

LA APROPIACIÓN

PENSAMIENTO CRÍTICO / PENSAMIENTO UTÓPICO

167

Luis Reygadas

LA APROPIACIÓN
DESTEJIENDO LAS REDES
DE LA DESIGUALDAD



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.

ÍNDICE

Agradecimientos	000
Introducción	00
El debate sobre la desigualdad en América Latina	000
La construcción social de las desigualdades	000
¿Quién produce la desigualdad: 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 inequidad	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
	379

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 <i>cuarta vía</i> en el combate contra la desigualdad ..	000
Conclusiones	000
Bibliografía	000

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 (colonía, formación de los Estados nacionales, época contemporánea), con diferentes modelos económicos (primario-exportador, sustitución de importaciones, neoliberalismo) y bajo diversos regímenes 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 contradicciones 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. Posteriormente

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 homogamia³ 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 (Psacharopoulos 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 contruidos 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 desigualdade de renda no Brasil: luta de classes ou heterogeneidade 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 multclasista, 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, 2003a: 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 de 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 atribuirse a la indecisión de O'Donnell, 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. ¿Pertencen 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-producir la. 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 sustitución 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
colombiano¹⁰

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 Lynch 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 enclasmiento, desclasmiento y reenclasmiento, en el que determinado capital simbólico otorga distinción y privilegios a un pequeño sector (enclasmiento), que después es adquirido por sectores más amplios (desclasmiento), pero luego las élites establecen nuevos tipos de capital simbólico como elementos de distinción de clase (reenclasmiento) (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 2003b; Kazzman 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 desapruueba 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, 2003a: 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, 2003a). 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 desgarró 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. Estas 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 World 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 Saфра (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).