generar polarización entre riqueza y miseria, o la teoría de la distinción de Bourdieu que explica la reproducción de la distribución inequitativa del capital simbólico legítimo. Pero llevadas a un extremo, las explicaciones estructurales tienden al determinismo, pareciera que la desigualdad es una característica inherente al sistema y, por lo tanto, es imposible eliminarla o incluso reducirla. Llegan a reificar a la desigualdad, como si fuera una cosa que existiera al margen de las personas, de sus acciones, interacciones e interpretaciones. Frente al riesgo del determinismo estructural es conveniente recurrir a las posiciones constructivistas, que destacan cómo la desigualdad es creada y recreada en las interacciones cotidianas, de modo que no es algo fijo, sino que se modifica mediante las intervenciones de los actores. El enfoque constructivista es sensible al papel de la agencia humana en la producción de las desigualdades y se interesa por la manera en que las personas experimentan e interpretan la desigualdad. Sin embargo el constructivismo radical, como el que defiende Scott Harris, pone tal énfasis en las interpretaciones subjetivas de la desigualdad que relega por completo las desigualdades objetivas: "Los investigadores construccionistas no asumirían que su primera prioridad es identificar las causas y efectos de y las soluciones a las desigualdades objetivas; en cambio, su principal preocupación sería estudiar cómo la gente crea el significado de la desigualdad haciendo afirmaciones sobre sus causas, efectos y soluciones" (Harris, 2006: 226; véanse también Harris, 2000 y 2003). En el construccionismo extremo la desigualdad se reduce al flujo siempre cambiante de las interpretaciones creadas en las interacciones entre los sujetos, perdiéndose de vista las estructuras que dan continuidad y persistencia a las inequidades. El enfoque procesual que propongo combina de manera crítica la perspectiva estructural y la perspectiva construccionista. Para mí la construcción social de las desigualdades no se reduce a las interpretaciones cotidianas de los actores, éstas son parte de procesos más amplios, en los que las relaciones de poder se decantan en configuraciones estructurales asimétri-

cas, que son a la vez productoras y productos de las acciones e interpretaciones de las personas.

En síntesis, desde mi punto de vista la desigualdad social es el resultado complejo de procesos de apropiación-expropiación moldeados por construcciones simbólicas y relaciones de poder en contextos históricos específicos. En los siguientes apartados analizaré el funcionamiento de esos procesos en diferentes ámbitos del poder social.

1.2. **Producción social de individuos desiguales**

> Todos somos iguales. Sólo que hay algunos más iguales que otros.
>
> Dicho mexicano

> La experiencia categorialmente diferenciada en un ámbito dado produce diferencias en las capacidades e inclinaciones individuales y las relaciones sociales, que se transfieren a otros ámbitos y provocan en ellos desempeños diferenciales, y por tanto retribuciones desiguales. Gran parte de lo que los observadores y participantes interpretan como diferencias individuales innatas de capacidad se debe, en realidad, a una experiencia categorialmente organizada.
>
> CHARLES TILLY, *La desigualdad persistente* (2000: 98)

La desigualdad es un fenómeno que ocurre en varios niveles, desde las diferencias entre las personas hasta las grandes asimetrías globales. Analizaré en este apartado tres planos de la desigualdad, cada uno de los cuales tiene que ver con un aspecto del poder: 1) el individual, que se refiere a las distintas capacidades de los agentes; 2) el relacional, que se manifiesta en las interacciones asimétricas dentro de instituciones y campos sociales, y 3) el estructural, que apunta hacia la cristalización de las desigualdades en los Estados nacionales.[8] En el mundo contemporáneo puede distinguirse un cuarto nivel, el del poder global, que será analizado en el capítulo 3. Los diferentes niveles se encuentran relacionados entre sí, pero cada uno de ellos tiene connotaciones específicas que es conveniente distinguir.

El primer nivel es el de las capacidades y potencialidades in-

dividuales. Si el poder es una relación social (Weber, 1996 [1922]; Lukes, 1974), este primer nivel no corresponde en sentido estricto a una forma de poder, sino a las características de los individuos y al control que tienen sobre ciertos recursos, pero es fundamental para la dinámica de las relaciones de poder que se establecen en los otros niveles y, a la vez, es un producto de ellas (Adams, 1983). Dicho de otro modo, los diversos atributos personales pueden generar desigualdades, pero esa potencialidad sólo se hará efectiva en el marco de relaciones de poder que trascienden el ámbito estrictamente individual.

La mayor parte de los estudios sobre desigualdad se enfoca en el plano individual, es decir, se centra en el análisis de la distribución de los diferentes atributos entre las personas. Esta perspectiva, si bien tiene serias limitaciones que discutiré más adelante, tiene la ventaja de poner de relieve algunos factores que inciden en los resultados desiguales que los individuos alcanzan en un contexto social dado. También es importante porque destaca la agencia del sujeto frente a las redes de la desigualdad.

La capacidad que tiene un agente para apropiarse de una porción de la riqueza que se produce y circula en la sociedad depende de muchos factores, algunos son externos a las personas y otros son inseparables de ellas. Los externos se refieren la posesión de recursos que permiten producir o extraer más riquezas del entorno: utensilios, herramientas, maquinaria, medios de transporte, locales, dinero para adquirir estos recursos, etc. Entre los internos están la propia capacidad de trabajo (en cantidad, calidad y grado de complejidad), los conocimientos, la creatividad y la inteligencia. No me detengo demasiado en estos factores porque han sido ampliamente estudiados, y los economistas han mostrado cómo la posesión de alguno de estos recursos o de alguna combinación de ellos permite a los agentes obtener un ingreso o derivar algún beneficio. En muchas sociedades premodernas la capacidad física de trabajo fue un factor importante, pero los conocimientos también influyeron; en la actualidad los conocimientos y la creatividad desempeñan un papel fundamental para la remuneración de los trabajadores y empleados, mientras que la habilidad manual cada vez es menos valorada, en particular si no está asociada a la creatividad y al conocimiento. Con el tiempo, los recursos externos también han adquirido mayor importancia, antes se requerían sólo herramientas

muy simples que eran una prolongación del cuerpo humano, ahora se utilizan máquinas e instrumentos complejos que multiplican y diversifican las posibilidades productivas. Esto indica que las capacidades de apropiación de los individuos cada vez dependen más del contexto social: hace siglos bastaban las habilidades aprendidas en el seno de la familia y de los grupos de parentesco y unas cuantas herramientas simples, hoy se requiere de formación especializada que se adquiere en instituciones educativas o laborales y recursos materiales cada vez más complejos, que en ocasiones involucran diversas obras de infraestructura.

Las diferencias en cuanto al tipo, la cantidad y la calidad de los recursos externos poseídos por los individuos tienen una incidencia central en los niveles de desigualdad. Sin embargo, los recursos interiorizados también son decisivos, por un lado, porque es más difícil ser despojado de ellos y, por otro, porque de ellos dependen las capacidades de uso y aprovechamiento de los recursos externos. Un recurso externo puede incrementar rápidamente la apropiación de riquezas, pero en el mediano y largo plazo los recursos interiorizados pueden ser más importantes, porque aumentan las posibilidades de retención de las riquezas y la reproducción de las capacidades de apropiación. De ahí que muchos estudiosos sugieran que para combatir la pobreza hay que incrementar las capacidades de los individuos y no sólo distribuir bienes. Claro que lo inverso también es cierto: las capacidades interiorizadas difícilmente florecerán si no se cuenta con bienes primarios básicos para la subsistencia y el trabajo o con la infraestructura institucional y material adecuadas (Rawls, 1997 [1971]; Sen, 1999). Otra ventaja de los recursos interiorizables es que reducen la dependencia con respecto al proveedor al fortalecer las capacidades del receptor. Esto no sucede con la ayuda material, en donde "la mano que da siempre está arriba de la que recibe", como dice el dicho africano. También es más difícil que su distribución se preste a algún tipo de manipulación que los desvíe de los beneficiarios a quienes están destinados, en particular cuando toman la forma de un servicio que tiene que ser utilizado al momento de la entrega (servicios educativos, capacitación, servicios de salud). En cambio, los recursos en especie (dinero, alimentos, medicinas, ropa, materiales) pueden ser desviados, vendidos, canjeados y acaparados.

En la capacidad individual para acceder a las riquezas sociales intervienen otros factores, menos conocidos o más difíciles de evaluar o cuantificar, pero que también resultan decisivos. Entre ellos se pueden mencionar el capital cultural, las credenciales, el *status*, la etnia, la edad, el género y otros atributos individuales.

El capital cultural. Pierre Bourdieu acuñó el concepto de capital cultural para mostrar la trascendencia que tienen los aspectos simbólicos en la construcción de las diferencias entre las clases sociales. Este capital cultural puede ser material u objetivado (obras de arte, objetos, artefactos), pero también puede ser subjetivo, adquirido por los individuos a lo largo de muchos años de socialización e incorporado en sus esquemas de percepción y pensamiento, incluso en las maneras de usar y mover su cuerpo, en las maneras de hablar y de escribir. Muchos de los dispositivos más sutiles y, a la vez, más ominosos de la desigualdad tienen que ver con las diferencias en capital cultural subjetivo. Sutiles porque aparentan ser habilidades que merecen recompensa, cuando en realidad son, en gran parte, resultado de inequidades previas; y ominosos, porque son diferencias que se llevan inscriptas en el cuerpo, como estigmas de clase, de género o de etnia. Antes poco analizadas, hoy los estudiosos reconocen que las asimetrías en la distribución del capital cultural son cruciales y se entrelazan con las otras desigualdades.

Las credenciales. No sólo cuentan las capacidades de los individuos, también la certificación de que las poseen. En particular las credenciales escolares son tomadas en cuenta para la remuneración de los empleados, pero cada oficio y profesión cuenta con mecanismos de certificación específicos y con ritos de paso para reconocer a sus miembros y establecer gradaciones entre ellos. Puede haber discrepancias entre las capacidades reales y las capacidades certificadas, diferencias que pueden derivar de errores en los mecanismos de certificación o, con mayor frecuencia, de exclusión, discriminación o favoritismo con los que operan.

El status. El prestigio social, además de ser un bien preciado desigualmente distribuido, es fuente de nuevas desigualdades, ya que el acceso diferencial a muchos recursos se encuentra asociado a las distinciones de *status*. Esto es evidente en las socieda-

des organizadas en torno a castas, estamentos o grupos étnicos, pero sigue siendo importante en sociedades abiertas o democráticas, en donde las gradaciones de *status* se reconstruyen en torno a otros criterios, algunos explícitos como los méritos escolares,[9] los ingresos, la religión o la nacionalidad, y otros más soterrados y cotidianos, pero no por ello menos eficientes, como el acento al hablar, la manera de escribir, el estilo de vida y el consumo cultural.

La etnia. Desde hace mucho tiempo y hasta la actualidad, muchas desigualdades se han construido en base a argumentos étnicos y raciales. Sociedades que son bastante igualitarias en otras dimensiones pueden ser, sin embargo, tremendamente asimétricas con respecto a personas que no pertenecen al mismo grupo étnico que los sectores hegemónicos. A pesar de que las constituciones de casi todos los países prohíben expresamente cualquier discriminación étnica, ésta sigue ocurriendo en la práctica, no sólo por parte de quienes expresan posiciones racistas, sino también de la gran mayoría de la población que, en forma consciente o inconsciente, asocia las distinciones étnicas con otras formas de clasificación social y con el tipo de tareas y recompensas que son frecuentes para esas clasificaciones. Así, las características étnicas son también un rasgo que incide sobre las posibilidades de apropiación de los individuos.

La edad. Entre las distinciones sociales más añejas se encuentra la edad. Desde tiempos inmemoriales la edad ha servido de base para la asignación del *status* y, hasta la fecha, muchas cargas y beneficios se distribuyen de acuerdo con la edad. Los profundos cambios demográficos del último siglo han planteado serios dilemas para la repartición del trabajo o los ingresos a lo largo de diferentes etapas de la vida, como lo demuestran los altos índices de desempleo entre los jóvenes europeos o la insuficiencia de las pensiones de jubilación y retiro en muchos países. En contra de la idea muy difundida de que la edad es un fenómeno puramente biológico, cada sociedad establece marcas sociales y culturales para separar los grupos de edad, también celebra ritos de paso para cruzar las fronteras entre esos grupos. Las diferentes tareas, recompensas y privilegios que tienen niños, jóvenes, adultos y ancianos no responden a una evolución biológica pura, sino a la lógica cultural y a los juegos de poder que acompañan a esa evolución.[10]

El género. Desde las sociedades más antiguas que se conocen, el género ha sido uno de los factores centrales en la construcción de desigualdades. Se han estructurado distinciones sociales y culturales entre los hombres y las mujeres para convertir las diferencias biológicas entre los sexos en jerarquías de poder, *status* e ingresos. La medición y valoración de las capacidades individuales casi siempre pasa por el tamiz del género, lo mismo que la distribución de cargas y recompensas que se deriva de esa valoración.

Otros atributos individuales. La estatura, el peso, la apariencia física, el color de la piel, la fortaleza, la agilidad y la discapacidad física siguen siendo fuentes de muchas inequidades, no sólo en aquellas profesiones o actividades íntimamente ligadas con las características corporales, como son el deporte o la moda, sino en muchos empleos en los que supuestamente no deberían contar para nada, desde la abogacía hasta la terapia psicológica, pasando por el comercio o los trabajos de oficina. Ya sea para tener acceso a puestos privilegiados o para evitar verse confinado a los empleos más despreciados, estos atributos siguen contando, incluso en países que han aprobado leyes ex profeso para evitar este tipo de discriminación.[11]

La dimensión individual es importante para comprender los factores que trabajan en pro de la equidad, entre ellos la resiliencia y la resistencia contra la inequidad. Me explico. Analizar la desigualdad en términos de capacidades y potencialidades individuales destaca la agencia de los sujetos, de modo que tanto la equidad como la inequidad pueden surgir del ejercicio de estas capacidades.[12] En el plano individual, la igualdad y la desigualdad tienen el mismo origen: la capacidad de agencia y libertad de los seres humanos, forma potencial del poder que tenemos todos, pero en diferentes proporciones y con diferentes características, como resultado de procesos histórico-sociales. Todos los seres humanos tenemos, aunque sea en escala muy pequeña, esa capacidad de apropiación de la riqueza social. Si no la tuviéramos, la igualdad sería impensable, porque la igualdad no es un estado fijo, producto de una supuesta distribución inicial de los bienes —que nunca existió— o de una nueva redistribución cien por cien equitativa —que nunca se produjo y, en el utópico caso en que se produjera, se alteraría casi de inmediato. La igualdad

es más bien un horizonte, un proceso continuo de aproximación hacia una meta que nunca se alcanza. Y si bien requiere algún tipo de redistribución de bienes, lo más importante es la distribución de las capacidades que permiten alcanzar y reproducir la apropiación de esos bienes en el largo plazo. La resiliencia que manifiestan los individuos para salir de situaciones adversas, para buscar medios alternativos de supervivencia y para evitar ser excluidos de la sociedad es también una de las expresiones de esas capacidades. También lo son su resistencia e inconformidad frente a situaciones injustas o inequitativas. El énfasis en la resiliencia y la resistencia permite des-victimizar a quienes experimentan la exclusión y la desigualdad, ayuda a verlos como agentes con mayor o menor capacidad para afrontarlas y no como sujetos disminuidos que requieren ayuda y asistencia social.

Al tratar de satisfacer sus necesidades y al tratar de alcanzar bienes socialmente valorados (bienes de sobrevivencia, bienes suntuarios, prestigio, riquezas, estima, etc.) los individuos ejercen su capacidad de agencia. Los puntos de partida pueden ser parejos o disparejos (igualdad o desigualdad inicial), los procedimientos pueden ser equitativos para todos o favorecer a algunos (igualdad o desigualdad de oportunidades), las proporciones de la riqueza social que obtienen pueden ser superiores, similares o inferiores a las que obtienen otros miembros de la sociedad o de los grupos de los que forman parte (igualdad o desigualdad de los resultados), pero en todos los casos se trata de un ejercicio de la capacidad de agencia. De este modo, aun en el plano individual se puede encontrar la dialéctica entre igualdad y desigualdad, ya que ambas brotan de las capacidades de agencia de los sujetos. Al estudiar estas diversas capacidades podemos encontrar los esfuerzos de aquellos que logran distinguirse de los demás y obtener más que ellos, pero también los esfuerzos de quienes no quieren quedarse atrás o de quienes se oponen a que algunos sobresalgan, de modo que el grado de equidad y los tipos de desigualdades (o de igualdades) están relacionados con las acciones de las personas. La resiliencia está asociada con mecanismos psicológicos que permiten a los excluidos y marginados revalorarse y con mecanismos culturales que dignifican la pobreza y el trabajo manual (Argyle, 1994: 62 y 224; Willis, 1977). Superar a los demás o no dejarse rebasar por ellos, promover la distinción social o buscar la equidad, apro-

piarse de una gran parte de la riqueza social o sólo alcanzar una pequeña fracción de ella, son todas acciones que, pese a su signo contrario, expresan la capacidad de agencia de los seres humanos. Esta capacidad individual se pondrá en juego en los otros planos de la desigualdad social, tanto para promoverla como para resistirse a ella.

El análisis de las diferentes capacidades de los individuos arroja luz sobre un aspecto de la desigualdad, en tanto que ayuda a responder la siguiente pregunta: ¿qué características de los sujetos inciden en la apropiación diferencial de los bienes sociales valorados? Dicho de otra manera, ¿cuáles son los factores relevantes que hacen que unas personas puedan acceder a mayores riquezas que otras, en un contexto social dado? La contribución es importante, pero un análisis de la desigualdad que sólo se quede en esta dimensión individual tiene varios problemas, entre ellos los siguientes:

a) En primer lugar, hay que advertir que los atributos individuales tienen un origen social. Las capacidades individuales son producto de una historia social, aunque algunas tengan un componente genético, resultan de procesos históricos y su adquisición no depende sólo del esfuerzo o de la tenacidad individual, sino también de condiciones y procesos colectivos. Si alguien alcanza un desempeño escolar impresionante, que después le lleva a obtener un buen trabajo y grandes ingresos, es algo que no depende sólo de sus genes o de su dedicación al estudio, sino también de la nutrición propia y de la de sus padres, del capital académico y cultural que adquirió en el seno familiar, de la calidad de sus profesores y de sus escuelas, de las redes sociales en que se movió, etc. Aspectos que en apariencia son naturales y personales, tienen una historia social por detrás. Por ejemplo, la estatura: "A comienzos del siglo XIX, los varones pobres de 14 años sólo medían en promedio 1,30 m, mientras que los aristócratas e hidalgos de la misma edad llegaban aproximadamente a 1,50 m" (Tilly, 2000: 15). Si algo tan biológico como la estatura es susceptible de ser modificado por la historia social, ¿que pasará con otros atributos como la capacidad de trabajo, los conocimientos, el capital cultural o la disposición al estudio?

b) Las capacidades individuales también son sociales en su ejercicio, ya que están sujetas a procesos de valoración colectiva.

No existen criterios universales para determinar qué capacidad de trabajo, qué conocimientos o qué atributos físicos son los mejores y merecen, por tanto, mayores recompensas. Por el contrario, cada época y cada sociedad tiene sus propias escalas de valoración, de modo que la capacidad individual de apropiación no depende sólo de cualidades intrínsecas a las personas, sino de la apreciación social de esas cualidades.[13] La valoración de la belleza, de la inteligencia o del trabajo de alguien es un acto cultural, que recurre al arsenal simbólico de la sociedad y puede ser objeto de interpretaciones encontradas, disputas y negociaciones (Appadurai, 1991; Bourdieu, 1990). Lo mismo sucede con el *status*, no se reduce a las características internas, sino a las marcas sociales que se han impreso sobre esas características, ya sea elevándolas como signo de prestigio o denigrándolas como estigma de un *status* inferior.

c) Analizar la desigualdad sólo en el plano de las capacidades de las personas equivale a ver a la sociedad como un mero agregado de pequeños productores aislados, a la manera de Robinson Crusoe, en el que cada quien obtiene de la naturaleza lo que le corresponde de acuerdo con sus habilidades, fuerza, cocimiento e inteligencia, sin reparar en las interacciones entre los agentes ni en los constreñimientos de las instituciones y estructuras sociales (Tilly, 2000: 35). En efecto, si cada quien estuviera arrinconado en una porción del bosque, completamente solo, suponiendo que cada quien disponga de una superficie de terreno similar, la riqueza que obtendría dependería en gran medida de sus capacidades individuales. Un enfoque individualista de la desigualdad es muy útil para determinar los resultados diferenciales que obtienen los agentes, *haciendo abstracción del contexto social y de las relaciones sociales*. Pero tendría fuertes limitaciones para considerar estos factores meta-individuales. Además, está el problema de explicar por qué las personas tienen diferentes capacidades, hay una larga historia detrás de esas diferencias, que cada vez es más compleja y más social, porque en la formación de las capacidades ya no sólo intervienen el núcleo familiar y el grupo de parientes, sino también las escuelas, los medios de comunicación, las empresas y muchos otros agentes. Por otro lado, el ambiente del que se extrae la riqueza no se puede considerar más como un medio natural intocado, que está ahí virgen y disponible para el primero que llegue a aprovecharlo.[14] Lejos de

eso, las riquezas se obtienen de un entorno que es producto social de muchas generaciones, y se recurre a una masa de conocimientos acumulados y de recursos institucionales que también son resultado del esfuerzo colectivo de la humanidad, aunque puedan ser objeto de apropiaciones y usos privados.

d) La perspectiva meramente individualista de la desigualdad deja fuera del análisis los procesos de explotación y acaparamiento de oportunidades que, a mi juicio, desempeñan un papel central en la generación de las desigualdades de mayor magnitud. Las mejores estrategias que proponen los enfoques individualistas para reducir la desigualdad apuntan hacia la elevación de las capacidades de los sujetos, en particular de los más pobres o excluidos. Dichas propuestas no son malas, es más, son fundamentales, ya que si no se fortalecen las capacidades de apropiación de la mayoría de la población, la desigualdad persistirá. Pero son insuficientes. Las relaciones de poder, la trama institucional y las estructuras sociales que sostienen la desigualdad también tienen que ser transformadas para que crezcan y se desarrollen en todo su potencial las capacidades de quienes afrontan las mayores desventajas.

El análisis de la dimensión individual de la desigualdad es esclarecedor, pero no suficiente para la comprensión del fenómeno. Muestra que diferentes sujetos tienen diferentes capacidades, pero no explica cómo se construyeron esas diferencias. Tampoco dice mucho sobre el contexto social en el que operan esos sujetos. Utilizando la metáfora de las redes, se puede decir que el plano individual del análisis nos permite ver que cada persona tiene una red para pescar diferente, más grande o más pequeña, hecha con material más resistente o más frágil, con un entramado más cerrado o más abierto, y que cada quien tiene más o menos fuerza y más o menos habilidad y conocimientos para pescar, de modo que, al conjugarse todos esos factores, algunos pescan más peces que otros. También nos recuerda que para afrontar la pobreza y la desigualdad no sirve de mucho repartir pescado a los que no lo tienen, que es mejor enseñarles a pescar. No es poca cosa ayudar a entender esto, pero muchas cuestiones quedan sin explicar. No sabemos nada sobre las reglas para pescar, o por qué algunos pueden pescar en donde hay peces más grandes y de mejor calidad y para otros están vedados

esos lugares, por qué algunos no tienen acceso a las mejores redes o cómo fue que algunos nacieron en pueblos en donde nadie sabía pescar, por no mencionar a aquellos que nunca han visto el mar. Tampoco nos explica cómo es que algunos se quedan con una parte de los peces que otros capturaron, ni lo que hacen para sobrevivir aquellos que no pudieron pescar. Para contestar estas preguntas, es necesario contemplar otras dimensiones de la desigualdad.

1.3. **Dimensión simbólica de la in-equidad**

> En sí mismas, las categorías no producen una desigualdad profunda y persistente. Esto depende de su combinación con una segunda configuración: la jerarquía. La desigualdad categorial depende de la conjunción de un límite bien definido que separe dos sitios con un conjunto de lazos sociales asimétricos que conecten a los actores en ambos.[...] La desigualdad categorial sobrevive, por último, en la medida en que los sitios se asocian de manera desigual a los flujos de recursos que sostienen su interacción.
>
> CHARLES TILLY, *La desigualdad persistente* (2000: 111-112)

El análisis de las capacidades individuales sería suficiente para entender la desigualdad social sólo si se cumpliera la siguiente condición: que los bienes, los recursos, las personas y los conocimientos circularan libremente, es decir, sin seguir ninguna orientación cultural, sin atender a relaciones de poder o sin estar sujetos a constreñimientos institucionales. En ese caso, y sólo en ése, lo obtenido por cada quien correspondería de manera más o menos exacta con sus capacidades. Pero la sociedad nunca ha funcionado así. Desde que se tiene registro, las personas, las cosas y los conocimientos circulan, se intercambian, se distribuyen y se apropian de acuerdo con reglas específicas para cada sociedad, bajo la influencia de instituciones económicas, políticas, sociales y culturales. Los mercados y otras formas de intercambio e interacción están incrustados en relaciones de poder y tradiciones culturales. Funcionan de acuerdo con trayectorias históricas e institucionales en las que operan muchos

filtros y condicionamientos para el uso, la circulación y la distribución de los bienes y recursos (Appadurai, 1991; Crozier y Friedberg, 1990; Myers, 2001; Polanyi, 1979; Thompson, 1984).

En los intercambios y en las interacciones existen diferentes reglas o convenciones para distintas cosas o para distintas personas. Algunos ejemplos, tomados de otras sociedades, pueden ayudar a entender cómo funciona esto en nuestra época. Los bosquimanos *!kung*, uno de los grupos humanos más sencillos que han estudiado los antropólogos, que vivían de la caza y la recolección, tenían reglas diferentes para la distribución de distintos tipos de alimentos. Si alguna mujer recolectaba frutos u otros vegetales, podía consumirlos con su familia nuclear. Lo mismo sucedía con los animales pequeños. En cambio, cuando cazaban un antílope compartían la carne, que tenía que ser distribuida por el dueño de la flecha que hirió al animal:

> La costumbre de compartir la carne está tan fuertemente establecida y es seguida de manera tan equitativa que se ha extinguido el concepto de no compartir la carne en las mentes de los !kung. Es impensable que una familia tuviera mucho que comer y otros nada cuando ellos se sientan en la noche, agrupados muy juntos, rodeados por sus fogatas. Cuando hice que trajeran a su imaginación la imagen de un cazador que escondiera carne para sí mismo o para su familia para comerla secretamente (lo que en realidad sería prácticamente imposible, porque adonde quiera que un !kung vaya y lo que él haga puede leerse en sus huellas), la gente se rió a carcajadas. Un hombre sería muy malo si hiciera eso, dijeron. Sería como un león. Ellos tendrían que tratarlo como un león, apartándolo o enseñándole modales no dándole nada de carne. No le darían ni siquiera un trozo delgado. Les pregunté: "¿alguna vez conocieron a alguien que comiera solo como un león?". "Nunca", dijeron [Marshall, 1967: 23].

Entre los Tiv, existían diferentes esferas de intercambio: en una circulaban los bienes de consumo básico, en otra los bienes suntuarios y en otra los servicios personales (Kopitoff, 1991). Cada esfera tenía sus propias reglas, un bien sólo podía ser intercambiado por objetos de la misma esfera. En las sociedades en las que la esclavitud estaba legitimada, las personas circulaban como mercancías, había convenciones que regulaban su compra y venta. En muchas sociedades circulaban las mujeres entre diversos clanes o grupos de parentesco, eran intercambiadas por

distintos bienes, de acuerdo con mecanismos y equivalencias regulados por la sociedad. Todos estos ejemplos pueden sonar extraños o exóticos, pero en el fondo muestran algo que es común a todas las culturas, incluyendo las contemporáneas: la circulación de personas y cosas está sujeta a convenciones culturales, marcos institucionales y relaciones de poder. Podemos encontrar muchos ejemplos contemporáneos. Así como hay cosas que son objeto de apropiación privada, hay otras que, de acuerdo con las leyes y la cultura, son de uso público y no pueden ser vendidas: monumentos nacionales, símbolos patrios, parques, reservas ecológicas y zonas arqueológicas e históricas, algunas de las cuales han sido consideradas patrimonio cultural de la humanidad por parte de la UNESCO. También tenemos esferas de intercambio separadas: uno no puede intercambiar una invitación a cenar por un cheque de banco, estaría confundiendo ámbitos de circulación que la cultura ha separado (Myers, 2001). También hay reglas específicas para la circulación de las personas, se requieren de documentos especiales para atravesar las fronteras. Los conocimientos se transmiten siguiendo rutas y rituales definidos por tradiciones e instituciones, que no están exentas de conflictos y confrontaciones. En pocas palabras, además de la competencia por los recursos entre personas con diferentes capacidades, existen muchas consideraciones sociales, políticas y culturales que regulan la circulación y apropiación de las riquezas sociales. De ahí que sea importante estudiar las interacciones y las instituciones.

La desigualdad se re-produce en las interacciones que enlazan a las personas. En ellas, las potencialidades y capacidades individuales se ponen en acción y se entablan relaciones de poder que, si bien se basan en esas capacidades, pueden generar algo nuevo, tienen propiedades emergentes cuyos resultados no se pueden prever considerando a los individuos de manera aislada. Las interacciones entre individuos y grupos también se encuentran reguladas por la cultura. Aunque muchas interacciones son esporádicas y aisladas, otras forman parte de secuencias estructuradas, se producen dentro de espacios colectivos (grupos, empresas, organizaciones, instituciones, campos, etc.) que son campos desiguales estructurados por relaciones de poder (Crozier y Friedberg, 1990). Buena parte de la riqueza social se produce o circula en estos espacios colectivos, por lo que es im-

portante estudiar los procesos simbólicos y las relaciones de poder que regulan las apropiaciones que se producen dentro de ellos.

La relación entre los símbolos, el poder y los grupos sociales es un tema clásico de las ciencias sociales, abordado tempranamente por autores como Durkheim y Weber (Durkheim 1982 [1912]; Durkheim y Mauss, 1996 [1903]; Weber, 1996 [1922]). Debemos a Durkheim y Mauss, en su trabajo sobre las clasificaciones primitivas, la idea de que, por medio de símbolos, las sociedades y los grupos establecen límites que definen conjuntos de relaciones. Así, al clasificar las cosas del mundo se establecen entre ellas relaciones de inferioridad/superioridad y exclusión/inclusión, directamente vinculadas con el orden social.[15] El hecho de ordenar, agrupar y separar objetos, animales, plantas, personas e instituciones, marca diferencias, límites y fronteras entre ellos, define jerarquías, incluye o excluye. Al analizar estas operaciones en el contexto de relaciones de poder y de distribución de recursos, privilegios y oportunidades, se entra de lleno en el estudio de la desigualdad.

El funcionamiento de los cierres sociales, de los que habló Weber, está ligado de manera directa con operaciones simbólicas que establecen qué características se requieren para pertenecer a un grupo de *status*, al que se le ha asignado cierta estimación social, positiva o negativa (Weber, 1996 [1922]: 684 y ss.). Esta asignación es un hecho cultural, independientemente de que pueda estar asociada a situaciones económicas y políticas. Weber va más allá: postula la existencia de marcas rituales que acompañan a la constitución de muchos grupos de *status*:

> [...] al lado de la garantía convencional y jurídica de la separación de estamentos existe también una garantía *ritual*, de suerte que todo contacto físico con un miembro de una casta considerada «inferior» es para los pertenecientes a la casta «superior» una mácula que contamina y es expiada desde el punto de vista religioso [Weber, 1996 (1922): 689].

Relacionar la impureza y las manchas con las clasificaciones sociales ha sido un recurso empleado en diversas ocasiones. Tal vez nadie le haya prestado tanta atención como Mary Douglas, quien recurrió al análisis de lo puro y lo impuro, de lo limpio y lo contaminado para comprender los límites simbólicos que sepa-

ran a los grupos. Lo sucio es lo que está fuera de lugar, lo que no se corresponde con la estructura esperada. Al descifrar las estructuras simbólicas con las que una sociedad distingue lo impoluto, lo limpio y lo inmaculado de lo contaminado, sucio o manchado puede aprenderse mucho de sus estructuras sociales (Douglas, 1984). El caso de los intocables en el sistema de castas de la India es evidente al respecto. Pero en las demás sociedades, incluyendo las nuestras, también hay marcas culturales que asocian a los grupos sociales con el orden y el desorden, la limpieza y la suciedad, la pureza y la contaminación. Mirar las relaciones entre las clases sociales, entre los grupos étnicos o entre los géneros desde la ventana abierta por Douglas es un camino para descubrir formas sutiles de exclusión y discriminación.

Desde un registro muy diferente, Erving Goffman reflexiona sobre un tipo particular de máculas: los estigmas, que marcan de manera profunda a quienes los sufren y definen el tipo especial de relaciones que se debe establecer con ellos (Goffman, 1986). A Goffman no le interesan tanto las estructuras simbólicas que agrupan y distinguen a los individuos como las acciones e interacciones mediante las cuales éstos se etiquetan a sí mismos y a los demás. Podría decirse que se preocupa más por las estrategias de clasificación que por las clasificaciones. Para él, los pequeños actos de deferencia o rebajamiento son los que, al acumularse, constituyen las grandes diferencias sociales (Goffman, 1956).

En un estudio sobre las relaciones entre establecidos y forasteros en una pequeña comunidad de clase obrera en Londres, Norbert Elias analizó los procesos de estigmatización de los forasteros, mediante los cuales los miembros del grupo establecido se presentaban como seres humanos mejores que el resto, establecían tabúes para restringir contactos no ocupacionales entre los dos grupos y se apropiaban de los puestos dirigentes en organizaciones locales. Las fantasías grupales de elogio y de condena, así como la complementariedad entre el carisma grupal (propio) y la vergüenza grupal (la de los otros) crean una barrera emocional que es fundamental en la reproducción de asimetrías en las relaciones de poder. Muchas veces los grupos excluidos llegan a experimentar emocionalmente su inferioridad de poder como un signo de inferioridad humana (Elias, 2006: 220-229).

Los mitos también desempeñan un papel en la construcción

de desigualdades, como muestra Maurice Godelier en su estudio sobre la dominación masculina entre los Baruya. En este pueblo de Nueva Guinea una compleja narrativa mítica consagra la supremacía de los hombres, a cuyo semen se atribuye un cúmulo de virtudes (produce la concepción, nutre al feto, alimenta a la esposa, fortalece a los jóvenes iniciados, etc.), mientras que la sangre menstrual es considerada una sustancia dañina y peligrosa. Esta narrativa se prolonga en diferencias en torno a los cuerpos (el del hombre se considera bello, puede usar cintas, plumas y otros adornos) y en torno a los espacios (hay caminos dobles, los de los hombres son más altos, una línea imaginaria divide áreas masculinas y femeninas dentro de las casas). Esta pesadísima trama contribuye a la existencia de discriminaciones de género en los ámbitos económico y político (Godelier, 1986).

Los estudios de género han contribuido a mostrar que las asimetrías entre hombres y mujeres han estado asociadas con construcciones simbólicas sobre lo que significa ser varón y ser mujer y con las relaciones de poder entre personas de distinto sexo (Butler, 1996; Comas, 1995; Lamas, 1996; Ortner, 1979; Rubin, 1996). La cosmología de muchas culturas está poblada de oposiciones entre lo masculino y lo femenino, igual que con frecuencia sobrevaloran las cualidades positivas de los hombres e infravaloran las de las mujeres, hecho que contribuye a producir y reproducir relaciones de dominación entre los géneros. La antropología también ha mostrado cómo la subordinación de las mujeres y los sistemas de matrimonio se encuentran en el origen de muchas otras asimetrías sociales (Godelier, 1986).[16]

En un texto sobre las élites en Sierra Leona, Abner Cohen (1981) estudió los rituales de exclusividad que permitían a un grupo étnico preservar sus privilegios sociales, políticos y culturales. Habla de la «mística de la excelencia» y de los «cultos de élite» que permiten a un grupo validar y sostener su *status* privilegiado al afirmar que poseen cualidades escasas y exclusivas que son esenciales para la sociedad en su conjunto. La ideología de la élite estaría objetivada, desarrollada y sostenida por un elaborado cuerpo de símbolos y desempeños dramáticos, que incluyen los modales, la etiqueta, los estilos de vestir, el acento, los patrones recreativos, las costumbres y reglas matrimoniales. Este estilo de vida sólo se adquiere a través de largos períodos de

socialización y entrenamiento, en particular en espacios sociales informales como la familia, los grupos de pares, los clubes y las actividades extracurriculares de las escuelas. Para Cohen, el trabajo simbólico de las élites les permite distinguirse del resto de la población mediante el decoro, la elegancia, la educación y otros atributos que, no obstante su vaguedad, les permiten acceder a privilegios y recompensas extraordinarios.

De una manera similar, Pierre Bourdieu (1988) encontró en el análisis del gusto algunos de los resortes más sutiles de la diferenciación clasista en las sociedades contemporáneas. Fue más allá del simple análisis del consumo cultural como un poderoso marcador de *status*, para indagar en torno a los *habitus* de clase, es decir, los esquemas de disposiciones duraderas que gobiernan las prácticas y los gustos de los diferentes grupos sociales, que resultan en sistemas de enclasamiento que ubican a los individuos en una determinada posición social no sólo por su dinero, sino también por su capital simbólico. Hasta en detalles aparentemente insignificantes, como la manera de hablar o la forma de mover el cuerpo, estaría inscrita la ubicación de un sujeto en la división social del trabajo (Bourdieu, 1988: 477 y 490). Los *habitus* crean distancias y límites, que se convierten en fronteras simbólicas entre los grupos sociales. Esas fronteras fijan un estado de las luchas sociales y de la distribución de las ventajas y las obligaciones en una sociedad. Además, producen transacciones desiguales, ya que el reconocimiento de las barreras de distinción conduce a pactos y relaciones sociales en las que se asumen obligaciones y derechos diferenciados. En ocasiones, las fronteras simbólicas adquieren una realidad material que separa a los incluidos de los excluidos.

El concepto de campos, también propuesto por Bourdieu, ayuda a entender que las interacciones entre los agentes se producen en espacios sociales que siguen determinadas reglas, de acuerdo con las cuales los poseedores del capital cultural legítimo reciben los mayores beneficios que se producen en ese campo.[17] No son, entonces, las capacidades en abstracto las que permiten apropiarse de la riqueza generada en el campo, sino capacidades que se ejercen bajo relaciones de poder y son sancionadas, ya sea en forma positiva o negativa, por la cultura.

Charles Tilly ha hecho un detallado análisis sobre lo que él llama la desigualdad categorial, es decir, aquella que surge de la

distinción de diferentes categorías socialmente definidas de personas. De acuerdo con Tilly, las categorías son producidas culturalmente en torno a ciertas características, biológicas o sociales. La institucionalización de las categorías y de sistemas de cierre, exclusión y control sociales que se crean en torno a ellas es lo que hace que la desigualdad perdure. Se interesa en las diferencias que resultan de la existencia de categorías pareadas que separan claramente a las personas en dos grupos:

> El argumento central reza lo siguiente: las grandes y significativas desigualdades en las ventajas de que gozan los seres humanos corresponden principalmente a diferencias categoriales como negro/blanco, varón/mujer, ciudadano/extranjero o musulmán/judío más que a diferencias individuales en atributos, inclinaciones o desempeños [Tilly, 2000: 21].

Tilly critica las aproximaciones individualistas al fenómeno de la desigualdad, es decir, aquellas que se centran en la distribución de atributos, bienes o posesiones entre los actores. En contrapartida, propone un enfoque relacional de la desigualdad, atento a las interacciones entre grupos de personas. Le interesa el trabajo categorial que establece límites entre los grupos, crea estigmas y atribuye cualidades a los actores que se encuentran a uno y otro lado de los límites (Tilly, 2000: 79 y ss.). Los límites pueden separar categorías internas a una organización o grupo (por ejemplo los que dividen a directivos y trabajadores), o distinguir categorías externas, comunes a toda la sociedad (hombre/mujer, blanco/negro). Cuando coinciden las categorías internas y las externas, la desigualdad se ve reforzada (Tilly, 2000: 87-90). El uso de categorías pareadas causa desigualdad persistente al articularse con mecanismos de explotación y acaparamiento de oportunidades.[18] La desigualdad categorial tiene efectos acumulativos, a la larga incide sobre las capacidades individuales y se crean estructuras duraderas de distribución asimétrica de los recursos de acuerdo con las categorías. Considera que para eliminar la desigualdad no basta con eliminar las creencias y las actitudes discriminatorias, es necesario transformar las estructuras institucionales que organizan los flujos de recursos, cargas y recompensas.

Cada autor hasta aquí revisado parte de una perspectiva diferente, pero tienen algo en común. En primer lugar, todos ellos

señalan que los símbolos y el poder desempeñan un papel fundamental en la creación y reproducción de las desigualdades. No todas las desigualdades tienen un origen cultural, algunas se derivan del simple uso de la fuerza o de diferencias materiales, así como algunas tienen origen biológico. Pero incluso éstas van a ser filtradas por el entramado simbólico. Por ejemplo, dos hombres pueden diferir en estatura, aspecto físico o color de la piel por causas estrictamente genéticas (sin necesidad de considerar los casos en los que la estatura u otros rasgos físicos varían por causas sociales), pero la cultura puede etiquetarlos como iguales o, por el contrario, establecer entre ellos jerarquías y diferencias valorativas. Sobre esa base les pueden ser reconocidos diferentes derechos, obligaciones, recompensas, castigos y privilegios. Las clasificaciones simbólicas no son condición suficiente para la producción de desigualdades, pero casi siempre son una condición necesaria para su existencia, al combinarse con jerarquías, instituciones y relaciones de poder específicas. Es crucial identificar el peso de los factores culturales en la generación y reproducción de las inequidades, sin caer ni en el culturalismo ni en el determinismo económico.

En segundo lugar, estos autores identifican diversas estrategias y acciones simbólicas que entran en juego en la construcción de desigualdades. El cuadro siguiente muestra distintas operaciones simbólicas y los efectos de desigualdad que producen:

AQUÍ CUADRO 1.1

La lista podría extenderse, porque muy diversos recursos simbólicos pueden ser utilizados para crear y reproducir desigualdades. No tendría caso hacer una enumeración exhaustiva de dichos recursos, pero puede ser útil tratar de identificar algunas de las principales estrategias político-simbólicas que intervienen en la construcción de la desigualdad en el ámbito de las interacciones sociales.

En primer término, están todas aquellas que imputan características positivas al grupo social al cual se pertenece. En la misma línea opera la sobrevaloración de lo propio, las autocalificaciones de pureza y todas aquellas operaciones que presentan los privilegios que se poseen como resultado de designios divinos o de la posesión de rasgos especiales. La mística de la excelencia y las estrategias de distinción constituirían una variante

de estos mecanismos, en la medida en que presentan las ganancias de *status* como un resultado del esfuerzo, de la inteligencia, de la elegancia, del buen gusto, de la cultura, de la educación, de la belleza o de cualquier otra característica que posea el grupo propio.

Como complemento de lo anterior, pero de signo contrario, están todos aquellos dispositivos simbólicos que atribuyen características negativas a los otros grupos: estigmatización, satanización, señales de impureza, rebajamiento e infravaloración de lo ajeno o extraño. Todas ellas legitiman el *status* inferior de los otros por la posesión de rasgos físicos, sociales o culturales poco adecuados o de menor valor. En conjunto, estos dos tipos de recursos simbólicos constituyen dispositivos de categorías pareadas, clasificaciones y ordenamientos que producen jerarquías y sistemas de enclasamiento.

No basta con clasificar en grupos jerarquizados, también se requiere preservar la separación entre las agrupaciones conformadas, por lo que también entra en juego un tercer mecanismo, consistente en establecer fronteras y mantener las distancias sociales. Así, el trabajo de construcción y reproducción de barreras simbólicas y emocionales (Elias, 2006; Lamont y Fournier, 1992) crea situaciones de inclusión-exclusión y sostiene los límites materiales, económicos y políticos que separan a los grupos. La creación de una distancia cultural y afectiva es fundamental para hacer posibles distancias y diferencias de otra naturaleza. El grado de desigualdad que se tolera en una sociedad tiene que ver con cuán distintos se considera a los excluidos y explotados, además de con cuántas de esas distinciones han cristalizado en instituciones, barreras y otros dispositivos que reproducen las relaciones de poder.

Las tres estrategias anteriores, además de sobrevalorar, demeritar y separar, contribuyen a justificar las desigualdades, pero puede añadirse una cuarta estrategia, enfocada específicamente en el trabajo de legitimación. Se trata de dispositivos simbólicos que presentan los intereses particulares de un grupo como si fueran universales, es decir, cuya satisfacción redunda en el beneficio de toda la sociedad. Aquí entran también todos los discursos que naturalizan la desigualdad o la consideran inevitable o normal. Para ello es fundamental convencer a los demás que la porción de la riqueza apropiada es una recompensa legítima a

los esfuerzos empeñados en las empresas conjuntas.

Estas cuatro estrategias recurren a una diversidad de dispositivos simbólicos y políticos para lograr su eficacia. Probablemente el más analizado de ellos sea el ritual, por la enorme fuerza expresiva que tienen las dramatizaciones rituales al ser capaces de concentrar una gran cantidad de símbolos que vinculan emociones y prescripciones. El ritual es uno de los mecanismos más poderosos para conferir *status* y legitimar la obtención de privilegios (Turner, 1988; Kertzer, 1988). Pero no todo se reduce al ritual. La construcción simbólica de las desigualdades también pasa por los mitos, por las rutinas cotidianas, por el discurso, por el *habitus*, por las narraciones y argumentaciones, por el simbolismo del cuerpo y el espacio, por las cosmovisiones y por un sinfín de acciones simbólicas que elevan, degradan, separan y legitiman las distancias y diferencias sociales.

Todos estos procesos simbólicos pueden tener repercusiones decisivas sobre los mecanismos de apropiación-expropiación. Pueden dar lugar a discriminación y tener efectos de segmentación en el mercado de trabajo, pueden incidir sobre las oportunidades de aprendizaje y organizar la distribución de recursos en las familias, en los grupos sociales y en las organizaciones.

La insistencia en la capacidad que tienen los procesos simbólicos para generar fronteras y diferencias ayuda a comprender mejor la dinámica de la desigualdad, pero también entraña riesgos. Uno de ellos es el de sobrestimar el poder legitimador, hasta el punto de pensar que los sectores subalternos simplemente aceptan el lugar que les ha asignado la división social del trabajo.[19] Otro riesgo tiene que ver con el hecho de que muchas contribuciones sobre el tema se enfocan de manera primordial en las acciones de los actores dominantes de la sociedad. Me explico. Hay una fascinación especial de los analistas por lo que hacen los poderosos: hombres que sojuzgan mujeres, caciques locales que concentran y redistribuyen recursos para incrementar su poder y su prestigio, castas dominantes que erigen fronteras simbólicas y tabúes para alejarse de las castas inferiores, élites que acaparan recursos y protegen sus monopolios mediante sofisticados rituales, etnias privilegiadas que denigran a quienes son diferentes, burgueses que acrecientan su capital simbólico para distinguirse de la masa y reproducir sus privilegios, etc. Sin embargo, esto es sólo una cara de la moneda. Es imprescindible

estudiar lo que hacen los dominados para erosionar los monopolios simbólicos y materiales, cuestionar los rituales de las élites, ridiculizar las estrategias hegemónicas, crear criterios alternativos de distinción, acotar las inequidades, derribar, traspasar o invertir las clasificaciones y las fronteras culturales, darle fuerza ritual a la resistencia y la rebelión. No basta con estudiar la distinción, también hay que explorar los procesos de contra-distinción y deconstrucción de la desigualdad. Para afrontar estos riesgos, resulta crucial advertir que los procesos políticos y culturales pueden actuar en sentido inverso, es decir, pueden contribuir a limitar las desigualdades, a generar solidaridad, a cuestionar los argumentos legitimadores del poder y a erosionar las fronteras erigidas entre los grupos.

Por medio de los símbolos, los seres humanos no sólo establecen diferencias y fronteras en una realidad continua, también hacen lo contrario: afirman continuidades y afinidades en realidades que de otro modo serían discontinuas, fragmentadas y desiguales. Así como diversos dispositivos simbólicos generan, reproducen y refuerzan las desigualdades, hay muchos otros que las acotan o las cuestionan, y que son fundamentales para la construcción de la equidad. En primer término, los dones y la reciprocidad, que revelan la existencia de mecanismos sociales de igualación, compensación y redistribución. En segundo lugar, los dispositivos simbólicos de la resistencia cotidiana a la desigualdad y los imaginarios y las utopías en los que las asimetrías sociales son cuestionadas o invertidas.

Mario Vargas Llosa, en su novela *El paraíso en la otra esquina* (2003), describe las utopías igualitarias que poblaron el ambiente cultural europeo durante el siglo XIX, al narrar la historia de Flora Tristán, una de las primeras feministas, de origen hispanoperuano, quien vivió en Francia, y de su nieto, el pintor Paul Gauguin. Ambos añoraban el paraíso destruido por la Revolución Industrial, pero mientras Flora Tristán lo buscó en la lucha por los derechos de los obreros y las mujeres, Gauguin lo persiguió en el mundo supuestamente impoluto de la isla de Tahití. A principios del siglo XX, el antropólogo polaco Bronislaw Malinowski también buscó la solidaridad en otras islas del mismo océano. En su conocido texto *Los argonautas del Pacífico occidental* (1995 [1922]), hizo una contribución decisiva al estudio de la reciprocidad al presentar una detallada descripción del *kula*,

sistema de intercambio ceremonial de los habitantes de las islas Trobriand, que une a gran número de personas mediante lazos de obligaciones recíprocas, en la que circulan objetos rituales (brazaletes y collares de conchas). No tiene como finalidad la ganancia o la acumulación, ya que el receptor de un objeto *kula* sólo lo podrá poseer y exhibir durante un tiempo y después tendrá que donarlo a otro asociado del circuito. Este tipo de intercambio, absurdo a los ojos del empresario racional y calculador, le permite a Malinowski hacer una crítica de la noción de *Homo oeconomicus*, y destacar que esta actividad contribuye a crear redes de asociación y reciprocidad que preservan la paz y mantienen el flujo de las relaciones sociales. Malinowski reconoce que entre los trobriandeses no están ausentes ni el deseo de posesión ni la búsqueda del prestigio que se obtiene al regalar brazaletes y collares particularmente valiosos, pero estas tendencias se encuentran reguladas por normas y principios que aseguran los vínculos entre los asociados del circuito *kula*. En otras palabras, la lógica de la distinción, descrita más arriba, se encuentra acotada por la lógica de la reciprocidad. Como ha señalado Godbout, el *kula* tiene como objeto esencial la apropiación del poder de dar, más que la apropiación de objetos (Godbout, 1997: 143 y 148). También podría decirse que la apropiación de la riqueza puede estar regulada por normas referentes a la adquisición del prestigio, y en algunos casos el prestigio se adquiere mediante donaciones, no mediante exacciones.

Dos años más tarde, en 1924, Marcel Mauss publicó su famoso *Ensayo sobre los dones* (Mauss, 1979 [1924]), referencia obligada para la mayoría de las discusiones posteriores sobre el tema de la reciprocidad. Mauss se apoyó en el texto de Malinowski, en escritos de Boas acerca del *potlach* de los kwakiutl y en numerosas fuentes etnográficas e históricas sobre los intercambios rituales en diversas culturas, para proponer una ambiciosa interpretación de la importancia de la lógica del don en los pueblos primitivos y aun en las sociedades modernas. Mauss sostiene que en el *kula*, el *potlach* y otras instituciones similares quienes participan no son individuos aislados, sino grupos, tribus, familias y otros sujetos colectivos. Por medio de ellas "los pueblos consiguen sustituir la guerra, el aislamiento y el estancamiento, por la alianza, el don y el comercio" (Mauss, 1979 [1924]: 262). Para Mauss, los procesos simbólicos que forman parte del don

(ceremonias, tabúes, creencia en el *hau* o espíritu de las cosas, ritos, conjuros, etc.) tienen un sentido moral y social, la finalidad esencial sería la creación de un vínculo, la producción de un sentimiento de amistad, de recíproco respeto (Mauss, 1979 [1924]: 177 y 199). En el estudio de los dones antiguos, Mauss encuentra argumentos para postular la necesidad de una concepción moderna de la equidad, que implique redistribución de la riqueza y preservación de la reciprocidad:

> Los pueblos, las clases, las familias y los individuos podrán enriquecerse, pero sólo serán felices cuando sepan sentarse, como caballeros, en torno a la riqueza común. Es inútil buscar más lejos el bien y la felicidad, pues descansa en esto, en la paz impuesta, en el trabajo acompasado, solitario y en común alternativamente, en la riqueza amasada y distribuida después en el mutuo respeto y en la recíproca generosidad que enseña la educación [Mauss, 1979 (1924): 262].[20]

Muchas interacciones humanas son evaluadas bajo los términos de un código de reciprocidad. Esto no quiere decir que la mayoría de las relaciones sociales sean recíprocas o justas; por el contrario, casi siempre se presentan asimetrías y desigualdades, pero en muchos casos los agentes implicados en ellas consideran que deberían ser recíprocas. Muchas desigualdades logran legitimarse cuando son vistas como resultado de un pacto en el que existe reciprocidad, a diferencia de las que son consideradas ilegítimas, fruto de alguna imposición. La persistencia de la reciprocidad en la interacción social y en los discursos acerca de ella (cotidianos y científicos) se debe, en parte, a la fuerza que tiene la narrativa igualitaria, narrativa que se sostiene en un entramado simbólico tan denso como el que nutre los mecanismos de la distinción.

Equidad y diferencia son dos caras de la misma moneda, pero dos caras contradictorias, expresan tendencias y contratendencias que atraviesan a los grupos humanos. Victor Turner planteó de una manera sugerente esta confrontación, al referirse a la potencialidad que tienen los rituales para crear una *communitas*:

> En la historia humana, yo veo una continua tensión entre estructura y *communitas*, en todos los niveles de escala y comple-

> jidad. La estructura, o todo lo que mantiene a la gente aparte, define sus diferencias y constriñe sus acciones, es un polo de un campo cargado, para el cual el polo opuesto es la *communitas*, o anti-estructura, el igualitario «sentimiento para la humanidad», del cual habla David Hume [Turner, 1987: 274].

Para Turner, en la fase liminal del ritual se disuelven temporalmente las diferencias entre los participantes y se crean entre ellos vínculos directos e igualitarios que ignoran, revierten, cruzan u ocurren fuera de las diferencias de rango y posición que caracterizan a las estructuras sociales cotidianas. De acuerdo con Turner, el ritual, al crear la *communitas*, construye un "nosotros", lanza el mensaje de que todos somos iguales, aunque sea un mensaje pasajero para que después la sociedad pueda funcionar de manera ordenada dentro de su lógica estructural de distancia, desigualdad y explotación.

Pese a sus diferentes puntos de vista, estos tres antropólogos apuntan hacia la misma dirección: en diversas sociedades existe una lógica del don, que establece obligaciones de dar, recibir y devolver regalos ceremoniales, que crean vínculos de reciprocidad entre individuos y grupos, generan flujos de bienes, personas, fiestas y rituales, algunos de los cuales funcionan como mecanismos de redistribución de la riqueza. El funcionamiento de la reciprocidad estaría alimentado por diversos procesos simbólicos, que se resumen en el cuadro siguiente:

AQUÍ CUADRO 1.2

Aquí entran en juego dos estrategias culturales que pueden repercutir en la construcción de igualdades. Por un lado, todas aquellas acciones simbólicas que disuelven, relativizan o suspenden las diferencias entre los actores sociales, creando entre ellos sentimientos y nociones de igualdad, solidaridad, amistad, de ser parte de una comunidad. Trabajan en este sentido los mitos y las narrativas niveladoras e igualitarias, ya sea de carácter religioso, político, social o filosófico, lo mismo que las dimensiones del ritual que producen inclusión o *communitas* y aquellos procesos simbólicos que transmiten el significado de que todos somos iguales. Por otro lado, están las ceremonias, creencias, mitos y rituales que hacen posibles los intercambios y, al hacerlo, generan circulación, vínculos, obligaciones, redistribución de bienes y personas y formación de densas redes sociales. Ambos

tienen efectos sobre la apropiación de las riquezas, ya que pueden limitar el enriquecimiento de algunos, vincular la adquisición de *status* a la compensación de los menos favorecidos o legitimar la apropiación por parte de estos últimos. En conjunto, estos dos mecanismos indican la presencia, en palabras de Godbout (1997), de un *Homo reciprocus*, que se guía por creencias igualitarias y principios de correspondencia.

Identificar estos procesos simbólicos permite reconocer que en la vida social existe una dimensión de reciprocidad, que tuvo una fuerza enorme en las sociedades primitivas, pero que aún persiste en muchos espacios y circunstancias de la vida moderna. Pero no debe exagerarse esta fuerza ni caerse en la ingenua suposición de que la solidaridad y el igualitarismo son tendencias únicas en algunos individuos o grupos sociales. El *Homo reciprocus* es un tipo ideal, que puede describir una dimensión de la vida social, aquella que se orienta por las normas del don, pero existen otras dimensiones a considerar, por ejemplo la lógica de la maximización de los beneficios que ha sido bien descrita mediante otro tipo ideal, el del *Homo oeconomicus*. También puede ser útil recordar la distinción que hace Dumont entre *Homo aequalis* y *Homo hierarchicus*, para señalar que los seres humanos estamos atravesados por la tensión que existe entre la búsqueda de la igualdad y el afán por obtener un *status* superior (Dumont, 1977). Es necesario trascender el dualismo que separa de manera tajante dones y mercancías, reciprocidad y jerarquía, sociedades primitivas y sociedades modernas, para ver las interconexiones entre ellos y su incidencia sobre la dialéctica entre igualdad y desigualdad.

La equidad no sólo se construye mediante el recurso de la reciprocidad. Hay que considerar también las acciones que se oponen a la desigualdad. En sus memorias, Gabriel García Márquez dice que recuerda haber oído murmurar a su madre que había robos que Dios debería perdonar, porque eran para alimentar a los hijos. Esta frase es un ejemplo de los dispositivos simbólicos que en diferentes circunstancias sostienen, justifican y legitiman la resistencia cotidiana frente a la desigualdad y las "expropiaciones desde abajo" que realizan los sectores explotados o excluidos. En un famoso ensayo sobre los motines de subsistencia que realizaban los campesinos y trabajadores ingleses durante el siglo XVIII, el historiador Edward P. Thompson pro-

porcionó importantes claves analíticas para el estudio del entramado cultural que sustenta las prácticas populares igualitaristas. Durante dichos motines, que por lo general se presentaban en épocas de escasez y precios altos, los trabajadores confiscaban el grano, la harina o el pan y obligaban a los agricultores, molineros, panaderos y comerciantes a venderlos a un precio accesible, o bien lo vendían por su cuenta y devolvían a los propietarios el dinero obtenido de la venta. En estas acciones se pueden encontrar nociones legitimadoras, los hombres y las mujeres que las realizaban creían estar defendiendo derechos o costumbres tradicionales. Los motines estaban guiados por una «economía moral de los pobres», vinculada con antiguas ideas de reciprocidad:

> [...] operaban dentro de un consenso popular en cuanto a qué prácticas eran legítimas y cuáles eran ilegítimas en la comercialización, en la elaboración de pan, etc. Esto estaba a su vez basado en una idea tradicional de las normas y obligaciones sociales, de las funciones económicas propias de los distintos sectores dentro de la comunidad que, tomadas en conjunto, puede decirse que constituían la «economía 'moral' de los pobres». Un atropello a estos supuestos morales, tanto como la privación en sí, constituía la ocasión habitual para la acción directa [Thompson, 1984: 65-66].

Además de los trabajos de Thompson, en la investigación histórica hay numerosos aportes para el estudio de la resistencia cotidiana. Entre ellos, destaca el texto de Eric Hobsbawm (1979) sobre los destructores de máquinas en Inglaterra, que muestra cómo la crítica de la Revolución Industrial está enraizada en tradiciones artesanales y en formas cotidianas de oposición al maquinismo y a la pérdida del control sobre el proceso de trabajo. En otro escrito, Hobsbawm analiza el caso de los bandidos que eran apoyados y admirados por los campesinos:

> Lo esencial de los bandoleros sociales es que son campesinos fuera de la ley, a los que el señor y el Estado consideran criminales, pero que permanecen dentro de la sociedad campesina y son considerados por su gente como héroes, paladines, vengadores, luchadores por la justicia, a veces incluso líderes de la liberación, y en cualquier caso como personas a las que admirar, ayudar y apoyar [Hobsbawm, 1976: 10].

Estos bandoleros sociales expropiaban, aunque fuera en pequeña escala, una porción de la riqueza acumulada por los poderosos. Para los campesinos, se trataba de una recuperación justa y válida. En las acciones cotidianas de los trabajadores pueden encontrarse escamoteos similares, minúsculos actos de bandolerismo social. Alain Cottereau realizó una investigación sobre la oposición consuetudinaria de los obreros parisinos hacia 1870. En ella, a través de la narración de un antiguo capataz, descubre cómo en las burlas, la aparente pereza, el consumo de alcohol y las costumbres familiares de los trabajadores conocidos como «sublimes», se expresaba la resistencia tenaz de un grupo de operarios muy calificados, que así evitaban la intensificación del ritmo de trabajo y protegían los conocimientos y los secretos del oficio, que los patrones buscaban expropiarles por todos los medios. También ensalzaban su propia capacidad laboral, lo que les permitía exigir salarios altos y preservar su poder en el lugar de trabajo (Cottereau, 1980).

Por su parte, James Scott (1990) propone el concepto de «guiones ocultos» (*hidden transcripts*) para explicar el sustrato cultural que alimenta múltiples y diversas acciones de resistencia subterránea de los campesinos, esclavos y otros sectores populares. Argumenta que cuando están frente a los poderosos pueden seguir un guión público de respeto y deferencia, pero en los espacios ocultos a la mirada vigilante de los dominantes, los sectores subalternos tienen otro tipo de discursos y desarrollan comportamientos cotidianos de resistencia que, pese su pequeña escala, adquieren relevancia por el gran número de veces que se repiten. Estos guiones ocultos contienen argumentos que legitiman las acciones de resistencia y, de ese modo, desempeñan un papel importante en limitar y acotar la desigualdad.[21]

«!Hay que acabar con la pobreza extrema... y con la riqueza extrema también!». Esta frase, que satirizaba los programas gubernamentales para combatir la miseria, se podía leer en algunos muros de ciudades colombianas durante los años ochenta del siglo XX. Es apenas un pequeño botón de muestra de las innumerables expresiones populares en las que el uso de la ironía sirve para criticar la desigualdad y cuestionar las clasificaciones simbólicas que la sostienen. James Scott señala que los guiones ocultos están poblados de utopías justicieras, burlas y sátiras acerca de los ricos y poderosos, dramatizaciones rebeldes, pro-

testas alegóricas, figuras imaginarias que niegan o invierten la dominación, fantasías y leyendas que, en conjunto, desempeñan un papel importante para erosionar las fronteras de la desigualdad.

Frente al *boundary work* que erige barreras de inclusión para pocos y exclusión para muchos, hay un trabajo inverso que socava esos muros, desafía las clasificaciones establecidas, transgrede los límites y critica las jerarquías y los privilegios: "Huellas de rebelión contra la autoridad hormiguean por todos lados dentro del ritual que envuelve a los poderosos" (Kertzer, 1988: 55). Por su parte, George Balandier (1994) ha señalado que existen figuras que utilizan recursos simbólicos que alteran, embrollan o invierten el orden establecido: mediante la burla, la parodia, la ridiculización, la transgresión de las reglas, el cruce de los límites y la inversión simbólica hacen aflorar el desorden, muestran las fisuras, ambigüedades y contradicciones de la estratificación social.[22] Balandier pone numerosos ejemplos procedentes de muy diversas culturas. Uno de ellos es Ryangombé, un héroe mítico de Ruanda, que surge en el contexto de un régimen de monarquía absoluta y de agudas desigualdades:

> Ryangombé era aquel por cuya causa todo se transformaba: la sociedad inigualitaria en fraternidad iniciática, el orden en desorden, la sumisión en superpoderes. Su culto acababa con las relaciones autoritarias y las censuras y promovía una negación teatral del poder real y de su orden, de las desigualdades fundamentales, de la dominación basada en criterios de sexo y edad, de las preeminencias regidas por el parentesco, de las reglas que gobernaban la sexualidad y la decencia [Balandier, 1994: 94].

Durante los últimos lustros, época en la que muchas otras desigualdades se han agravado, hay avances significativos en la construcción de la equidad de género, aunque quede un largo trecho por recorrer. Esta construcción no puede entenderse sin los procesos simbólicos que están transformando de raíz las relaciones entre mujeres y hombres. Los estudios de género han hecho una aportación fundamental para la comprensión de la resistencia a la inequidad, al mostrar los dispositivos que han permitido comenzar a revertir una de las desigualdades de más larga duración. Entre muchos otros, cabe mencionar la revaloración de las mujeres, el cuestionamiento de la opresión patriar-

cal, la desnaturalización del género y la deconstrucción de las categorías hegemónicas con las que, durante siglos, habían sido clasificados hombres y mujeres. Todo esto ha erosionado muchos monopolios masculinos y ha contribuido a una mayor equidad en las relaciones entre los géneros.

El siguiente cuadro sintetiza algunos de los mecanismos simbólicos que son empleados para resistir, acotar o limitar la desigualdad:

AQUÍ CUADRO 1.3

La desigualdad no es un estado fijo e invariable, sino una configuración que resulta de la tensión entre tendencias contradictorias, continuamente se reproduce pero siempre se ve desafiada. Los estudiosos de la reciprocidad advierten que en las donaciones e intercambios ceremoniales está presente la lógica de la distinción: donar es una manera de adquirir *status*, de obligar al receptor a adquirir una deuda con el donante. «No existe el don gratuito», ha señalado con claridad Mary Douglas (1989). Malinowski y Boas también afirmaron que en el *kula* y el *potlach* había una competencia por el prestigio. Los dones, lo mismo que muchas otras instituciones, están atravesados por la dialéctica entre la jerarquía y la equidad. Aquí, nuevamente, Mauss puede ser un guía lúcido: considera que dar es signo de superioridad, los dones y los consumos furiosos establecen jerarquías entre jefes y vasallos, pero también hay una dimensión de gratuidad en el don; no se rige por la pura generosidad ni tampoco por el mero interés en las utilidades sino, señala Mauss, por una «especie de híbrido» (1979 [1924]: 253).

No se trata, entonces, de que unas sociedades se rijan exclusivamente por los lazos comunitarios, el don y la reciprocidad, mientras que otras se guíen sólo por la competencia, la ganancia y las jerarquías, sino que en la mayoría de los casos existen todos estos elementos en una tensión contradictoria, pero con diferente intensidad y distintas maneras de articulación. Se trata de un *continuum* en el que se ubican, en un extremo, las bandas de cazadores-recolectores, en las que el comercio, la acumulación y las distinciones jerárquicas están reducidos al mínimo; en el otro, las sociedades capitalistas contemporáneas, en donde el intercambio mercantil, la búsqueda del excedente económico y las desigualdades han proliferado por doquier. Pero en las primeras hay intercambios de mujeres y cierta competencia por el *status*,

mientras que en las últimas subsiste el don, aunque arrinconado y débil, además de que existe una resistencia cotidiana a la desigualdad y muchas instituciones y dinámicas compensatorias. Podría decirse que en las primeras el prestigio se encuentra muy acotado por vínculos personales y creencias igualitarias, mientras que en las últimas las lógicas del mercado, del Estado y de las jerarquías sobredeterminan a la reciprocidad, pero ésta no ha desaparecido por completo, incluso en ocasiones reaparece y se reconstruye. En medio de los dos extremos hay una enorme diversidad de combinaciones.

El sistema de cargos de Zinacantán, en Chiapas, ilustra la dialéctica entre distinción y equidad. En esta comunidad indígena, los pobladores que quieren ascender en la jerarquía lo hacen participando en cargos ceremoniales, lo que los obliga a distribuir una gran parte de su riqueza entre los miembros de la comunidad, ya que tienen que hacer importantes gastos en las fiestas del poblado:

> Los ritos del sistema de cargos mexicano ilustran esta mezcla ritual de símbolos de igualdad y jerarquía en una clase muy diferente de sistema social. Entre los indios de Zinacantán prevalece una ideología igualitaria, reforzada por la creencia de que las personas que se vuelven ricos deben ser brujos y deben ser tratados en consecuencia. El sistema de cargos es un complejo ritual en el cual los hombres pueden progresar durante el curso de sus vidas, escalando en una jerarquía de puestos en el ciclo ritual comunal. Para ocupar los peldaños más altos de esta escalera, y así adquirir prestigio, *un hombre debe ser relativamente próspero, porque los gastos conectados con las* responsabilidades rituales son considerables. Debe pagar por una variedad de fiestas y celebraciones de la comunidad. Por medio de estos ritos, el hombre es capaz de transformar la riqueza en *status* públicamente reconocido, pese a la de otro modo tenaz adhesión de los aldeanos a una ideología igualitaria [Kertzer, 1988: 52, cursivas en el original].

Muchos rituales sirven para elevar de rango a los individuos, para permitirles adquirir un *status* superior y, en ese sentido, para dar paso a desigualdades y jerarquías de diversa índole. Pero el ritual también puede igualar y equiparar. Esta misma dualidad recorre todas las construcciones simbólicas: excluyen e incluyen, elevan y denigran, disuelven clasificaciones tanto como

las refuerzan, erigen y derriban fronteras, legitiman a los poderosos y cuestionan la dominación. No tiene sentido atribuir *a priori* a los procesos y artefactos culturales una función de producción de equidad o de generación de distinciones, ya que ambas posibilidades existen y los efectos de igualdad o desigualdad dependen mucho del contexto, de la dinámica simbólica y de los intereses y acciones de los agentes. Por ello, hay que analizar las dinámicas de la interacción en cada caso concreto.[23]

Interacciones asimétricas

> El don entre iguales reproduce la igualdad, el don entre desiguales reproduce la desigualdad.
>
> GODBOUT, *El espíritu del don* (1997: 179)

La frase anterior de J. Godbout indica que las relaciones sociales se organizan a partir de las asimetrías que existen en los recursos de poder de los participantes. Pero no sólo se reproducen las condiciones previas, en las interacciones sociales hay cualidades emergentes, un proceso puede modificar la correlación de fuerzas, además de que se pueden producir consecuencias no buscadas. A veces, la suma de los deseos individuales por distinguirse y obtener *status* no produce una mayor jerarquía, sino un contexto igualitario de competencia. Del mismo modo, acciones encaminadas a generar una mayor equidad pueden derivar en la aparición de nuevas diferenciaciones. A veces los agentes buscan activamente alcanzar la equidad por medio de acciones solidarias o redistributivas, pero otras veces esta equidad brota como subproducto del enfrentamiento entre ellos. Por ello es imprescindible el análisis histórico de cada caso concreto.

En conclusión, habría que alejarse de las definiciones esencialistas que prescriben de antemano funciones ya sea igualitarias o jerarquizantes a la cultura y a las instituciones. No existe una lógica estructural de los campos de interacción que conduzca irremisiblemente a la mayor desigualdad, ni siquiera en las sociedades contemporáneas, ya que las tendencias de la acumulación capitalista hacia la polarización se encuentran contrarrestadas por diversas instituciones compensatorias y los mecanis-

mos de distinción social son acotados por las tradiciones democráticas, por la reconstrucción moderna de la reciprocidad y por las luchas en pro de la equidad. Del mismo modo, no puede postularse la existencia de instituciones sociales que garanticen de manera absoluta la equidad y la reciprocidad, porque incluso en las sociedades y grupos más igualitarios que se conocen se ha documentado la acción de contratendencias que ocasionan asimetrías entre los géneros, competencia por el prestigio y estrategias de distinción. Lo que hay que investigar es de qué manera las instituciones de cada grupo o sociedad, las interacciones entre sus miembros y sus estrategias procesan estas tendencias y contratendencias.

Una manera de descubrir esta dialéctica entre igualdad y desigualdad en los espacios colectivos es observar la dinámica que se produce en las fronteras que separan a los diferentes grupos. Estas fronteras pueden tomar la forma de barreras físicas (muros, rejas, puertas, barrancos, detectores de metales, etc.), de dispositivos legales (prohibiciones, permisos, aranceles, concesiones, cotos, patentes, restricciones, derechos, etc.) o de mecanismos simbólicos, más sutiles y efectivos (techos de cristal, estigmas, clasificaciones, distinciones en la indumentaria o en el cuerpo, decoración de los espacios, etc.) (Fuchs, 1992: 236). Estas fronteras rigen los flujos de las personas, pero también los de los conocimientos, las mercancías, los objetos, los servicios, el trabajo, los símbolos y todo aquello que sea susceptible de intercambio entre las personas. Estas fronteras nunca están fijas, constantemente son cruzadas, reforzadas, desafiadas, levantadas, reconstruidas, transgredidas. Las interacciones entre las personas se encuentran condicionadas por dichas fronteras, pero a la vez las modifican en forma constante.

Hay cuatro características de esas fronteras que son cruciales para la desigualdad: el grado de impermeabilidad, el grado de bilateralidad, el tipo de flujos que permiten y las distancias que marcan. En primer lugar, las fronteras sociales pueden ser más o menos impermeables, más o menos porosas, es decir, pueden permitir que pasen muchas cosas a través de ellas o muy pocas. En algunos casos las fronteras tienen tramas muy cerradas, no dejan pasar casi nada, lo que impide que fluyan los recursos de un grupo hacia el otro. En otros casos tienen una malla muy abierta, que facilita la entrada y salida de personas o de

riquezas. Un grupo puede estar muy interesado en hacer más permeable una determinada frontera, para tener un mejor acceso a los recursos de los otros, pero en cambio le interesa cerrar otra frontera, para proteger de sus competidores o enemigos alguna ventaja que ya posee. Por lo general los grupos tienen actitudes mixtas hacia las fronteras: quieren que se abran unas y se cierren otras. Los poderosos, por ejemplo, promueven cierres excluyentes para proteger sus privilegios, pero tratan de abrir las fronteras que les impiden acceder a los recursos controlados por otros. Asimismo, quienes ocupan posiciones subordinadas pueden intentar hacer más porosas aquellas barreras que les impiden acceder a las riquezas, pero también ser fuertemente proteccionistas al momento de defender aquellas barreras que protegen su trabajo o sus conquistas previas. La dialéctica de la igualdad y la desigualdad se produce en estas interacciones en las que los agentes tratan de incidir sobre la permeabilidad de distintas fronteras.

En segundo término, hay que tomar en cuenta la bilateralidad de una frontera, porque cada frontera tiene por lo menos dos caras, hacia los dos o más grupos que une y separa. No sólo es cuestión de ver si una frontera es muy abierta o muy cerrada o cuán gruesa o impermeable es, también importa si lo es por igual en las dos direcciones o si hacia un lado es porosa y hacia el otro muy cerrada. En muchas empresas se observa una gran unilateralidad en las fronteras internas: hay mucha dificultad para que la mayoría de los empleados tenga acceso a los conocimientos estratégicos o a una parte importante de la riqueza generada en ellas, mientras que puede haber pocas barreras para que la empresa se apropie de los excedentes generados por los empleados. Aun el sistema de castas de la India, que siempre es citado como un ejemplo de fronteras cerradas entre los grupos, en realidad es muy abierto para que las riquezas y el *status* fluyan de abajo hacia arriba. No sólo es un problema de apertura o cierre, sino de grados de unilateralidad y bilateralidad. En organizaciones o sociedades muy desiguales habrá que esperar que la unilateralidad sea mayor. La dialéctica de la igualdad y la desigualdad se produce en los conflictos por lograr que las fronteras permitan intercambios más recíprocos o, por el contrario, más asimétricos.

En tercer lugar, está la cuestión del tipo de flujos que permite

una frontera. Una barrera social puede ser muy impermeable para las mercancías, pero estar muy abierta para el tránsito de personas, o viceversa. En ocasiones lo que se filtra o se deja pasar son los conocimientos. He conocido empresas que han eliminado todas las distinciones de *status*, con el fin de estimular el flujo interno de conocimientos y promover la innovación productiva, pero en cambio mantienen estructuras de retribución muy rígidas, que dan lugar a una distribución polarizada de los ingresos, sus empleados forman una comunidad cognoscitiva e incluso afectiva, pero brutalmente dual en términos económicos. La dialéctica de la igualdad y la desigualdad se produce en las negociaciones entre los agentes en torno a la facilitación u obstaculización de los distintos flujos de riquezas.

Por último, está el tema de las distancias entre las diferentes capas separadas por las fronteras sociales. ¿Cuán grande es el trecho entre la cúspide y la base de un colectivo? ¿Cuántos escalones los separan? ¿Cuán difícil es subirlos o bajarlos? ¿Son sólo distancias de ingresos o también son distancias sociales, culturales, de poder? Estas distancias tienen que ver con el grado de tolerancia a la desigualdad que existe en un grupo o en una sociedad. Este grado de tolerancia o de aceptación no es fijo, puede persistir, pero se encuentra constantemente a prueba, es objeto de una dialéctica entre los procesos que apuntan a promover la igualdad y aquellos otros que naturalizan y legitiman las desigualdades, incluso aquellas que para otros son escandalosas.

La dinámica que se produce en torno a estas fronteras sociales incide en los resultados de la operación de los mecanismos de apropiación. No es que las capacidades individuales no sean importantes, sino que se entrelazan con las reglas, los dispositivos de poder, los procesos culturales y todos los demás entramados institucionales que organizan esos espacios. Dos personas con capacidades similares (un hombre y una mujer, por ejemplo) pueden alcanzar ingresos, *status* o poder diferentes, de acuerdo con la dinámica del campo. O, viceversa, el campo puede recompensar por igual a dos personas con capacidades diferentes. Además de eso, el funcionamiento reiterado de los campos de interacción incide sobre las capacidades individuales, provoca que las capacidades de ciertos grupos se fortalezcan mientras que las de otros se debilitan, con lo cual se consolidan las desigualdades persistentes, porque aparecen como resultado de los

méritos de las personas. Pensemos en una sociedad en la hay dos grupos étnicos y en la que en un determinado momento las capacidades individuales estén distribuidas por igual entre ambos grupos. Si durante varias décadas en esa sociedad se discrimina en forma sistemática a los miembros de uno de los grupos étnicos, tanto en el trabajo como en la escuela y en la vida cotidiana, al cabo de algunas generaciones los individuos del grupo discriminado pueden tener capacidades individuales disminuidas. En ese momento podría suprimirse la discriminación y recompensarse a cada cual de acuerdo con sus capacidades, pero a pesar de ello la desigualdad entre los grupos persistiría, porque ya se ha convertido en una desigualdad de capacidades de apropiación. Por ello, además del combate a prácticas y creencias discriminatorias, se plantea el problema de las discapacidades acumuladas por una larga historia de intercambios desiguales y exclusión.

La dinámica de los campos de interacción también incide sobre los mecanismos de distribución de las riquezas generadas colectivamente. Se construyen cadenas de dependencia, dispositivos de explotación, acaparamiento de recursos, procesos de exclusión y otras formas de relaciones de poder que permiten el flujo de riquezas de unos grupos hacia otros y dan lugar a desigualdades de mayor magnitud que las que brotan sólo de los diferentes atributos de las personas. En el funcionamiento de los mecanismos de exacción y exclusión, además de las capacidades individuales mencionadas en el apartado anterior, adquieren gran relevancia las capacidades y características relacionales (capital social, influencias políticas, estructura familiar) y la posesión de recursos que permitan asumir posiciones dominantes en las interacciones (propiedades, control del trabajo ajeno, acceso a los mercados). Comentaré brevemente el papel de estas capacidades y recursos.

El capital social. Las redes de relaciones de las que dispone un actor y el grado de confianza y reciprocidad que existe en ellas, que en conjunto forman el llamado capital social, pueden ser fundamentales para obtener o conservar un empleo, para controlar una porción del mercado, para obtener conocimientos, etc. (Bourdieu, 1980; Coleman, 1990; Kliksberg, 2000; Lechner, 2000; Putnam, 1993). Si tomamos a dos personas con condi-

ciones idénticas en cuanto a otras características (edad, inteligencia, estudios, capacidad de trabajo, propiedades, etc.), pero una de ellas tiene acceso a más y mejores redes que la otra, es probable que a la larga obtenga beneficios y ventajas mayores.

Las influencias políticas. Muy ligadas al capital social, las influencias políticas pueden ser determinantes para la desigualdad de desempeños. Contactos con personas poderosas, acceso a ciertas instituciones y parentesco o amistad con agentes políticos son recursos valiosos, tanto para prominentes empresarios que han hecho fortunas cobijados por servidores públicos y agencias gubernamentales, como para modestos ciudadanos que tienen conocidos que les abren puertas que permanecen cerradas para otros.

Estructura y dinámica familiar. Como demostró hace mucho tiempo Chayanov (1974 [1924]), el tamaño y las características de las familias tienen repercusiones centrales en su desempeño como unidades económicas, en particular por la proporción que existe entre productores y consumidores y por las relaciones que se establecen entre los géneros y las generaciones. Diversos estudios empíricos han encontrado que una parte de las desigualdades de ingresos en las sociedades contemporáneas tiene que ver con la estructura familiar: hay una capacidad de ahorro y de inversión en educación mayor en familias en las que ambos cónyuges trabajan y tienen pocos hijos o ninguno, que en familias con muchos hijos y en las que sólo trabaja uno de los esposos. Esto es más o menos obvio. Si tomamos a dos varones con igual formación escolar, similar capacidad en el trabajo e ingresos similares, pero uno de ellos tiene cuatro hijos y su esposa no tiene ingresos adicionales, mientras que el segundo sólo tiene un hijo y su esposa tiene un trabajo remunerado, es más que probable que el segundo acumule mayores riquezas a lo largo de su vida y su hijo pueda tener una formación escolar de mayor calidad. Además de la desigualdad entre familias habría que considerar la desigualdad dentro de las familias, ya que en muchos casos las mujeres experimentan desventajas sistemáticas en lo que se refiere a educación, alimentación y cuidado de la salud.

Propiedad. Para muchos especialistas, la propiedad de los recursos económicos (tierras, edificios, maquinaria, acciones, dinero, etc.) es el factor principal de la desigualdad, ya que permite contratar trabajo ajeno y apropiarse de una parte sustancial

del excedente social. Es importante señalar que lo que cuenta no es sólo la propiedad formal, sino el control real del acceso a los recursos (Ribot y Peluso, 2003). Se han escrito toneladas de páginas para argumentar que en las sociedades contemporáneas ya no es la propiedad el principal factor de estratificación social, que ese lugar lo ocupa ahora el conocimiento. Al respecto habría que irse con cuidado. Es cierto que entre los trabajadores y empleados la cantidad y el tipo de conocimientos resultan fundamentales para obtener o no un empleo, ascender en él o estancarse y obtener altos o bajos salarios. También ocurre que en la competencia entre empresas o entre países resulta crucial la capacidad de generación, institucionalización y aplicación de avances científicos y nuevas tecnologías. Pero eso no quiere decir que la propiedad haya dejado de jugar un papel relevante, en particular en las capas más altas de la sociedad. Los grandes millonarios se distinguen por sus propiedades, no por sus conocimientos, aunque algunos de ellos hayan comenzado a amasar su fortuna gracias a sus conocimientos o al aprovechamiento de nuevas tecnologías. No es el conocimiento aislado, sino su apropiación en forma de patentes, marcas registradas y control de centros de innovación y desarrollo lo que hace posible la obtención de grandes riquezas. El conocimiento es crucial, pero sólo vinculado a la propiedad y a otras formas de poder da lugar a mecanismos de exacción y exclusión que conducen a las desigualdades más graves.

Control del trabajo ajeno. La administración y dirección del trabajo de otros es una fuente de poder que hoy en día permite que muchos gerentes, administradores, tecnócratas, burócratas y supervisores tengan acceso a porciones importantes de la riqueza. En las grandes empresas se han separado las funciones de propiedad y control, y en las organizaciones públicas y sociales también se han formado complejos esquemas administrativos en los que algunas personas se especializan en la conducción, gestión y coordinación de las labores de otros empleados y trabajadores. En diferentes escalas, estos especialistas de la gestión adquieren dinero, poder y prestigio, que en ocasiones combinan esto con la adquisición de propiedades dentro o fuera de la organización en la que trabajan.

Acceso a los mercados. La mayoría de las riquezas tienen que pasar por el mercado, pero el acceso al mercado requiere mu-

chas veces de conocimientos especializados (mercantiles y de otro tipo, por ejemplo lingüísticos y culturales), de contactos y redes de relaciones, de medios de transporte y almacenamiento, de locales o medios de venta, de capacidad para adelantar dinero y de otros recursos que no están al alcance de todo el mundo. Quienes los poseen pueden reclamar una parte de la riqueza que hacen circular. Desde un cacique local, que acapara la cosecha de los campesinos de la región para venderla en la ciudad, hasta una compañía que vende un producto en todo el mundo a través de Internet, los intermediarios comerciales retienen un porcentaje del valor del producto, a veces mayor al que obtienen los productores, a veces muy pequeño, pero que adquiere relevancia por el volumen de las operaciones. En general sucede algo similar con quienes controlan otros mercados, como el financiero. Un ejemplo ilustrativo es el de la exhibición de cine a nivel mundial, en donde las compañías norteamericanas desplazan a productores locales y controlan los circuitos de distribución en la mayoría de los países, lo que les permite apropiarse de la parte más jugosa de las ganancias.

En una palabra, en los campos de interacción social entran en juego cadenas de relaciones de poder que, aunadas a las diferencias en las capacidades individuales, generan distribuciones desiguales de las cargas y los beneficios. Siguiendo la metáfora de la pesca, puede decirse que la dimensión de la interacción muestra que la desigualdad no depende sólo de las destrezas y los conocimientos individuales que cada quien utiliza al pescar por su cuenta en su porción de la ribera del río, sino de las dinámicas que se generan dentro de un grupo de pescadores o de una compañía pesquera, en donde unos ponen el capital y se quedan en casa, otros tienen barcos y redes, otros controlan la venta del pescado, otros saben manejar el barco o las máquinas, algunos coordinan a las cuadrillas de trabajo, otros dirigen a los coordinadores y otros se dedican a pescar o a limpiar la cubierta del barco. Entre todos ellos se dan relaciones de poder e interacciones que pueden ser inequitativas, en parte en función de los recursos y conocimientos que poseen, y en parte por las rutinas y clasificaciones, la cultura y las normas en las que se han cristalizado las relaciones y transacciones de muchas expediciones de pesca anteriores, incluyendo los conflictos y la resistencia de

quienes no han estado de acuerdo, las protestas y las negociaciones que han abierto o cerrado las fronteras entre los grupos y elevado o disminuido la proporción de beneficios que cada uno recibe.

Juntos, el nivel de las capacidades individuales y el de las interacciones y transacciones en los espacios colectivos muestran muchas de las aristas claves de la desigualdad social, pero es necesario incorporar un tercer nivel, el de las estructuras más amplias. Hasta el momento sabemos que algunos tienen mayores o menores capacidades para pescar y el tipo de relaciones que se dan entre ellos al subir al barco, pero no sabemos por qué algunos no consiguen trabajo en el barco, por qué otras se quedan en la casa o a qué se debe que algunas compañías pesqueras tengan mayores recursos y mejores barcos que otras. Para entender esto no basta ver las interacciones personales en los campos, es necesario dirigir la mirada hacia las relaciones entre los campos y hacia el contexto social en que se encuentran.

1.4. **Las redes estructurales de la desigualdad**

> Recordaba las cuadrillas de jornaleros negros cantando al atardecer, los galpones de las fincas donde se sentaban los peones a ver pasar los trenes de carga, las guardarrayas donde amanecían los macheteros decapitados en las parrandas de los sábados. Recordaba las ciudades privadas de los gringos en Aracataca y en Sevilla, al otro lado de la vía férrea, cercadas con mallas metálicas como enormes gallineros electrificados que en los días frescos del verano amanecían negras de golondrinas achicharradas. Recordaba sus lentos prados azules con pavorreales y codornices, las residencias de techos rojos y ventanas alambradas y mesitas redondas con sillas plegables para comer en las terrazas entre palmeras y rosales.
>
> GABRIEL GARCÍA MÁRQUEZ, *Vivir para contarla* (2002: 27)

> La rivalidad monopolista es una lucha por los ingresos entre grandes bloques de actores: corporaciones de negocios, sindicatos, organizaciones profesionales.
>
> JAMES GALBRAITH, *Created unequal* (1998: 53)

En sus memorias, Gabriel García Márquez evoca las mallas metálicas que separaban los barrios privados de los americanos de los espacios ocupados por los jornaleros negros en las plantaciones colombianas. Esta imagen ilustra el hecho de que las desigualdades no dependen sólo de los diferentes recursos de los que disponen los individuos, también son determinantes las estructuras en las que se enmarcan sus vidas y sus interacciones.

Vivimos en un mundo con enormes disparidades: países ricos cada vez más lejos de los países pobres, microempresas que se ven aún más pequeñas al lado de unas cuantas corporaciones transnacionales que emplean a cientos de miles de trabajadores, grandes ciudades superpobladas y caseríos dispersos en zonas rurales abandonadas. El análisis de las interacciones en el interior de los campos sociales ayuda a entender cómo se reparten las cargas y los beneficios *dentro* de esos espacios, pero no es suficiente para entender por qué unos campos tienen más beneficios que otros. Para ello hay que analizar las capacidades acumuladas en cada campo, las relaciones entre diferentes instancias, los flujos que se producen entre ellas, la distribución de las riquezas entre empresas, organizaciones del tercer sector, dependencias públicas, ciudades, regiones, países, etc. Podría decirse que hay que observar los procesos de apropiación-expropiación entre distintos agregados sociales, ir más allá de las interacciones cara a cara y analizar las redes estructurales de la desigualdad.

En primer término hay que considerar la capacidad de apropiación que tiene cada agregado social (empresa, organización, región, país, etc.), es decir, los recursos y las capacidades acumulados dentro de cada campo, en lo que se refiere a infraestructura, propiedades, capital, talentos, destrezas, relaciones, prestigio, etc., que son algo más que la suma de las cualidades de los individuos que están dentro del campo. Esto es así porque en este caso importa no sólo el volumen de los elementos reunidos, sino también la coordinación, cooperación, organización y complementariedad entre ellos. Un país puede tener una fuerza de trabajo muy calificada, pero sus capacidades colectivas pueden verse mermadas por los conflictos internos (algo que le ha ocurrido a Argentina en varias ocasiones, por ejemplo), una empresa puede tener muchos recursos económicos pero no lograr una adecuada sinergia entre ellos (los ejemplos sobran), un equipo

de fútbol puede tener magníficos jugadores pero tener malos resultados al no articular un juego de conjunto (le pasa con frecuencia a equipos como el Real Madrid de España y al América de México).

Entre los factores más conocidos que inciden en las capacidades colectivas de apropiación están la infraestructura, el capital, las redes de conocimientos, la escala, la calidad y la innovación.

La infraestructura. Dos personas con capacidades individuales idénticas tendrán resultados completamente diferentes de acuerdo con la infraestructura existente en la región que habitan. Si una de ellas vive en una región aislada, con comunicaciones deficientes, sin energía eléctrica, estará en franca desventaja frente a otra que se encuentra en una zona bien comunicada y con infraestructura moderna y eficiente. Lo mismo ocurre con las empresas, en su productividad no sólo inciden sus capacidades internas, también es muy importante la cantidad y calidad de la infraestructura disponible.

El capital. Las propiedades y otras formas de capital económico son fundamentales, representan una riqueza acumulada que, a su vez, puede generar nuevas riquezas. Resultan cruciales la liquidez y la disponibilidad del capital, para poder aprovechar distintas oportunidades. Entre las distintas formas del capital económico, el capital financiero tiene una fuerza peculiar por su capacidad para concentrar y movilizar riquezas que tienen orígenes muy distintos. También hay que considerar que a mayor cantidad de capital son mayores las oportunidades y los márgenes de ganancia que se ofrecen a la inversión. La frase popular "dinero llama dinero" expresa de una manera perspicaz las posibilidades de reproducción ampliada de los capitales.

Las redes de conocimiento. La capacidad de apropiación de un grupo tiene mucho que ver con la cantidad de talento que reúne, pero también con la integración de esos talentos en una red que los enlace de manera productiva (Porter, 1991). Por ejemplo, las buenas combinaciones entre creatividad y capacidad de ejecución. Hay organizaciones que tienen un entorno propicio al aprendizaje, es decir, logran convertir en patrimonio colectivo las experiencias de sus miembros (independientemente de que los retribuyan o no por ese conocimiento), mientras que en otras

los conocimientos no se recuperan ni se comparten, por lo que los activos cognoscitivos del grupo son menores. Las empresas y las organizaciones compiten para atraer y retener a los expertos creativos. Otro aspecto crucial es la intensidad y la calidad de los procesos de retroalimentación de conocimientos entre los centros de enseñanza, los de investigación y los de producción o aplicación.

La escala. El tamaño cuenta. Las economías de escala son uno de los procedimientos más sencillos para incrementar la capacidad de apropiación, ya que los ahorros que se logran son impresionantes. Es cierto que algunas organizaciones muy grandes tienen problemas de falta de flexibilidad y de adaptación al cambio, pero pese a toda la palabrería que hay en torno a la idea de *small is beautiful*, las operaciones a gran escala siguen siendo muy rentables. En el mundo globalizado las posibilidades de realizar economías de escala se han multiplicado y las enormes ganancias de las empresas transnacionales lo confirman cada día. Cierto, Bill Gates alguna vez fue innovador, pero lo que lo hace tremendamente millonario es que cada vez que se instala Windows en una computadora (esto ocurre decenas de miles de veces cada día) algunos dólares van a parar a las arcas de Microsoft. Wallmart, una de las empresas más grandes del mundo, obtiene grandes economías de escala gracias al gigantesco volumen de sus operaciones.

La innovación. No obstante lo dicho en el párrafo anterior, la capacidad para adaptarse a los cambios y generar cosas nuevas es fundamental, en particular en el mundo actual en donde cada semana aparecen nuevos descubrimientos científicos y tecnológicos, y en donde también hay una carrera delirante por producir y consumir nuevos productos, nuevos ídolos y nuevas ilusiones. El control de algo nuevo crea una especie de ganancia de monopolio, que se conserva mientras se tiene la exclusividad sobre esa innovación. En la sociedad del conocimiento la innovación es crucial para marcar diferencias entre empresas, países y regiones. De ahí que flexibilidad e innovación también sean recursos valiosos para incrementar la capacidad de apropiación de un grupo.

La calidad. En muchos casos, la reducción de costos que proporcionan las economías de escala no es suficiente para ser competitivo, en particular cuando se trata de mercados diversifica-

dos con consumidores exigentes. En ese contexto la calidad del producto también resulta fundamental. Y esto no sólo opera para las empresas, también los países, los gobiernos, los partidos políticos o las organizaciones no gubernamentales pueden ver modificada la porción de la riqueza que obtienen en función de la calidad de los servicios que proporcionan.

Además de estos aspectos, ampliamente analizados por los economistas, hay otros factores menos conocidos pero que también son fundamentales. Por ejemplo, la densidad organizativa, el capital institucional, la imagen, los mecanismos extralegales, los medios de destrucción y los medios de transmisión.

Densidad organizativa y calidad institucional. La densidad organizativa y la calidad institucional tienen que ver con el capital social, pero ya no visto desde la perspectiva del individuo (las redes en las que participa) sino desde una óptica colectiva (la cantidad y calidad de las redes que funcionan dentro de una organización y que a su vez enlazan a esa organización con otras). Esto tiene que ver con la confianza, pero también con el buen funcionamiento de las instituciones, con su transparencia y eficacia. Se podría decir que un colectivo con alta densidad organizativa y elevada calidad institucional cuenta con redes muy extensas que atrapan en su interior muchas riquezas, pero al mismo tiempo esas redes cuentan con mallas finas que permiten retener una proporción importante de esas riquezas, en contraste con aquellos colectivos cuya capacidad de retención es mínima. En conjunto forman algo que podría llamarse capital institucional pero, insisto, no pensado como el acceso que tiene un individuo a las organizaciones, sino como la capacidad colectiva de gestión. Se ha dicho que una cultura compartida contribuye a la calidad institucional, pero no se ha podido comprobar esa correlación, además de que hay organizaciones multiculturales que funcionan de manera eficiente. Más que la homogeneidad cultural, parecen ser decisivas la fluidez de la comunicación, la capacidad para lograr consensos y para construir marcos normativos eficaces, claros y flexibles. La calidad institucional es uno de los factores decisivos en la competencia entre países.

La imagen. Sin duda el lector conocerá varias empresas que entregan productos prácticamente similares, pero uno de ellos

es más caro que los otros debido a que la marca es más famosa o más conocida. Esa fama puede derivarse de su calidad, pero también de la eficacia propiamente simbólica de la marca o de la publicidad asociada a ella. La mala imagen también puede reducir en forma sensible la capacidad de apropiación de un colectivo, como lo saben aquellos países que ven decrecer sus ingresos turísticos a causa de que tienen fama de ser inseguros o peligrosos. La competencia entre grupos y campos tiene una dimensión simbólica, ya que la distribución de los recursos pasa por la valoración que se tiene de los diferentes grupos. El capital reputacional de una empresa, organización o país es decisivo para sostener e incrementar sus ingresos y, a la inversa, el deterioro de su reputación afecta severamente a la legitimidad de sus apropiaciones.

Mecanismos extralegales. Los manuales de economía, pensados como recomendaciones bienintencionadas para agentes económicos igualmente bienintencionados, casi siempre se limitan a los medios legales para incrementar la apropiación. Pero en la práctica una proporción importante de la riqueza fluye por vías ilegales o para-legales. ¿Qué porcentaje de la riqueza de un país se drena a través de la corrupción? ¿Qué porcentaje de las ventas de discos y música circula por los caminos de la piratería? ¿Los recursos que produce el narcotráfico serán pequeños? ¿Qué impacto tiene la criminalidad en la distribución de los recursos? El análisis de la desigualdad tiene que incorporar también estas dimensiones de la apropiación-expropiación.

Los medios de destrucción. La capacidad de apropiación no siempre discurre por canales pacíficos y bien intencionados. Algunos países, empresas o grupos han incrementado sus riquezas por la vía de la destrucción de competidores reales o potenciales. Es un tipo de expropiación singular: en lugar de explotar a otros, se destruye su capacidad para producir o adquirir riqueza, y se aprovecha el vacío subsiguiente. No hay ninguna razón para excluir el tema de la violencia en el análisis de la desigualdad, ya que puede tener consecuencias de enorme magnitud sobre la distribución de los recursos, al margen de que estas repercusiones hayan sido planeadas o fortuitas. Los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001 en Nueva York y Washington, por mencionar sólo un ejemplo muy conocido, modificaron de manera sustancial y durante un período prolongado la distribución

de ganancias y pérdidas entre las compañías de aviación, de armamento, de seguros, de vigilancia y muchas otras, además de que implicaron una destrucción monumental de riquezas. Es conocido también que las guerras tienen complejas repercusiones en la economía, no siempre aquellas que desean los protagonistas.

Medios de transmisión. Si una parte de la riqueza social tiene la forma de símbolos y conocimientos, un recurso clave es la propiedad y el acceso a los medios de transmisión de información y mensajes. Como se verá después, muchas de las grandes fortunas contemporáneas están ligadas a los medios de comunicación. Los monopolios y oligopolios en el sector de la comunicación electrónica permiten controlar uno de los recursos clave en la sociedad del conocimiento, en la que la imagen y la mediatización de la imagen se han convertido en factores económicos cruciales. La generación y apropiación de riquezas ya no depende sólo de la lógica de la fábrica, anclada en la eficiencia y la productividad, sino también de la lógica de los medios de comunicación, que se orienta hacia la visibilidad, la construcción de la imagen y el incremento del capital reputacional.

La capacidad de apropiación de un país, de una empresa, de una ciudad o de una organización no depende de uno solo de estos factores, sino de las combinaciones que se den entre ellos. Es cierto que el conocimiento desempeña un papel cada vez más relevante, pero no opera en forma aislada, sino en combinación con el capital, con la infraestructura, con la operación en redes de gran escala, con la capacidad de gestión, con la imagen y con muchos otros elementos. Esta conjunción de capacidades es la que va a determinar las ventajas y desventajas de un colectivo en relación con los flujos de recursos. En una sociedad se entrecruzan millones de individuos con distintas capacidades, que cada día realizan innumerables intercambios, interacciones y transacciones. Esas pequeñas operaciones, al acumularse, tienen un efecto importante sobre la igualdad y la desigualdad. Pero no todo se reduce a las interacciones entre agentes individuales. Los flujos de riquezas más significativos involucran a instancias colectivas, ya sea por los intercambios entre una institución y otra o por los que se producen entre los individuos y las instituciones. Los grandes flujos de recursos —materiales, financieros, de per-

sonas, de conocimientos— dan lugar a procesos de apropiación-expropiación de gran envergadura.

Los flujos estructurales de valores, ya sean legales o ilegales, positivos o negativos, de conocimientos o de dinero, de prestigio o de poder, son susceptibles de la dialéctica entre la igualdad y la desigualdad. Sería un error pensar que las estructuras de la sociedad siempre provocan mayor desigualdad. En este nivel hay una dualidad de estructura (Giddens, 1984), es decir, los arreglos estructurales pueden cristalizar situaciones que perpetúan las desigualdades, pero también pueden expresar la presencia de mecanismos de compensación de la desigualdad o de promoción de la equidad. Las estructuras son resultado de la agregación y decantación de muchas interacciones y relaciones de poder, atravesadas por la lógica de la distinción y por la resistencia a esa distinción. Canalizan los flujos de recursos en ciertas direcciones, pero esas direcciones pueden cambiar si se reúnen las fuerzas necesarias, no son inamovibles. Por el contrario, se modifican de manera constante, sólo que la mayoría de las veces lo hacen de una forma lenta e imperceptible, que da la apariencia de fijeza e inmutabilidad.

El Estado funciona como un importante regulador de muchos flujos de riquezas en los países. Por un lado, como recaudador de los impuestos, que pueden alcanzar porciones muy considerables del producto interior bruto (a veces superiores al 40 %) y como ejecutor del gasto público en que se utilizan esos impuestos. Además del mecanismo de recaudación y gasto, los Estados regulan o pueden regular muchos otros flujos de riquezas, mediante las políticas cambiarias, monetarias y financieras. Esos flujos pueden reducir las desigualdades cuando se trata de impuestos progresivos e importantes gastos en educación y salud públicas, pero también pueden exacerbar las desigualdades, mediante impuestos regresivos, subsidios a sectores privilegiados o enriquecimiento ilícito de funcionarios corruptos o de particulares asociados a ellos.

El presupuesto de ingresos y egresos del gobierno de un país puede ser un buen ejemplo de la dualidad estructural en torno a la igualdad y la desigualdad. Su composición puede señalar la institucionalización de muchas desigualdades: salarios muy elevados para los altos funcionarios, estímulos fiscales para los más acomodados, transferencias hacia regiones ricas o hacia niveles

educativos a los que llegan muy pocos pobres, etc. Pero también puede expresar la durabilidad de muchos mecanismos de compensación o resistencia a la desigualdad: transferencias fiscales hacia los más necesitados, sostenimiento de sistemas de salud y educación públicas universales, programas de apoyo a los campesinos, etc. Los presupuestos no cambian fácilmente en sus características más profundas, los cambios significativos requieren de mayorías legislativas y tienen que vencer la resistencia de intereses creados. Pero, con el transcurso del tiempo, se acumulan muchos pequeños cambios y algún que otro viraje brusco, que a la larga configuran una estructura diferente.

El ejemplo de los presupuestos públicos también ilustra la dinámica de la formación de "clusters" que encapsulan recursos y limitan el acceso de los extraños a esos recursos. Un presupuesto establece qué proporción de la riqueza anual captada por un gobierno va a ir a parar a manos de los partidos políticos, cuánto se va destinar a las escuelas, cuánto será para los funcionarios y empleados del gobierno, cuánto se le dará o se le quitará a las empresas públicas, qué monto se destinará a la cooperación internacional o a los programas sociales. Así, diversos organismos (públicos, semipúblicos y privados) reciben una parte de los fondos del gobierno y los "encapsulan", se apropian de ellos y los utilizan. Esos fondos vienen de otros (de los impuestos pagados por otros, de las ventas de los productos de las empresas estatales, etc.), así que son una apropiación de la riqueza colectiva, en este caso legitimada y aprobada por órganos legislativos. Pero la distribución de estos recursos responde a correlaciones de fuerzas, pasadas y presentes, que dirigen los flujos de recursos en determinadas direcciones. El presupuesto también puede ser objeto de expropiaciones ilegítimas, por ejemplo a través de la corrupción, mecanismo por el que se pueden drenar enormes cantidades de dinero.

Los presupuestos públicos son sólo un ejemplo de las muchas formas de encapsulamiento de riquezas que existen en la sociedad. Otras riquezas no pasan por la intermediación del Estado, sino que provienen del trabajo propio, del trabajo ajeno, del mercado y de otro tipo de intercambios. Distintas agrupaciones compiten y luchan por conseguir y retener esos recursos: países y regiones, empresas y comunidades, partidos políticos y organizaciones no gubernamentales, instituciones filantrópicas

y bandas criminales. La parte que obtiene cada una de estas agrupaciones depende tanto de sus capacidades colectivas (que, como vimos, es algo más que la suma de las capacidades individuales que reúne), como del sistema de relaciones entre ellas. Compiten por extraer más recursos del entorno, por atraer flujos de recursos, por expropiarse recursos entre ellas, por retener esos recursos para generar nuevas riquezas. No se trata sólo de una competencia en el sentido económico, intervienen también variables políticas y culturales. La legitimidad de las apropiaciones está siempre en disputa. Operan procesos de valorización y desvalorización que establecen los merecimientos relativos de cada una de las partes, procesos que entrañan contiendas simbólicas sobre la utilidad y la pertinencia de las aportaciones que hace cada una ellas y, por lo tanto, sobre los la distribución de los beneficios.

Es difícil encontrar una metáfora que ilustre la complejidad de los flujos de riquezas y de los procesos de apropiación-expropiación en el nivel estructural de la sociedad, así como de los efectos que tienen sobre la desigualdad. Intervienen actores diversos, se presentan flujos y contraflujos de distinta índole. Se ha propuesto el ejemplo de un embudo, en donde entran muchos y el conducto se angosta, de modo que al final pasan pocos. Aunque expresa de manera gráfica la crudeza de la desigualdad, es demasiado simple. El mismo problema tiene la tesis, tomada del análisis de la educación, de que el sistema tiene dos o tres vías, una inferior que produce trabajadores manuales poco calificados, otra de la que salen individuos con calificaciones intermedias para ocupar empleos de cuello blanco y una superior de la que salen los sectores que van a dirigir a la sociedad.

Para explicar la estructura de los salarios, James Galbraith propuso una metáfora interesante. Dice que es como un rascacielos, en donde hay muy pocos *penthouses*, ocupados por los directivos de grandes corporaciones y bancos, profesionales de vanguardia y superestrellas del deporte y los espectáculos. Los gerentes medios y los profesionales comunes llenan los pisos que están debajo de ellos. A continuación vienen los trabajadores, cada uno tomando una posición en línea con su sueldo relativo, mientras que en el sótano estarían los desempleados, los discapacitados, los enfermos crónicos (Galbraith, 1998: 55). Lo interesante de la metáfora es que muestra la solidez de la estructura,

esto es, el carácter duradero de la forma del edificio y del número de espacios disponibles en cada nivel. Si bien la composición demográfica de cada piso tiene que ver con características individuales (por ejemplo, el nivel educativo o las capacidades) y con formas de interacción (por ejemplo, las relaciones interétnicas y de género), hay factores estructurales que determinan la altura del edificio y el número de pisos que hay en cada planta. Una reducción de la discriminación o un incremento en el número de personas educadas puede cambiar la distribución de las personas en el edificio, pero no crea por sí misma más espacios en los pisos superiores ni reduce la brecha entre los que tienen mayor sueldo y los que están en medio o debajo, es decir, puede mantenerse la desigualdad de la estructura. La idea de Galbraith es sugerente, porque hace patente que para lograr mayor igualdad no basta con reducir las asimetrías en las capacidades individuales y la inequidad en las interacciones, es necesario transformar también las estructuras sociales. Una limitación de esta metáfora del rascacielos es que la estructura aparece como totalmente rígida, habría que explicar cómo se transforma en el mediano y largo plazo y cómo se relaciona el nivel estructural con la agencia individual y las interacciones sociales. Es el problema que tienen con frecuencia los análisis macro de la desigualdad: presentan visiones panorámicas de los grandes agregados sociales, pero tienen dificultad para captar los detalles de las relaciones de poder y de las acciones de los individuos. Es por ello que el análisis de las dimensiones estructurales debe complementarse con el estudio de las dinámicas de interacción y de las capacidades de los sujetos.

A sabiendas de que en el análisis social todas las metáforas naufragan tarde o temprano, en particular las que tienen origen en las ciencias duras,[24] me atrevo a recurrir a la imagen de una red, o más bien de una red de redes, con mallas de distinto calibre, que dejan pasar o impiden el paso a diversos tipos de bienes, produciendo distribuciones desiguales de los mismos. La estructura de las redes es decisiva, porque si las redes con urdimbre más abierta están arriba y las más cerradas abajo, las porciones más grandes se quedarán en los niveles superiores, mientras que abajo sólo pasarán trozos muy pequeños. No obstante, las estructuras de las redes no son totalmente rígidas, las acciones de los agentes pueden abrir boquetes o estirar tempo-

ralmente algunos hilos para permitir el paso de más bienes o, por el contrario, pueden reforzar una malla para impedir determinados flujos de riquezas. Variaciones más duraderas ocurrirían si se fabricaran redes con materiales más o menos flexibles, más o menos resistentes. Un cambio significativo en la distribución de las riquezas requeriría una modificación importante en la confección y colocación de las redes, es decir, una transformación de tipo estructural. Las redes estructurales de la desigualdad persisten y reproducen accesos diferenciados a los recursos, pero no son inmunes a los cambios en el contexto y en las relaciones de poder, que generan desde ajustes circunstanciales y pasajeros hasta modificaciones de largo aliento. Más que estructuras rígidas e inmóviles son configuraciones sociales duraderas, inscritas en procesos históricos de cambio y continuidad.

Otro elemento a destacar es que se trata de diversas clases de redes, porque son distintos los bienes que pasan a través de ellas (prestigio, dinero, poder político, estimación, etc.), además de que existen diferentes factores en torno a los cuales se establece la desigualdad (méritos, clase social, raza, grupo étnico, género, edad). No hay un criterio exclusivo para la distribución, ni se trata de un solo campo de disputa, sino de varios campos o "esferas de justicia", con mecanismos específicos de diferenciación y cierta autonomía entre ellas, no existen sólo dos clases de personas (Hall, 1992; Lin, 2002; Walzer, 1993). Sin embargo, el grado de autonomía de los campos es distinto en cada sociedad. En algunos casos se acumulan las desigualdades que existen en distintas esferas y se entrelazan las diferencias de clase con las distinciones étnicas o de género, lo que genera altos niveles de polarización. En otras, existen balances y contrapesos entre las distintas desigualdades, lo que limita la acumulación de ventajas y desventajas. En todos los casos hay que investigar la dialéctica entre los factores que refuerzan la desigualdad y aquellos que la contrarrestan, recordando que la desigualdad es resultado de procesos estructurados en los que intervienen numerosos agentes.

En el resto del libro utilizaré el enfoque multidimensional y procesual de la desigualdad para el análisis de tres fenómenos: la desigualdad persistente en América Latina (capítulo 2), las nuevas desigualdades en la sociedad global (capítulo 3) y las transformaciones recientes de la desigualdad en América Latina (capítulo 4).

1. "El elemento fundamental de la estratificación es el poder. En todas las formas de organización humana la clave es quién tiene poder suficiente en el entramado social como para articular y mantener un sistema de privilegios, de dependencias y de reparto de tareas que permita concentrar riquezas y disfrutar de posiciones ventajosas" (Tezanos, 2001: 119). Véase también la propuesta de Van Parijs: "Ser libre para hacer una cosa, no es simplemente tener el derecho a hacerla, sino también tener el poder" (Van Parijs, 1993: 127).

2. "La explotación, que actúa cuando personas poderosas y relacionadas disponen de recursos de los que extraen utilidades significativamente incrementadas mediante la coordinación del esfuerzo de personas ajenas a las que excluyen de todo el valor agregado por ese esfuerzo. El acaparamiento de oportunidades, que actúa cuando los miembros de una red categorialmente circunscrita ganan acceso a un recurso que es valioso, renovable, está sujeto a monopolio, respaldan las actividades de la red y se fortalecen con el *modus operandi* de ésta" (Tilly, 2000: 23).

3. "Weber usó el término 'cierre' para referirse al proceso de subordinación mediante el cual un grupo monopoliza ventajas y limita las oportunidades a otro grupo de externos (*outsiders*), el cual es definido como inferior o inelegible. Cualquier característica conveniente, visible, como la raza, la lengua, el origen social, la religión o la carencia de un particular diploma escolar, puede ser usado para declarar a los competidores como externos (*outsiders*)" (Murphy, 1988: 8).

4. "Nozick sostiene que cualquier cosa previamente no poseída de la que una persona se apropie y sobre la que trabaje se transforma en su propiedad" (Campbell, 2002: 69, véase también Nozick, 1974). El problema está en saber si en la época actual hay alguna cosa que pueda considerarse "previamente no poseída" o cuáles son las contribuciones de diferentes trabajos en una empresa colectiva.

5. "Los libertarianos se oponen duramente a cualquier intromisión del Estado en el funcionamiento del mercado, que a sus ojos no es más que la interacción compleja de transacciones voluntarias entre individuos libres. El impuesto, para ellos, es un robo puro y simple, y el hecho de ser perpetrado por el Estado, lejos de legitimarlo, incrementa aún más su carácter criminal" (Van Parijs, 1993: 97).

6. En relación con la resiliencia véanse Cirulnyk, 2002 y Vanistendael, 2002. Es conveniente hacer énfasis en que la resiliencia no es una capacidad absoluta e indestructible, sino limitada, depende de contextos culturales específicos y tiene que ser desarrollada, como cualquier capacidad humana.

7. "El hecho de que las estructuras de la distribución del ingreso sean distintas de uno a otro país y que las evoluciones no estén predeterminadas por la economía muestra que en el desarrollo de las desigualdades no existe ninguna fatalidad" (Fitoussi y Rosanvallon, 1997: 80).

8. Para la consideración de estos niveles de la desigualdad me inspiro en la idea de Eric Wolf. Wolf considera cuatro dimensiones del poder: 1) las capacidades y potencialidades individuales; 2) la que se da en las relaciones e interacciones entre personas (cómo *ego* influye en *alter*); 3) el poder táctico u organizacional, que cristaliza en los arreglos institucionales en distintos campos o escenarios; y 4) la estructural, que organiza las relaciones entre los distintos escenarios y campos y especifica la dirección de los grandes flujos de energía social (Wolf, 2001). En este caso, yo he reunido la segunda y la tercera dimensiones del poder de Wolf en una sola, que considera las interacciones que se

producen en los campos sociales y las instituciones. Asimismo, separé la dimensión estructural en dos ámbitos: el del Estado-nación y el de la sociedad global.

9. Para Collins, la educación está ligada al *status*, es una "seudoetnicidad", en tanto que involucra la imposición de una cultura étnica o de clase (Murphy, 1988: 12-13).

10. "Las fronteras, incluso las más formales en apariencia, como son las que separan las clases de edad, fijan un estado de las luchas sociales, es decir, un estado de la distribución de las ventajas y de las obligaciones" (Bourdieu, 1988: 487).

11. Argyle señala que entre los varones la altura es un factor que puede generar ventajas, mientras que no ser gorda sería un factor de diferenciación entre las mujeres; la apariencia física operaría para ambos sexos (Argyle, 1994: 290).

12. Amartya Sen destaca que ésta es una de las pocas ventajas que tienen los enfoques utilitaristas: el rescate de la dimensión individual y su preocupación por la felicidad de las personas (Sen, 1999: 60).

13. «En el primer capítulo de *The filosophy of money*, Simmel proporciona una descripción sistemática del modo en que se define mejor el valor económico. Para él, el valor nunca es una propiedad inherente a los objetos, sino un juicio acerca de ellos emitido por los sujetos» (Appadurai, 1991:17).

14. "En el mundo real raramente puede haber algo que no haya sido adquirido sin algún grado de injusticia y parece ridículo, por imposible, retroceder al principio y establecer quiénes son los propietarios originales que tienen derechos sobre los bienes y dejar a un lado todas las transferencias involuntarias. [...] En las sociedades reales es claro que la capacidad de algunas personas para generar más tenencias o posesiones que otras depende de manera crucial de la sociedad en la que viven, de las actividades de aquellos que les han precedido, de la clase social, la familia, el género y la raza en la que han nacido y de la buena o mala suerte en cuanto a la salud, el lugar y el tiempo" (Campbell, 2002: 71 y 73).

15. «Clasificar no significa únicamente constituir grupos: significa disponer esos grupos de acuerdo con relaciones muy especiales. Nosotros los representamos como coordinados o subordinados los unos a los otros, decimos que éstos (las especies) están incluidos en aquéllos (los géneros), que los segundos subsumen a los primeros. Los hay que dominan, otros que son dominados, otros que son independientes los unos de los otros. Toda clasificación implica un orden jerárquico del que ni el mundo sensible ni nuestra conciencia nos brindan el modelo» (Durkheim y Mauss, 1996 [1903]: 30).

16. "La división del trabajo por sexos, por lo tanto, puede ser vista como un 'tabú': un tabú contra la igualdad de hombres y mujeres, un tabú que divide los sexos en dos categorías mutuamente excluyentes, un tabú que exacerba las diferencias biológicas y así *crea* el género» (Rubin, 1996: 58).

17. Crozier y Friedberg apuntan en la misma dirección, cuando caracterizan las organizaciones como campos desiguales estructurados por relaciones de poder y de dependencia, porque los actores son desiguales ante las incertidumbres pertinentes de un determinado asunto (Crozier y Friedberg, 1990: 20).

18. A estos dos mecanismos básicos, Tilly añade los de emulación y adaptación, que contribuyen a la difusión y permanencia de las desigualdades categoriales.

19. Como señala Pierre Bourdieu: «[...] los dominados tienden de entrada a

atribuirse lo que la distribución les atribuye, rechazando lo que les es negado ('eso no es para nosotros'), contentándose con lo que se les otorga, midiendo sus esperanzas por sus posibilidades, definiéndose como los define el orden establecido, reproduciendo en el veredicto que hacen sobre sí mismos el veredicto que sobre ellos hace la economía, destinándose, en una palabra, a lo que en todo caso les pertenece» (Bourdieu, 1988: 482).

20. «En primer lugar, volvemos y es necesario volver a las costumbres del 'gasto noble'. Es necesario que, al igual que en los países anglosajones y en otras sociedades contemporáneas, sean salvajes o muy civilizadas, los ricos vuelvan —libres o por la fuerza— a considerarse como una especie de tesoreros de sus conciudadanos» (Mauss, 1979 [1924]: 249).

21. Entre otros trabajos sobre las expresiones simbólicas de la resistencia cotidiana pueden consultarse Comaroff, 1985; Keesing, 1992 y Taussig, 1980.

22. Sobre el papel de la parodia y de las inversiones simbólicas en la resistencia frente a la desigualdad se pueden consultar también Gledhill, 2000 y Keesing, 1992.

23. A ese respecto conviene recordar los señalamientos de Victor Turner sobre la articulación entre estructura, contraestructura y antiestructura y su modificación en el campo ritual (Turner, 1987); también es pertinente la propuesta de Bourdieu sobre la dinámica entre enclasamiento, desclasamiento y reenclasamiento en las sociedades contemporáneas (Bourdieu, 1988). Ambos resaltan el carácter negociado y disputado de las fronteras y los límites entre los grupos de *status* y las clases, que tienen que ser redefinidos de manera constante. Norbert Elias también señala que las relaciones entre establecidos y forasteros están sujetas a luchas por equilibrios de poder, en las que los grupos forasteros presionan tácita o abiertamente por reducir los diferenciales de poder, mientras que los grupos establecidos presionan para preservar o incrementar dichos diferenciales (Elias, 2006: 239).

24. Recuérdese la mala fortuna que corrió la metáfora de Spencer que equiparaba a la sociedad con un organismo biológico, o la de Marx que la veía como un edificio con base y superestructura, o su criticada metáfora óptica para explicar la relación entre la realidad exterior y su representación mental en la ciencia y la ideología.

CAPÍTULO 2

EL "MISTERIO" DE LA DESIGUALDAD PERSISTENTE EN AMÉRICA LATINA

> Durante el período para el que están disponibles datos sobre los niveles de vida, América Latina y el Caribe ha sido una de las regiones del mundo con la mayor desigualdad. [...] Mientras que el 10 % más rico de la región tiene el 48% del ingreso total, el 10 % más pobre sólo gana el 1,6 %. En contraste, en los países desarrollados, el 10 % superior recibe el 29,1 % del ingreso total, comparado con el 2,5 % del 10 % inferior.
>
> WORLD BANK, *Inequality in Latin America and the Caribbean: breaking with history?* (2003: 1)

> En la historia latinoamericana, entonces, la persistencia en sí misma es un problema histórico. Las cosas permanecen continuas de manera remarcable, pero no por las mismas razones y no sin oposición. Más aún, algunas características pueden parecerse, pero no son las mismas. Dar cuenta de la persistencia no impide admitir el cambio.
>
> JEREMY ADELMAN, *Colonial legacies. The problem of persistence in Latin American history* (1999: 12)

La mayoría de los estudios sobre la desigualdad en América Latina tienen un estilo literario dramático y fatalista. La narrativa de la desigualdad no escapa a la tendencia a la "fracasomanía", que es tan común en los latinoamericanistas (Hirschman: 1972). Casi todos los escritos sobre el tema comienzan con la afirmación de que es la región más desigual del planeta (Hoffman y Centeno, 2003; Portes y Hoffman, 2003). Sobre esa base analizan las razones por las cuales los países latinoamericanos son tan desiguales y concluyen de manera pesimista, con énfasis

en la fortaleza de los mecanismos que reproducen las disparidades. Con frecuencia se recurre a la imagen de un círculo vicioso, que sugiere que esa condición se repetirá hasta el infinito, que América Latina está atrapada para siempre en las redes de la desigualdad (Karl, 2002; Vuskovic, 1996). Peor aún, en ocasiones se naturaliza la desigualdad, al afirmar que es algo inherente a la esencia de nuestras sociedades o a las características de nuestras culturas (Harrison, 2000). Esas visiones deterministas entran en contradicción con una de las tesis centrales de este libro: que la desigualdad no es una esencia inmutable, sino una construcción histórica: los niveles y tipos de desigualdad cambian de una sociedad a otra y a lo largo del tiempo, son fruto de procesos complejos y contradictorios y no de una fatalidad cultural o económica. Hay que desentrañar en qué consisten las características particulares de América Latina, pero ello requiere un cambio de estilo, dejar el fatalismo que vuelve naturales las desigualdades y pasar al análisis de los factores que las producen y de los que las aminoran. He optado por un enfoque procesual, que es a la vez estructural y constructivista. Por eso, quisiera comenzar al revés, señalando que, en algunos aspectos, América Latina es menos desigual que otras partes del mundo.

En lo que se refiere a desigualdades de género, en América Latina existen muchas disparidades entre hombres y mujeres, son graves, pero son menores que en muchos países de Asia y África. Ya sea que se consideren la proporción de mujeres con trabajo remunerado, los índices de escolaridad por género o la participación en el parlamento, las mujeres latinoamericanas se encuentran en mejor situación que las mujeres del África subsahariana, del mundo árabe o del sur de Asia. De acuerdo con el "índice de empoderamiento por género" de las Naciones Unidas, los países latinoamericanos superan a la mayoría de los países en desarrollo (UNDP, 2006: 367-371). La esperanza de vida de las mujeres latinoamericanas también es más alta que en otras regiones del Tercer Mundo. En América Latina y el Caribe el 89,5 % de las mujeres saben leer y escribir, frente al 59,7 % en los países árabes, el 53,2 % en el África subsahariana, y el 47,7 % en el sur de Asia (UNDP: 2006: 371-374).

También está el tema de los derechos políticos. Desde la época de la independencia, los países latinoamericanos han aspirado a regímenes democráticos. La formación y consolidación de

las democracias de América Latina ha sido un proceso accidentado, con vaivenes y limitaciones, pero parece haber mayor equidad política en los países de la región que en muchos países de África y Asia que no cuentan con las instituciones democráticas básicas. En términos de libertades civiles tampoco puede decirse que América Latina sea hoy la región más desigual del planeta.

América Latina es más desigual que el resto del mundo en disparidades de ingresos: las diferencias entre la minoría más rica y el resto de la población son mucho más marcadas que en otras regiones. El indicador más común que se usa para medir la desigualdad es el coeficiente de Gini, cuyos valores pueden estar entre 0 y 1. Un Gini de 0 implica igualdad absoluta (todos los individuos de una población obtienen lo mismo) y un Gini de 1 implica desigualdad absoluta (un solo individuo obtiene todo y los demás no obtienen nada). En la actualidad, el coeficiente de Gini para la distribución de los ingresos en los hogares oscila entre 0,250, que corresponde a los países más igualitarios del mundo (Dinamarca 0,247, Japón 0,249, Suecia 0,250, República Checa 0,254, Eslovaquia 0,258, Noruega 0,258) y 0,600/0,700 para los más desiguales (en África: Namibia 0,743, Lesotho 0,632, Botswana 0,630, Sierra Leona 0,629, República Centroafricana 0,613; en América Latina: Bolivia 0,601, Colombia 0,586, Brasil 0,580, Paraguay 0,578; UNDP, 2006: 335-338). Por lo que toca a la concentración del ingreso, América Latina tiene el coeficiente Gini más alto de todas las regiones: 0,522 en promedio durante la década de los años noventa, frente a 0,342 de los países de la OCDE, 0,328 de Europa del Este, 0,412 de Asia y 0,450 de África (World Bank, 2003: 1). Las distancias entre los ingresos del 10 % más rico y el 10 % más pobre son enormes, llegan a ser de más de 168 a 1 en Bolivia, 73 a 1 en Paraguay, 64 a 1 en Colombia, 58 a 1 en Brasil y 57 a 1 en El Salvador, proporciones muy distintas a las que existen en países más igualitarios: 4 a 1 en Japón, 5. a 1 en Hungría y Finlandia, 6 a 1 en Noruega y Suecia (UNDP, 2006: 335-338). Éste es el punto en el que América Latina es excepcional: no es la región más pobre, pero sí la que presenta mayor disparidad de ingresos.

El siguiente cuadro presenta los coeficientes de Gini para 18 países de América Latina y los contrasta con los de otros países:

AQUÍ CUADRO 2.1

Como se puede ver, hacia mediados de la década de los años noventa el coeficiente de Gini promedio de América Latina (0,533) era mucho más alto que el de los países desarrollados (0,344) y también que el de los países de Europa del Este (0,386). Para los primeros años del milenio las diferencias eran un poco mayores: mientras que en América Latina el promedio siguió siendo de 0,533, en los países de la OCDE bajó a 0,315 y en los de Europa del Este a 0,312. Estas diferencias por regiones se han mantenido, en términos generales, desde hace varias décadas: desde los años sesenta del siglo XX el coeficiente de Gini promedio de América Latina ha estado alrededor de 0,500, el promedio del África subsahariana ha estado alrededor de 0,400 y el de los países de la OCDE un poco por encima de 0,300. Estos datos son un ejemplo de la persistencia de los niveles de igualdad y desigualdad en cada región del mundo. Pero existe gran heterogeneidad dentro la región: mientras que Bolivia, Colombia, Brasil y Paraguay están entre los países más desiguales del mundo (coeficientes de Gini alrededor de 0,600), hay países latinoamericanos que tienen coeficientes por debajo de 0,500 (Nicaragua, Ecuador, Venezuela, Uruguay, México y Costa Rica). Son coeficientes muy altos, pero ya no tan diferentes a los de Estados Unidos (0,408), que es el más desigual de los países industrializados. No se trata de negar la enorme desigualdad que existe en América Latina, pero tampoco es muy atinada la difundida creencia, fincada en una supuesta superioridad anglosajona, de que Estados Unidos es mucho más igualitario que América Latina. Por desgracia, en ambos casos hay una fuerte disparidad de ingresos.

La forma en que se distribuye esa desigualdad entre todos los sectores de la población puede variar mucho de un país a otro. En algunos casos las disparidades se producen con la misma intensidad en todos los escalones de la pirámide social, en otros las mayores diferencias se presentan entre los más pobres y el resto, mientras que hay casos en los que las mayores brechas están entre los más ricos y la mayoría de la población. Si se observa este aspecto se verá que la excepcionalidad latinoamericana consiste en que el sector más rico de la población concentra una proporción de los ingresos mucho mayor a la que tienen los ricos de otras partes del mundo. En América Latina el último decil de la población (el 10 % más rico) gana casi la mitad (48 %) del ingreso total, mientras que en los países desarrollados ese

decil sólo recibe el 29,1 % (World Bank, 2003: 1). Un ejercicio interesante consiste en analizar el coeficiente de Gini sin tomar en cuenta al 10 % más rico. El cuadro siguiente presenta ese cálculo, realizado por Szekely y Hilgert.

AQUÍ CUADRO 2.2

Los resultados son muy interesantes: al excluir al decil más rico, la desigualdad de ingresos es muy similar en América Latina y en los Estados Unidos: 0,353 frente a 0,386, es decir, sólo 0,033 puntos Gini más. Incluso tres países latinoamericanos presentan menos desigualdad que los Estados Unidos (Uruguay, México y Costa Rica) y otros seis países (República Dominicana, Argentina, El Salvador, Guatemala, Perú y Venezuela) tienen sólo diferencias marginales con respecto a Estados Unidos. Estos datos confirman que la enorme desigualdad de ingresos en América Latina se debe, en su mayor parte, a la concentración de riquezas en el vértice de la pirámide social.

Dicho de otra manera, considerando sólo las disparidades entre las clases medias y bajas, América Latina es tan desigual como muchas otras regiones del mundo, incluyendo a muchos países desarrollados. Pero cuando se considera también a los sectores con mayores ingresos, el panorama cambia por completo. Una manera de apreciar esta situación consiste en comparar las diferencias de ingresos entre los dos deciles más ricos (el décimo frente al noveno). En ese caso hay una tendencia regional clara que contrasta de manera notoria con los países desarrollados: el último decil (los más ricos) gana entre 2 y 3,5 veces más que el noveno decil en todos los países de América Latina, mientras que en países desarrollados que son bastante desiguales (Estados Unidos, Reino Unido y Canadá) las diferencias son de sólo 1,6, 1,5 y 1,4 veces, respectivamente.

AQUÍ CUADRO 2.3

Hay evidencias robustas de que en todos los países latinoamericanos la enorme desigualdad se encuentra estrechamente correlacionada con la extrema riqueza del 10 % más rico de la población. Es importante retener estos datos, porque la gran mayoría de los estudios y de las propuestas sobre el problema de la desigualdad en la región establecen la correlación pobreza-desigualdad, pero rara vez se centran en la articulación entre riqueza e inequidad. La pobreza es, por supuesto, mucho más preocupante desde el punto de vista humano, pero para enten-

der la desigualdad de América Latina hay que explicar no sólo la persistencia de la miseria, sino también los excesos de riqueza. Lo que hace más desigual a América Latina del resto del mundo es esa barrera que separa a la minoría más rica —alrededor del 10 % de la población, con una variación entre 5 % y 13 % en cada país—, del resto de los latinoamericanos (Portes y Hoffman, 2003). Para una desigualdad persistente, se requieren élites persistentes.

El núcleo duro de la desigualdad de ingresos en América Latina parece estar en la capacidad del grupo privilegiado para preservar sus ventajas o, visto desde otro ángulo, en la incapacidad del resto de los grupos sociales para evitarlo. ¿Por qué el sector más rico de la población latinoamericana logra apropiarse de una proporción de la riqueza social mucho mayor que la que obtienen sectores similares en otras partes del mundo? La pregunta es sencilla, pero la respuesta no, porque esta excesiva concentración del ingreso depende de muchísimos factores, que involucran no sólo a ese grupo privilegiado, sino al conjunto de la sociedad y al funcionamiento del Estado y de todas las instituciones sociales. Se han dado muchas respuestas a esta pregunta, dependiendo de la disciplina y del enfoque que se utilice. Los historiadores han destacado la secular concentración de la tierra, así como el peso de una herencia colonial de tres siglos o más y el sesgo inequitativo que tuvieron el liberalismo, las economías primario-exportadoras y la modernización durante los siglos XIX y XX (Gootenberg, 2008; Tutino, 1986). Por su parte, los economistas han hecho énfasis en el dualismo de la estructura productiva, que separa un sector que utiliza alta tecnología de un sector de baja productividad, así como la escisión entre dos esferas de consumo, uno suntuario y otro de bienes de primera necesidad (Vuskovic, 1996). A su vez, el análisis político ha mostrado la persistencia del clientelismo y el enorme control que ejercen las élites sobre el Estado (Auyero, 1997 y 2004; O'Donnell, 1999). Los sociólogos han hablado del colonialismo interno y de la escisión entre grupos modernos y tradicionales (DESAL, 1969; González Casanova, 1965). Los antropólogos han destacado las dimensiones étnicas de las desigualdades latinoamericanas, que afectan en particular a indígenas y negros; los estudios de género muestran las desventajas que afrontan las mujeres en la región, mientras que los estudios culturales señalan el peso del

status y las tradiciones elitistas y excluyentes en las dinámicas culturales de América Latina (Castellanos, 2004; Poole, 1997). Se han mencionado también la ausencia de reformas agrarias y reformas fiscales progresivas, la debilidad de las instituciones del Estado y las disparidades en capital educativo y capital social.

Para explicar la desigualdad, la derecha tiende a culpar al Estado y al populismo, además de responsabilizar a los pobres, mientras que la izquierda culpa al mercado y al neoliberalismo, responsabilizando a los ricos y a sus aliados políticos. Algunos han insistido en la dependencia y las condiciones de inserción de América Latina en la economía global, mientras que otros han indagado más en las condiciones internas. Unos se preocupan por las limitaciones de la productividad y otros por los problemas de distribución y redistribución. Unas más y otras menos, cada una de estas aproximaciones muestra alguna de las dimensiones de la desigualdad en la región, pero su limitación principal es que son unilaterales, tienden a concentrarse en un ángulo del fenómeno de la desigualdad, sin incluir al resto y sin adoptar una perspectiva relacional. En el caso de América Latina la persistencia de la desigualdad en diferentes períodos históricos (colonia, formación de los Estados nacionales, época contemporánea), con diferentes modelos económicos (primario-exportador, sustitución de importaciones, neoliberalismo) y bajo diversos regimenes políticos (populistas, nacionalistas, dictaduras militares, democracias) (Gootenberg, 2008), hacen pensar que es una característica estructural que impregna el conjunto de las instituciones sociales y que requiere mayor atención.

No se trata de seguir buscando un factor único que explique el "misterio" latinoamericano. Me parece que no es obra de un asesino solitario o de una causa aislada, es resultado de la concatenación y acumulación de todos estos procesos.[1] Debemos transitar hacia explicaciones multidimensionales que articulen los diferentes procesos. Cada uno de los factores señalados contribuye a la generación y reproducción de las desigualdades, pero ninguno las determina por sí solo. En algunos países de la región ha habido reformas agrarias, en otros las desigualdades no están construidas a partir de diferencias étnicas, la fortaleza de las élites es heterogénea, los hay que tienen clientelismos más acendrados que otros, las capacidades de las instituciones de bienes-

tar son diferentes, las dificultades para la inserción en la economía mundial son diversas para cada país y cada época.

Resulta inútil tratar de encontrar una característica común que explique las desigualdades en todos los países latinoamericanos. Por el contrario, propongo la hipótesis de que las desigualdades de ingresos en la región son fruto de la combinación y acumulación de diversos factores, de modo que la desigualdad ha sido mayor en los países y en los períodos en los que se ha concentrado y articulado la presencia de varios de ellos. Esto permite introducir matices por país o por período histórico. Hay países, como Uruguay o Costa Rica, que son mucho menos desiguales, porque no operan todos esos procesos o lo hacen con menos fuerza. En cambio hay otros, como Paraguay y Brasil, que presentan algunos de los índices de desigualdad mayores en el mundo. Argentina era más igualitario hace 30 años, pero la desigualdad creció a un ritmo acelerado en las décadas finales del siglo XX. México ha alcanzado un índice de desarrollo humano alto, pero también tiene un coeficiente de desigualdad enorme. Por su parte, Chile es el país de la región que más ha avanzado en reducir la pobreza, pero no la desigualdad. En Bolivia y Haití tanto la desigualdad como la pobreza son muy altas. Aunque la desigualdad latinoamericana ha persistido en diferentes circunstancias políticas y económicas, en algunos casos la desigualdad no se ha exacerbado tanto o incluso ha tenido pequeñas disminuciones. Entre los años cincuenta y setenta del siglo XX, que corresponden a la etapa final del llamado período de sustitución de importaciones, la desigualdad se estabilizó en varios países y en algunos descendió. Por ejemplo, en México el coeficiente de Gini disminuyó de 0,606 en 1963 a 0,568 en 1968, 0,518 en 1977 y 0,501 en 1984, lo que representa un descenso del 18 % en este indicador de desigualdad (Hernández Laos y Velásquez, 2003: 79). En términos generales la desigualdad es persistente en América Latina, pero en cada período histórico son distintos los procesos que la generan y la contrarrestan, además de que hay variaciones en los sectores que resultan más afectados o más beneficiados por esa persistencia.

En este capítulo analizaré los factores que, a mi juicio, ejercen mayor influencia en la reproducción de la desigualdad de ingresos en América Latina. Son eslabones de una cadena causal que se refuerzan unos con otros, que en su articulación configu-

ran un estilo altamente desigual de desarrollo económico, político, social y cultural. Estos factores son:

1. Intersección de las divisiones étnicas, raciales y de género con las diferencias de clase, que se transforma a lo largo del tiempo, pero re-construye fuertes disparidades de *status* y de acceso a recursos.
2. Distancia cultural, educativa y social entre las élites y el resto de la población, preservada y sostenida por barreras materiales, simbólicas y emocionales.
3. Estructura económica polarizada que reproduce inserciones privilegiadas y precarias.
4. Reiterada inserción asimétrica en la economía mundial.
5. Capacidad de las élites para preservar sus privilegios bajo distintos escenarios económicos y políticos.
6. Deterioro de la esfera pública, persistencia del clientelismo y debilidad de los mecanismos de compensación de las desigualdades.

Es importante señalar que todos estos procesos no ocurren al margen de contradicciones, desafíos, protestas y esfuerzos por limitarlos y revertirlos. Existen múltiples contratendencias y acciones que confrontan la desigualdad, pero, pese a ellas, han persistido en América Latina enormes disparidades de ingresos.

2.1. **Diferencia y desigualdad: intersección de la clase, la etnia y el género**

> Al adoptar entonces la estratificación social como herramienta de análisis de las circunstancias propias de América Latina por una parte, y la diferenciación etno-cultural por la otra, se comprueba una correlación casi estricta entre estrato alto, medio alto y medio bajo y la pigmentación de la piel de sus elementos constitutivos. Superior y blanco se corresponden, al igual que negro y cobrizo son sinónimos de inferioridad.
>
> DESAL, *Marginalidad en América Latina* (1969: 25)

En el origen histórico de las desigualdades latinoamericanas se encuentran la conquista europea de las poblaciones indíge-

nas, el trauma de la esclavitud negra y la concentración de la propiedad de la tierra. La conquista tuvo secuelas de violencia, maltrato y enfermedades, que diezmaron a las poblaciones indígenas y provocaron la desaparición de muchos grupos étnicos. Los indígenas que sobrevivieron fueron integrados en la sociedad colonial de una manera harto desigual, lo que formó una matriz social con grandes diferencias en términos de *status*, poder y recursos económicos. Los conquistadores no sólo buscaron obsesivamente metales preciosos, también se reservaron las mejores tierras, cuya concentración fue la base sobre la que se forjaron y perpetuaron sociedades muy inequitativas.

En las colonias españolas y portuguesas de América muchas diferencias de clase se construyeron sobre la base de distinciones étnicas y de género. Hubo legislaciones específicas para los indígenas, que los protegieron de algunos abusos, pero dieron validez jurídica a las distinciones étnicas y las solidificaron en el imaginario social y en las prácticas cotidianas. La importación de esclavos africanos creó otro segmento social explotado y estigmatizado por el color de la piel. Después de la independencia algunos de los españoles y portugueses recién llegados a América regresaron a Europa, pero muchos descendientes de peninsulares se quedaron formando parte de la élite criolla. La matriz desigual creada en la colonia se reprodujo en otros períodos históricos bajo nuevas condiciones. Desaparecieron las distinciones jurídicas entre blancos, indígenas, mestizos, negros y mulatos, pero por debajo de la igualdad frente a la ley persistieron muchas de las diferencias económicas, políticas, sociales y culturales que marcaban barreras entre los grupos sociales. Los no-blancos quedaron integrados en las nuevas repúblicas independientes, pero de manera precaria y desventajosa (Sieder, 2002).[2] Después, los mitos de la raza de bronce, las repúblicas mestizas o la democracia racial no hicieron desaparecer las distinciones creadas a partir de criterios étnicos. En algunos casos los derechos ciudadanos de indígenas y negros se vieron limitados por carecer de propiedades. En el caso de las mujeres, no lograron el voto hasta mediados del siglo XX. Todavía hasta bien entrado el siglo XX muchos indígenas no podían votar en algunos países andinos, por no saber leer y escribir.

En Estados Unidos la debilidad relativa de los pobladores originarios hizo posible que los descendientes de europeos cons-

tituyeran la mayoría de la población y formaran entre ellos una comunidad relativamente igualitaria (que no incluía a negros y nativos). En el caso de algunas regiones de Asia que fueron colonizadas o dominadas por países europeos, la población local era tan fuerte o tan numerosa que, una vez liberadas del dominio colonial, los europeos desaparecieron del panorama y la mayor parte del poder económico y político quedó en manos de élites no descendientes de europeos. En ambos casos, la clase dominante pertenecía al mismo grupo étnico o racial que la mayoría de la población. Este no ocurre en muchos de los países de América Latina, en donde la clase dominante es predominantemente blanca, frente a la mayoría de la población que no lo es. Los indígenas, negros, mestizos y mulatos no fueron tan débiles como para ser exterminados o reducidos a minúsculas reservas étnicas, pero tampoco tan fuertes como para adquirir la hegemonía en el período poscolonial. Varios de los países más desiguales de América Latina (Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Guatemala, México, Panamá, Perú, entre otros) comparten la característica de tener una proporción significativa de población de origen indígena o negro, que contrasta con una minoría privilegiada, en su mayor parte no descendiente de indígenas ni de africanos, lo suficientemente fuerte como para controlar la mayor parte de las posiciones destacadas en la política, la economía y la educación. En dos países que han sido, hasta cierto punto, excepción a la regla de la desigualdad latinoamericana, Uruguay y Costa Rica, no existe una frontera étnica tan marcada entre los más ricos y el resto de la población. En esos dos casos, las diferencias económicas y sociales se presentan más como un continuo que cambia de manera gradual, y no como un abismo con connotaciones étnicas y raciales que separa bruscamente a la minoría del resto. El panorama de la mayoría de los países de la región sugiere que cuando los factores económicos y políticos que generan desigualdad se suman a consideraciones étnicas, la inequidad se hace mayor. Sería un caso típico de lo que Charles Tilly llama desigualdad reforzada, que se produce cuando las categorías internas que dividen a un grupo (patrones-trabajadores, jefes-empleados, dirigentes-subordinados, etc.) se articulan con categorías externas (negro-blanco, mulato-blanco, mulato-negro, indígena-europeo indígena-mestizo y mestizo-blanco) (Tilly, 2000: 92). Esas categorías se construyeron en el período colonial. Posteriormen-

te perdieron valor legal, pero se reprodujeron en la vida cotidiana. Con el tiempo muchas se difuminaron, transformándose en nuevas categorías más borrosas, definidas a partir de los ingresos, el estilo de vida, el consumo cultural, la escolaridad y la calidad de la educación recibida. Ya no operan sólo a partir de los marcadores étnicos originales, aunque muchas veces se puede observar todavía su huella.

Una hipótesis que se ha manejado en muchas ocasiones (Hoffman y Centeno, 2003) plantea que la desigualdad latinoamericana tiene un trasfondo étnico-racial. Diversos estudios han encontrado que, en efecto, la distribución de ingresos, las oportunidades educativas y muchos otros indicadores de bienestar se encuentran correlacionados con variables étnicas y raciales, de modo que los indígenas, los negros y los mulatos de América Latina se encuentran en peores condiciones que los blancos (De la Fuente, 2001; Hasenbalg y Do Valle, 1991; Lovell, 1991; Sheriff, 2001; Wade, 1997; World Bank, 2003).

Las clases medias y populares en América Latina tienen una composición étnica heterogénea, porque además de indígenas, mestizos, negros y mulatos también hay muchos blancos en ellas. En cambio, la segmentación étnica se hace mayor en la cúspide de la pirámide social. Hasta la fecha, la élite privilegiada es en su inmensa mayoría blanca. En algunos casos también se han incorporado personas de origen árabe y oriental, siendo excepcional la presencia de negros o indígenas en ella. Incluso la participación de mestizos o mulatos dentro de la élite es reducida. Es diferente la situación de algunos países del Caribe, que tienen élites no blancas. En América Latina no existe ninguna disposición legal que excluya a los no blancos de la élite, sin embargo, hay un "techo de cristal" difícil de traspasar. Hay que decir que la "blancura" de esa minoría no está basada sólo en el color de la piel o en características biológicas, es una construcción social y cultural, en la que han existido diversos mecanismos que permiten que algunos individuos y familias experimenten un proceso de "blanqueamiento", gracias al dinero, la educación, la cultura y el estilo de vida. El punto central no está en que se mantenga una determinada composición étnica de la élite, sino en que se ha reproducido la separación social, económica y cultural que existe entre ella y el resto de la población. La exclusividad de esta élite se reproduce mediante diversos mecanismos, económicos y

políticos, pero también otros de tipo cultural que van desde una fuerte tendencia a la homogamia[3] hasta su aislamiento en zonas habitacionales, de esparcimiento y de consumo segregadas del resto de la población (Caldeira, 2000), pasando por un sistema educativo que marca fuertes distinciones entre escuelas de excelencia a las que asiste la minoría privilegiada y el resto de los planteles educativos.

A diferencia de otras situaciones históricas, que demarcaron con precisión fronteras raciales (el *apartheid* en Sudáfrica o la segregación en Estados Unidos), la desigualdad étnica y racial en América Latina no tiene líneas claras de distinción. Por el mestizaje y por las luchas tempranas contra la esclavitud y la discriminación, esas fronteras se hicieron más borrosas y ambiguas (Cope, 1994). La ambigüedad de las definiciones étnicas evitó la discriminación absoluta, pero al mismo tiempo permitió la reproducción y persistencia de desigualdades ligadas con esas definiciones. Se trata de un racismo encubierto, que encuentra en la flexibilidad uno de sus principales soportes (Jaccoud y Beghin, 2002: 52; Castellanos, 2004). Durante mucho tiempo, la movilidad social ha estado asociada con la capacidad para mantener distancia física y simbólica respecto a lo indígena y lo negro. La estética presentada por los medios de comunicación en América Latina sigue dominada por una identificación entre refinamiento, cabello rubio y piel blanca, mientras que lo moreno y lo negro son asociados con la violencia, la miseria o la exuberancia de las pasiones y los sentidos. El análisis lingüístico del discurso de las élites muestra señales inequívocas de racismo (Van Dijk, 2003).

En el caso de Brasil, uno de los países con mayor desigualdad de ingresos en el mundo, se han producido estadísticas que develan la dimensión racial de las asimetrías. Estudios recientes muestran que, incluso después de controlar otras variables, los negros y mulatos se encuentran en desventaja frente a la población blanca: en promedio tienen 2,3 años menos de escolaridad, su acceso a la enseñanza superior es 10 veces menor que la de los blancos y si el índice de desarrollo humano es de 0,796 para el conjunto del país, para los negros es de sólo 0,573 (Rosemberg, 2004: 67). En el período 1995-2001 los blancos tuvieron ingresos 2,4 veces mayores que los negros (Jaccoud y Beghin, 2002: 27). Si se hiciera una gráfica con el porcentaje de negros y mulatos

en cada uno de los deciles de ingresos, se obtendría una línea diagonal descendente casi perfecta: en el decil más pobre hay un 75 % de negros, en los deciles quinto y sexto hay un 45 % de negros y en el decil más rico hay menos del 15 % de negros. La siguiente gráfica muestra esa correlación:

AQUÍ FIGURA 2.1

En otros países no son los negros, sino los indígenas los que están en situación claramente adversa. En Ecuador, el analfabetismo afecta al 28 % de la población indígena frente a sólo el 5 % de los blancos. Si de estos últimos un 45 % vive en condiciones de pobreza, entre los indígenas la proporción de pobres es de casi el 90 % (Chiriboga, 2004: 60). Un estudio en zonas urbanas encontró que en Perú el 79 % de los indígenas eran pobres frente al 49,7 % de la población no indígena, mientras que en México el 80,6 % de la población indígena era pobre frente a sólo el 17,9 % de la población no indígena (Psacharoupolos y Patrinos, citados en Davis, 2002: 230). Un análisis de los datos del censo de 2000 en México revela que los indígenas tienen el doble de probabilidades de ser pobres que los no indígenas, y, en cambio, los no indígenas tienen cinco veces más probabilidades de pertenecer a la clase alta que los indígenas (Boltvinik, 2003: 22).

En Guatemala, país cuya historia ha estado marcada por el racismo, existen profundas desigualdades en el acceso a los servicios básicos entre indígenas y no indígenas:

AQUÍ CUADRO 2.4

Entre la población indígena la mortalidad materna es tres veces mayor y la desnutrición crónica se presentan en el doble de casos que entre la población ladina. Una historia secular de discriminación ha hecho que la desigualdad se manifieste incluso en el cuerpo: el retraso en la talla se presenta en un 57,6 % de los niños indígenas, frente a un 32,5 % entre los ladinos. Los jóvenes indígenas de 18 años tienen 2,6 años de escolaridad promedio menos que los ladinos. Cuando la variable étnica se combina con el género y el lugar de residencia, las asimetrías son aún mayores: el analfabetismo afecta al 65,3 % de las mujeres indígenas que viven en zonas rurales, frente al 8,6 % entre los hombres ladinos que viven en ciudades. Algo similar ocurre en términos de ingresos, en promedio un hombre no indígena gana cuatro veces más que una mujer indígena. Descontando otras variables, se ha calculado que por causa de la discriminación en

Guatemala se crea una enorme brecha étnica en los ingresos: hay una diferencia promedio por persona económicamente activa de 4.260 quetzales anuales entre indígenas y no indígenas, lo que representa un "costo de la discriminación" equivalente al 3,3 % del PIB (Casaús *et al*., 2006: 6).

De acuerdo con un estudio del Banco Mundial, en América Latina los hombres indígenas ganan entre el 40 y el 65 % menos que los no indígenas, y en Brasil los negros ganan un 48 % menos que los blancos. Poniendo juntas las variables étnicas y de género, las mujeres indígenas y afrodescendientes son las que menos ganan y los hombres blancos son los que mayores ingresos reciben. En Bolivia las mujeres indígenas ganan en promedio un 28 % de lo que gana un hombre blanco y en Brasil las mujeres negras tienen ingresos equivalentes al 40 % de lo que gana un hombre blanco. Ese estudio concluye que "la raza y la etnicidad desempeñan un papel mayor que el género en las brechas de salario" (World Bank, 2003: 107).

La reproducción de las asimetrías étnicas en América Latina no opera exclusiva ni principalmente por medio de prácticas de discriminación directa. Éstas fueron muy notorias en el pasado y todavía existen, pero a lo largo de la historia se fueron decantando hacia una distribución desigual de recursos. En forma reiterada, los estudios de corte estadístico muestran que las variables étnicas y raciales dan cuenta de una parte de la desigualdad, pero que otras partes importantes son explicadas por otros factores: ocupación, ocupación de los padres, género, región, lugar de residencia y, sobre todo, escolaridad de los padres y escolaridad de los sujetos. Los determinantes étnico-raciales no operan solos, sino en conjunto con todos los demás. Hoy en día los negros, los mulatos, los indígenas y los mestizos están en desventaja en América Latina no sólo por afrontar un trato discriminatorio, que aún perdura, sino porque, como resultado de un largo proceso histórico complejo, cuentan con menores niveles educativos o con educación de menor calidad, no poseen las mejores tierras y viven en regiones apartadas o en zonas deprimidas de las ciudades.

Algunos ejercicios de simulación econométrica han calculado qué pasaría si las mujeres, los indígenas y los afrodescendientes en América Latina tuvieran características similares a las que tienen los hombres blancos (en educación, sector de empleo,

número de hijos) y recibieran remuneraciones a esas características similares a las que reciben los hombres blancos.[4] El resultado sorprendente de esos ejercicios es que, aun en ese caso, no se modificarían de manera sustancial los niveles de desigualdad total, medidos por los coeficientes de Gini o Theil. Visto de otra manera, si se miden las diferencias que existen exclusivamente entre el sector compuesto por hombres blancos, se encontrará una desigualdad casi tan abismal como la que existe en el conjunto de la sociedad. Hay indicios de que las enormes desigualdades que separaban a las sociedades coloniales en estratos construidos en base a género, raza y etnia, se convirtieron después en enormes desigualdades que atraviesan hoy a todos los grupos sociales.

Los indígenas, mestizos, negros y mulatos han recurrido a diferentes estrategias para afrontar la explotación, la discriminación y la exclusión basadas en diferencias étnicas. Han conquistado diversos derechos, han limitado los abusos y han mejorado su situación, pero sus esfuerzos no han sido suficientes para transformar las estructuras más profundas de desigualdad étnica. Desde la época de la colonia se han presentado numerosos movimientos y rebeliones indígenas y negras en América Latina, algunos muy puntuales y otros de mayores dimensiones, como la Guerra de Castas en Yucatán en el siglo XIX. Importantes logros fueron la eliminación de la esclavitud y de los sistemas jurídicos que discriminaban a indígenas y negros. No obstante, estos logros no hicieron desaparecer la discriminación y las barreras étnicas en la vida cotidiana. La situación de los indígenas y negros, como grupo, siguió siendo muy desventajosa. Ante ello, muchas personas optaron por estrategias de mejoramiento personal, familiar o de su comunidad. Se han presentado muchos casos de "blanqueamiento": individuos con ascendencia indígena o negra que logran acceder a las clases medias o altas, gracias a su éxito económico, educativo, artístico, deportivo, etc., que los hace aparecer como "más blancos". La posibilidad del blanqueamiento no hace desaparecer las fronteras étnicas, tan sólo las hace un poco más flexibles para abrir paso a la movilidad social de algunas personas, pero no representa un mejoramiento colectivo de los grupos discriminados ni elimina la distancia entre las élites y el resto de la población. Es un ejemplo de acciones personales que permiten a algunos escapar de las desventajas de

la desigualdad y, sin embargo, refuerzan los mecanismos sociales de su reproducción.

El blanqueamiento forma parte de procesos más complicados de construcción, de-construcción y reconstrucción de las fronteras étnicas en América Latina. Tanto los sectores dominantes como los subalternos usan y cruzan esas fronteras en sus interrelaciones. Hay usos estratégicos de la etnicidad: en ocasiones resulta conveniente enfatizar el hecho de ser indígena o negro para obtener alguna protección o tener acceso a un servicio, pero en la mayoría de los casos esta pertenencia étnica ha constituido un estigma, por lo que se recurre a diferentes estrategias para ocultarla, relativizarla y lograr algún tipo de asimilación. Se produce una integración subordinada, que no modifica las reglas del juego, porque no conquista el derecho a la diferencia cultural. Otra vía para evitar esa subordinación es el repliegue y el aislamiento dentro de las propias fronteras étnicas, al que han recurrido muchos grupos indígenas y negros. Esa opción les ha permitido una preservación de sus culturas y vínculos comunitarios, pero no ha garantizado una inserción digna en la sociedad mayor y, en muchas ocasiones, ha repercutido en una mayor exclusión. Hasta fechas muy recientes, la población indígena y negra de América Latina se ha visto sometida a la oscilación entre esas dos alternativas insatisfactorias: la integración subordinada, con sus secuelas de explotación y discriminación, o el repliegue étnico, con un alto costo en términos de exclusión. Mención aparte merecen los esfuerzos por revalorar la negritud y las culturas indígenas, porque apuntan a un tipo diferente de relación intercultural, más respetuosa de la diversidad.

La desigualdad que se originó en la esclavitud y la dominación étnico-racial de la colonia, después se transformó en una asimetría que yuxtapone las variables étnicas y raciales con diferencias en ingresos y ocupación, con desniveles educativos, con el lugar de residencia, con disparidades en capital cultural y en poder político. De esta yuxtaposición ha resultado un abismo entre las élites y la mayoría de la población en América Latina.

2.2. **Distancias físicas, simbólicas y emocionales entre las élites y el resto de la población**

> [...] la segregación y el modelo de obvia separación que tuvo lugar en las décadas recientes puede ser visto como una reacción a la expansión del mismo proceso de democratización, ya que funciona para estigmatizar, controlar y excluir a aquellos que habían forzado su inclusión como ciudadanos, con derechos plenos para participar en modelar el futuro de la ciudad y de su entorno.
>
> TERESA CALDEIRA, *City of walls* (2000: 255)

> La existencia de un equilibrio de baja eficiencia y alta desigualdad es resultado de una lucha de clases [...] pero una lucha de clase que no se da en los patios de las armadoras de automóviles en el ABC paulista, como muchos pensaban, y sí en el diseño de nuestra política educativa. En las diferencias entre la prioridad del financiamiento de la educación pública primaria y secundaria y la de otros rubros de gasto estatal. Y, por consiguiente, en la diferencia entre lo que se aprende en las mejores escuelas particulares de las grandes metrópolis del Sudeste y en las escuelas públicas de sus periferias, o en la caatinga del Piauí, o en las márgenes de los igarapés amazónicos.
>
> FRANCISCO FERREIRA, "Os determinantes da desigualdad de renda no Brasil: luta de clases ou heterogeneidad educacional" (2000: 15)

Charles Tilly ha dicho que las desigualdades persistentes se organizan en torno a categorías pareadas como hombre/mujer, negro/blanco, ciudadano/extranjero, etc. A lo largo de la historia de América Latina han existido diversas categorías de ese tipo: peninsular/indio, blanco/negro, gente de razón/gente inculta, hacendado/campesino, moderno/tradicional, integrados/marginados, mestizos/indígenas, incluidos/excluidos y tantas otras. Muchas veces las categorizaciones desbordan los esquemas binarios y se forman tríadas (blanco-cholo-indígena, blanco-mulato-negro) o se construyen categorizaciones con muchos elementos, como las diferenciaciones étnicas de la colonia o la infinidad de matices de color en el Brasil contemporáneo. Lo que es más importante no es la mera existencia de las categorías, sino los procesos sociales que las crean y las cuestionan, los límites que las separan y los flujos de recursos que las atraviesan. En ese contexto, la distancia merece un lugar destacado en el estudio de la desigualdad. No la simple distancia física, sino la lejanía y la

desconexión construidas mediante dispositivos sociales, económicos, políticos y culturales que separan, marcan diferencias, distinguen y contribuyen a la distribución asimétrica de la riqueza, el poder, el prestigio y el bienestar. Es una distancia que levanta barreras simbólicas y emocionales entre los grupos sociales, regulando el tipo de interacciones que se presentan entre ellos (Elias, 2006: 226).

En la gran mayoría de los países de América Latina las élites se encuentran alejadas del resto de la población. Puede ser la distancia geográfica que aísla a las zonas indígenas apartadas de Chiapas, la costa atlántica de Nicaragua o la Amazonía, carentes de infraestructura mínima de comunicaciones, o la distancia física marcada por muros, rejas y guardias de los *condominios fechados* de São Paulo, descrita por Teresa Caldeira en su inquietante libro *City of walls*, o la distancia educativa que distingue a quienes estudiaron posgrados en el extranjero o en las mejores universidades de Buenos Aires, Monterrey, Río de Janeiro o Bogotá. Esta distancia ha tomado diferentes formas a lo largo de los siglos, desde la distinción metafísica que se expresaba en la colonia en las discusiones acerca de si los indígenas tenían alma, hasta las diferencias actuales en capital simbólico entre quienes hablan inglés, terminaron estudios universitarios y se conectan de manera cotidiana y rápida a Internet y quienes no saben leer y escribir o apenas cursaron los primeros años de primaria. Quizás en la época colonial existían muchos espacios de convivencia multiclasista, en los que se mezclaban distintos grupos sociales, pero existían signos ornamentales y reglas de etiqueta que dejaban claro quién era quién, de modo que la cercanía física era contrarrestada por barreras emocionales y culturales. Posteriormente, cuando se pierde la claridad de las diferencias estamentales, se construyen otras formas de distancia y separación que reproducen las asimetrías sociales.

Ha habido variaciones, cuestionamiento de algunas barreras, construcción de otras nuevas y diversos intentos de construir puentes e interacciones que reduzcan las distancias sociales. Algunos de ellos han sido de gran importancia, como el proceso de independencia que borró la mayor parte de las distinciones legales marcadas por los regímenes coloniales, las diversas revoluciones que se inspiraron en proyectos de justicia social (México, Bolivia, Cuba, Nicaragua), las cruzadas educati-

vas del siglo XX o los más recientes proyectos de ciudadanía multicultural en Colombia, Bolivia, Ecuador, Brasil y otros países. Pese a los alcances de estos esfuerzos, las distancias y las barreras han persistido en la mayoría de los casos, no porque se hayan mantenido inmutables, sino porque se han transformado para reproducirse.

Consideremos, en primer lugar, la cuestión de la distancia física y de las barreras materiales asociadas a ella. Cuando los economistas miden los diferentes factores que repercuten sobre la desigualdad de ingresos, encuentran que en América Latina el lugar de residencia es un componente central. Es muy distinto vivir en una gran ciudad de millones de habitantes que en un pequeño poblado con unas cuantas decenas de familias. En el caso de México, en el Distrito Federal el ingreso per cápita en el año 2000 fue de 22,816 dólares anuales, es decir, similar al que tienen muchos países desarrollados de Europa, mientras que un estado eminentemente rural como Chiapas tuvo un ingreso per cápita de sólo 3,549 dólares, similar al de muchos de los países de las regiones más pobres del mundo en África y Asia, esto sin considerar las diferencias que hay dentro de cada una de estas federativas.[5] De acuerdo con un estudio del BID en 11 países de América Latina, a finales de los noventa los salarios en las zonas rurales eran entre un 13 y un 44 % más bajos que los salarios urbanos, presentándose las mayores diferencias en Brasil y México, los dos países que tienen las ciudades más grandes de la región (Eckstein y Wickam-Crowley, 2003*a*: 14).

Vivir en el campo en América Latina es una gran desventaja, significa estar alejado de las principales oportunidades educativas y de empleo. No es una cuestión de kilómetros, sino del estado de la infraestructura de comunicaciones (carreteras, energía eléctrica, teléfonos, otro tipo de telecomunicaciones) y de la concentración de las instalaciones productivas, educativas, gubernamentales, de salud, culturales, etc. A lo largo de siglos se han acumulado disparidades de recursos entre la capital y las provincias, la costa y el interior o el campo y la ciudad, configurando un estilo de desarrollo con sesgo centralista y anticampesino. A ello hay que añadir los estigmas que recaen sobre la población rural, especialmente si es indígena. La distancia espacial entre los grupos sociales no es mero accidente geográfico, tiene una historia política y cultural, que es la de los grupos indígenas que

se refugiaron en zonas apartadas para evitar ser explotados en las reducciones, haciendas y encomiendas, o la de los negros que huyeron hacia los quilombos para evitar la esclavitud. Pero también es la historia de décadas y décadas de abandono en los presupuestos públicos: los pobres, en tanto que eran distintos culturalmente, podían ser olvidados con facilidad, podían recibir servicios de menor calidad o inversiones menores. O aunque no existieran estas consideraciones racistas, no estaban plenamente incluidos en la comunidad política hegemónica, eran ciudadanos de segunda clase y, por lo tanto, sus voces no se escuchaban. En ocasiones la distancia fue mantenida a propósito, pero quizás en la mayoría de los casos fue resultado de la acumulación paulatina de indiferencias, olvidos, pequeños descuidos y asignaciones cotidianas de recursos, que a la larga configuraron patrones de alto contraste entre el campo y la ciudad en la mayor parte de América Latina. Ahora, aunque desaparecieran los estigmas, los prejuicios y otras barreras simbólicas que afectan a la población rural, quedarían las barreras materiales de la distancia y la falta de equipamiento, que sólo podrían disminuir mediante esfuerzos de descentralización de poderes y recursos; tomaría décadas revertir, aunque sea en parte, esta dimensión de la desigualdad construida en el transcurso de siglos. Cansados de esperar que se produzca esto, los habitantes del campo latinoamericano desde hace tiempo han iniciado millones de aventuras migratorias, transitorias o definitivas, hacia las ciudades, hacia zonas con mayor desarrollo agrícola y, cada vez más, hacia países fuera de la región.

Llegar a las ciudades permite acercarse a las fuentes de empleo y a mejores oportunidades educativas, pero no garantiza una disminución de la distancia con respecto a los sectores dominantes, porque el tejido urbano produce otras formas de distanciamiento y exclusión, ya sea por las carencias de las periferias marginadas y la dificultad del traslado desde ellas hacia los centros de trabajo, o por la segmentación que se refuerza en las zonas urbanas en las que hay mayor contigüidad geográfica entre los barrios pobres y los barrios de clase media y alta. La respuesta de los sectores privilegiados frente a la migración y la democratización de las ciudades de América Latina ha sido, muchas veces, la creación de zonas residenciales y de esparcimiento aisladas y protegidas (Caldeira, 2000: 1).

Antes, el temor de las élites a mezclarse con los pobres, con los negros y con los indígenas se conjuraba mediante una gran distancia geográfica y el uso abierto de estereotipos étnicos y lenguaje discriminatorio. Esto, aunque persiste, se hace más difícil en la época actual, en sociedades de masas con elecciones periódicas y lenguajes políticamente correctos. En ese contexto, la distancia educativa se convierte en una de las mejores armas de distinción. Durante las últimas décadas América Latina experimentó una notable extensión de la cobertura educativa y se incrementaron los años promedio de escolaridad. El cuadro siguiente muestra los niveles de cobertura educativa que se han alcanzado en los países de la región.

AQUÍ CUADRO 2.5

Con excepción de Haití, los países de América Latina y el Caribe tienen indicadores superiores al promedio de los países menos desarrollados y, en muchos casos, superiores también al promedio de los países en vías de desarrollo. La inscripción a primaria y secundaria creció en la mayoría de los países entre 1990 y 2001. Pese al incremento en la escolarización, muchas desigualdades educativas han persistido. En primer lugar, prevalece un porcentaje de analfabetismo que es vergonzoso en sociedades con los niveles de desarrollo latinoamericano. Países con pocos recursos, como Cuba y Costa Rica, tienen porcentajes menores de analfabetismo que países con cuantiosos recursos, como México y Brasil. El analfabetismo juvenil es todavía muy alto en Haití, Nicaragua, Honduras, Guatemala, El Salvador y República Dominicana. En segundo lugar, en las zonas rurales apartadas el rezago educativo es mucho mayor. En tercer lugar, aunque en las generaciones más jóvenes América Latina está cerca de la cobertura universal para la escuela primaria, no ocurre lo mismo con la enseñanza media, que sigue siendo una barrera infranqueable para los segmentos más pobres de la población. Se calcula que cerca de la mitad de los estudiantes que se inscriben a la educación media no terminan este ciclo educativo. Este embudo se sigue estrechando en la transición hacia la educación universitaria, a la que sólo accede un sector minoritario. En términos comparativos, la mayor parte de los países de América Latina se encuentran rezagados no sólo frente a los países de la OCDE, sino también frente a varios países asiáticos que han logrado avances impresionantes en el terreno educativo.

El problema central de la desigualdad educativa en América Latina no está sólo en la disparidad de la cobertura, sino en las diferencias de calidad. Las tasas de inscripción crecieron muy rápido, pero es baja la calidad en la mayoría de las escuelas públicas. Los índices de aprovechamiento, reprobación y deserción son altos. Los especialistas reportan que buen número de los estudiantes que ingresan en secundaria acarrean serias deficiencias de lecto-escritura y tienen problemas con el manejo de las operaciones matemáticas básicas (Gallart, 1999: 123). No sería exagerado decir que en buena parte de América Latina hay un dualismo en la estructura educativa. Por un lado, existe un camino privilegiado para las clases medias y altas, que tienen acceso a educación privada —y a veces pública— de alta calidad desde el preescolar hasta la educación media, para después ingresar con relativa facilidad en las mejores universidades públicas gratuitas o en universidades privadas de buena calidad. Por el otro, la mayoría de la población tiene menos años de preescolar y después sólo tiene la opción de educación primaria y media de calidad inferior, ya sea en escuelas públicas o en privadas de menor categoría. Al momento de llegar a los exámenes de ingreso a la educación superior, la mayoría de los pobres son derrotados en una competencia limpia, pero profundamente injusta, porque su desempeño de los exámenes no es más que el resultado lógico de años previos con educación deficiente. Muchos dejan los estudios y las familias de otros logran pagar su educación en universidades privadas. No obstante, también hay un sector de estudiantes de bajos recursos que, pese a todas las adversidades, tienen un excelente nivel y entran en las universidades públicas.

Una de las grandes paradojas educativas de América Latina es que muchos de los hijos de los ricos y de las clases medias resultan beneficiados por la universidad pública, gratuita o de bajo costo. No se han encontrado fórmulas que permitan preservar la universidad pública sin reproducir este privilegio. En el papel, quizás la solución sería muy sencilla: quienes tienen medios suficientes deberían pagar por la educación superior, lo que daría recursos adicionales para costear la educación de estudiantes que no pueden hacerlo, e incluso ofrecer becas para que los de menores recursos puedan vivir plenamente dedicados a su carrera. Pero esto ha sido imposible por la dinámica política más común en las universidades latinoamericanas. Hay que recordar

que las dictaduras militares y los gobiernos de derecha siempre han visto como enemigos a las universidades públicas, no por la desigualdad social que cristalizan, sino por las posiciones ideológicas y políticas que predominan en ellas. A su vez, las izquierdas y los movimientos estudiantiles han defendido a rajatabla el carácter gratuito y subsidiado de la universidad pública, en parte con el argumento válido de que es la única opción para muchos estudiantes de bajos ingresos, y en parte como estrategia de protección corporativa de intereses y feudos. El resultado neto de esta contienda es que, al mismo tiempo que algunos estudiantes pobres obtienen educación superior gratuita, muchos miembros de las clases medias y altas obtienen el mismo beneficio. La otra consecuencia es que muchas universidades públicas de la región tienen el estigma de no tener buena calidad. Los egresados de ellas están bien formados y tienen las conexiones apropiadas pueden superar el estigma y conseguir buenos empleos, pero muchos nunca lo logran, en particular quienes vienen de los sectores más humildes.

Hace poco se hizo un estudio muy llamativo en Chile, que siguió la trayectoria profesional de 400 ingenieros egresados durante los últimos 15 años. El estudio encontró que, teniendo las mismas calificaciones escolares, los que venían de barrios pobres, estudiaron en colegios municipales y tenían menos redes sociales ganaban menos, incluso un 50 % menos, que los educados en las mejores escuelas de Santiago y que tenían apellidos identificados con la élite (Núñez y Gutiérrez, 2004). El aprovechamiento escolar contaba menos que el origen social. Esto ocurrió en Chile, uno de los países más modernos de la región y que realizó profundas reformas educativas. Sería exagerado generalizar y suponer que en todos los casos el mercado laboral opera con discriminaciones de este calibre, por lo general opera un mecanismo más sutil e impersonal, que garantiza que los miembros de las clases dominantes tengan, en promedio, mayores calificaciones académicas, fruto de toda una vida de acceso a mejores escuelas y a otras formas de capital simbólico. Pero el ejemplo de los ingenieros chilenos sirve para destacar otra de las dimensiones de la desigualdad en América Latina: las disparidades en capital social.

Como todos los conceptos que se ponen de moda, la noción de capital social ha dado lugar a muchos equívocos. Es frecuen-

te oír que los más pobres están en desventaja porque tienen menos redes sociales, como si el problema fuera sólo la cantidad de contactos. La realidad latinoamericana desafía esa afirmación simplista, porque uno de los principales recursos que tienen los pobres son las redes familiares, étnicas y vecinales. Baste recordar el clásico estudio de Larissa Lomnitz (1975) sobre las estrategias de sobrevivencia de los habitantes de una barriada popular de Ciudad de México. Un estudio reciente en Panamá encontró que los indígenas son el sector de población que tiene las redes más densas de capital social (Davis, 2002: 232-233). El problema de América Latina no está en la cantidad del capital social, sino en la distancia que existe entre las redes de la élite y las redes del resto de la población. Hay poca interacción entre ellas, los grupos dominantes son muy impermeables y el acceso a sus circuitos es casi imposible para la gente común y corriente, que sólo accede a ellas por la mediación de instancias clientelares o a través de interacciones marcadas por el distanciamiento que producen la deferencia, la verticalidad de las jerarquías y las técnicas de la distinción. Tal vez uno de los pocos casos en los que se da una convivencia horizontal entre la élite y otros grupos sociales es entre los estudiantes de las universidades públicas, y esto con varias limitaciones. Pero prevalecen la distancia y el aislamiento, o la mayoría de los encuentros reproducen las fronteras sociales, que se valen de los rangos, la ropa, el color de la piel, la manera de hablar y el lenguaje corporal para señalar y reconstruir las desigualdades. En el nivel individual esas fronteras pueden ser franqueadas por personas de origen modesto que las cruzan gracias a la formación escolar o al éxito económico, pero las distancias entre grupos permanecen.

Las disparidades en capital social resultan decisivas al momento de ingresar al mercado de trabajo. Quienes no tienen amigos o familiares que ocupen posiciones relevantes difícilmente van a acceder a empleos con perspectivas de alta movilidad social, independientemente de sus capacidades. Incluso el ingreso a puestos de menor jerarquía en el sector formal de la economía es difícil sin los contactos adecuados. Dentro de los centros de trabajo tiende a reproducirse la distancia social: están muy marcadas las fronteras entre el trabajo repetitivo y el trabajo creativo, entre las labores manuales e intelectuales y entre las actividades de ejecución y las de dirección, lo que se traduce en una

polarización en términos de *status* y salario. Las etnografías de centros laborales en los que se han introducido recientemente nuevos sistemas de organización del trabajo, de inspiración japonesa, muestran que el peso de las jerarquías ha obstaculizado el empoderamiento de los trabajadores operativos y la horizontalidad de las relaciones laborales, incluso en empresas que han tratado de lograr ese objetivo (Reygadas, 2002).

Las enormes distancias que existen entre la base y el vértice de la pirámide social en América Latina hacen que el ascenso de cada escalón sea muy difícil, además de que son abruptos los diferenciales de ingresos entre cada uno de ellos. Las disparidades y las barreras a la entrada se hacen mayores conforme se asciende hacia la cúspide. Puede ser relativamente sencillo subir de categoría laboral dentro del trabajo manual (en la agricultura, en la industria de la construcción, en el trabajo fabril), pero es más complicado romper la barrera que separa al trabajo predominantemente manual del intelectual. Quienes cruzan esta barrera pueden escalar posiciones en trabajos de supervisión o de complejidad media, pero difícilmente podrán alcanzar puestos directivos o de alta complejidad profesional. Por último, en el mundo directivo y de los profesionales existe una nueva frontera para llegar hacia las posiciones de élite en los negocios privados y en la administración pública, pero también en ámbitos aparentemente más igualitarios como los partidos políticos, las universidades o las organizaciones no gubernamentales. Para cruzar todas estas barreras cuentan las credenciales escolares y las capacidades individuales, pero también existen filtros de género, de origen social, de pertenencia étnica y de capital social. Es interesante el caso de muchas mujeres latinoamericanas, que en los últimos años han conquistado posiciones relevantes en diversos campos de la vida económica y política, pero que han topado con techos de cristal para llegar a las posiciones más prominentes. Lo mismo le ha ocurrido a los indígenas y a los negros, salvo muy contadas excepciones.

Los latinoamericanos han cuestionado las barreras que separan a la élite del resto de la población. La historia de la región registra numerosos intentos por acortar las distancias y remover los obstáculos a la igualdad. En esos intentos hay que incluir no sólo las protestas y rebeliones con contenido igualitario, que son ampliamente conocidas, sino también la resistencia cotidiana y

los esfuerzos individuales y grupales por mejorar la propia situación. Entre ellos se encuentra la migración y las iniciativas locales de mejoramiento, que tratan de reducir las desventajas de vivir en pequeñas comunidades aisladas. Mención aparte merecen las estrategias familiares para elevar el nivel educativo de los hijos. También la crítica cotidiana a las élites mediante el uso de la ironía y distintas estrategias simbólicas de deslegitimación de los privilegios. En las ciudades, los sectores populares han tratado de conquistar espacios, construir viviendas dignas y reducir la segregación urbana. Así como hay procesos de exclusión y marginación, también hay procesos de inclusión y des-segregación (Peralva, 2000). Pese a la persistencia y la tenacidad de los esfuerzos para traspasar y derribar las fronteras entre los grupos sociales, no han sido suficientes para transformar de manera profunda las estructuras de distanciamiento y estratificación social, que se han reconstruido en la historia latinoamericana, lo que ha llevado a muchos a caracterizar a los países de América Latina como sociedades duales.

2.3. **América Latina: ¿dos sociedades en una?**

> Esto puede sintetizarse en una imagen a la que han recurrido con frecuencia los estudiosos de América Latina: el dualismo. Muchos países han sido dualistas desde la época colonial; otros, que no lo eran, como la Argentina y Chile, se volvieron dualistas en las dos últimas décadas; actualmente sólo Costa Rica y Uruguay no se amoldan a esta categoría. El concepto de dualismo evoca la coexistencia de dos mundos separados dentro de las fronteras de un mismo país. Uno es el mundo de los ricos, así como el los sectores de la clase media y de la clase obrera que han podido alcanzar niveles razonables de ingreso, vivienda, seguridad personal y otros bienes conexos. Otro es el mundo de los desposeídos, compuesto predominante aunque no exclusivamente por los pobres. [...] Pero, contra las concepciones simplistas del dualismo, hay que agregar que esos dos mundos no están desvinculados; están estrechamente conectados: tanto, que no pueden entenderse si no se tienen en cuenta esas conexiones.
>
> GUILLERMO O'DONNELL, "Pobreza y desigualdad en América Latina. Algunas reflexiones políticas" (1999: 77-78)

Las líneas anteriores, tomadas de un artículo de Guillermo O'Donnell, parecen estar atravesadas por una fuerte tensión: por momentos parece defender la tesis del dualismo, pero después se aleja de ella. La tensión reaparece unas páginas más adelante, cuando dice:

> El concepto de dualismo, como toda dicotomía, es una simplificación de limitada utilidad. Sirve para subrayar que en nuestros países existen dos polos y que éstos se han ido distanciando entre sí, pero ignora varios elementos de la población que en realidad no pertenecen a ninguno de esos dos polos. [...] pese a la simplificación que extraña, la imagen del dualismo sigue siendo válida para América Latina, y ahora más que nunca [O'Donnell, 1999: 86].

La tensión no debe a atribuirse a la indecisión de O'Donell, sino que refleja las enormes brechas que existen dentro de la mayoría de los países de América Latina. La imagen del dualismo está presente por doquier, desde los textos de Gino Germani y Medina Echavarría sobre la transición de la sociedad tradicional a la moderna (Germani, 1962: 156-167; Medina Echavarría, 1964: 24-25) y los de DESAL acerca de la superposición cultural y la marginación (DESAL, 1969), hasta el conocido libro de Guillermo Bonfil (1989) sobre la oposición entre el "México profundo" (indígena) y el México occidentalizado; se encuentra en los estudios sobre los contrastes entre las favelas y el mundo del asfalto en Brasil, en las teorías del colonialismo interno, y en las dicotomías entre tradición-modernidad, economía formal-economía informal. También se encuentra en muchas expresiones artísticas y culturales: en las clásicas películas de Pedro Infante *Nosotros los pobres* y *Ustedes los ricos* (dirigidas por Ismael Rodríguez, 1947 y 1948, respectivamente), en las narraciones de Gabriel García Márquez y en innumerables canciones populares. Pero, al mismo tiempo, se revelan por todos lados las imbricaciones y las superposiciones entre esos dos mundos, que nunca han sido autónomos, pero tampoco consiguen integrarse plenamente. Así, Néstor García Canclini (1991) habla de culturas híbridas, Janice Perlman (1976) y José Joaquín Brunner (1978) derribaron desde los años setenta el mito de la marginalidad y diversos análisis muestran el entrecruzamiento entre la economía formal y la economía informal. La simultaneidad entre se-

paración y vínculos reaparece una y otra vez en las imágenes que ofrecen los artistas y las industrias culturales, la literatura y las telenovelas. La tensión persiste. ¿Pertenecen al mismo mundo los niños de la calle y los supermillonarios latinoamericanos? ¿Hay lazos que conecten a los campesinos de las zonas más apartadas con las clases altas que se aíslan en vecindarios amurallados? Sí y no. Hay dualismo, pero no entre entidades separadas, sino entre dos caras de una moneda, indisolublemente ligadas. Aparentemente siguen caminos paralelos, que nunca se tocan, pero no se explican el uno sin el otro. Más que dualismo, es una polarización extrema, en la que las instancias de mediación reproducen las asimetrías y las distancias.

En el corazón de las desigualdades de América Latina se encuentra una estructura económica polarizada, que de manera persistente, re-produce inserciones privilegiadas y precarias en los circuitos de generación y distribución de la riqueza. La polarización se presenta en varios niveles: 1) entre unidades económicas, 2) en la distribución de la riqueza dentro de las unidades económicas, y 3) en los patrones de consumo. Estos diferentes niveles se articulan para formar lo que diversos autores han llamado "una suerte de economía de desigualdad como rasgo esencial" (Vuskovic, 1996: 67), "una pauta histórica de desarrollo estructuralmente desequilibrado y socialmente excluyente" (Altimir, citado en O'Donnell 1999: 77).

"Aquí no hay productores medianos, sólo pequeños y grandes". Así se expresó un agricultor guatemalteco al hablar del cultivo de productos agrícolas no tradicionales en su región. Y no andaba muy lejos de la realidad: en Guatemala el índice de Gini de concentración de la tierra es de 0,850, cifra que implica una escisión tremenda entre unas cuantas fincas de gran extensión frente a decenas de miles de pequeñas parcelas familiares, la mayoría menores de una hectárea (Hamilton y Fischer, 2003: 86 y 89). El campo guatemalteco es un ejemplo de la enorme polarización entre unidades económicas en América Latina, donde destaca el contraste entre el segmento más dinámico y productivo, formado por un reducido sector de empresas grandes y medianas, orientadas hacia la exportación o hacia el consumo de los sectores altos y medios, que opera en gran escala, emplea personal calificado, utiliza tecnologías intermedias o de punta y dispone de financiamiento, mientras que, en el otro extremo,

existe una enorme cantidad de micronegocios y pequeñas empresas con limitaciones financieras, baja productividad y tecnología precaria. Entre estos dos polos existen innumerables vínculos. Uno de los más evidentes es que los trabajadores de las grandes empresas provienen de familias que se encuentran inmersas en el sector informal, cuya existencia contribuye a reducir los salarios y las prestaciones en el conjunto de la economía. Por otro lado, las grandes corporaciones y las pequeñas unidades económicas se encuentran conectadas mediante redes de subcontratación; no es que estén aisladas, sino que se conectan en términos favorables a los sectores oligopólicos.

Los economistas han construido modelos que replican el funcionamiento de las economías dualistas (Lewis, 1954; Rannis, 1988; Hernández Laos y Velásquez, 2003). Destacan la existencia de dos sectores: uno tradicional (agrícola y/o urbano), orientado bajo la lógica de la subsistencia familiar, con tecnología atrasada, uso intensivo de mano de obra y esquemas organizativos simples; y otro moderno, orientado por la ganancia, que emplea tecnología más avanzada y esquemas organizativos complejos. Dichos modelos se fincan en la existencia abundante de mano de obra, que presiona los salarios hacia la baja en ambos sectores, aunque en el segundo pueden ser más altos debido a la mayor productividad. Los teóricos de las economías dualistas señalan que generan una alta desigualdad de ingresos, que incluso puede exacerbarse en las fases de transición hacia una economía no dualista, porque aumentan los ingresos de los sectores que se van modernizando, pero predicen que a la larga esa desigualdad disminuirá, en la medida en que el sector moderno vaya absorbiendo la mano de obra excedente y desaparezca la dualidad. Lo que estos teóricos no explican es por qué en América Latina el dualismo ha persistido durante tanto tiempo y por qué el crecimiento económico no ha producido la convergencia del ingreso que predicen los modelos. El funcionamiento concreto de las economías no opera en el vacío social, está incrustado en relaciones sociales específicas que inciden sobre los niveles de salarios y ganancias y sobre la articulación entre los sectores.

En el caso de América Latina la persistencia de una economía polarizada tiene que ver, por un lado, con las dificultades del sector moderno para crecer de manera sostenida y absorber los excedentes de mano de obra. Esta dificultad se asocia con el

hecho de que ese sector ha operado en condiciones de asimetría en sus relaciones con las economías desarrolladas, funcionando muchas veces como enclaves orientados a la exportación o al consumo de las clases medias y altas, con articulaciones débiles con el conjunto de la economía y empleando tecnologías ahorradoras de mano de obra, lo que limita su capacidad para generar empleos directos e indirectos, de modo que los salarios en esas unidades también son bajos, no así las ganancias de los empresarios. Por otro lado, la persistencia de la polarización tiene que ver con distancias físicas, culturales y sociales que constituyen barreras a la entrada al sector moderno. Albert Hirschman, un lúcido y original teórico del desarrollo, mostró que en los sistemas económicos que ofrecen pocas oportunidades de "voz", la lealtad disminuye y los agentes privilegian opciones de "salida" (Hirschman, 1970). Ante un sector formal que ofrece pocas oportunidades de inclusión y casi todas las que ofrece son precarias, muchos latinoamericanos no tienen otra opción que permanecer en actividades agrícolas tradicionales o en la economía informal urbana, con bajos niveles de productividad y obteniendo ingresos cercanos al nivel de subsistencia.

La perseverancia de la asimetría entre sectores de la economía se refuerza con la polarización de los ingresos dentro de las unidades económicas. La distribución de la riqueza dentro de una empresa, una dependencia gubernamental, una universidad o una organización no gubernamental tiene que ver con cuestiones de oferta y demanda y con la productividad de cada participante, pero también con estructuras de poder y condicionantes culturales. En el caso de América Latina, esta distribución tiende a ser mucho más polarizada que en otras regiones.

México es un buen ejemplo de las enormes disparidades en las remuneraciones, en particular entre la cúspide de la pirámide y el resto. Esta disparidad se presenta tanto en el sector privado como en el público y en el social. En el ámbito empresarial, en 2001 los directores generales de compañías líderes (ingresos superiores a 500 millones de dólares) tuvieron en México remuneraciones promedio de 866.666 dólares anuales, que se encontraban entre las más altas del mundo, superadas sólo por Estados Unidos (1.933.000 dólares anuales) y Argentina,[6] aunque en Argentina disminuyeron después de la crisis de finales de ese año. Lo que es sorprendente es que altos ejecutivos mexicanos

ganen más que los de países mucho más ricos, como Alemania, Japón o Canadá. Este patrón se repite en el sector gubernamental: en 2002, en México los secretarios de Estado (nivel equivalente a ministros) tuvieron remuneraciones promedio de 179.200 dólares, muy superiores no sólo a lo que recibieron sus contrapartes en países desarrollados, sino más que lo que ganaron los primeros ministros de Gran Bretaña (167.000 dólares) y España (77.000 dólares). Los subsecretarios de Estado en México (nivel inmediatamente inferior a secretario o ministro) ganan un 45 % más que sus contrapartes estadounidenses, más del doble que los alemanes, ingleses o franceses y más del triple que los españoles.[7] Algo similar ocurre en el ámbito parlamentario, en donde no sólo los senadores y diputados federales tienen salarios muy altos, incluso los diputados locales tienen ingresos mayores que los de países desarrollados.[8] La desmesura de los ingresos de ejecutivos, ministros y diputados es mayor si se contrasta con el salario promedio en el sector formal en México, que es de sólo 6.000 dólares anuales.[9] El hecho de que estos diferenciales en las remuneraciones se presenten en diversas ramas de la economía y durante gobiernos encabezados por distintos partidos sugiere que se trata de un patrón común, propio de una sociedad que ha tolerado grandes disparidades de ingresos. En todos los países los empresarios, directivos y políticos tienen ingresos superiores al promedio, pero en cada país son diferentes los umbrales de legitimidad de esas disparidades (Kelley y Evans 1993: 76), siendo un rasgo distintivo de América Latina permitir asimetrías de esa magnitud, no necesariamente porque la mayoría esté de acuerdo con ellas, sino por la correlación de fuerzas que ha prevalecido históricamente. Así, más que un dualismo, lo que existe es una estructura de remuneraciones en la que la cúspide de la pirámide laboral se apropia de una porción enorme de los ingresos, que tiene como contraparte que el resto de los trabajadores y empleados perciba sueldos muy bajos. Los altos ingresos de unos no se explican sin la precariedad de los otros, y viceversa.

El tercer eslabón de la cadena causal de la polarización económica en América Latina es la escisión de las esferas de consumo. Como se mencionó antes, los sectores más ricos tienen una proporción enorme de los ingresos de los países de la región, que se expresa también en la capacidad de consumo. El siguiente cuadro contrasta las porciones del ingreso o del consumo nacio-

nal que tienen los más pobres y los más ricos en diferentes países de América Latina.

AQUÍ CUADRO 2.6

Las diferencias son enormes. El 10 % más rico concentra entre una tercera parte y la mitad del consumo total (entre el 30,3 y el 48,8 %). La proporción entre el 10 % más rico y el 10 % más pobre alcanza magnitudes escandalosas en algunos países: Honduras 91,8 veces, Paraguay 91,1 veces, Nicaragua 70,7 veces, Brasil 65,8 veces. Los países de la región que tienen menores disparidades entre el 10 % más rico y el 10 % más pobre son: Jamaica 11,4 veces, Ecuador 15,4 veces, República Dominicana 17,7 veces, Uruguay 21,6 veces y Costa Rica 20,7 veces. No obstante, son grandes si se comparan con los países con menores desigualdades en otras regiones: en Asia (Japón 4,5, Corea 7,8, India 9,5), países nórdicos (Finlandia 5,1, Noruega 5,3, Dinamarca 8,1), Europa del Este (Hungría 5,0, República Checa 5,2, Eslovenia 5,8). (UNDP, 2003: 282-285).

En América Latina no sólo se trata de una diferencia en el monto del consumo, sino que en algunos casos parecen haberse formado dos esferas de consumo con cierta autonomía entre ellas. En el caso de los productos primarios el consumo de los más ricos es sólo dos o tres veces mayor que el de los más pobres, pero en el caso de los bienes industriales no perecederos y de los servicios, el consumo de los más ricos puede ser decenas o centenas de veces mayor que el de los sectores de bajos ingresos (Vuskovic, 1996: 76-77). Parecería que algunas empresas se especializan en abastecer a los sectores de ingresos medios y altos, mientras que otras se enfocan al conjunto de la población. Esto explica el paradójico fenómeno de que en los últimos 20 años del siglo XX, pese al deterioro de muchas economías latinoamericanas, se incrementó el consumo de muchos productos suntuarios, desde autos deportivos y de lujo hasta ropa de diseñador, pasando por un sinnúmero de artículos importados que se convirtieron en emblemas de la apertura de las clases medias y altas a la globalización.

La polarización en el consumo es un producto de la desigualdad de ingresos, pero también contribuye a re-producirla. Las empresas nacionales que abastecen a los sectores de altos ingresos no pueden hacer muchas economías de escala, porque se ocupan de una franja muy pequeña de la población. Para afron-

tar la competencia extranjera recurren con frecuencia a la ventaja de los bajos salarios. Cuando, a pesar de ello, no pueden competir, se convierten en simples intermediarios de la importación de bienes no perecederos y artículos de lujo. En la mayoría de los casos, su actividad tiene pocos efectos multiplicadores sobre el resto de la economía. Por su parte, las empresas que se orientan al consumo popular atienden a un mayor número de consumidores, pero con poco poder de compra. Se forma una "economía de la pobreza" (Pérez Sainz, 2004), con pocas posibilidades de expansión y débilmente articulada con los sectores más dinámicos de la economía. De esta manera la desigualdad tiene efectos perversos sobre el desarrollo económico.

Las disparidades en el consumo se convierten en disparidades de *status*. En América Latina se ha reportado la fuerza que tiene el consumo ostentoso de los ricos (O'Donnell, 1999). En parte es más notorio porque contrasta con la pobreza del entorno, pero también porque se ha utilizado como emblema para remarcar las distancias sociales. Sin embargo, no hay que olvidar que las clases medias y populares latinoamericanas han hecho esfuerzos impresionantes para incrementar su consumo de algunos bienes que son símbolo de modernidad y *status*, con el fin de no ser menospreciadas, aunque esto las arrastre en un torbellino de consumismo y endeudamiento. Los ejemplos sobran, pero quizás el más conocido sea el de las antenas aéreas de televisión saliendo de casas muy pobres. Después, cuando surgieron las primeras antenas parabólicas de televisión, algunas ciudades latinoamericanas se llenaron de ellas. También es conocido que una parte considerable del dinero de las remesas de los migrantes se destina a la compra de electrodomésticos y automóviles y a la construcción de viviendas, que son importantes marcadores de *status*. Cuando no hay recursos para comprar algunos bienes, el ingenio puede hacer maravillas. Cuando surgieron los primeros teléfonos celulares sólo una franja de la población pudo adquirirlos, y muchos jóvenes de clase alta hacían un uso ostentoso de ellos. Pero al poco tiempo se vendían imitaciones que no servían para hacer llamadas telefónicas, pero sí para aparentar que se hacían. Sólo varios lustros después se hizo más común el uso de teléfonos celulares. En el caso de la ropa, en América Latina es relativamente fácil hacerse con ropa "de marca", porque se vende a bajo precio en los mercados calleje-

ros, ya sea de imitación o auténtica, pero que es más barata gracias al contrabando y la evasión de impuestos. Lo mismo ocurre con videocintas, discos compactos y pequeños electrodomésticos, que se vuelven accesibles gracias al contrabando o la piratería. Sin embargo, las clases dominantes tratan de conservar la ventaja en el "monopolio de la última diferencia legítima" (García Canclini, 2004: 62).

El ejemplo de los esfuerzos populares por acceder al consumo de bienes prestigiados permite reflexionar sobre la complejidad del dualismo económico en América Latina. No se trata de dos economías, una moderna y una tradicional, una formal y otra informal, una capitalista y otra pre-capitalista, una de la riqueza y otra de la pobreza, sino de una sola economía altamente polarizada, pero con múltiples conexiones entre sus diferentes componentes. En la época colonial las minas y plantaciones no podían existir sin la mano de obra indígena y negra. Después, los enclaves exportadores dependieron de las enormes reservas de trabajadores. Hoy en día, las maquiladoras y las empresas modernas se siguen abasteciendo de nuevos contingentes de trabajadores jóvenes, buena parte mujeres, que provienen de las franjas pobres de la población urbana y rural. El llamado sector informal de la economía tiene muchos vasos comunicantes con el sector formal: provee fuerza de trabajo, abarata la reproducción de las familias trabajadoras, contribuye a mantener bajos los salarios, consume una parte de la producción de las empresas modernas, les otorga a éstas mayor flexibilidad mediante la subcontratación y, en una palabra, es un componente central del proceso de acumulación (Perlman 2004; Portes y Hoffman, 2003; Ward, 2004). Más que una desintegración entre dos sectores aislados de la economía, lo que existe es una integración asimétrica, con muchos vasos comunicantes, que reproduce las desigualdades de ingresos.

La existencia de vasos comunicantes entre sectores de la economía también señala la posibilidad de que la polarización se reduzca. En algunas épocas, en particular en la época de la sustitución de importaciones, se redujo la brecha entre ambos sectores, aumentó la productividad promedio y en varios países crecieron los salarios reales. En ese momento las empresas más productivas tuvieron la capacidad de absorber a millones de latinoamericanos. Algunos autores señalan que en ese proceso ha-

bía una tendencia hacia la convergencia y, por tanto, hacia la reducción del dualismo (Altimir, 1999; Hernández Laos y Velásquez, 2003; Kaztman y Wormald, 2002; Ward, 2004). Esto indica que la polarización no es una característica inmutable que separa radicalmente dos economías, sino una cuestión de grado, una construcción histórica en la que las distancias entre las unidades económicas más avanzadas y las más rezagadas pueden hacerse mayores o menores. Pero esa época aparece más como una excepción, la tendencia más común ha sido la persistencia de configuraciones económicas muy polarizadas. Esto se encuentra relacionado con las disparidades en la conexión con la economía mundial.

2.4. **Asimetrías en la vinculación con la economía mundial**

> Los flujos de exportación no representan excedentes de producción que acompañan a la satisfacción de necesidades y demandas internas, sino actividades más bien especializadas, cuyo destino principal (o único) son las ventas al exterior. [...] De esa forma, mucho más que en las economías desarrolladas, se separan los mercados interno y externo; la eficiencia de las actividades exportadoras no se sustenta en escalas de producción que se apoyen en las demandas internas, sino en salarios suficientemente bajos para asegurar merced a ellos la competitividad en los mercados internacionales, con lo cual contribuyen también a acentuar la desigualdad y reducir aún más los mercados internos de bienes de consumo difundido.
>
> PEDRO VUSKOVIC, *Pobreza y desigualdad en América Latina* (1996: 69-79)

El tipo de vínculos que ha tenido América Latina con la economía mundial, ¿ayudan a reducir la desigualdad o, por el contrario, la agravan y son una de las causas de las asimetrías y la polarización en la distribución del ingreso? Se trata de un viejo debate que se ha presentado en diferentes épocas de la historia latinoamericana. Para muchos, los males de América Latina, entre ellos la enorme desigualdad social, tienen su origen en la inserción subordinada de nuestros países en el mercado mundial, primero como proveedores de metales preciosos y productos

agropecuarios, y después como exportadores de mano de obra barata y productos con poco valor agregado. Llamaré a esta idea la tesis del origen externo de la desigualdad, que se encuentra muy arraigada en la región. Frente a ella, existe otra tesis que insiste en los factores internos que generan la desigualdad, por ejemplo el papel de las oligarquías locales, los desequilibrios y limitaciones de la estructura económica, el racismo y la corrupción. Muchas veces, este debate se tiñe de connotaciones ideológicas y políticas. Algunos tratan de culpar a "enemigos externos", como el colonialismo, el imperialismo yanqui, los organismos financieros internacionales o el neoliberalismo. Mientras tanto, la posición contraria achaca toda la responsabilidad a "vicios internos", como la corrupción, las limitaciones de las culturas indígenas e ibéricas, la ineficiencia del gobierno, la voracidad de los empresarios nacionales, la improductividad de los trabajadores, las carencias educativas, etc. (Seligson, 1984: 403-404). Planteado en esos términos, el debate no conduce a mucho, porque se queda en el juicio moral sin analizar la complejidad de los procesos histórico-sociales. Además, cada posición ve una sola cara de la moneda y no percibe los vínculos que existen entre los factores internos y externos. Existen argumentos que muestran el peso de los factores internacionales en la configuración de sociedades altamente desiguales. Sin embargo, estos factores nunca actúan solos, siempre lo hacen en conjunción con dinámicas internas, los condicionamientos globales se articulan con procesos locales para producir desigualdades o, también, para reducirlas.

Tres siglos de dominación colonial por parte de España y Portugal y, posteriormente, otros dos siglos en los que han persistido diversas formas de dominación económica ejercidas por diversos países, en particular Inglaterra durante el siglo XIX y los Estados Unidos de América en el siglo XX, han dejado una fuerte huella en América Latina. El intercambio desigual ha sido una constante en las relaciones entre América Latina y los países centrales. Ha tomado distintas formas, primero como extracción de metales preciosos en base al ejercicio violento del poder colonial y de la sujeción coercitiva de la mano de obra indígena y negra en las minas. Otros recursos naturales fluyeron después hacia Europa y otros países ricos: productos agrícolas y pecuarios, maderas, caucho, petróleo y minerales de todo tipo. Las minas,

las plantaciones, los campos petrolíferos y otras unidades económicas que funcionaron como enclaves extranjeros, han sido emblemáticos del papel que desempeñó América Latina en la división internacional del trabajo. Durante siglos fue proveedora de materias primas baratas, que con frecuencia fueron extraídas o producidas con métodos autoritarios y bajo relaciones interétnicas en las que los europeos o sus descendientes ocuparon posiciones privilegiadas, mientras que los indígenas, los negros, se encontraban en los escalones más bajos y peor remunerados de la cadena productiva.

En el siglo XX se agregaron otras formas de intercambio desigual. Pese a que en la mayoría de los países de la región se crearon industrias manufactureras, rara vez lograron colocarse en la vanguardia tecnológica. América Latina sigue siendo importador neto de tecnología y maquinaria de punta, cuyos precios tienden a ser mayores que los de los productos que exporta la región, lo que lleva a un deterioro de los términos de intercambio comercial con el mundo desarrollado. A esto hay que agregar la desigualdad implícita en la dependencia financiera, ya que durante el último medio siglo los países latinoamericanos han pagado cantidades exorbitantes por el servicio de la deuda. La migración masiva de latinoamericanos hacia países industrializados también constituye un intercambio desigual, porque a pesar de que obtienen empleos y mandan remesas a sus familias, sus salarios son bajos y tienen pocas prestaciones, dado que casi siempre tienen el *status* de inmigrantes ilegales. Es mayor la riqueza que reciben los países receptores en forma de trabajo e impuestos que la que obtienen las regiones de origen en forma de remesas familiares. América Latina recibe desde hace tiempo inversión extranjera directa que representa divisas y empleos, pero estos ingresos casi siempre son superados por las riquezas remitidas al exterior en forma de utilidades y regalías.

La inserción subordinada de América Latina en la economía mundial contribuye a la desigualdad social interna, en primer lugar, porque provoca un drenaje constante a las economías locales y los recursos públicos, lo que limita la operación de programas sociales que garanticen salud, educación y servicios sociales de buena calidad para toda la población. En segundo término, contribuye a la escisión entre los mercados interno y externo. Desde la época colonial, la capacidad exportadora tem-

prana de la región no obedeció a la consolidación del mercado interno, sino a la riqueza de los recursos naturales y la explotación de la mano de obra local o proveniente de África. Desde entonces se produjo la desarticulación entre un sector exportador dinámico y un mercado interno deprimido. Esta tendencia prevaleció hasta la fecha, con excepciones creadas en algunas coyunturas históricas excepcionales y en el llamado período de substitución de importaciones, cuando hubo una mejor articulación entre los sectores de la economía (Hernández Laos y Velásquez, 2003). Sin embargo, durante las últimas décadas se ha vuelto a ensanchar la brecha entre el sector exportador y el mercado interno, configurándose una dinámica perversa mediante la cual la desigualdad social crea las condiciones para la exportación fincada en la mano de obra barata, a la vez que esta actividad exportadora se realiza de una manera tal que reproduce la desigualdad de ingresos. Se crea una estructura de oportunidades en la que las ganancias de los grupos dominantes no se encuentran asociadas con las ganancias colectivas del desarrollo equilibrado. En tercer lugar, la inserción asimétrica de América Latina en el mercado global favorece la formación y reproducción de élites intermediarias que capturan buena parte de los beneficios de la vinculación con los mercados mundiales, como ocurre actualmente con el caso del personal directivo de las empresas transnacionales, así como muchas otras categorías sociales vinculadas con ellas: dueños de empresas proveedoras de insumos y servicios, dueños de inmuebles que se rentan a empresas maquiladoras, personal técnico y profesional de alto nivel, etc.

En síntesis, la desigualdad latinoamericana tiene una dimensión externa, cuyo origen se encuentra en un período de sujeción colonial excepcionalmente prolongado, que después se transformó en otras formas de subordinación económica e intercambio desigual con respecto a los países desarrollados. Pero esto no puede explicar toda la desigualdad latinoamericana, la dimensión externa opera en conjunción con factores endógenos: características de las instituciones, las barreras y desigualdades categoriales entre las élites y el resto de la población, superposición entre distinciones étnicas y diferencias de clase, polarización estructural de la economía y capacidad de las élites para apropiarse de una parte significativa de la riqueza producida en

la región.

Existen factores externos que operan en sentido inverso, es decir, que han contribuido a limitar la desigualdad. La intensidad de los vínculos con el mundo ha generado cuantiosas riquezas, una parte de las cuales se ha quedado en América Latina. Algunos historiadores han señalado que la economía colonial tuvo efectos multiplicadores en varias regiones (Assadourian, 1982), mientras que otros han encontrado que América Latina creció en algunas épocas en que su economía se orientó hacia la exportación (Coatsworth y Taylor, 1998). La cercanía geográfica con respecto a los Estados Unidos ha sido causa de muchos dolores de cabeza, pero también ha representado diversas oportunidades para la región: flujos de inversión, mercados, destino para migrantes, ayudas al desarrollo, etc. Los vínculos políticos y culturales con Canadá, Estados Unidos y Europa Occidental también han contribuido a que en América Latina tengan fuerza los ideales ciudadanos y a que se hayan reducido algunas formas de discriminación étnica y de género. Sería absurdo pensar que todos los vínculos externos son negativos e incrementan las desigualdades sociales. El aislamiento no garantiza igualdad, e incluso puede provocar mayor exclusión, como ocurre en Haití desde hace mucho tiempo o en Cuba durante las últimas décadas. El punto central no está en la vinculación *per se*, sino en los mecanismos externos e internos que regulan distribuciones más o menos inequitativas de los recursos.

2.5. **Capacidad de las élites para preservar sus privilegios bajo distintos escenarios**

> La riqueza nunca ha sido bien distribuida en ningún país del mundo porque si así fuera no existirían países ricos o pobres. [...] Incluso en Suiza, que es un país que se podría citar como ejemplo, hay ricos y hay pobres. Así que ese cuento de que la riqueza tiene que ser distribuida equitativamente es sólo una ficción sin ninguna base. O sea, una utopía, palabra inventada por los poetas. [...] Resumiendo, la riqueza y la pobreza van a coexistir perpetuamente en todos los países porque siempre habrá gentes más inteligentes o listas, mejor capa-

citadas o lo que tú quieras, que otras. Hay que controlar los malos manejos de los ricos, pero también las malas acciones de los pobres.

JULIO MARIO SANTO DOMINGO, millonario colombiano[10]

En mayo de 2003 se reunieron en Ciudad de México y en el centro vacacional de Ixtapa una treintena de los hombres más ricos de América Latina.[11] De este singular encuentro hay algo que llama inmediatamente la atención: la magnitud de las fortunas de los ahí reunidos. Una decena de los asistentes, con el anfitrión Carlos Slim a la cabeza, habían aparecido en la lista de multimillonarios de ese año de la revista *Forbes*. La fortuna conjunta de esas 10 personas era de 25.000 millones de dólares, cantidad superior al producto interno bruto de algunos de los países latinoamericanos más pequeños. Estos multimillonarios son la punta del iceberg de la élite latinoamericana. Según el Índice de Riqueza en el Mundo 2003, elaborado por Merrill Linch y Cap Gemini, al cierre de 2002 había en América Latina 300.000 personas con activos financieros superiores a un millón de dólares.[12]

Cuando se piensa en desigualdad, generalmente vienen a la mente las imágenes de millones de personas que viven en condiciones de pobreza, es decir, una imagen de carencias. Pero la desigualdad tiene otra cara, que no es de limitaciones, sino de una enorme capacidad de acumulación de riquezas. América Latina es un continente pobre, pero una pequeña franja de la población es inmensamente rica. Los pobres latinoamericanos son mucho más pobres que sus similares de los países desarrollados, pero los ricos de la región tienen ingresos comparables a los de sus pares en el Primer Mundo. Esta asimetría puede leerse desde dos perspectivas complementarias. Por un lado, hay una historia de fracasos y frustraciones, la de la incapacidad de los gobiernos de la región para erradicar la pobreza. Por el otro, hay una historia de poder y de éxitos en la apropiación privada de la riqueza, la de un pequeño sector de la población que ha tenido la capacidad de mantener sus privilegios y concentrar aproximadamente la mitad del ingreso total durante largos períodos.

La desigualdad persistente requiere élites persistentes. En el caso latinoamericano es asombrosa la resiliencia de las clases

dominantes: han podido reproducir sus ventajas en diferentes períodos históricos, bajo distintos regímenes políticos y siguiendo diversos modelos económicos. Desde las economías primario-exportadoras de finales del siglo XIX hasta el nuevo auge exportador de corte neoliberal de principios del siglo XXI, pasando por el período de sustitución de importaciones hacia la mitad del siglo XX, la enorme concentración del ingreso en la punta de la pirámide social ha sido una constante. Se ha mantenido tanto con gobiernos autoritarios como con populistas, incluso con Estados más democráticos.

La reproducción de las élites latinoamericanas no es fruto de la continuidad y el inmovilismo. Por el contrario, se trata de una historia llena de recambios, rupturas y transformaciones. Desde el punto de vista político, las sustituciones de los grupos gobernantes han sido comunes: después de las guerras de independencia, los administradores coloniales portugueses, españoles, franceses e ingleses fueron reemplazados por nuevas élites criollas, incluso mestizas y negras en algunos países; posteriormente durante el siglo XIX hubo constantes pugnas y cambios de posiciones entre las fracciones liberales y conservadoras, además de que las continuas asonadas militares provocaban cambios bruscos en las cúpulas del gobierno. En el siglo XX continuaron los desplazamientos, frutos de revoluciones como la mexicana, la boliviana o la nicaragüense, o bien de los golpes militares que se presentaron en muchos países. Sin embargo, en medio de todos esos cambios y torbellinos políticos, los grupos de altos ingresos conservaron casi siempre sus privilegios económicos y una enorme influencia sobre las políticas públicas. Incluso en México, en donde la revolución de 1910-1917 asestó un duro golpe a la oligarquía terrateniente, las élites pudieron recomponerse y, salvo excepciones, sus miembros lograron insertarse en nuevas actividades económicas altamente rentables. Algo similar ha sucedido en épocas recientes en América Central, en donde las antiguas familias terratenientes se están reconvirtiendo para ocupar posiciones claves en la industria maquiladora y en las actividades financieras.

En lo individual, muchas personas pueden entrar o salir de la cúpula, fruto de circunstancias particulares y de vaivenes económicos y políticos, pero lo que en América Latina persiste son los privilegios de la élite, aunque cambie su composición. Durante

mucho tiempo, una de las razones de esa permanencia fue la enorme concentración de la tierra, que sigue existiendo en la mayoría de los casos, y que facilita el acaparamiento de otros recursos. Otra razón ha sido el uso de la fuerza: muchos intentos de redistribución de la tierra y del ingreso abortaron a causa de golpes militares o del ejercicio de la represión, como ocurrió en Guatemala después de 1952-1954 o en Chile a partir de 1973 (Hoffman y Centeno, 2003). Sin duda, el control de la tierra y de las armas ha tenido un lugar importante en la preservación de las élites latinoamericanas, pero el proceso ha sido mucho más complejo. Reducir todo a esos factores resulta simplista y dice poco acerca de las décadas más recientes, en las que los centros neurálgicos de la economía y la política de la región no han pasado por las actividades agroganaderas ni por los cuarteles. A la ecuación oligarquía = tierra + armas hay que agregarle otros elementos. Uno de ellos es la variable étnica: las élites latinoamericanas han tenido una gran cohesión debido a la construcción de una identidad excluyente de lo indígena y lo negro. Muchos de los miembros de la élite son de origen europeo, preservan fuertes afinidades gracias a la homogamia y la construcción de enclaves sociales y culturales, a los que se integran personas de otros orígenes —como Carlos Slim, de ascendencia libanesa—, siempre y cuando hayan experimentado un proceso de "blanqueamiento", dado por el dinero y la educación. Incluso en países y regiones en los que la clase dominante no es mayoritariamente blanca (por ejemplo Haití, zonas de los Andes o Mesoamérica con fuerte composición indígena, zonas de Brasil con gran cantidad de negros), se reproduce la distancia de las élites con respecto al resto de los habitantes. No se trata de una distinción biológica, sino de una construcción histórico-cultural sumamente eficiente.

Otro elemento a considerar es el monopolio educativo. En un principio fue el monopolio sobre la lectura, escritura y pronunciación legítima de las lenguas coloniales (primero español y portugués, después también inglés y francés). Posteriormente, cuando ya la mayoría hablaba, leía y escribía las lenguas oficiales, vino el cuasi-monopolio sobre la educación superior. Durante las últimas décadas la educación universitaria se ha extendido a muchos otros sectores sociales (aunque no a la mayoría de la población), pero han surgido otros marcadores de distinción

educativa: los posgrados, la educación en el extranjero, el estudio en escuelas particularmente prestigiadas, el manejo de otros idiomas, etc. Al igual que en el caso de la economía, la persistencia de los privilegios de la élite no ha descansado en mantener el control sobre un solo recurso, sino en cambiar con la suficiente rapidez para adquirir el dominio exclusivo sobre los nuevos recursos que se vuelven estratégicos. Se trata de un proceso continuo de enclasamiento, desclasamiento y reenclasamiento, en el que determinado capital simbólico otorga distinción y privilegios a un pequeño sector (enclasamiento), que después es adquirido por sectores más amplios (desclasamiento), pero luego las élites establecen nuevos tipos de capital simbólico como elementos de distinción de clase (reenclasamiento) (Bourdieu, 1988).

Por último, está la cuestión del control que ejercen las élites sobre los organismos del Estado. Por un lado, existen mecanismos de reclutamiento, formación y reemplazo de las élites políticas que las hacen muy impermeables a la entrada de nuevos sectores, de modo que los puestos más altos hay muchas personas que provienen de las clases dominantes o de las capas medias ilustradas que han logrado pasar por diversos filtros educativos, económicos, políticos y hasta étnicos y de género (Ai Camp, 2002). Pero la cuestión central no es la composición social de los gobiernos, sino el grado en que sus políticas han sido incapaces de alterar sustancialmente los esquemas de concentración del ingreso. Por lo general, los sectores de altos ingresos ganan la alianza con las clases medias para bloquear cualquier intento serio de reforma fiscal progresiva (Karl, 2002). Los gobiernos llegan a realizar diversos programas en beneficio de toda la población o de sectores medios y pobres, pero rara vez logran reducir de manera consistente los excesivos privilegios de las clases altas. Ni siquiera gobernantes con orientaciones populistas o de izquierda han podido eliminar esos privilegios, ya que es muy difícil gobernar sin el apoyo o, al menos, la tolerancia de dichos sectores, quienes pueden ejercer presiones de todo tipo, como la fuga de capitales o el ataque sistemático en los medios de comunicación, e incluso la desestabilización política y los golpes de Estado.

La enorme fuerza política de las élites económicas latinoamericanas no siempre significa el control directo de los aparatos de Estado. Son frecuentes los conflictos entre la tecnocracia bu-

rocrática y los empresarios. Como ha señalado Alejandro Portes:

> En América Latina, los empresarios frecuentemente culpan de sus problemas al drenaje producido por la apropiación burocrática de las ganancias, mientras que los expertos del sector público contestan con ataques a la utilización privada de los excedentes, que con frecuencia termina como consumo de lujo en lugar de inversión productiva [Portes, 1985: 12].

Las burocracias gobernantes de América Latina, además de que tienen intereses propios, están expuestas a presiones de todos los grupos sociales, por lo que muchas veces desarrollan programas y políticas que no corresponden con los intereses y las expectativas de las élites. En la región existen diversas formas de resistencia y se han presentado muchos movimientos sociales que demandan inclusión y acciones en beneficio de grupos desfavorecidos. Pero no han logrado una reorientación decisiva y permanente de las políticas públicas hacia una mayor igualdad social. Es más común que los grupos movilizados consigan ventajas particulares y favores clientelares, es decir, sus acciones no se traducen en derechos universales ni erosionan las ventajas de los grupos más poderosos, de modo que no eliminan las desigualdades, sólo mejoran la posición de quienes realizaron las acciones de protesta.

Para la preservación de las desigualdades ha sido decisiva la capacidad de adaptación de las élites a nuevas circunstancias: han logrado preservar su posición bajo diferentes esquemas políticos. También han reconvertido sus negocios a través de diferentes etapas de crecimiento económico. Primero como terratenientes y hacendados, después como industriales, comerciantes y banqueros, como socios o intermediarios del capital extranjero o construyendo verdaderos emporios de negocios. Los asistentes al encuentro de 2003 de grandes empresarios en Ciudad de México e Ixtapa son una buena muestra de lo anterior: representan la cabeza de grandes conglomerados de negocios, tanto en ramas tradicionales como el cemento, la industria de la construcción, las embotelladoras de cerveza y refrescos, o de ramas más novedosas como los medios de comunicación, la industria farmacéutica o las finanzas. Es interesante el hecho de que en la reunión se haya tocado el tema de la pobreza que azota la región; el anfitrión, Carlos Slim, el hombre más rico de América

Latina y quizás del mundo, ha señalado en varias ocasiones que "los pobres no son mercado" (Reyes, 2003: 8) y que sería conveniente un crecimiento del mercado interno. La reunión buscaba preparar a la élite regional para una nueva etapa, en la que el tema de la pobreza será crucial. Exploraron la transición que vive la región después de varios lustros de neoliberalismo, apertura al mercado mundial y agravamiento de los problemas sociales. Han sido siempre actores claves en la conformación de una estructura social terriblemente asimétrica, que no ha podido ser modificada pese a los distintos esfuerzos de política social en la región, que también han estado marcados por el signo de la desigualdad y la polarización.

2.6. **Debilidad estructural de los mecanismos de compensación de las desigualdades**

> Así como cada sociedad define límites éticamente tolerables de las diferencias de riqueza e ingreso entre las clases (orientación que se refleja principalmente en su política impositiva), el funcionamiento de sus instituciones también condiciona el grado en que un ensanchamiento de esos diferenciales genera o refuerza disparidades equivalentes en las estructuras de oportunidades que dan acceso a esos bienes. Una sociedad puede tolerar cierto nivel de ampliación de las brechas de ingresos, pero al mismo tiempo ir regulando la distribución de la carga impositiva y la asignación de lo recaudado de manera de conservar la calidad de los servicios públicos de formación de capital humano, alejar a los sectores de las clases medias de la tentación de desertar de esos servicios y contribuir de ese modo a la preservación del ideal de igualdad de oportunidades.
>
> RUBEN KAZTMAN, "Convergencias y divergencias" (2002: 51)

La última pieza que quiero incluir para comprender el "misterio" de las desigualdades en América Latina no se refiere a un proceso generador de disparidades, sino a la fragilidad de los dispositivos para reducirlas. Como señalé en el capítulo 1, este factor es crucial para determinar los niveles de inequidad. La distribución primaria de los ingresos en América Latina es simi-

lar a la de los países desarrollados, pero las diferencias en la distribución secundaria o redistribución son enormes (Fitzgerald, 2003), lo que indica que una de las principales causas de la persistencia de la desigualdad en la región es la debilidad y distorsión de los principales mecanismos para la redistribución de la riqueza y el bienestar. A continuación comentaré aquellos factores que, a mi juicio, han provocado las limitaciones estructurales de dichos mecanismos.

El igualitarismo dentro de cada grupo no se traduce en solidaridad entre los distintos sectores sociales. Muchas veces se ha señalado que en América Latina prevalecen profundas distinciones jerárquicas y que las ideologías igualitarias tienen poca fuerza, en particular si se las compara con las de Estados Unidos, Europa y Asia (DESAL, 1969; Eckstein y Wickam-Crowley 2003*b*; Kaztman y Wormald, 2002). Sin embargo, muchos estudios etnográficos han reportado la presencia de vigorosas redes de solidaridad, reciprocidad y ayuda mutua en diversos sectores populares, tanto en contextos rurales, urbanos e industriales (Davis, 2002; Gilbert, 2002; González de la Rocha, 2002; Hamilton y Fischer, 2003). Es común que campesinos, indígenas, obreros, trabajadores del sector informal, habitantes de las barriadas y favelas y muchos otros sectores subalternos expresen fuertes convicciones igualitarias, además de que desarrollan prácticas de soporte mutuo y nivelación social que tienden a reducir las diferencias entre ellos. ¿Cómo explicar esta paradoja?, ¿Cómo es que coexisten marcadas distinciones de *status* con profundos sentimientos igualitarios? La respuesta está en que los lazos solidarios y los sentimientos igualitarios se encuentran constreñidos en espacios locales y grupos de pares, pero rara vez atraviesan las fronteras entre esos grupos, en particular las que separan a las minorías privilegiadas de los sectores mayoritarios.

Umbrales altos de tolerancia a la desigualdad. La utopía igualitaria es fuerte en América Latina, pero ha estado limitada por fracturas étnicas, de clase y de género. Las encuestas señalan que la mayoría de los ciudadanos en América Latina percibe y desaprueba la desigualdad social que existe en sus países. Un estudio de Latinobarómetro realizado en 2004 encontró que el 89 % de los latinoamericanos creía que sus sociedades eran in-

justas (Kliksberg, 2004: 8). La igualdad es un valor presente en la región y casi todas las personas rechazan las enormes disparidades de ingresos. Sin embargo, se trata de un ideal igualitario cargado de adjetivos: la minoría blanca se resiste a considerar como iguales a los no blancos, durante siglos ha despreciado a mestizos, indígenas, negros y mulatos. El resto de la población tampoco se siente igual a la élite. Tanto el discurso como las prácticas cotidianas reflejan innumerables matices, paréntesis y excepciones que constriñen las concepciones y los sentimientos igualitarios. Como han señalado Eckstein y Wickam-Crowley:

> A pesar de que América Latina tiene la distribución de ingresos y de riqueza más desigual que cualquier región del mundo, las concepciones de los derechos socioeconómicos en América Latina han tendido a no centrarse en temas de igualdad. Los ricos y poderosos, quienes perderían con la redistribución y de quienes ha dependido el gobierno, han preservado un orden cultural que no provee puntos de apoyo para legitimar la igualdad económica [Eckstein y Wickam-Crowley, 2003*a*: 8-9].

El igualitarismo escindido, adjetivado y condicionado tiene repercusiones sobre los mecanismos para contrarrestar la desigualdad. Si las clases altas y medias no consideran a los pobres como sus iguales, se volverá "normal" que vivan en condiciones deplorables y habrá todo tipo de resistencias, omisiones y descuidos que impedirán que se les proporcionen servicios públicos de calidad.

Ciudadanía estratificada y/o excluyente. Diversos autores han apuntado las limitaciones históricas de la ciudadanía en América Latina, señalando su carácter incompleto (Abel y Lewis, 2002), que durante mucho tiempo excluyó a indígenas y negros (De la Peña, 2002; Sieder, 2002; Stavenhagen, 2002), que se ha visto deformada por el clientelismo (Auyero, 2001; Taylor, 2004) y que en la práctica distingue ciudadanos de primera y de segunda clase (Roberts, 2004; Williams, 2002). Sin duda existen estas limitaciones, aunque con frecuencia se comete el error de considerar que América Latina es un caso único de distorsión de la ciudadanía, como si en otras latitudes la realidad coincidiera exactamente con el ideal ciudadano. También en Europa Occidental, en los Estados Unidos y en otros países desarrollados ha

habido fallas y desviaciones con respecto a la utopía ciudadana: durante mucho tiempo se excluyó a las mujeres, los miembros de las minorías étnicas y raciales muchas veces son considerados ciudadanos de segunda clase y los migrantes tienen serios problemas para adquirir y ejercer la ciudadanía. Esta constatación no disminuye las carencias latinoamericanas, pero indica que no se trata de una diferencia esencial, ontológica, sino de grado. No es que las culturas latinoamericanas sean, por definición, impermeables a la ciudadanía democrática, sino que diversos procesos históricos han limitado su pleno ejercicio.

Entre los problemas que ha afrontado la ciudadanía en América Latina destacan la exclusión o inclusión parcial de grandes sectores de la población, las interrupciones autoritarias y la persistencia del clientelismo. Aun después de la independencia se mantuvieron en varios países latinoamericanos trabas legales para el pleno ejercicio de los derechos ciudadanos de mujeres, indígenas y negros. Dichos impedimentos legales se han eliminado, pero en la práctica subsisten estigmas, prejuicios y prácticas discriminatorias que provocan un fenómeno de ciudadanía estratificada: hay un acceso diferenciado a los derechos políticos, económicos, sociales y culturales.

Los regímenes militares establecieron cortapisas a la ciudadanía durante largos períodos y, hasta la fecha, se sienten los efectos de una historia marcada por gobiernos autoritarios. El imperio parcial de la ley, las detenciones arbitrarias y la práctica de la tortura y la represión siguen siendo frecuentes en la región, pese a la transición hacia regímenes democráticos. El clientelismo ha sido duramente criticado, pero persiste en la vida política cotidiana y continúa siendo un obstáculo para la equidad democrática.

Las redes de solidaridad comunitaria y redistribución operan en niveles micro, pero no tienen contrapartes o vasos comunicantes con los mecanismos institucionales. Como señalé más arriba, los sectores populares latinoamericanos tienen un importante capital social y existen muchos mecanismos de reciprocidad y apoyo mutuo, que se pueden advertir en los ámbitos familiares, vecinales y comunitarios. Las remesas de dinero que los migrantes mandan a sus familiares constituyen, quizás, la expresión más destacada de la fortaleza de los mecanismos de solidaridad

familiar en la región. América Latina y el Caribe reciben la mayor cantidad de remesas transnacionales en el mundo, más de 60.000 millones de dólares en 2006, de los cuales 45.000 millones correspondieron a los envíos de 12 millones de migrantes, que benefician a 20 millones de familias en la región.[13] En México, uno de cada cinco hogares recibe remesas del extranjero,[14] y en El Salvador las remesas representan el 14 % del producto interior bruto (Segovia, 2004). Esa solidaridad se expresa también en la organización de los flujos migratorios, en la operación de la economía informal, en los procesos de autoconstrucción de vivienda y en muchos otros ámbitos de la vida comunitaria y vecinal en América Latina. Entonces, ¿dónde está el problema?

La dificultad estriba en que los esfuerzos de las personas, las familias y las comunidades no se encuentran articulados estructuralmente con las políticas de los gobiernos, las instituciones y las empresas. Casi siempre ambos niveles de la acción social transcurren por caminos paralelos o divergentes, responden a lógicas distintas y hasta contradictorias. Las políticas gubernamentales sólo parcialmente apoyan los esfuerzos de la población, mientras que muchos latinoamericanos buscan opciones de sobrevivencia fuera de su país o fuera de los marcos legales (Karl, 2002). Las empresas combaten la economía informal o buscan obtener ganancias de los envíos de remesas, pero son escasos los proyectos para combinar ambos esfuerzos, los de los pobres y los de las instituciones. Se produce así un divorcio entre las iniciativas de la base y los de la cúspide de la pirámide social.

Las políticas estatales oscilan entre elitismo y populismo, sin combatir de frente las desigualdades. Durante largos períodos muchos países latinoamericanos han estado atrapados en ciclos políticos que oscilan entre medidas excluyentes y estrategias populistas. En la tensión entre esos dos extremos, las profundas desigualdades se reproducen. Desde la época colonial, las instituciones estatales representaron fundamentalmente los intereses de las élites de origen español y portugués, lo que generó enormes disparidades en la propiedad de la tierra y otros activos (Birdsall, Graham y Sabot, 1998; Karl, 2002). Posteriormente, durante los siglos XIX y XX las oligarquías, muchas veces en alianza con la clase media y con inversionistas extranjeros, retuvieron gran control de la agenda política y de la orientación de los pro-

gramas gubernamentales. De este modo, aunque los Estados desarrollaron algunas medidas igualadoras en diversos ámbitos (educación, salud, vivienda, derechos políticos, etc.), por lo general no tuvieron la fuerza, estabilidad y eficacia necesarias para contrarrestar o compensar otras acciones que tendieron a favorecer a los sectores privilegiados de la población. Este sesgo elitista de la mayoría de los gobiernos de la región dificultó la consolidación de la democracia y fue fuente de disturbios, inestabilidad política y presencia constante de regímenes militares y autoritarios. También propició la emergencia recurrente de respuestas populistas, que trataban de remediar la exclusión, la pobreza y la desigualdad, mediante programas de redistribución de recursos con escaso soporte fiscal y económico. Los programas populistas, aunque lograron la inclusión y la mejoría de algunos sectores, toparon con la oposición de las élites y con restricciones financieras, lo que con frecuencia provocó nuevas reacciones conservadoras que restablecieron los privilegios de las minorías.

Muchos autores han destacado la persistencia del populismo, el clientelismo y el corporativismo en la política latinoamericana. Se la ha explicado por las asincronías de la transición de la sociedad tradicional a la sociedad moderna (Germani, 1962), por los vacíos políticos y las crisis institucionales que ocurren en períodos de transición económica o política (Roberts, 2003; Weffort, 1973), por el papel que desempeñan los intermediarios políticos (Auyero, 2001; Taylor, 2004), por la dinámica de los antagonismos y alianzas entre las clases (Ianni, 1975; Weffort, 1973), por determinados procesos ideológicos (Laclau, 1978) o por las deficiencias e insuficiencias de las instituciones democráticas en la región, que al no proveer a los individuos de medios adecuados para disfrutar de sus derechos los impelen a recurrir a las corporaciones (De la Peña, 2007). El populismo, el clientelismo y el corporativismo tienen repercusiones ambivalentes sobre la desigualdad. Por un lado, pueden ser un correctivo a las enormes disparidades económicas y sociales, ya que pueden incluir a sectores marginados y canalizar recursos hacia ellos. Han tenido el apoyo de muchos latinoamericanos, que ven en las prácticas populistas una solución a sus problemas. En algunos casos lograron resultados nada despreciables. El indigenismo en Perú y en México limó algunos aspectos de la discrimi-

nación étnica. Por su parte, el corporativismo laboral mejoró la situación de los obreros industriales en Argentina, Brasil, México y Uruguay. Sin embargo, estas políticas crean una desigualdad política, porque el acceso a los beneficios se encuentra mediado por redes clientelares: los líderes, punteros e intermediarios monopolizan y regulan las vías de obtención de los recursos estatales, que intercambian por apoyo político (Auyero, 2004). Así, las políticas sociales populistas no constituyen derechos para todos los ciudadanos en base a una relación de equidad, sino favores que otorgan el gobierno y los intermediarios para reproducir una relación de dominación entre clientes y patrones (Taylor, 2004; Eckstein y Wickam-Crowley, 2003*a*). Más que una vía para eliminar las desigualdades, se convierten en un sucedáneo que las reproduce en otro nivel; generan inclusión, pero asimétrica.

América Latina se ha visto jalonada por los conflictos entre políticas elitistas y populistas, que se suceden en distintos períodos o coexisten dentro de algunos gobiernos. Ejemplos de lo primero son la alternancia entre gobiernos peronistas y regímenes militares en Argentina, o entre el gobierno de Lázaro Cárdenas y los de sus sucesores en México. El segundo fenómeno se presentó en las últimas décadas, cuando algunos gobiernos implementaron al mismo tiempo políticas neoliberales y neopopulistas, en una mezcla entre estrategias aparentemente contradictorias, como ocurrió en México con Salinas de Gortari y en Argentina con Menem (Weyland, 1996). El conflicto entre clientelismo y políticas pro-élite se ha presentado en muchos países y desgarra en la actualidad a Venezuela, Bolivia y Ecuador. Estas alternativas rivales son dos caras de la misma moneda, los excesos de una propician la persistencia de la otra. Ambas son resultado de la enorme desigualdad y la reproducen. Las políticas que privilegian a los sectores más poderosos estimulan la concentración del ingreso y excluyen a la mayoría de la población de los satisfactores básicos, mientras que los regímenes populistas crean otro tipo de desigualdades. No obstante, en medio de esas tensiones se han producido algunos avances: las reformas agrarias han sido escasas, pero tuvieron ciertos resultados en México y Cuba, y un poco menos en Perú y Chile (Hoffman y Centeno, 2003); la revolución cubana redujo la desigualdad de ingresos y mejoró los índices de bienestar de la mayoría de la población,

mientras que la revolución sandinista redujo sustancialmente el analfabetismo en Nicaragua; en el período de sustitución de importaciones disminuyó la pobreza absoluta en muchos países de América Latina y mejoraron diversos indicadores de calidad de vida. En las últimas décadas han cobrado fuerza los derechos ciudadanos y las propuestas democráticas. Diferentes gobiernos han comenzado a ensayar políticas sociales que representan alternativas frente a la disyuntiva elitismo-populismo. Pero no han alcanzado la extensión, madurez, durabilidad y consolidación que se requieren para revertir las desigualdades de ingresos en la región.

Las políticas sociales en América Latina se han visto afectadas por un fuerte deterioro de lo público, que se expresa en corrupción, patrimonialismo, desconfianza y debilidad institucional. Para contrarrestar la desigualdad, es necesario que una parte importante de la riqueza privada se redistribuya, mediante instrumentos de política pública. Si el ámbito de lo público, de lo que es de interés colectivo, se encuentra restringido, si es débil o carece de legitimidad, los intereses privados prevalecerán. Los individuos y los grupos resistirán y opondrán recursos de muy diversa índole contra los esfuerzos de equiparación. En la mayoría de los países de América Latina el sector público ha tenido una debilidad estructural. La persistencia de regímenes autoritarios y las políticas estatistas no significan necesariamente la existencia de un sector público fuerte y eficiente. Con frecuencia son indicadores de lo contrario, revelan escasa legitimidad, debilidad de los consensos y atrofias burocráticas. El Estado es expresión de la comunidad política, y en América Latina las desigualdades persistentes han atrofiado el sentido de esta comunidad. Esto se refleja en el imperio parcial de la ley (Adelman y Hersberg, 2004), en la fragmentación y el deterioro del espacio público (Caldeira, 2000) y en la extensión de la corrupción (Da Mata, 2001).

Las fracturas étnicas y la discriminación hacia indígenas, negros y pobres erosionan la comunidad política. La mayoría de la población no se siente incluida en las instituciones republicanas, la desconfianza hacia la política y el desprestigio de los gobernantes alcanzan altos niveles en la región. Las clases medias y altas, pese a que han sido los principales beneficiarios de las políticas públicas, también mantienen una relación instrumen-

tal con el Estado, que se refleja en la reticencia a pagar impuestos y en un escaso compromiso con los asuntos públicos. La mayoría de los latinoamericanos puede tener profundos sentimientos de identificación nacional, pero esto no se traduce en un compromiso efectivo con las instituciones gubernamentales, a las que se ve como ajenas, corruptas e ineficaces.

Los países latinoamericanos alcanzan bajas calificaciones en las mediciones internacionales de transparencia. La corrupción no es privativa de América Latina, existe en otras latitudes y pudiera argumentarse que muchas de las evaluaciones internacionales tienen un sesgo etnocéntrico que favorece a los países desarrollados. Pese a ello, es innegable que el patrimonialismo y el manejo discrecional de los puestos y recursos públicos han sido características extendidas en la región. Los mecanismos para contrarrestar la desigualdad se han visto minados por la corrupción, muchos programas de bienestar social son secuestrados por grupos de interés, lo que genera nuevas desigualdades entre quienes tienen "enchufes" y "contactos" con las autoridades y quienes carecen de ellos. Esto ha servido de pretexto para la reducción o cancelación de muchos programas sociales.

Al no sentirse incluidos en la comunidad política, muchos latinoamericanos prefieren buscar canales alternativos para satisfacer sus necesidades y defender sus derechos. En lugar de una resistencia orientada a transformar positivamente las instituciones públicas recurren a otras medidas que contribuyen a su deterioro: evadir impuestos, aceptar o participar en actos de corrupción, incrustarse en redes clientelares, participar en actividades ilegales, utilizar los recursos públicos en beneficio propio o de familiares, etc. Estos prácticas permiten mejorar la posición propia a corto plazo, pero en el largo aliento debilitan el bienestar colectivo.

Crisis fiscal permanente y cobertura incompleta y/o estratificada de los servicios públicos. El deterioro del ámbito público afecta directamente la capacidad financiera de los Estados y limita la cobertura de los servicios de educación, salud y bienestar social. América Latina ha sido desde hace mucho tiempo un paraíso fiscal para los sectores de altos ingresos, como lo señala Willy Stevens:

> Frenar la presión tributaria tiene algo de tradición en este continente. [...] En muchos países sólo se logra consenso en un punto: la contención de la presión impositiva, muy en particular del impuesto directo. Los ricos se enorgullecen de no pagar impuestos. Se trata de un fenómeno cultural. No se han sensibilizado todavía del hecho de que amasar fortunas también supone asumir responsabilidades respecto de la comunidad [Stevens, 1999: 128].

No sólo los ricos y la derecha se oponen a elevar los impuestos, también sectores de bajos ingresos y muchos partidos de izquierda en América Latina se han manifestado en contra de la elevación de impuestos, ya que consideran que el gasto público se desviará hacia los ricos o terminará en la bolsa de políticos y empresarios corruptos. La desconfianza hacia el Estado y el peso de la ideología populista también afectan las posibilidades de las reformas fiscales, ya que, en una posición contradictoria, algunos sectores demandan mayor gasto público, pero al mismo tiempo se oponen a que el Estado incremente sus ingresos. Sin embargo, no todo es una cuestión cultural: las élites han forjado alianzas con las clases medias para bloquear diversas propuestas de reforma fiscal (O´Donnell, 1999). Muchos gobiernos progresistas han desistido del intento de aumentar los impuestos para evitar conflictos con la derecha. La crisis estructural de las finanzas públicas en América Latina también obedece a factores económicos: la debilidad productiva, tecnológica y financiera de la región y el flujo de recursos hacia el exterior por las relaciones asimétricas con los países más desarrollados han sido características recurrentes en la historia latinoamericana.

En la mayoría de los países de la zona los impuestos son muy bajos. Durante la década de los noventa, mientras que en América Latina los impuestos directos sólo representaban un 6,6 % del PIB, en los países desarrollados ascendieron al 18,3 % del PIB (Fitzgerald, 2003). Hay algunas excepciones, como Costa Rica, Uruguay y Chile, que tienen impuestos más altos y un gasto social importante. En los casos de Costa Rica y Uruguay esto ha contribuido a que tengan los coeficientes de desigualdad más bajos de América Latina. En Chile las altas tasas de crecimiento y los fondos destinados al gasto social han permitido una reducción considerable de la pobreza, aunque mantiene altas tasas de

desigualdad. Por su parte, en Brasil hay impuestos relativamente altos, pero los gastos estatales tienen un componente regresivo, por lo que mantiene uno de los coeficientes de desigualdad más altos del mundo. Si a esto se agrega que muchos países tienen economías modestas, se entenderán las limitaciones de los gobiernos para desarrollar programas de bienestar que contrarresten las desigualdades.

Las limitaciones fiscales estructurales han provocado una cobertura incompleta de los servicios públicos en la región. Millones de latinoamericanos carecen de agua potable, vivienda digna, opciones educativas y servicios de salud de buena calidad. La seguridad social sólo alcanza a una parte de la población, aunque hay variaciones importantes entre un país y otro. Fernando Filgueira ha distinguido tres tipos de Estado social en la región. Por un lado, aquellos en los que la seguridad social y los servicios públicos de salud y educación alcanzaron en la segunda mitad del siglo XX una cobertura universal o casi universal: Argentina, Chile, Uruguay y Costa Rica; en ellos, en 1970 la seguridad social cubría al 83,3 % de la población económicamente activa y al 67,9 % de la población total (Filgueira, 2007: 4). Pese a esta amplia cobertura prevalecen fuertes disparidades en los niveles de acceso y en la calidad, por lo que algunos autores hablan de que en esos países existe un "universalismo estratificado" (Filgueira, 2007; Kaztman y Wormald, 2002: 40). Un segundo tipo es el Estado social dual, en el que algunos sectores de trabajadores se encuentran protegidos por sistemas de seguridad social, pero una importante proporción de la población económicamente activa está fuera de los sistemas de seguridad social públicos y privados, como ocurre en Brasil, México, Venezuela, Panamá y Colombia. En ellos, el 50,2 % de la población económicamente activa estaba incluida en la seguridad social y sólo un 27,5 % de la población total (Filgueira, 2007: 4; Kaztman y Wormald, 2002: 40). Para el caso de Perú, Christina Ewig ha documentado la bifurcación de los servicios públicos de salud, que siguen una vertiente de "cooptación" hacia la clase media y los trabajadores calificados, mientras que operan en una vertiente "colonizadora", de menor calidad, hacia sectores marginados (Ewig, 2008). La anemia crónica de las instituciones del Estado del Bienestar es común en los países más pobres de la zona, por lo que la desprotección afecta a grandes contingentes. En El Sal-

vador, Honduras, Bolivia, Ecuador y Guatemala se encontraría un Estado social excluyente, en el que en 1970 sólo un 16,3 % de la población económicamente activa y un 9,2 % de la población total estaba incluida en los sistemas de seguridad social (Filgueira, 2007: 4).

Durante los últimos años se ha presentado un nuevo desafío fiscal. La mayoría de los países de América Latina han promovido el desarrollo de sectores de exportación, que han logrado un repunte considerable, ya sea como maquiladoras o empresas agroexportadoras. Sin ánimo de discutir en este momento las bondades y limitaciones de este énfasis en las exportaciones, hay que señalar que el modelo presenta una contradicción en términos de finanzas públicas: la competencia por atraer inversión extranjera ha llevado a los gobiernos a otorgar todo tipo de incentivos fiscales, de modo que las actividades más dinámicas no son gravadas o lo son en escala muy pequeña. Aunque crean empleos, su efecto multiplicador y sus contribuciones al desarrollo local y nacional se ven limitados en la medida en que han encontrado en América Latina condiciones fiscales exageradamente favorables.

Estado social regresivo y secuestro corporativo de las instituciones de bienestar. Los procesos señalados en los puntos anteriores han incidido en una distorsión del Estado social en América Latina. En muchas ocasiones, en lugar de que las instituciones públicas y las políticas sociales tengan un carácter progresivo, que contrarreste las desigualdades creadas por el mercado, adquieren un carácter regresivo que acentúa las disparidades. Un ejemplo son las políticas educativas: hay la tendencia a destinar gran parte del presupuesto a la educación universitaria, a la que acceden preferentemente estudiantes de clases medias y altas (Birdsall, Graham y Cabot, 1998: 4).

Sería exagerado sostener que éste es el caso de todas las instituciones y de todas las políticas sociales en la región, muchas de ellas han trabajado para contrarrestar la desigualdad y han permitido el acceso de millones de latinoamericanos a la educación, la salud y los servicios básicos. No reconocer esto es peligroso, porque puede conducir a políticas de restricción y/o eliminación de las instituciones de bienestar social, como lo han promovido las corrientes neoliberales durante los últimos años.

Pero también es peligroso negar el sesgo corporativo y regresivo de muchas políticas públicas en la región. La solución no está ni en eliminarlas ni en mantenerlas tal como están, sino en reconfigurarlas para que sean a la vez incluyentes y transparentes, promotoras de la igualdad tanto como de la eficacia (Abel y Lewis, 2002; Ziccardi, 2001).

En América Latina los riesgos de desprotección son enormes (Mancini, 2003; PNUD, 1998). Una parte importante de la población está fuera de las certezas que brindan el sector formal de la economía y los esquemas de seguridad social. El subempleo es alto y el crédito es escaso y caro. Frente a un mercado caracterizado por una fuerte concentración de activos, el Estado es visto como alternativa de sobrevivencia. "Vivir fuera del presupuesto es vivir en el error", reza un viejo dicho mexicano que celebra con ironía y cinismo las ventajas de quienes tienen acceso a los apoyos gubernamentales, en contraste con aquellos que están excluidos. En un contexto de desprotección y de escasez de recursos públicos, la competencia por las ayudas estatales es feroz, sabiendo que sólo algunos las obtendrán y que el resto afrontará condiciones muy adversas. Esto facilita que los grupos de presión más fuertes y mejor organizados, con mayor capacidad para incidir sobre la opinión pública, capturen porciones importantes de los subsidios, incentivos y apoyos otorgados por el Estado. Ejemplos sobran: ricos que reciben subsidios fiscales, empresarios que reciben trato preferencial por parte del gobierno, funcionarios públicos que desvían recursos, líderes sindicales que amasan fortunas, grupos de trabajadores que reciben enormes prestaciones pese a su escasa productividad, estudiantes de clase media y alta que reciben becas y educación gratuita con escasos compromisos de reciprocidad, maestros que obstaculizan reformas educativas que amenazan sus privilegios, grupos de productores agrícolas prósperos que acaparan subsidios originalmente destinados a campesinos pobres, etc. (Birdsall, Graham y Cabot, 1998; Davis, 2002; Stevens, 1999).

En conclusión, una de las razones principales por las que América Latina es la región con mayor desigualdad de ingresos en el mundo es por no haber logrado construir un Estado del Bienestar sólido, capaz de ofrecer servicios de salud, educación y seguridad social de buena calidad a la mayoría de la población.

Es sintomático que los países que lograron avanzar más en la construcción de un Estado social fueron los que lograron mayores niveles de igualdad: Uruguay, Costa Rica, Argentina y Chile, si bien en estos últimos dos países la desigualdad creció como resultado de las políticas económicas y sociales de las dictaduras militares de los años setenta y ochenta del siglo XX. En cambio, el resto de los países de la región, en donde las instituciones del Estado social no incluyeron a la mayoría de la población, presentan enormes niveles de desigualdad de ingresos. Ahora bien, el carácter incompleto, frágil, estratificado y excluyente del Estado social en América Latina es resultado de un conjunto de factores. En lo económico destacan las limitaciones estructurales de las finanzas públicas por la estrechez de las bases fiscales del Estado, que inciden sobre la cobertura escasa y desigual del Estado del Bienestar, además de la existencia de esquemas regresivos de gasto público. Entre los factores políticos están el divorcio entre las redes populares de solidaridad y los esfuerzos institucionales, la distorsión de las políticas sociales por la fortaleza de enclaves corporativos, la oscilación entre políticas públicas excluyentes y populistas, la persistencia del clientelismo y el deterioro de la esfera pública. Esto se articula con factores culturales como la fragmentación de los ideales igualitarios por las fracturas de clase, etnia y género, la deformación de los principios de equidad debido a la preservación de una ciudadanía estratificada y los amplios umbrales de tolerancia a la desigualdad.

La debilidad de los dispositivos para contrarrestar la desigualdad en América Latina no debe llevar a conclusiones fatalistas, en el sentido de que se trata de un destino ineludible. Aunque existen círculos viciosos que reproducen las disparidades sociales, también existen factores que operan en sentido contrario, sólo que no han tenido ni la fuerza ni la continuidad para revertirlas de una manera consistente. Pero esos factores han estado presentes en diferentes países y en distintas épocas: movimientos sociales, una larga historia de resistencia popular, iniciativas de política social que escapan a los vicios clientelistas, áreas institucionales que funcionan con criterios democráticos y republicanos, tradiciones igualitarias, redes de solidaridad y otras formas de capital social que constituyen activos valiosos para afrontar la desigualdad.

2.7. **Del saqueo colonial a la acumulación de ventajas y desventajas**

> En el caso de América Latina, hay un número de intersecciones a través de las cuales las desigualdades pueden ser exploradas, cuestionadas y problematizadas; sus manifestaciones, a la vez coherentes y cambiantes, dependen de la región, del país y del grupo social —por ejemplo, una mujer campesina, pobre y maya en Guatemala está situada en jerarquías que son distintas a aquellas en las que está situada una mujer campesina, pobre y negra en el Nordeste de Brasil.
>
> ETHEL BROOKS, "Inequalities, privatization and intersectionality in Latin American labor markets" (2004: 1)

Después de analizar la construcción de las desigualdades en América Latina, concluyo que el "misterio" de su persistencia no se encuentra en la acción de un factor único, sino en la conjunción de numerosos procesos. Por un lado, está lo que Ethel Brooks llama la interseccionalidad de las jerarquías de clase, etnia y género, que provocan que los trabajadores, las mujeres, los negros y los indígenas afronten situaciones mucho más adversas que los empresarios, los hombres y los blancos. Pero el fenómeno de las desigualdades en la región va mucho más allá del trinomio clase-etnia-género. Estamos frente a procesos de larga duración, que han producido la sedimentación de privilegios y exclusiones de todo tipo. Esta acumulación histórica de ventajas y desventajas se expresa tanto en la dimensión individual como en las interacciones y en las estructuras sociales.

En el plano individual, una minoría de la población, alrededor del 10 % del total, concentra cerca de la mitad de los ingresos y dispone de capacidades educativas, de acceso al poder político y de inserción en redes sociales estratégicas, mientras que la mayoría de los latinoamericanos tienen recursos económicos precarios, alcanzan una escolaridad limitada en cantidad y calidad, ejercen poca influencia en las decisiones políticas y su capital social, pese a ser importante en las relaciones con los pares, no les permite acceder a posiciones dignas y bien remuneradas en la estructura de empleo. Además de esta distribución asimétrica de las capacidades individuales, existe un patrón de rela-

ciones sociales marcado por la distancia y la segregación (física, política y cultural) entre la base y la cúspide de la pirámide social, por la persistencia de la discriminación y la exclusión en las prácticas cotidianas y por el peso de vínculos corporativos y clientelares. A esto se agrega una estructura económica muy polarizada, que marca diferencias notables entre regiones, entre los sectores formal e informal, y entre los puestos directivos y operativos dentro de las unidades económicas. Se retroalimentan de este modo el plano individual (desigualdad en la distribución de capacidades entre las personas), el plano de las interacciones (desigualdad en las relaciones sociales) y el plano de las estructuras (desigualdad entre las posiciones privilegiadas y precarias).

La desigualdad económica (de ingresos y otros recursos) no se explica sólo por el funcionamiento del sistema económico en América Latina (intercambio desigual con el exterior, polarización de la estructura salarial, concentración de la tierra y de otros medios de producción, disparidad en el capital humano, relaciones de subordinación y explotación entre el sector formal y el informal, etc.). Intervienen también diversos procesos políticos (ciudadanía excluyente o estratificada, debilidad del Estado del Bienestar, democracias limitadas, influencia desmesurada de las élites, peso del clientelismo, entre otros), lo mismo que dinámicas culturales marcadas por la reproducción de barreras y límites que preservan las diferencias y jerarquías entre los grupos sociales.

¿Cuáles han sido las características de los procesos de apropiación-expropiación en América Latina? ¿Qué especificidades tienen en la región los mecanismos clásicos de generación de desigualdades (la explotación y el acaparamiento de oportunidades)? Podrían contestarse estas preguntas mediante la siguiente fórmula: en América Latina se observa un proceso que tuvo como punto de partida grandes expropiaciones, que fueron seguidas por la construcción de diferencias culturales jerarquizadas que impregnaron la operación cotidiana de la explotación y el acaparamiento de oportunidades y que desembocan, como punto de llegada (hasta el momento) en una enorme acumulación histórica de ventajas y desventajas.

La conquista de lo que hoy es América Latina representó, por lo menos ante los ojos de los pobladores originarios, una expropiación gigantesca: los conquistadores, en el lapso de una cuan-

tas décadas del siglo XVI, pasaron de no poseer absolutamente nada en la región, a ser dueños o beneficiarios de enormes extensiones de tierras, de aguas y de yacimientos minerales, mientras que los indígenas perdieron la propiedad y/o el control de esos mismos recursos. Esta gigantesca expropiación, una de las más colosales que conoce la historia, fue posible por la victoria militar de los conquistadores. A ella se sumó otra de enorme gravedad: la esclavitud de millones de negros traídos a la fuerza de África. En ese momento, el mecanismo principal de producción de desigualdades fue el uso llano de la fuerza y la violencia militar, política y simbólica. Se trata de mecanismos premodernos, similares a los que Carlos Marx denominó "acumulación originaria" y, más recientemente, David Harvey caracterizó como "acumulación por desposesión" (Marx, 1974 [1867]; Harvey, 2003). Después, el uso de la fuerza perdió el papel central en la generación de desigualdades, pero dejó profundas huellas y secuelas. Por un lado, el uso de la violencia y otros métodos compulsivos para la expropiación de recursos se ha presentado en otros momentos de la historia latinoamericana, incluso en la época contemporánea (contrarreformas agrarias, despojo de recursos naturales, narcotráfico y crimen organizado). En segundo lugar, han sido comunes otras formas de expropiación, quizás menos violentas, pero que también están marcadas por el abuso: corrupción, fraudes, despojos, saqueos, concesiones sin respetar las leyes.

Después se dio la transición del despojo brutal hacia una apropiación-expropiación más pacífica, en la que el uso de la fuerza no estaba excluido, pero los mecanismos principales de generación de desigualdades eran la explotación y el acaparamiento de oportunidades, reforzados por la construcción de diferencias jerarquizadas: las relaciones laborales y, en general, todas las relaciones sociales, pasaron por el tamiz de desigualdades categoriales (étnicas, raciales y de género) que contribuyeron a acentuar la explotación y la disparidad de oportunidades en perjuicio de las mujeres, los negros y los indígenas, mientras que se beneficiaba una pequeña minoría.

Sin negar la enorme importancia que han tenido en América Latina la expropiación violenta (mediante el uso de la fuerza, el robo, el fraude, el saqueo, o la corrupción) y la construcción de jerarquías basadas en diferencias culturales (mediante el racis-

mo, las ideologías de género, la discriminación y los prejuicios), no toda la desigualdad de la región se puede explicar a partir de estos dos dispositivos. Hay que agregar la operación rutinaria y cotidiana de la explotación, el intercambio desigual, el acaparamiento de oportunidades y la exclusión, que si bien muchas veces se acompañan de despojo y trato discriminatorio, también pueden reproducirse al margen de ellos, ya que basan su existencia en la simple asimetría de recursos y de poder. Esta asimetría es fruto de la sedimentación de los resultados de todos los otros mecanismos de generación de desigualdades, que van generando la acumulación histórica de ventajas y desventajas entre distintos sectores de la población. Con el tiempo, esta acumulación se convierte en uno de los principales factores de producción de desigualdades. Dicho de otra forma: en el momento actual en América Latina podrían eliminarse por completo la expropiación violenta, los saqueos, la discriminación y la influencia de las construcciones culturales jerarquizadas, lo que sería un gran avance, pero aun así el funcionamiento rutinario y legal de la explotación y el acaparamiento de oportunidades seguirían generando enormes desigualdades, debido a que existe una distribución muy asimétrica de los recursos, capacidades y oportunidades, fruto de la historia regional.

Existe un proceso de mutuo reforzamiento entre diferentes tipos de exclusión y diferenciación. Se entremezclan la distancia cultural, la polarización de ingresos, la segregación física y geográfica, la segmentación educativa y las disparidades en capital social. Este reforzamiento naturaliza las desigualdades, parece normal que las mejores posiciones se reserven a quienes obtuvieron los mayores logros educativos, pero se pierden de vista los mecanismos que produjeron esos resultados. En toda sociedad compleja existen distancias entre las élites y el resto de sociedad, pero lo que es grave en América Latina es la magnitud de esas distancias y la manera en que se sobreponen inequidades de diversa índole. Así, los privilegios de la élite quedan protegidos por distintos flancos, mientras que los más pobres acumulan varias desventajas: de origen étnico, de lugar de nacimiento y residencia, de género, de ingresos, de credenciales escolares, de carencia de redes sociales que los vinculen con los más poderosos, de capital cultural, etc. Esta acumulación de ventajas y desventajas contribuye a la persistencia de la desigualdad. En su

conocido libro sobre las esferas de la justicia, Michael Walzer dice que para lograr la igualdad compleja hay que evitar que quienes son privilegiados en una esfera de la vida social lo sean también en las otras. América Latina parece representar la situación contraria al ideal walzeriano.[15] Por supuesto que no todos los miembros de las élites son privilegiados en todos los campos ni todos los pobres acumulan todas las adversidades, pero existe una tendencia a la acumulación de ventajas y desventajas en los dos extremos de la sociedad.

Se ha dicho con frecuencia que el principal predictor de que una sociedad será desigual en el futuro es el hecho de haber sido desigual en el pasado. Eso se debe, en gran medida, a que la acumulación asimétrica de ventajas y desventajas fomenta y facilita la reproducción de prácticas y estructuras desigualitarias. Pero hay que evitar naturalizar y hacer eterna la reproducción de las desigualdades. No se trata de un círculo cerrado y fatal de reproducción hasta el infinito de las inequidades, sino de procesos históricos atravesados por fuerzas contradictorias. En América Latina han existido y existen diversos factores que contrarrestan la desigualdad. Pese a que no han tenido la fuerza suficiente para reducir sustancialmente la concentración del ingreso, han tenido una incidencia importante en otros indicadores y han sido cruciales para la incorporación de millones de personas a los procesos de desarrollo en la región, pese a que esa incorporación haya sido lenta y precaria y a que ese desarrollo tenga muchas cortapisas y limitaciones.

Las desigualdades latinoamericanas son una construcción histórica, como lo muestran las excepciones a esta tendencia general. Existen países, épocas y experiencias que tienen un signo contrario al de la desigualdad. Uruguay y Costa Rica durante largos períodos históricos han sido más igualitarios que el resto del continente, sobre la base de políticas sociales más democráticas e incluyentes, además de que existen menos barreras jerárquicas que separen a sus ciudadanos (Filgueira, 1999; Harrison, 2000). Durante mucho tiempo Chile escapó a los patrones de hiperconcentración de la tierra (Karl, 2002). La pobreza descendió en muchos países de la región durante las primeras ocho décadas del siglo XX, y en el período 1950-1970 disminuyó un poco la desigualdad de ingresos en algunos países, entre ellos Colombia, México y los países del Cono Sur (Hernández Laos y

Velásquez, 2003; Portes, 1985, Stevens, 1999). Las sociedades de la región están marcadas por las distancias y las barreras entre los grupos sociales, pero también ha habido movimientos por derribar esas barreras, acortar las brechas y tender puentes. La oposición al saqueo colonial y neocolonial, el cuestionamiento de la dominación étnica y de género y los movimientos sociales contra la explotación y el acaparamiento de oportunidades han acotado y regulado, con diferentes grados de éxito, la producción de desigualdades. También han influido en la disminución sustancial de sus formas más indignas: la dominación colonial, la esclavitud, el trabajo forzado, la discriminación abierta, la explotación salvaje. Aunque éstas no han desaparecido por completo, han cobrado mayor importancia otros mecanismos de generación de desigualdades. Más que una evolución lineal desde la expropiación compulsiva hacia modernas formas de exclusión, lo que se ha presentado es una superposición en la que se entrelazan nuevos y viejos dispositivos productores de desigualdad. Esa superposición está marcada por procesos históricos y confrontaciones, en los que las maneras más brutales de producir las desigualdades, sin desaparecer del todo del panorama, han perdido centralidad. En su lugar, cada vez tienen más peso formas rutinarias y políticamente correctas de la desigualdad. De la expropiación colonial violenta al intercambio desigual mediado por diferenciales productivos y tecnológicos, de la discriminación étnica legalizada a la acumulación histórica de carencias entre la población negra e indígena, de las prohibiciones abiertas a las mujeres a su exclusión sutil, de la explotación compulsiva de la mano de obra a las disparidades creadas por mercados de trabajo polarizados y con altos índices de subempleo, las desigualdades latinoamericanas han persistido al transformarse. En los últimos lustros las desigualdades latinoamericanas han experimentado una evolución paradójica: por un lado se han agudizado y por otro han sido cuestionadas, por el impacto combinado de la democratización de la región, las crisis económicas, el ascenso de nuevas formas de exclusión y desconexión, la aparición de movimientos sociales inéditos y la inserción en dinámicas globales que también están atravesadas por dialécticas de equidad y disparidad. De esto tratarán los últimos dos capítulos de este libro, de las transformaciones recientes de las desigualdades en la sociedad global y en América Latina.

1. Estudiando las estadísticas de ingresos en América Latina a finales del siglo XX, Oscar Altimir encontró que la desigualdad resultaba de la combinación de varios factores: lugar de residencia, escolaridad, ocupación, género y grupo étnico (Altimir, 1999: 27). A su vez, el estudio de una barriada de Lima durante más de 30 años le ha permitido a Jeanine Anderson advertir la importancia de la acumulación paulatina de ventajas o desventajas en la producción de itinerarios desiguales: desde los "sospechosos comunes" (estructura familiar, capital humano, capital social, portafolio de activos) hasta otros menos conocidos (participación comunitaria, cooperación en el hogar, comprensión de la complejidad del sistema) (Anderson, 2003).

2. Norbert Elias, al reflexionar sobre el caso norteamericano, comentó que aunque la legislación fue borrando paulatinamente las barreras jurídicas al grupo anteriormente esclavizado, persistieron el prejuicio social y las barreras emocionales, sobre todo entre los descendientes de los dueños de esclavos y los descendientes de los esclavos (Elias, 2006: 226).

3. En 1980 la homogamia en Brasil en términos de grupos raciales era del 81 % para el conjunto de la población, pero era mucho mayor entre la población que se considera a sí misma blanca (86,4 %), que entre la que se considera mulata (75,4 %) o negra (62,5 %) (Melo da Silva, 1991: 165). La homogamia crecía conforme aumentaba el nivel educativo, de modo que el grupo con mayor escolaridad (más de 5 años) tenía una homogamia del 93,8 % (Berquó, 1991: 118).

4. Uno de los ejercicios más recientes de esta naturaleza, para los casos de Bolivia, Brasil, Guatemala y Guyana, se puede consultar en Word Bank, 2003: 112-123.

5. Datos del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, citados en *La Jornada*, 25 de junio de 2003.

6. Estudio de la consultoría Towers Perrín, citado en "Salarios ejecutivos. Remuneran bien a los mexicanos", *Reforma*, 3 de diciembre de 2001.

7. Estudio realizado por el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), citado en "Ganan secretarios más que líderes mundiales", *Reforma*, 18 de diciembre de 2002.

8. Estudio del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, citado en "Salen diputados de NL más caros que en EU", *Reforma*, 13 de junio de 2003.

9. "Ganan secretarios más que líderes mundiales", *Reforma*, 18 de diciembre de 2002.

10. En entrevista con el escritor Luis Zalamea, citada en Reyes, 2003: 12-13.

11. La única mujer fue María Asunción Aramburuzabala, del grupo Modelo de México; estuvieron también, entre otros, los mexicanos Carlos Slim (Carso), Lorenzo Zambrano (Cemex), Emilio Azcárraga (Televisa), Carlos Fernández (Modelo), Lorenzo y Daniel Servitje (Bimbo), Fernando Senderos (Desc), Agustín Franco (Infra), Alberto Bailleres (Peñoles), Bernardo Quintana (ICA), José Antonio Fernández (Femsa), los argentinos Carlos Miguens Bemberg (Bemberg), Alberto Roemmers (industria farmacéutica), Federico Braun (importación y exportación) y Eduardo Constantini (finanzas), los brasileños João Roberto Marinho (Globo), Marcelo Oderbrecht (construcción), Joseph Safra (banquero), Luiz Frías (prensa), Eugeni Staub y Pedro Moreira, los chilenos José Said (embotelladoras), Álvaro Saieh (banquero), Andrónico Luksic (banquero), los colombianos Carlos Ardila, Luis Carlos Sarmiento y Jimmy Mayer, el ecuatoriano Álvaro Novoa, los venezolanos Gustavo Cisneros, Gustavo Vollmer, Juan

Luis Bosch y Ricardo Poma ("Conciliábulo de empresarios de AL en la ciudad de México", *La Jornada*, 24 de mayo de 2003; "Celebran cumbre empresarios", *Reforma*, 24 de mayo de 2003). Véase también Reyes, 2003: 7-10.

12. "Tiene el país 80.000 muy ricos", *Reforma*, 13 de junio de 2003.

13. Datos del Banco Interamericano de Desarrollo, véase "Remesas a Latinoamérica superarán 60.000 millones de dólares en 2006", *Excélsior*, 3 de enero de 2007.

14. "A surge in money sent home by Mexicans", *The New York Times*, 28 de octubre de 2003.

15 Walzer formula así su tesis: "El régimen de la igualdad compleja es lo opuesto a la tiranía. Establece tal conjunto de relaciones que la dominación es imposible. En términos formales, la igualdad compleja significa que ningún ciudadano ubicado en una esfera o en relación con un bien social determinado puede ser coartado por ubicarse en otra esfera, con respecto a un bien distinto. De esta manera, el ciudadano X puede ser escogido por encima del ciudadano Y para un cargo político, y así los dos serán desiguales en la esfera política. Pero no lo serán de modo general mientras el cargo de X no le confiera ventajas sobre Y en cualquier otra esfera —cuidado médico superior, acceso a mejores escuelas para sus hijos, oportunidades empresariales y así por lo demás" (Walzer, 1993: 32-33).

ÍNDICE

Agradecimientos 000

Introducción 00
El debate sobre la desigualdad en América Latina 000
La construcción social de las desigualdades 000
¿Quién produce la des-igualdad: el mercado, el Estado
o la sociedad civil? 000
Epistemología crítica de la inequidad 000

CAPÍTULO 1. La apropiación-expropiación: un enfoque procesual
de la desigualdad 000
1.1. Mecanismos de a(ex)propiación y dialéctica entre igualdad
y desigualdad 000
1.2. Producción social de individuos desiguales 000
1.3. Dimensión simbólica de la in-equidad 000
Interacciones asimétricas 000
1.4. Las redes estructurales de la desigualdad 000

CAPÍTULO 2. El «misterio» de la desigualdad persistente
en América Latina 000
2.1. Diferencia y desigualdad: intersección de la clase, la etnia
y el género 000
2.2. Distancias físicas, simbólicas y emocionales entre las élites
y el resto de la población 000
2.3. América Latina: ¿dos sociedades en una? 000
2.4. Asimetrías en la vinculación con la economía mundial ... 000
2.5. Capacidad de las élites para preservar sus privilegios
bajo distintos escenarios 000
2.6. Debilidad estructural de los mecanismos de compensación
de las desigualdades 000

2.7. Del saqueo colonial a la acumulación de ventajas y desventajas 000

CAPÍTULO 3. Desigualdad en tiempos de globalización 000
3.1. El estado del Bienestar y la jaula de hierro de la solidaridad 000
3.2. Las computadoras en las redes de la desigualdad 000
3.3. La era de la exclusión 000
3.4. La globalización, ¿reduce o incrementa las desigualdades? .. 000
3.5. Ganancias globales sin redistribución global 000

CAPÍTULO 4. América Latina: nuevas rutas en el laberinto de la desigualdad 000
4.1. Nuevas desigualdades en América Latina 000
Libre comercio y desigualdad 000
El despojo financiero 000
Privatizaciones con sabor a expropiación 000
Precarización del trabajo y nuevas formas de exclusión ... 000
Brecha digital y desconexión 000
Desigualdad por expropiación y desigualdad por desconexión 000
4.2. Desigualdades imaginadas: la disputa por la legitimidad de la apropiación-expropiación 000
La des-legitimación de la riqueza: ¿fruto del esfuerzo o del despojo? 000
La polémica por el valor de las personas: ¿inferioridad o discriminación? 000
Batallas imaginarias en torno a la inserción en el mundo moderno. Representaciones de la exclusión y la desconexión .. 000
¿Para qué sirven las desigualdades imaginarias? 000
4.3. Destejiendo las redes de la desigualdad 000
Resistencia y persistencia: protestas contra la polarización económica 000
Encrucijadas de los movimientos étnicos 000
¿Se ha roto un eslabón de las desigualdades persistentes? La búsqueda de la equidad de género 000
Alcances y limitaciones de las acciones contra la desigualdad .. 000
4.4. Hacia una *cuarta vía* en el combate contra la desigualdad .. 000

Conclusiones 000

Bibliografía 000