

**Excedente económico y
persistencia de las
desigualdades en
América Latina.
Una propuesta analítica y
metodológica**

**Juan Pablo Pérez Sáinz y
Minor Mora Salas**



**EXCEDENTE ECONÓMICO Y PERSISTENCIA DE
LAS DESIGUALDADES EN AMÉRICA LATINA.
Una propuesta analítica y metodológica**

Informe final presentado a la Fundación Carolina (España)

Juan Pablo Pérez Sáinz y Minor Mora Salas
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
Sede Costa Rica



Diciembre, 2008

ÍNDICE

Introducción	3
Capítulo I: la persistencia de las desigualdades de excedente: Algunas proposiciones analíticas desde el enfoque radical	8
Capítulo II: Las desigualdades en los mercados. El poder estructurador de las clases sociales	18
Capítulo III: Desigualdades de excedente y ciudadanía social: La centralidad de las clases sociales	41
Capítulo IV: Desigualdades de excedente y políticas públicas	71
Capítulo V: Conclusiones	101
Bibliografía	108
Anexo metodológico	114

INTRODUCCIÓN

A inicios de los 90, Vusković (1993) había señalado que el rasgo más sobresaliente de la dinámica de desarrollo latinoamericano era la reconstitución y profundización de la desigualdad social. América Latina no era la región del mundo más pobre, sino la más desigual en cuanto a la distribución de sus recursos económicos. De esta manera honraba una larga tradición de pensamiento cepalino cuando ésta tenía inspiración estructuralista.

Pese a su indiscutible relevancia, este señalamiento pasó inadvertido, en el campo del diseño de políticas públicas, y hubo que esperar a que los organismos financieros internacionales lo asumieran y así se incluyera en la agenda de discusión. Así, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) señalaba a fines de los 90, que América Latina aparecía como la región más desigual del mundo ya que la distribución del ingreso mostraba que el decil superior acaparaba el 40% del ingreso total, una proporción sólo comparable a África pero con la diferencia que en este continente el ingreso *per cápita* era sensiblemente inferior al de los países latinoamericanos (BID, 1999: 13). Y más recientemente, el Banco Mundial ha señalado que el país latinoamericano menos desigual, en términos de ingresos, tiene un Gini superior a cualquier país de la OECD o de Europa del Este, ya que el decil superior concentra la mayor parte del ingreso (del 40 al 47%) mientras el 20% inferior apenas logra entre 2 y 4% (De Ferranti et al., 2004: 2).¹

Es decir, la desigualdad es la cuestión social medular de América Latina y no puede ser soslayada. Pero tan destacable como su magnitud es su persistencia (Gootengerg, 2004), a pesar de que en la región ha habido una larga tradición de reflexión sobre el tema, movilizaciones sociales en contra de las manifestaciones más intolerables de desigualdad y políticas públicas para intentar superarlas (Adelman y Herhsberg, 2004). Pero es importante destacar que este triste privilegio de ser la región más desigual del planeta se refiere a desigualdades de ingreso ya que en otros tipos de inequidades hay otras regiones con resultados peores que América Latina (Reygadas, 2008). Esto supone que se trata sólo de uno de los grandes tipos de desigualdades propuesto por Therborn (2006) en su tipología:

¹ Estas cifras apenas si logran ilustrar la profundidad del problema aludido, pues como es sabido, las mismas provienen de encuestas de hogares que no suelen subestimar, cuando no ignorar, las percepciones monetarias de los grupos empresariales. En un reciente estudio, sobre México, Guerrero et al. (2006), son más ilustrativos al indicar que “... (e)n 1996, la base de datos de Forbes registraba a diez multimillonarios mexicanos, con una riqueza total neta de US\$51 mil millones contra US\$24 mil millones en el 2000. Aunque la lista es dinámica, es decir, las personas registradas pueden entrar y salir de ella, en esencia se asienta a un total de 20 personas o familias que declararon tener un valor neto de mil millones de dólares o más entre 1996 y 2006. La mayoría de sus integrantes heredó parte de su riqueza, y casi la mitad se benefició de las privatizaciones realizadas a principios de los años noventa (...) Para los últimos tres años, el valor total neto de los multimillonarios alcanzó entre 5 y 6% del Producto Interno Bruto (PIB)”. Semejante magnitud de riqueza no está consignada en las encuestas de ingresos y gastos de hogares. Lo que podremos observar, en materia de desigualdad social, con base en este tipo de fuentes de información, es tan sólo “la punta del iceberg”.

las referidas a los recursos tanto de orden material como simbólico.² En este sentido, la reflexión sobre la persistencia de las desigualdades en nuestra región, debería el campo de los recursos económicos; sin que esto demerite la relevancia de otro tipo de desigualdades sociales.

Las interpretaciones predominantes, de inspiración liberal, sobre este fenómeno no brindan explicaciones satisfactorias ya que a las dos preguntas básicas sobre ¿desigualdad de qué? y ¿desigualdad entre quiénes? responde oportunidades e individuos, respectivamente. La primera respuesta es imprecisa y, por tanto, evade identificar el principio constituyente de la persistencia de las desigualdades mientras la segunda respuesta es demasiado limitada. Al contrario de los enfoques de inspiración liberal, el presente texto quiere ofrecer otros tipos de respuestas a estas dos preguntas básicas: poder en los mercados y además de entre los individuos, entre grupos sociales especialmente entre clases sociales. De esta manera se precisa el campo social, los mercados, y se identifica el principio constituyente de la persistencia: el poder que controla los recursos mercantiles para la generación y apropiación de excedente. A la vez, la mirada se amplía más allá de los individuos incorporando a los grupos sociales, incluyendo las clases sociales. Este tipo de respuestas se enmarcan en la tradición radical, distinta de la liberal, sobre la desigualdad social que, en nuestra región, ha sido relegada en las últimas décadas de pensamiento único.

Desde esta óptica se puede comenzar a comprender el fenómeno de la persistencia de las desigualdades en sociedades como las latinoamericanas a partir de tres ideas básicas. Primero, acotar el campo social a los mercados supone que la persistencia tiene que ver con desigualdades que buscan el control de recursos mercantiles. Segundo, tal control es necesario para la generación y apropiación de excedente y, como se sabe, estos procesos son fundamentales en tanto que son los que estructuran la vida material de las sociedades. Y tercero, el control se logra a través de pugnas de poder que no sólo confronta a individuos sino también de grupos sociales y primordialmente a clases sociales. Por consiguiente, el fenómeno de la persistencia tiene que ver con poder para generar y apropiar excedente resultante de distintos tipos de pugnas.

Entender el fenómeno de la persistencia supondría, por tanto, llevar a cabo un análisis histórico sobre la formación de los mercados de la región. Estos se han configurado a base de distintas dinámicas de poder que, en muchas ocasiones, se han acoplado entre ellas, especialmente dinámicas de clase con dinámicas de naturaleza categórica (de género, etnia, edad, nacionalidad, territorio, etc.), dando lugar a asimetrías extremas de poder que explicarían la persistencia. Este es un objetivo que rebasa los alcances del presente estudio cuyo horizonte es mucho más modesto. Pretendemos sólo para el actual momento histórico, signado por la globalización que vive la región, entender los distintos factores que explicarían las desigualdades de excedente. Pero, con toda la evidencia empírica analizada la reinterpretaremos, al final del texto, en clave de persistencia.

A partir de estas premisas podemos avanzar un conjunto de hipótesis que guían este trabajo. Una primera hipótesis postula que para explicar desigualdades de excedente, las relaciones

² Además este autor ha propuesto otros dos grandes tipos de desigualdades: las vitales que se relacionan con la vida y la salud; y las que tienen que ver con la libertad y el respeto.

entre clases sociales tienen que ser tomadas en cuenta. De esta manera se quiere recuperar una dimensión analítica fundamental que ha sido relegada cuando no olvidada, en los últimos tiempos, y sin la cual es difícil lograr algún tipo de explicación satisfactoria sobre la persistencia de las desigualdades en la región. La crisis de la teoría de la dependencia en los 70, cuando no supo ofrecer una respuesta adecuada a la emergencia de regímenes autoritarios que asolaron la región durante esos años, implicó que la dimensión de clases sociales, central en este enfoque, fuese marginada. Además el sentido común que se acabó imponiendo después de la crisis de los 80, a partir del Consenso de Washington, profundizó esta marginación convirtiendo la cuestión de las clases sociales en una problemática supuestamente obsoleta. Debemos recordar que este planteamiento fue apuntalado por tres fenómenos. En política, el auge del individualismo radical neoconservador. En economía, el ascenso del neoliberalismo de clara afiliación friedmaniana. Y en filosofía, y ciencias sociales, el desarrollo de las posturas post-modernas que declararon el fin de las clases y la emergencia del hedonismo individualista como rasgo constitutivo central del capitalismo post-industrial.

Cuestionar esta obsolescencia y traer de vuelta el análisis de clases no significa que hay que reducir la explicación de las desigualdades sociales sólo a los efectos de las clases sociales. Esto supondría caer en un análisis signado por el reduccionismo sociológico que, de hecho, caracterizó a una buena parte de los análisis desde la óptica dependientista. Se postula que influyen también factores asociados a otros tipos de grupos sociales constituidos en pares de categorías antagónicas como las de género, edad, etnia, nacionalidad, territorialidad, etc. Pero mucho más: se postula igualmente que hay que incluir los efectos referidos a las diferencias entre individuos. O sea, no se quiere caer en la falsa dicotomía de individuos versus grupos sociales sino plantear que en los mercados actúa una multiplicidad de sujetos sociales. Esta sería nuestra segunda hipótesis de trabajo.

No obstante, en esta multiplicidad de sujetos que actúan en la configuración de las desigualdades de excedente apostamos por cierto predominio en esta configuración y postulamos que son las relaciones entre clases sociales las que tienen mayor incidencia. Esta sería nuestra tercera hipótesis que plantearía pistas cómo abordar la problemática de la persistencia en nuestra región.

Metodológicamente, este conjunto de hipótesis implican cambios sustantivos respecto a la manera tradicional cómo se ha abordado la problemática de las desigualdades para el control de recursos en la región.

En primer lugar, el ámbito de análisis se limitará a los mercados ya que su control determina la forma de generación y apropiación de excedente; excedente que, como argumentaremos, puede provenir sea de la explotación de fuerza de trabajo asalariada o del acaparamiento de oportunidades de acumulación. Por consiguiente, nuestro objeto de reflexión es acotado y nos limitamos sólo a las desigualdades de excedente y solamente a ellas. No pretendemos desarrollar una teoría general sobre las desigualdades.

Segundo, los intentos de falsación de la primera y segunda hipótesis nos llevarán a la utilización de modelos multinivel. Su utilización tiene como objetivo superar el individualismo metodológico en aras de la construcción de un enfoque sociológico. La

sociedad de los individuos es al mismo tiempo, y principalmente, una en la cual las biografías individuales están incrustadas en marcos institucionales y en grupos sociales que orientan la acción social. Esta técnica nos va permitir establecer si, en la explicación de las desigualdades de excedente, es necesario agrupar a los individuos, en este caso, en términos de clases sociales. Pero también, en el caso que esta agrupación resulte pertinente, este tipo de técnica nos permitirá discernir si los efectos de clases son los únicos que pueden explicar tales desigualdades o, si por el contrario, hay que incorporar variables referidas a pares categóricos y a características individuales.

Finalmente, en la falsación de la tercera hipótesis recurriremos a ejercicios de simulación, a partir de modelos de regresión logística, de empoderamiento de sujetos subalternos para ver si la dimensión de clase tiene o no mayor incidencia que las referidas a pares categóricos y a individuos.

El presente texto se ha organizado en cinco capítulos y un anexo metodológico. El primero aborda cuestiones de índole teórico que buscan recuperar el enfoque radical, a partir de los aportes novedosos que ha hecho Charles Tilly. Concluye formulando un conjunto de proposiciones analíticas que nos sirven para postular nuestras tres hipótesis.

En el segundo capítulo ya comenzamos a interpretar evidencia empírica. El estudio se basa en el procesamiento y análisis de encuestas recientes de hogares en cuatro países de la región: Costa Rica, Ecuador, Guatemala y México. Estos países responden a situaciones de desigualdad distintos y su selección se justifica en el primer apartado de este capítulo. En el segundo acápite se operacionaliza la “desigualdad de qué” en términos de capacidad de mercado y la “desigualdad entre quiénes” en términos de posiciones de clase, de pares categóricos y niveles de educación. El tercer apartado, es el central de este capítulo, y recurre al uso de modelos multinivel para justificar la pertinencia de la dimensión de clase para la explicación de las desigualdades de excedente operacionalizadas a través de la variable capacidad de mercado. Es decir, se intenta probar que las clases sociales siguen contando. Pero, a la vez, intenta mostrar que los efectos de clase no son los únicos para explicar las diferencias en la capacidad de mercado. Es decir, se intenta falsear nuestras dos primeras hipótesis.

El tercer capítulo se centra en la falsación de la tercera de nuestra hipótesis; o sea de las tres dinámicas que inciden en la configuración de poder en el mercado, sería la de clase la que tendría más importancias. Esta es una tarea que abordamos en el primer apartado ya que en un segundo, a partir del conjunto de simulaciones realizadas, se identifican cuatro niveles de desigualdades y se exploran sus respectivos perfiles.

Por su parte el cuarto capítulo está dedicado a las políticas públicas que podrían ayudar a la reducción de las desigualdades de excedente. Antes de abordar los resultados que se obtendrían a partir de nuestro enfoque, queremos considerar las propuestas de políticas planteadas por los organismos internacionales, en concreto Banco Interamericano de Desarrollo y Banco Mundial, ya que han configurado el sentido común sobre este tema, al igual que lo han logrado en otros ámbitos durante el predominio del Consenso de Washington y la hegemonía del pensamiento único. Este ejercicio lo llevamos a cabo en un segundo acápite ya que, en el primero, pensamos que es necesario explicitar los marcos

interpretativos que subyacen en las propuestas de estos organismos. Y en el tercer apartado, planteamos nuestra propuestas de políticas de reducción de las desigualdades de excedente.

Se concluye con un capítulo que sintetiza las principales ideas y hallazgos de este trabajo, los cuales, como ya hemos anunciado, intentaremos de reinterpretar en clave de persistencia de las desigualdades de excedente. Además esbozamos una agenda de investigación cara al futuro.

CAPÍTULO I: LA PERSISTENCIA DE LAS DESIGUALDADES DE EXCEDENTE: ALGUNAS PROPOSICIONES ANALÍTICAS DESDE EL ENFOQUE RADICAL

El análisis de la desigualdad social ha adquirido renovada vigencia en América Latina a inicios del presente siglo. Las discusiones son el tema son álgidas, y múltiples las estrategias propuestas para su superación. El tema, en sí mismo, se presenta como obvio. Parece existir un amplio consenso sobre el contenido específico de la expresión desigualdad social. Sin embargo, un estudio a detalle del tema conlleva a plantear que hay dos preguntas centrales que delimitan este campo de análisis. Siguiendo a Bobbio (1993) estas preguntas pueden formularse en los siguientes términos: ¿desigualdad de qué? y ¿desigualdad entre quienes?

Como ya hemos señalado en la introducción, el enfoque liberal, predominante en la región, responde a estas dos preguntas, respectivamente, con las respuestas de: oportunidades e individuos.³ Si bien no negamos que existan desigualdades de oportunidades de distinto tipo que oponen a los individuos, los rasgos claves de las desigualdades en América Latina son su magnitud y persistencia.

Los principales organismos financieros internacionales, defensores incondicionales del enfoque liberal, reconocen estos hechos como hemos reseñado en la introducción de este texto. Pero el enfoque liberal no logra ofrecer, desde sus respuestas de oportunidades e individuos, una explicación convincente del por qué de la magnitud y persistencia de las desigualdades para el control de recursos mercantiles en la región.

Tenemos que desplazarnos hacia otra perspectiva analítica, la radical, donde las respuestas a estas dos preguntas básicas. Así, la respuesta a la primera pregunta, ¿desigualdad de qué?, implica traer el tema de la distribución del excedente y las relaciones de poder que regulan su apropiación y distribución en los mercados. Mientras que la segunda pregunta, ¿desigualdad entre quiénes?, obliga a trascender, el individualismo radical, para dar lugar a la presencia de actores sociales, entendidos aquí, como grupos sociales con intereses encontrados que actúan en diferentes planos del mundo social, constituyendo dimensiones particulares, pero interconectadas. Es importante señalar que esta respuesta no niega la existencia de desigualdades inter-individuales, sino que las sitúa en contextos sociales más amplios. En estos contextos, las distinciones asociadas a rasgos socio-culturales y socio-territoriales dan lugar a pugnas entre actores de grupos polares (género, etnia, nacionalidad, socio-territorialidad). Mientras que las diferencias derivadas de la relación con los medios de propiedad dan lugar a la configuración de un sistema de clases sociales que pugnan por apropiarse del excedente social.

La tradición radical se contrapone a la liberal de una triple manera: no acepta el individualismo metodológico, ni la visión acrítica del desarrollo del capitalismo y sus

³ Sen (1995), en su texto clásico, se plantea sólo la primera pregunta lo que implica que, al dar por hecho que las desigualdades se establecen entre individuos, su respuesta a la desigualdad de qué, queda intencionalmente ubicado en el horizonte liberal. Un marco que no pretende trascender, debido al énfasis otorgado a la libertad individual en su enfoque filosófico.

consecuencias sociales, ni la inevitabilidad o naturalización de la persistencia de las desigualdades (Mora Salas, 2004). Si bien esta tradición fue relegada, hace algunas décadas, a un segundo plano por la crisis del marxismo, se puede decir que se está ante una coyuntura, al menos en América Latina, que permite su recuperación. Y en este ejercicio, los aportes de Charles Tilly (1999) pueden ser de gran utilidad por sus contribuciones novedosas. Sin hacer ningún tipo de justicia a la rica complejidad analítica de este autor, podemos destacar de su propuesta tres ideas claves.

Primero, Tilly inicia su reflexión con una crítica, sin concesiones, al individualismo metodológico que suele caracterizar a los enfoques de inspiración liberal y que parten de la premisa de considerar al individuo como esencia autónoma. Para este autor, esto supone que las desigualdades (sean de género, raza, etnia o ciudadanía) son abordadas como casos de la desigualdad general que se caracteriza por dos elementos: los integrantes de una cierta categoría social comparten algún atributo lo que hace que se relacionen de manera similar con los mercados; y los grupos presentes en el mercado definen preferencias sobre cómo relacionarse con ciertas categorías en términos de maximizar sus utilidades. Esto implica, para Tilly, que los mecanismos causales se reducen a decisiones, como sucesos mentales, lo cual impide al individualismo metodológico explicar cómo tales decisiones producen desigualdades en un contexto de estructuras sociales complejas y de comportamientos humanos erráticos. Por el contrario, este autor apuesta por una comprensión relacional del fenómeno de las desigualdades.

Segundo, para Tilly, de las distintas formas que asumen las relaciones sociales, el fenómeno de las desigualdades surge, fundamentalmente, con las organizaciones ya que estas afrontan un viejo y crucial problema: la generación y apropiación de excedente. Este tiene lugar mediante dos mecanismos: la explotación y el acaparamiento de oportunidades. Para este autor, hay explotación cuando personas poderosas y relacionadas disponen de recursos de los que extraen utilidades significativamente incrementadas mediante la coordinación del esfuerzo de personas ajenas que quedan relegadas de este valor agregado. Por su parte, el acaparamiento de oportunidades acaece cuando miembros de una red circunscrita en términos categóricos, ganan acceso a un recurso valioso y renovable y que está sujeto a monopolio por las actividades de esta red que, a su vez, se ve fortalecida por el *modus operandi*. La explotación, para este autor, es la principal forma de apropiación de las élites mientras que el acaparamiento lo sería para las no élites; pero, esto no supone que las élites no puedan acaparar y las no élites, explotar.⁴

Y tercero, si bien explotar y acaparar suponen control de recursos, como todo proceso social plantea el problema de su reproducción ampliada, o sea de sostenimiento y profundización. Es como respuesta a este problema que Tilly propone la desigualdad basada en pares categóricos. Estas distinciones se generan y se establecen al interior de organizaciones⁵ pero encuentran su reforzamiento cuando logran acoplarse a otros pares

⁴ Esta diferenciación de tipo de desigualdad según grupo social, ha sido cuestionada por Morris (2000) para quien las elites siempre explotan y acaparan oportunidades.

⁵ Para este autor, las desigualdades persistentes, que son las más propicias para la explotación y el acaparamiento, se basan en distinciones dicotómicas y no en diferencias de grado de naturaleza ordinal.

categoricos generados en otras organizaciones.⁶ Este acoplamiento entre categorías internas y externas refuerza la desigualdad.

De esta sucinta presentación de estas ideas de Tilly hay una doble consecuencia analítica de gran importancia. Por un lado, este autor está ofreciendo una respuesta inédita a la pregunta ¿desigualdad de qué? Las respuestas tradicionales, desde la perspectiva liberal, han sido: el bienestar para los utilitaristas; los bienes primarios para Rawls o los recursos para Dworkin; las “capacidades” para Sen (Callinicos, 2003). Tilly, por el contrario, está delimitando el campo de las desigualdades en el espacio de los recursos que permiten la generación y apropiación de excedente. O sea, se trata del campo de la reflexión de la economía política clásica tal como lo reformuló David Ricardo cuando cuestionó la propuesta de Adam Smith de que el objeto de la economía política era la mera generación de riqueza y no su repartición. De esta manera se estaba cuestionando la independencia entre estos dos procesos que seguiría postulando la economía neoclásica (Giraud, 2000). Este cambio de objeto lo asumiría, aún con mayor radicalidad, Marx.⁷ Y, por otro lado, la explotación y el acaparamiento de oportunidades son ejercicios de poder⁸ que se materializan a través de prácticas institucionalizadas y este ejercicio no es una actividad individual sino colectiva, de grupo. Esto tiene una consecuencia fundamental para la comprensión de las desigualdades: son resultado de procesos de ejercicio de poder de un grupo sobre otro.

Por consiguiente, en el planteamiento de Tilly hay pistas fundamentales para empezar a entender la centralidad de las desigualdades en nuestra región. Primero, se trata de desigualdades para el control de recursos con lo que se acota el campo social de reflexión.⁹ En sociedades capitalistas, como las que nos compete, este campo social son los mercados¹⁰; y, en este sentido, la reflexión que vamos intentar desarrollar a lo largo del presente texto se circunscribe a desigualdades para el control de recursos mercantiles y sólo a eso.¹¹ Segundo, lo crucial es que tal control posibilita la generación y apropiación de excedente tanto en su modalidad de explotación como de acaparamiento de oportunidades; o sea, se trata de un proceso estructurador central de las sociedades que define su vida material. Y tercero, el control se logra a través de relaciones de poder entre grupos sociales

⁶ Laslett (2000) ha criticado que, en la propuesta de Tilly, las organizaciones son el actor central de su propuesta haciendo que las relaciones entre y al interior de estas se erijan en el objeto principal de su preocupación, descartando así la agencia humana.

⁷ Al respecto Wright (1999) ha argumentado que el planteamiento de Tilly tiene mayor afinidad con el marxismo (con elementos importados de Weber) que lo que asume el propio autor.

⁸ Recuérdese la sentencia de Dahrendorf (1983: 74): “

...sin poder no hay sociedad”. Además al origen de la estructura social, de la cual las organizaciones son su elemento colectivo visible, se encuentra el poder (Portes, 2006).

⁹ Esto correspondería con uno de los grandes tipos de desigualdades propuesto por Therborn (2006) en su tipología: las referidas a los recursos tanto de orden material como simbólico. Además este autor ha propuesto otros dos grandes tipos de desigualdades: las vitales que se relacionan con la vida y la salud; y las que tienen que ver con la libertad y el respeto.

¹⁰ Recordemos que la culminación del proceso de generación de desigualdades en Rousseau, el “padre” del enfoque radical, es la sociedad de mercado.

¹¹ Sobra decir que el fenómeno de las desigualdades rebasa el ámbito de los mercados y que, por tanto, nuestra propuesta analítica no tiene la pretensión de contribuir a una teoría general sobre las desigualdades.

a lo que añadiremos, por tratarse de sociedades capitalistas, a los individuos pero como sujetos sociales y con su importancia debida y no sobredimensionada.

Las observaciones del párrafo previo nos llevan a abordar dos temas fundamentales para nuestra argumentación: por un lado, la concepción de mercado en tanto que ámbito de materialización de desigualdades que buscan la generación y apropiación de excedente y, por otro, los sujetos sociales que definen tales relaciones de desigualdad. Estos temas se relacionan con las dos preguntas básicas: desigualdades de qué y entre quiénes.

La concepción de mercado que asumimos supone entender este espacio como ámbito donde se expresan relaciones asimétricas signadas por el poder. Esto nos acerca al concepto de campo desarrollado por Bourdieu. Lo que este autor denomina “campo económico” parece muy adecuado para el análisis de las desigualdades para el acaparamiento de oportunidades de acumulación (Bourdieu, 2000). Por el contrario, no es claro que el mercado de trabajo, con su “capital específico” (la capacidad laboral), pueda ser considerado como campo en el sentido postulado por este autor.¹² No obstante, hay dos coincidencias muy importantes con el planteamiento de Bourdieu. Por un lado, su concepto de campo, junto al de *habitus*, constituyen las piedras angulares de su teoría de la reproducción social. O sea, campo remite, como las desigualdades, a la problemática reproductiva y no la productiva que tiene que ver con la generación de excedente. Y, por otro lado, y esto es lo más importante, la concepción de mercados (laboral y otros) que conlleva la comprensión de las desigualdades en el capitalismo que postulamos, comparte con este autor una idea básica. Los mercados son ámbitos de relaciones asimétricas basadas en poder. En el mismo sentido se expresa Giddens (1989: 115) cuando, enfatizando coincidencias entre Marx y Weber, señala que “...en el capitalismo, *el mercado es intrínsecamente una estructura de poder* en la que posesión de ciertos atributos da ventajas a algunos grupos de individuos en relación con otros” (cursivas del autor).

Esta idea de poder y su asimetría plantean ineludiblemente la necesidad de su legitimación. Al respecto es importante señalar que hablar de desigualdad social implica referirse a su opuesto: la igualdad social (Reis, 2006). Esta es una idea propia de la modernidad, hija de la Revolución Francesa que junto a la libertad y a la fraternidad constituye la trilogía de ese proyecto republicano; subyacente está la idea rousseauiana de diferenciar desigualdades naturales de desigualdades sociales.¹³ Es decir, si bien el fenómeno de la desigualdad es tan viejo como la propia existencia de la humanidad, como tema político que cuestiona la desigualdad en tanto que orden natural, surge históricamente con el capitalismo y el planteamiento de la cuestión de la democracia. Y en este mismo sentido, se suponía que la disolución de lazos de servidumbre generaría sujetos “libres” que debían interactuar como “iguales” a través del mercado.¹⁴ El problema ha sido que esta promesa de igualdad,

¹² Lahire (2005), a partir de una revisión exhaustiva de los textos de Bourdieu, ha identificado catorce elementos fundamentales e invariantes en la definición de campo.

¹³ La propuesta de Rousseau con sus diferentes momentos de configuración de la desigualdad (la supresión de lo común; sometimiento, dominación y explotación; y despojo de los individuos convirtiéndolos en objetos) desemboca en la tesis que una sociedad de mercado “...se funda en la desigualdad y se reproduce produciendo desigualdad” (Sánchez Parga, 2007:57).

¹⁴ Más adelante se entenderá el por qué del uso de comillas para estos dos términos.

implícita en el orden capitalista, no se ha cumplido suficientemente.¹⁵ Esta contradicción es aún más evidente para sociedades como las latinoamericanas.

Un intento por superar esta tensión entre mercado y democracia se encuentra en la problemática de la ciudadanía social en su concepción originaria, formulada por Marshall, para quien la "...propia ciudadanía se ha convertido, en ciertos casos, en el arquitecto de una desigualdad social legitimada" (Marshall, 1998: 21-22). Como se ha dicho, el Estado benefactor es la respuesta marshalliana a esta contradicción entre capitalismo y democracia (Turner, 1993). Al respecto hay dos ideas claves a rescatar.

Por un lado, está la importancia del contrato social dentro el cual pueden transmutar las desigualdades conflictivas convirtiéndolas en tolerables. Como corolario de ello, las relaciones de desigualdad tienden a individualizarse mixtificándose en torno a la existencia de oportunidades cuyo aprovechamiento permite la movilidad social basada en el mérito y que constituye el espacio privilegiado por la reflexión liberal.¹⁶ En este sentido, se puede postular que la incidencia de ciudadanía social potencia las desigualdades entre individuos en los mercados en detrimento de las oposiciones entre grupos sociales, especialmente entre clases sociales.

Pero, por otro lado, la segunda idea a rescatar es que los fundamentos y la viabilidad del contrato social radican en los propios procesos de generación y apropiación de excedente. Las contradicciones que las caracterizan y los límites históricos a los que están expuestos, conlleva también cortapisas en la dinámica y alcance de la ciudadanía social.¹⁷ Es decir, la legitimación de las desigualdades siempre enfrenta límites en sociedades clasistas. Sobre el particular Barbalet (1988) ha sido enfático al señalar que los límites históricos de la ciudadanía social están dados por la naturaleza de clases de las sociedades capitalistas. Así, este autor señala que si bien la ciudadanía social constituye un medio que amortigua las desigualdades sociales, de forma alguna representa una solución a los las desigualdades de clase que la propia dinámica del capitalismo tiende a re-generar.

En este sentido, todo contrato social refleja sus alcances en la existencia del fenómeno de la exclusión social. Como hemos argumentado en otro trabajo, el fenómeno de la exclusión

¹⁵ De esa trilogía republicana, en la actualidad, sólo la libertad es la que cuenta. Para los liberales, como señala Badiou (2005:133): "...la igualdad es utópica y antinatural, la fraternidad conduce al despotismo del 'nosotros'".

¹⁶ Como argumenta Baker (1987) la igualdad de oportunidades, en cualquiera de sus variantes (oportunidades accesibles a personas con talento; igualdad de oportunidad justa; acción afirmativa; inversión de la discriminación; igualdad proporcional de oportunidades), lo que logra es que las desigualdades existentes se perciban como razonables y aceptables. Y esta ideología, como señala Kerbo (2004), está intrínsecamente articulada al individualismo como valor predominante en cierto modelo de capitalismo, en concreto el liberal, propio del mundo anglo-sajón especialmente de los Estados Unidos por razones de la configuración histórica de esa sociedad.

¹⁷ Ejemplo al respecto lo constituye el denominado "contrato fordista", alcanzado y desarrollado en la llamada "edad de oro" del capitalismo y que entró en crisis en los 70 del siglo pasado.

social expresa la forma más extrema de las desigualdades.¹⁸ Por un lado, se trata de hogares cuya inserción en el mercado de trabajo tiene lugar a través del excedente laboral. Esto supone encontrarse en las situaciones de mayor carencia de poder tanto en el campo de las desigualdades de explotación como para el de acaparamiento de oportunidades de acumulación. Así, en el primero encontramos a los asalariados con el mayor nivel de desprotección, o sea sin ese estatuto de garantías no mercantiles que transforma el trabajo en empleo, así como los desempleados, fuerza de trabajo que el capital no reconoce. Y, en el segundo campo, tenemos a los pequeños propietarios, a los que suelen acompañar trabajadores no remunerados, condenados a lógicas de subsistencia sin posibilidades de acumulación. Pero además, estas expresiones extremas de desigualdad no se ven compensadas por el bálsamo de la ciudadanía social. Exclusión social implica también privación de la ciudadanía social existente. Es decir, es el peor de los mundos posibles ya que el mercado falla y el Estado se inhibe generando abandono (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2007).

Para finalizar la reflexión sobre los mercados mencionemos que la diferenciación de mecanismos de generación y apropiación de excedente, propuesta por Tilly, hace que debamos distinguir al mercado de trabajo del resto de los mercados. Aquél es el ámbito mercantil donde se gestan las condiciones para explotación en el proceso productivo. La argumentación al respecto es la clásica postulada por Marx (1975). En este ámbito mercantil encontramos, por un lado, propietarios de medios de producción y, por otro lado, propietarios de fuerza de trabajo, o sea un par categórico en el sentido de Tilly. Como mera esfera de intercambio, desconectada de la de producción, aparece como espacio de libertad e igualdad.¹⁹ Pero, esa diferencia del recurso que se posee implica que, a través del intercambio, se cede el uso de la fuerza de trabajo posibilitando así la producción de plusvalor, como excedente entre el valor producido y el que se remuneró como valor de cambio. Las diferencias de propiedad borran la igualdad y coaccionan a la venta de la capacidad laboral. Es la distinción respecto al tipo de propiedad lo que genera la desigualdad y la dicotomía se establece entre propietarios y no propietarios de medios productivos. O sea, lo que aparecía inicialmente como individuos libres entablando relaciones económicas en igualdad de condiciones, propietarios en intercambio, se devela como la dicotomía y contradicción fundamental del orden capitalista: capital versus trabajo (Marx, 1975).

También en este mercado, se pueden generar desigualdades de oportunidades acaparadas por clases subalternas. Este sería el caso de la distinción entre trabajadores con condiciones reguladas de trabajo que erigen barreras de entrada a otros tipos de trabajadores que se ven forzados a laborar en condiciones no reguladas. Es la distinción entre trabajo y empleo (trabajo con estatuto de garantías no mercantiles) establecida por Castel (2004).²⁰ Pero es

¹⁸ En nuestra opinión, la exclusión es efecto y no causa de desigualdades al contrario de lo que postula Therbon (2006) quien, en un intento de conjugar enfoques contrapuestos, además de este mecanismo señala otros tres (distanciamiento, jerarquización y explotación).

¹⁹ Como señala Salvat (2002), autores como Bentham o Smith confundían la defensa de la igualdad como ideal con la declaración de la igualdad como punto de partida.

²⁰ Esta distinción jugó en el pasado un papel importante en América Latina con el corte formal/informal.

en otros tipos de mercado (el de capitales, seguros o en el de bienes y servicios) que se pueden generar desigualdades de acaparamiento de oportunidades que opone distintos tipos de propietarios (de medios de producción) que tienden a diferenciarse según su capacidad de acumulación.²¹ Estos son ejemplos de desigualdad de acaparamiento de oportunidad por una clase dominante.

Es decir, las desigualdades que se materializan en los mercados son relaciones de poder como cualquier tipo de desigualdad (Reygadas, 2008). En el mercado de trabajo posibilitan que el capital controle fuerza de trabajo para su ulterior explotación y apropiación del plusvalor generado. En los otros mercados permiten que ciertos tipos de capitales erijan barreras de entradas para configurar situaciones de monopolio y acaparar así rentas. Por consiguiente, nuestra respuesta a la pregunta desigualdad de qué es que se trata de desigualdades de generación y apropiación de excedente.

Pero, el poder opone a sujetos sociales y esto nos lleva a responder la pregunta de desigualdad entre quiénes. En tanto que se trata de desigualdades para la generación y apropiación de excedente, la respuesta inmediata proviene desde la economía política: clases sociales. Generación de excedente nos invita a que las definamos según la tradición marxista, en términos de relaciones de propiedad y posesión de medios de producción; es en términos de esta doble relación que se definen, inicialmente, los antagonismos de clase. Pero nos interesa su accionar en los mercados por lo que hay que recurrir también al enfoque weberiano y rescatar la idea de diferencias en las situaciones dentro de las clases de propietarios pero también, dentro de los no propietarios cuando se señala la existencia de una “cualificación negociable en el mercado” (Weber, 1984). Es lo que Giddens (1989) ha reformulado en términos de “capacidad de mercado” y que expresaría el poder diferenciado en el mercado de las clases sociales así como de otros sujetos sociales presentes en los ámbitos mercantiles.

En efecto, en los mercados tienen incidencia otros grupos sociales basados en distinciones de género, etnia, nacionalidad, edad, territorialidad, etc. Se trata de antagonismos básicos, en muchos casos previos a la emergencia y desarrollo del capitalismo y que, de hecho, han jugado un papel fundamental en la constitución originaria de los mercados dejando su impronta. A pesar del desarrollo de las relaciones mercantiles y sus efectos homogeneizadores, suelen persistir y, por tanto, los mercados no sólo se estructuran en términos de relaciones de poder de clase sino también de otro tipo de relaciones sociales que oponen grupos cuyos antagonismos no se fundamentan en la propiedad y posesión de medios de producción sino en el control de otros recursos materiales y simbólicos.²²

²¹ La tesis de mercados incompletos de capital es una variante de las teorías del crecimiento endógeno y la distribución (Solimano, 2000).

²² Al respecto resulta sugerente la propuesta sobre desigualdades horizontales que parte de la preocupación por la centralidad otorgada al individuo en la reflexión sobre la problemática del desarrollo en detrimento de su pertenencia a grupos. En concreto este término se ha acuñado para captar desigualdades entre grupos definidos por criterios culturales. En situaciones cuando tales grupos tienen fronteras selladas y no hay grandes posibilidades de elección de pertenencia grupal, las desigualdades horizontales devienen cruciales en términos de estabilidad social (Stewart, s.f.).

Pero a estas dos configuraciones de poder en los mercados debemos añadir las referidas a los individuos que constituirían un tercer sujeto en los ámbitos mercantiles. Considerar a los individuos como sujeto social implica una concepción histórica del individuo como uno de los resultados centrales del proceso de la modernidad (Beck y Beck, 2002; Giddens, 1999). O sea, estamos muy lejos de la comprensión del individuo, desde la perspectiva del liberalismo radical, como esencia y, por tanto, naturalizado y a-histórico. Al respecto, resulta pertinente la propuesta de Dahrendorf (1983) y su concepto de “oportunidades vitales” con sus dos dimensiones básicas, ligaduras y opciones, que sitúa socialmente al individuo. En este caso las diferencias se establecen en términos de trayectorias biográficas de los individuos. Un fenómeno que, en los últimos tiempos, ha adquirido notoriedad debido a la centralidad del riesgo en las dinámicas sociales (Beck, 1998; Giddens, 1999). En este sentido, Fitoussi y Ronsavallon (1997) han argumentado que se han desarrollado desigualdades intracategoriales; haciendo que individuos pertenecientes a una misma categoría social confronten oportunidades distintas con resultados en términos de obtención de recursos, materiales o simbólicos, muy disímiles. Para estos autores, la génesis de estas diferencias hay que rastrearlas en las trayectorias biográficas que, por definición, son particulares a cada individuo.²³

Por consiguiente, nuestra respuesta a la pregunta de desigualdades entre quiénes es triple: individuos, grupos de pares categóricos y clase sociales que estructuran el poder en los mercados posibilitando la generación y apropiación de excedente y que suponen un proceso complejo de construcción y desarrollo de capacidades de mercado.

A partir de este conjunto de reflexiones postulamos las siguientes proposiciones analíticas que nos servirán para reflexionar sobre la evidencia empírica de distintas realidades latinoamericanas en los siguientes capítulos.

En primer lugar, queremos circunscribir nuestro análisis de las desigualdades a aquellas que remiten a la generación y apropiación de excedente en el capitalismo. En este orden social histórico que nos concierne, el excedente se genera de una doble manera: a través de la explotación de la fuerza de trabajo asalariada y mediante el acaparamiento de oportunidades de acumulación. Es decir, nuestro objeto de reflexión, en términos de desigualdades de qué, se confina a desigualdades de excedente con sus dos campos sociales diferenciados.

Segundo, estas desigualdades se materializan en mercados por ser estos el ámbito privilegiado en la estructuración y dinámica del capitalismo. Las desigualdades de explotación tienen lugar en el mercado de trabajo mientras que las desigualdades de acaparamiento de oportunidades de acumulación acaecen en otros mercados tales como el de capitales, seguros o el de bienes y servicios.

Mencionemos, no obstante, que no es muy afortunado el adjetivo horizontal por oposición a las desigualdades entre individuos u hogares que se califican como verticales.

²³ Este fenómeno es lo que estos autores denominan desigualdades dinámicas o nuevas por oposición a las estructurales o históricas que tendrían que ver con las relaciones entre clases sociales.

Tercero, este tipo de desigualdades se expresan como capacidades diferenciadas de mercado pero no son generadoras de excedente, ni de plusvalor ni de rentas, pero sí facilitan estos procesos por lo que son necesarias para su generación y apropiación.

Cuarto, tres tipos de sujetos sociales accionan en los mercados configurando relaciones de poder: los individuos que se confrontan en términos de trayectorias biográficas distintas; grupos sociales (de género, etnia, edad, nacionalidad, territorialidad, etc.) que se contraponen como pares categóricos en su disputa por diferentes tipos de recursos materiales y simbólicos; y clases sociales definidas a base de antagonismos sobre la propiedad y posesión de medios de producción. En este sentido, las desigualdades de excedente con sus dos campos de explotación de fuerza de trabajo asalariada y acaparamiento de oportunidades de acumulación, se ven cruzadas en términos de los sujetos sociales que interactúan en los mercados (individuos, pares categóricos y clases sociales). Estas dos dimensiones, campos y sujetos sociales, configurarían la matriz básica de desigualdades de excedente en el capitalismo.

Quinto, estas dinámicas distintas (entre individuos, pares categóricos y clases sociales) se pueden acoplar entre sí generando procesos de reforzamiento de las desigualdades de excedente.

Sexto, las desigualdades de excedente pueden devenir “tolerables” dependiendo si hay desarrollo amplio de ciudadanía social ya que las desigualdades entre los individuos se potencian en detrimento de las que acaecen entre los grupos que configuran pares categóricos y, sobre todo, entre las clases sociales. No obstante, el fenómeno de la ciudadanía social se sustenta en las propias dinámicas de generación y apropiación de excedente lo cual supone que sus efectos legitimadores son limitados, particularmente en los contextos latinoamericanos, por estar condicionados por las contradicciones de estas dinámicas.

Y séptimo, todo tipo de desigualdades adquiere formas históricas cambiantes según los momentos que marque el desarrollo del capitalismo en la realidad que se analiza como producto de las luchas sociales. O sea, las desigualdades de excedente por muy persistentes que sean se transforman con el tiempo. De hecho, una de las principales explicaciones de la persistencia es, justamente, esa capacidad de transformación. Las desigualdades de excedente no son procesos esencializados y a-históricos o naturales; son construcciones socio-culturales.

Este conjunto de proposiciones nos permiten formular tres hipótesis de trabajo que van guiar nuestro trabajo en los siguientes capítulos.

La primera postula que la incorporación de la dimensión de clase es insoslayable para comprender la configuración de poder en el mercado. Con esta hipótesis se quiere recuperar

esta dimensión que ha sido trivializada cuando no relegada al olvido y rescatarla a partir de sus acepciones clásicas especialmente la de inspiración marxista y weberiana.²⁴

Por su parte la segunda hipótesis plantea que si bien hay que recuperar esta dimensión de clase, no hay que minimizar otras dimensiones de poder tales como las referidas a los individuos como a las que remiten al control de recursos materiales y simbólicos en términos de oposiciones de pares categóricos. O sea, si bien se ha criticado el individualismo metodológico, que erige al individuo esencializado y a-histórico en la unidad de análisis única, no se quiere caer en el reduccionismo sociológico que predominó décadas atrás cuando cualquier explicación era interpretada en términos de clases sociales y sus conflictos.

Y la tercera hipótesis es la más arriesgada: de las tres dinámicas de poder que configuran la capacidad de mercado, sería la de clase la que tendría más impacto. En este sentido, argumentamos que no sólo hay que recuperar la dimensión de clase ya que sino nuestra comprensión de las desigualdades de excedente sería incompleto sino, sobre todo, porque sería superficial. Su omisión produce una lectura distorsionada y mixtificadora del mundo social; dando lugar al impulso de un conjunto de políticas públicas de superación de la desigualdad que, las más de las veces, no logran alcanzar su acometido estratégico; produciendo un sentido de frustración socio-política que no pocas veces termina capitulando frente a la persistencia de la desigualdad.

²⁴ Piénsese que el calificativo de clases suele aparecer, de manera simplificada y descriptiva, cuando se califican deciles de ingreso en términos de clases altas, medias o bajas.

CAPÍTULO II: LAS DESIGUALDADES EN LOS MERCADOS. EL PODER ESTRUCTURADOR DE LAS CLASES SOCIALES

En este capítulo intentamos operacionalizar las propuestas analíticas del capítulo precedente con el propósito de falsear nuestras dos primeras hipótesis de trabajo. Para ello vamos, en primer lugar, operacionalizar el concepto de capacidad de mercado, como expresión de poder en los ámbitos mercantiles. De esta manera podremos abordar empíricamente la respuesta que damos a la desigualdad de qué. Pero, también debemos operacionalizar la respuesta a la desigualdad entre quiénes, o sea cómo vamos entender empíricamente en tanto que individuos; como miembros de grupos categóricos y cómo integrantes de una clase social.²⁵

Con estas propuestas de operacionalización pasamos a un siguiente apartado donde se intenta la falsación de nuestras dos primeras hipótesis de trabajo la primera indica que la dimensión de clase es insoslayable para entender la configuración del poder en el mercado; mientras que la segunda sostiene que a pesar de esta importancia la clase social no constituye el único factor explicativo a considerar ya que las dimensiones individuales y la pertenencia a otros grupos de pares categóricos también inciden en la constitución de la capacidad de mercado. Este intento tiene lugar a través de una propuesta metodológica que utiliza modelos multinivel. A través de ella argumentaremos que la comprensión de las desigualdades de excedente no puede reducirse a diferencias de los individuos en términos “capital humano”²⁶, como se propone desde el enfoque liberal, sino que también necesita entender el agrupamiento de estos en términos de grupos categóricos y, sobre todo, de clases sociales.

Pero antes de abordar la cuestión de la operacionalización de nuestras dimensiones claves de análisis, queremos ofrecer una visión de las desigualdades de ingreso en América Latina, para ver dónde se ubican los cuatro países seleccionados en la región y tener así una idea de las posibilidades de generalización de los resultados que se obtengan.

2.1 La desigualdad de ingreso en América Latina. La mirada tradicional

Varios son los indicadores que suelen utilizarse para medir las desigualdades de ingreso pero no cabe la menor duda que el más usado es el coeficiente de Gini.²⁷ El cuadro 2.1.1 muestra una clasificación de países de la región a partir de tal indicador.

²⁵ Esta distinción analítica es sólo un recurso metodológico empleado para entender el complejo fenómeno de la producción y reproducción de las desigualdades sociales. Es claro que, en la vida cotidiana, los niveles antes mencionados (individual, pertenencia a grupos categóricos y la integración a una clase social) están imbricados.

²⁶ El uso de comillas responde a la connotación mixtificadora que conlleva este término que considera a todo/a trabajador/a como un propietario/a de capital ocultando la dicotomía fundamental del mercado de trabajo la propiedad y la ausencia de medios de producción.

²⁷ Para un análisis crítico de los problemas que conlleva el estudio de la desigualdad de ingresos en América Latina a partir del uso de encuestas de hogares véase Cortés (2001).

CUADRO 2.1.1
América Latina: coeficiente de Gini (1990-2005)

Inicios de los 90	Hacia 2005			
	Menos de .450	De .451 a .500	De .501 a .549	.550 y más
Menos .450		Costa Rica (.478)	Argentina (.510) Ecuador (.526) Paraguay (.536)	
De .451 a .500	Venezuela (.441)	Uruguay (.452)		
De .501 a .549		El Salvador (.493)	México (.506) Perú (.505)	Bolivia (.614)
.550 y más			Chile (.522) Guatemala (.543) Panamá (.548)	Brasil (.602) Colombia (.584) Honduras (.587) Nicaragua (.579) Rep. Dominicana (.578)

Fuente: CEPAL (2007: cuadro 14)

Este cuadro recurre a dos criterios para llevar a cabo tal clasificación. En primer lugar, toma en cuenta dos momentos en el tiempo para ofrecer una imagen diacrónica: las observaciones más distantes contenidas en la fuente utilizada de información. La primera es de inicios de los 90 y reflejaría el comienzo de la salida de la crisis de los 80 y la imposición del nuevo modelo de acumulación. No obstante, esto no se cumple para todos los países contemplados. Así, en los casos de Colombia y El Salvador se trata de mediados de la década de los 90²⁸ y en cuanto a Perú y República Dominicana se acerca al 2000. La segunda observación es la última que reporta la fuente y, en la mayoría de los casos, es del 2005 ó 2006, lo cual corresponde, en la mayoría de los casos, a un momento avanzado de la consolidación del nuevo modelo de acumulación de signo globalizador. Empero, También hay excepciones: Bolivia (2002), El Salvador (2004), Guatemala (2002), Honduras (2003) y Nicaragua (2001); aunque estos años también marcan, en todos los casos, sociedades cuya dinámica económica está definida, en gran medida, por la consolidación de las políticas de ajuste estructural.

El segundo criterio de clasificación tiene que ver con el establecimiento de intervalos en términos de valores del coeficiente de Gini. Hemos optado por intervalos porque la evolución de este indicador, en la mayoría de los casos, es errática y no muestra tendencias sostenidas hacia su deterioro, mantenimiento o mejora. Sólo en el caso guatemalteco se puede observar una tendencia sostenida hacia la mejora de este indicador pero esto no debe ser ajeno a que sólo tiene tres observaciones. En este sentido, hemos pensado que mantener

²⁸ También se puede decir de Nicaragua cuya primera observación es 1993, más cercana al final del primer lustro que a su inicio.

un cierto intervalo nos puede ayudar a controlar ese comportamiento fluctuante con el fin de tener una idea de las tendencias predominantes. Estos intervalos son cuatro. El inferior está determinado por los valores más bajos observados en la región durante ese período. De hecho, el coeficiente de Gini de menor valor ha correspondido a Uruguay en 1997: 0.430. Hemos establecido intervalos de 0.05 puntos excepto el superior que es abierto y que contiene valores superiores a 0.6. El valor observado más alto ha correspondido a Brasil en 1999: 0.640.

Teniendo en mente estos dos criterios clasificadores, tenemos tres tipos de situaciones básicas. Las que se pueden considerar estables ya que los coeficiente se han mantenido en el mismo rango. Son los casos que corresponden a la diagonal principal del cuadro. Las que expresarían mejora que se reflejan en las celdas por debajo de esa diagonal. Y las situaciones de empeoramiento que se mostrarían en las celdas por encima de la diagonal.

En el primer grupo hay un buen número de países y además se concentran en la celda inferior derecha, o sea corresponde a casos que, a inicios de los 90, tenían coeficientes altos y mantienen sus distribuciones altamente desiguales de ingreso. El segundo grupo es el de los que empeoran. Fundamentalmente corresponden a casos con distribuciones no tan desiguales al comienzo de la última década del siglo pasado. La excepción de este patrón es Bolivia que de hecho representa el caso con el Gini más alto, de los últimos reportados, superior al de Brasil.²⁹ Y, en el tercer grupo se encuentran los países que mejoran que son cinco pero tres de ellos se encontraban, a inicios de los 90, en el intervalo más alto. El caso que muestra mayor mejora es el de la República Bolivariana de Venezuela que tiene el coeficiente de Gini más bajo de América Latina para el 2006.³⁰

El objetivo de este ejercicio tiene como finalidad principal ubicar nuestros cuatro casos de estudio. Tenemos al menos un caso en cada uno de los tres grupos identificados. En el primero, el signado por la continuidad, sería México. En situación de deterioro tenemos dos de los ejemplos: el costarricense y el ecuatoriano. Y en el grupo de la mejoría se encuentra Guatemala.³¹

²⁹ Estos son los únicos países con valores superiores a 0.600.

³⁰ Curiosamente este es un dato que la prensa internacional no suele destacar.

³¹ De esto no debe entenderse que en Guatemala han acontecido en la última década procesos redistributivos orientados a revertir la excesiva concentración de la riqueza en ese país. La experiencia de análisis del caso salvadoreño nos enseñó que se puede observar una disminución en el valor del coeficiente de Gini, pero no como resultado de una mejor redistribución a favor de los sectores medios y bajos de la estructura social. En ese caso la pérdida se derivó del proceso de desacumulación que experimentan los empresarios grandes que logra captar ese tipo de encuestas. Una hipótesis plausible en ese caso es que ha acontecido una mayor concentración de la riqueza por parte de una fracción del capital ligada a los procesos de globalización económica cuyos ingresos no son captados en las encuestas de hogares. Consecuentemente, la medición de Gini se torna muy sensible al problema del truncamiento por la derecha (Cortés, 2001). Por otro lado, Cortés y Rubalcava (1991) han demostrado, para el caso mexicano, que una disminución del Gini puede acontecer pero no necesariamente ligada a procesos redistributivos pro-pobres, sino como resultado de una mayor pauperización de los sectores medios y los medios altos, estratos que suelen ubicarse en los deciles superiores de la distribución de ingresos en las encuestas de hogares, debido al

Pero ya que hemos recurrido al coeficiente de Gini pensamos que es pertinente hacer unos breves comentarios sobre la fortaleza y debilidades de este indicador.

En cuanto a su fortaleza, hay que destacar que estamos ante un indicador, al contrario de los de pobreza, que remite a un juego de suma cero. O sea, hay perdedores y ganadores. En efecto, el hecho que un decil o quintil acapare más ingreso lo hace en detrimento de otros. Esto refleja que en ese tipo de juego subyacen relaciones de poder y esta es una idea, como hemos argumentado en el capítulo anterior, fundamental para entender la persistencia y reconstitución de las desigualdades en América Latina.

Pero, por otro lado, se le suele criticar su unidimensionalidad, o sea que se limita a los ingresos (Sen, 2006). Pensamos que, en sociedades como las capitalistas donde el mercado es central y el dinero constituye el equivalente general, estamos ante un fenómeno que aparece como unidimensional pero que esconde múltiples dimensiones de la vida social. Como veremos en el próximo apartado, la construcción de nuestro indicador de capacidad de mercado parte del ingreso pero intentaremos resignificarlo para rescatar algunas de estas dimensiones subyacentes.³² Además no olvidemos que lo que diferencia a América Latina del resto del mundo, en términos de convertirla en la región más desigual del planeta, son justamente las desigualdades de ingreso (Reygadas, 2008).

Pero, en nuestra opinión, la debilidad de este indicador, y del enfoque liberal que viabiliza, radica en sus consecuencias para identificar el “entre quiénes” de las desigualdades de ingreso. Al respecto es interesante remitirnos al estudio de BID que aborda el perfil del decil superior, o sea quiénes son los “ricos” de América Latina³³. Según esta institución se trata de individuos con ocupaciones superiores, que habitan en ciudades, con menos hijos y, sobre todo con mayor educación (BID, 1999: 20-22). Este perfil tiene una doble consecuencia fundamental. Por un lado, los grandes empresarios no son los únicos ricos de la región; de hecho, constituyen minoría ya que representan apenas entre el 10% y el 20% de ese decil y, por consiguiente, no pueden ser responsabilizados de la desigualdad aguda de la región.³⁴ Y, por otro lado, la educación es el atributo crucial para el planteamiento del

problema del truncamiento por la derecha. Los autores denominan a este fenómeno como el logro de una mayor equidad por empobrecimiento.

³² Una posibilidad de superar esta unidimensionalidad es recurrir a coeficiente de Theil que permite su descomposición en distintas dimensiones sociales (género, etnia, etc.). El problema radica en el método de descomposición que se basa en un presupuesto metodológico inaceptable: “...se trata a cada individuo como una isla” (Sen, 2006:44). O sea, se niega toda perspectiva relacional que es fundamental para entender las desigualdades; o sea, estamos ante un ejercicio extremo de individualismo metodológico.

³³ Es aquí donde el problema del truncamiento de la distribución del ingreso por el lado derecho se torna crítico. El hacer caso omiso de este problema puede llevar a visiones simplistas, cuando no mixtificadoras, de la dinámica social y del proceso de producción de desigualdades sociales, especialmente, cuando se busca extraer lecciones para el diseño de política pública que favorezcan una mayor equidad en la distribución del ingreso. El caso comentado es un buen ejemplo de este tipo de error “analítico”.

³⁴ Sin duda una visión muy favorable para con el capital que lleva a pensar que estamos no tanto frente a un olvido metodológico derivado del desconocimiento del problema del truncamiento, sino

BID reforzando así la importancia que se otorga al denominado “capital humano”, no sólo en la superación de la pobreza sino también de las desigualdades. De esta manera, el énfasis se desplaza de las estructuras de poder, a nivel social, a la familia ya que “...el capital humano es después de todo, un asunto familiar” (BID, 1999:2).

Es decir, el “rico latinoamericano” es una persona que ha obtenido una educación alta (probablemente tuvo acceso a ella por cuna pero ha sabido aprovechar la oportunidad). Ha sabido hacer reconocer su “capital humano” en el mercado de trabajo por eso tiene una ocupación superior. Lo mismo pasa con su cónyuge por lo que en el hogar rico se practica la equidad de género. Y además tienen un comportamiento demográfico “racional”, por no decir, “reponsable”. Ante este perfil, cabe preguntarse ¿este tipo de individuo no merece ser rico? La respuesta no puede ser más que afirmativa. Es decir, el coeficiente de Gini nos ha conducido al campo de las desigualdades legítimas, fruto del aprovechamiento de las oportunidades, de la retribución al esfuerzo individual y al mérito; el terreno favorito del enfoque liberal. La discusión sobre desigualdades concluye, en tanto que las desigualdades son legítimas. Los esfuerzos de política pública se encaminan a incrementar las oportunidades de elección y acción de los individuos, para lo cual lo central es brindar un mayor acceso al campo educativo. Las determinaciones estructurales, y los conflictos de intereses, tanto como la traducción institucional de un patrón distributivo concentrador y excluyente, son borrados del mapa del análisis.

Pero para los que postulamos que hay determinantes estructurales, la discusión no acaba ahí. Para entender la persistencia de las desigualdades sociales hay que trascender el análisis de Gini, que emerge como una resultante, para situarse en el plano del análisis de los factores sociales (poder, clases, estructura productiva, diferenciales de productividad, heterogeneidad, régimen de bienestar etc.) que producen una particular distribución del ingreso. También debe evitarse las lecturas mixtificadores del mundo social. Trascender este tipo de imagen es lo que nos proponemos en los siguientes apartados.

2.2 Capacidad de mercado y sujetos sociales.

Nuestra operacionalización de capacidad de mercado debería remitir, basándonos en nuestras proposiciones analíticas, a indicadores de poder en el mercado. Al respecto es necesario hacer tres precisiones de orden metodológico. Primero, variables relacionadas de manera explícita con el poder están ausentes en la información que utilizamos, las encuestas de hogares.³⁵ Esto nos conmina a intentar una *proxy* con la información existente. Segundo, es importante destacar que la mirada que se proyecta hacia el mercado proviene de la esfera reproductiva, o sea desde el hogar. Si bien hay información sobre la inserción en el mercado de trabajo de las personas ocupadas en la unidad doméstica, la información

más bien, ante una lectura política del fenómeno en estudio que busca soslayar la presencia de un patrón distributivo altamente concentrador y excluyente como bien lo calificará hace más de una década Vusković (1993).

³⁵ Esta es una limitación que deberá enfrentarse toda vez que se utilicen encuestas de hogares (presupuestos familiares o de empleo) para realizar el análisis sobre los patrones de la desigualdad social en la región.

al respecto es limitada. Distinto sería si se tratara de una encuesta de establecimientos. Y Tercero, la encuesta de hogares nos permite sólo aproximarnos al mercado de trabajo y no a otros mercados donde se materializan las desigualdades de excedente a través del acaparamiento de oportunidades de acumulación. No obstante, esto no nos impide considerar este tipo de desigualdades ya que los distintos tipos de propietarios se pueden captar a partir de categorías ocupacionales no asalariadas. O sea, nos podemos aproximar, de manera indirecta, a este tipo de desigualdades de excedente.³⁶ Sin embargo, hay que ser consciente que, en términos empíricos, estamos considerando en el análisis sólo una parte del excedente que se puede generar y apropiar a través de mecanismos de acaparamiento. Esta limitación está relacionada con la ausencia de información, en las encuestas de hogares utilizadas, sobre rentas al capital, a la propiedad y cualquier otra forma de rentas.

Por consiguiente, hay dificultades para llevar a cabo la operacionalización del concepto de capacidad de mercado con la información disponible pero no es tarea imposible. Una posibilidad consiste en trabajar con el ingreso laboral pero redefiniéndole. En este sentido, partir de este ingreso supone comenzar con el reconocimiento social que hace el mercado del trabajo de cada individuo. O sea, el punto de partida se ubica dentro del denominado paradigma del ingreso, hegemónico en la interpretación de las desigualdades.³⁷ No obstante, y esto es lo importante porque implica el un cuestionamiento a este paradigma. Para ello procedemos a redefinir el ingreso en un doble sentido: por la calidad del empleo que lo genera y por su pertinencia respecto de la reproducción del hogar. Veamos las consecuencias de esta doble resignificación.

La calidad del empleo se inspira en una comprensión estructuralista del mercado de trabajo que se enmarca en el enfoque del ya extinto Programa Regional de Empleo para América Latina y El Caribe (PREALC) quien asumió un modelo de segmentación sustentado en tres hipótesis básicas. Primero, el mercado laboral debía entenderse en términos de segmentos y no como un agregado homogéneo. Segundo, los mecanismos de determinación del nivel del empleo y salario diferían según el segmento. Y, tercero, la segmentación debía concebirse como un fenómeno estructural y no coyuntural. Esto tenía una doble consecuencia. Por un lado, se cuestionaba la premisa neoclásica que el mercado asigna de manera eficiente la fuerza laboral. Y, por otro lado, la determinación del salario se debía explicar por factores institucionales y por la conflictividad social, coincidiendo con la óptica marxista, y no por la productividad marginal del trabajo como se sostiene tanto desde el enfoque keynesiano como el neoclásico (Solimano, 1985).

Esto supone entender el mercado laboral como un campo de correlaciones de fuerza donde distintos tipos de empleo, clasificados según su calidad, expresan diferentes situaciones de empoderamiento de los sujetos laborales. En un extremo se encuentra el excedente estructural de mano de obra, que refleja la situación de mayor desempoderamiento, y en el otro, empleos de alta calidad sean asalariados que gozan de toda la protección laboral

³⁶ Somos conscientes que no estamos ante la información idónea para operacionalizar nuestra propuesta, empero vamos intentar una aproximación satisfactoria, tanto a nivel teórico como metodológico.

³⁷ Paradigma que, como ha señalado Bourgignon (2006), no es tan fácil de desechar, particularmente en el contexto de sociedades capitalistas, agregaríamos nosotros.

existente o autoempleos con alto dinamismo de acumulación.³⁸ Es decir, resignificamos el ingreso en función del poder que conlleva el empleo que lo genera. Mediante esta operación buscamos escapar a la cosificación de las relaciones sociales de producción, tanto como a las operaciones de mixtificación de estas relaciones que operan en el mercado. El ingreso es entendido, aquí como una resultante de una variable latente que denominamos capacidad de mercado que es resultado de la interrelación de tres factores: la productividad de las unidades empresariales; las posibilidades de la fuerza laboral de apropiarse una parte significativa del excedente generado en este ámbito; y las cualificaciones de la mano de obra.

Pero, por otro lado, el ingreso se redefine por su contribución a la esfera productiva. Esta mirada desde la esfera reproductiva nos emplaza desde la perspectiva de lo social resignificando la naturaleza mercantil del ingreso como mero precio a una comprensión del ingreso como medio de reproducción social. Esta resignificación supone que se pasa de una concepción abstracta, propia de un precio como expresión monetaria de valor, a una concreta ya que tiene en cuenta las condiciones reproductivas específicas de cada hogar.³⁹ O sea, el ingreso se ve afectado por el número de cargas familiares que tiene que asumir la persona que lo genera. Se busca por esta vía romper con el fetichismo del precio en tanto que ingreso percibido y considerar las posibilidades reales de reproducción social del/de la trabajador/a; proceso este que acontece en el seno de unidades domésticas.

El ejercicio analítico de resignificación retoma estos dos elementos. Primero, considera la tasa de participación laboral del hogar (número de personas ocupadas del hogar dividido por su tamaño); y segundo califica a cada empleo según su calidad.⁴⁰ La operación se define según los términos siguientes:

³⁸ En este sentido, se sigue la propuesta ya desarrollada en relación a la problemática de la exclusión social en la que se ha identificado tres niveles de empleo: calidad alta (empresarios grandes, asalariados sin precarización y autoempleo dinámico); calidad medida (asalariados con precariedad intermedia y autoempleo intermedio); y calidad baja (asalariados con precariedad alta, autoempleo de subsistencia, desempleo y trabajo no remunerado). Este último nivel constituye el excedente laboral estructural que, junto a la ausencia de ciudadanía social, definen a la exclusión social (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2007).

³⁹ Este ejercicio de concretar el precio, desnudando su valor abstracto, sigue el camino inverso de Marx (1975) en el primer capítulo de *El Capital*. Recordemos que la argumentación del paso del trabajo concreto al abstracto es lo que permite a este autor fundamentar tanto su teoría de la explotación como de la alienación que son, en nuestro criterio, los dos grandes aportes de Marx para la comprensión del capitalismo.

⁴⁰ En el apartado metodológico se puede consultar la formalización de la operacionalización de esta variable de ingreso resignificado.

$$IR = IOP * TPL * CCE$$

donde,

IR = Ingreso Resignificado

IOP = Ingreso de la Ocupación Principal

TPL = Tasa de Participación Laboral del hogar

CCE = Coeficiente de Calidad del Empleo (ocupación principal)

Por consiguiente, esta es la operacionalización que podemos llevar a cabo, a partir de la información disponible, del concepto de capacidad de mercado. En este sentido, para no devaluar conceptualmente el término de capacidad de mercado, vamos en adelante a referirnos a ingreso resignificado pero, sin olvidar que se trata de una expresión de empoderamiento en el mercado.

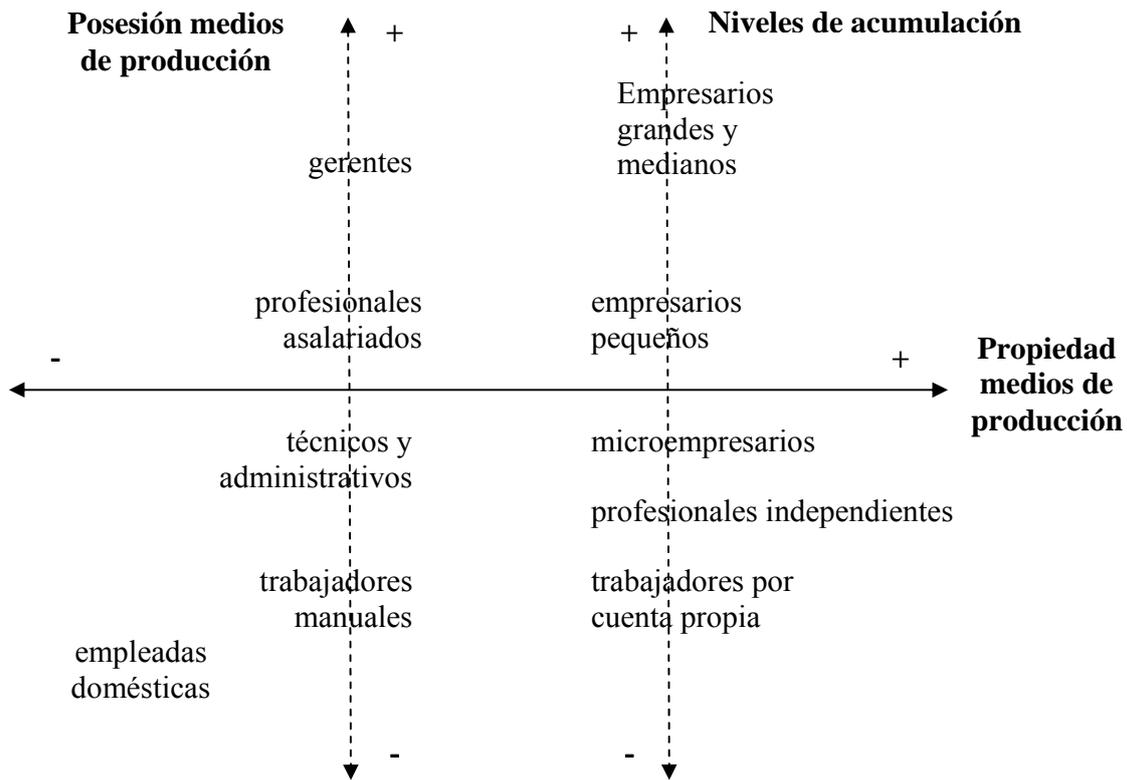
En cuanto a la propuesta analítica sobre clases sociales es necesario hacer una aclaración fundamental. La información sobre la que se sustenta esta interpretación, las encuestas de hogares, no permiten tampoco llevar a cabo un análisis propiamente de clases con toda su complejidad. No podemos abordar sus procesos de formación histórica ya que necesitaríamos de interpretaciones sincrónicas y nuestro intento analítico tiene un carácter diacrónico. Tampoco podemos considerar la compleja problemática de la subjetividad y de los intereses que orientan la acción de las clases. E igualmente estamos incapacitados, por la información utilizada, para analizar las clases como fuerzas sociales. Tal tipo de análisis, en términos de cómo hemos definido las desigualdades de excedente, supondría abordar eventos tales como producción de normativas (código del trabajo o de comercio), huelgas, acciones de campesinos en defensa de los precios de sus productos, crisis financieras, etc. O sea, se trata de momentos donde las clases sociales como actores intentan redefinir la institucionalidad de los mercados a favor de sus intereses. Este tipo de ejercicio rebasa las posibilidades analíticas de este estudio. Lo que sí podemos hacer es identificar posiciones de clase para agrupar a los individuos y ver cómo se expresan las relaciones de poder en el mercado, a través de la distribución del ingreso resignificado, entre tales posiciones. Este es el alcance de nuestro estudio en términos de clases sociales; es decir, nos vamos a limitar a analizar posiciones de clase.

Hecha esta aclaración fundamental, debemos señalar que las posiciones de clase se inspiran, de manera inequívoca, en un análisis marxista de clase estableciendo una primera diferenciación a base del criterio fundamental en este enfoque: la propiedad o no de medios de producción.⁴¹ A su vez al interior de los propietarios (no asalariados) se establecen distinciones en términos de niveles de acumulación. Mientras que los no propietarios

⁴¹ Este es un par categórico a lo Tilly y, de hecho, es el que utilizó Marx en El Capital, especialmente en su volumen primero.

(asalariados) se jerarquizan según la posesión de medios de producción. El diagrama siguiente expresa esta construcción de posiciones de clase a través de un mapa social.

MAPA DE POSICIONES DE CLASE



En la parte derecha ubican los propietarios jerarquizados según su capacidad de acumulación. Como se puede apreciar el criterio para establecer la capacidad es necesariamente empírico y se ha recurrido al tamaño de establecimiento. Esta asociación entre nivel de acumulación y tamaño del establecimiento refleja una concepción fordista⁴² de la producción que puede ser cuestionada argumentando la existencia de nuevos modos de organización donde pequeños establecimientos, gracias a la revolución de la microelectrónica, pueden caracterizarse por su alta productividad. Esto es cierto pero, como se verá más adelante al analizar la información, parecería que aún sigue predominando la asociación de tipo fordista. Además la evidencia empírica disponible no permite capturar

⁴². Se trata de una concepción limitada del fordismo, donde lo que importa es subrayar la relación entre productividad y capacidad de acumulación, donde el tamaño de establecimiento deviene en una proxy de productividad. Esta concepción respondió a la tesis de la heterogeneidad estructural de las economías latinoamericanas, en el período de sustitución de importaciones, y constituye uno de los elementos centrales de la distinción que propuso PREALC para distinguir el sector formal del informal.

estas nuevas formas de organización que nos hubieran permitido hacer un análisis más refinado.

La parte izquierda muestra a los no propietarios ordenados según la posesión o no de los medios de producción. Posesión que, como se sabe, remite a la organización jerárquica del proceso laboral capitalista.⁴³ Apuntemos que existe cierta simetría con algunas posiciones de clase de propietarios ya que están insertas en procesos laborales donde las relaciones de autoridad capitalista son muy relativas o inexistentes. Así, en el caso de microempresarios las relaciones de estos con sus asalariados suelen caracterizarse más bien por la horizontalidad o por otros modos tradicionales de autoridad⁴⁴. Y en los casos de profesionales independientes o de trabajadores por cuenta propia no hay trabajadores contratados que comandar o si los hay, no suelen ser remunerados y las relaciones se median a través de lazos de parentesco.

Como se puede observar se han identificado diez posiciones de clase⁴⁵ de las cuales hay que referirse a un par de ellas por su especificidad. La primera es la de empleadas domésticas que si bien podrían incluirse con los trabajadores manuales, intercambian su fuerza de trabajo no contra capital variable sino contra el ingreso proveniente de un hogar. Y la otra se refiere a los profesionales independientes que si bien podrían ser asimilados a los trabajadores por cuenta propia, sus credenciales educativos les aleja de estos.

Acabemos los comentarios sobre este diagrama mencionando que el eje de la propiedad de los medios de producción nos delimita los dos campos de las desigualdades de excedente. El de la izquierda constituye el campo de las desigualdades de explotación de fuerza de trabajo y el de la derecha el de acaparamiento de oportunidades de acumulación. Esta es una distinción crucial, que si bien no utilizaremos en el presente capítulo, sí recurriremos a ella en los dos siguientes. Su reconocimiento conlleva aceptar que un mismo tipo de desigualdad, la de apropiación/distribución del excedente, pone de manifiesto que en un mismo campo social, el mercado, la dinámica de producción/reproducción de desigualdades sociales responde a diferentes lógicas e involucra a diversos agentes sociales.

El cuadro 2.2.1 muestra la distribución de estas posiciones de clases para los cuatro países considerados para tener así una idea de su importancia dentro de cada sociedad.

⁴³ Recuérdese que ya Marx hablaba en su tiempo del despotismo fabril. Al respecto, dentro de la tradición marxista, hay una extensa producción de trabajos.

⁴⁴ Nos referimos, entre otros, a modelos de ejercicio de autoridad basados en el compadrazgo; los lazos familiares, donde el elemento común es la presencia de relaciones laborales autoritarias, imbuidas en un conjunto de relaciones sociales donde el paternalismo y la sumisión a la autoridad suelen trascender el ámbito laboral.

⁴⁵ De la propia estrategia empleada en la construcción de estas posiciones se desprende el hecho de que el número de grupos de clase identificados se puede incrementar si se adopta una estrategia de diferenciación a lo interno de cada una de las posiciones de clase señaladas. De igual manera hay que señalar que hay dos posiciones de clase que no han sido consideradas en este mapeo ya que no generan directamente ingresos. Consecuentemente, su capacidad de mercado, por definición, tiende a ser nula (0). Nos referimos a los trabajadores no remunerados y a los desempleados.

Cuadro 2.2.1
Sujetos Sociales por posiciones de clase y según país
(porcentajes)

Posiciones de clase	Costa Rica	Ecuador	Guatemala	México
Empresarios no pequeños	0.6	0.7	0.2	0.4
Gerentes	2.1	2.1	1.1	1.0
Empresarios pequeños	1.1	1.3	0.9	0.5
Profesionales asalariados	9.3	5.5	4.7	10.5
Profesionales independientes	2.2	1.4	1.3	0.8
Técnicos y administrativos	16.6	9.5	7.1	10.8
Microempresarios	6.1	4.7	15.0	4.4
Trabajadores asalariados manuales	39.2	39.9	40.0	43.5
Trabajadores por cuenta propia	17.6	31.5	26.4	23.3
Empleadas domésticas	5.2	3.4	3.2	4.9
Total	100.0 (1,782,081)	100.0 (5,339,289)	100.0 (3,904,085)	100.0 (39,387,669)

Fuente: EHPM (2006); ENENDUR (2006); ENEI (2004); ENOE (2006)

Los cuatro países muestran mayor peso de las posiciones de clase asalariadas. Pero esta no es la misma en los cuatro casos ya que mientras en Costa Rica y México, los asalariados constituyen el 72.2 0.7 y el 69.7%, respectivamente, del total de las posiciones de clase, en Guatemala ese porcentaje desciende a 56.1% con Ecuador en una posición intermedia (60.4%).

La principal posición de clase es la de trabajadores manuales asalariados que tiene casi el mismo peso en Costa Rica, Ecuador y Guatemala y es ligeramente superior en México, aunque sin mostrar un desbalance que valga la pena subrayar. Lo que hace la diferencia entre Costa Rica y los otros tres países es el mayor peso de lo que representarían a los sectores medios asalariados (profesionales asalariados y técnicos y administrativos) que constituirían el 25.9% del total. México no muestra mucha con respecto al caso costarricense, pues 21.3% de los asalariados ocupan posiciones de clase asalariadas que podrían calificarse como medias en la estructura de la pirámide ocupacional. No es este el caso de los otros dos países, donde la presencia de las posiciones medias es sensiblemente menor que al observado en primer país. Este porcentaje desciende a 15.8% en Ecuador y apenas supera a la décima parte de los asalariados en Guatemala (11.8%). Traducidos en términos de estructura social tenemos dos sociedades más modernas y con mayor peso de sectores medios, Costa Rica y México; mientras que Ecuador y especialmente Guatemala se muestran como contextos menos modernos y de mayor polarización social.

La posición de clase que muestra más nítidamente la tradicionalidad es el trabajo por cuenta propia que tiene mayor peso en Ecuador, y en menor medida en Guatemala, en comparación con Costa Rica. México se muestra más cercano, en este particular, al caso Guatemalteco, poniendo al descubierto una de sus peculiaridades que observaremos a lo largo de este estudio. México presenta la coexistencia de patronos modernos, como

característica central, y rasgos que apuntan a la reproducción de elementos “tradicionales” en la conformación y dinámica de su estructura productiva y sus mercados de trabajo. Es también importante resaltar que Guatemala destaca de los otros tres países, por la notoria presencia de microempresarios, lo que supone que el campo de acaparamiento tenga mayor peso en materia de reproducción de desigualdades ligadas a la producción/apropiación del excedente social.⁴⁶

El cuadro 2.2.2 muestra de nuevo los sujetos sociales pero diferenciados por los respectivos pares categóricos de cada país.

Cuadro 2.2.2
Sujetos sociales por pares categóricos y según país
(porcentajes)

Grupos categóricos	Costa Rica	Ecuador	Guatemala	México
% mujeres	35.5	35.5	33.3	35.6
% jóvenes (24 años y menos)	20.5	18.8	25.6	19.3
% indígenas*	7.4	8.5	34.6	21.3
% rurales**	32.3	30.9	45.7	31.4
Total	(1,782,081)	(5,339,289)	(3,904,085)	(39,387,669)

* Nicaragüenses para Costa Rica y personas radicadas en la Región Sur en México.

** Resto del país para Costa Rica.

Fuente: EHPM (2006); ENEMDUR (2006); ENEI (2004); ENOE (2006)

En cuanto a las variables que remiten al perfil de la fuerza laboral, definido en torno a pares categóricos que constituyen dimensiones estructurantes de la desigualdad en los mercados, se observan algunas diferencias en los cuatro casos analizados. Se observa con absoluta nitidez que todos los casos comparten una presencia minoritaria de las mujeres; las cuales representan alrededor de una tercera parte de los sujetos laborales identificados. Es importante señalar aquí, que una primera diferencia, en materia de desigualdad social, viene dada por la mayor presencia masculina en los mercados de trabajo. Es decir, estamos frente a una desigualdad de origen, en la propia génesis y desarrollo de los mercados laborales, que constituyó, históricamente hablando, este campo social como un espacio masculino. Si bien, desde la segunda mitad del siglo 20 este tipo de desigualdad ha tendido a disminuir, con la creciente incorporación femenina al mundo del trabajo extradoméstico, los datos señalan que en los cuatro países, la presencia femenina en los mercados laborales sigue siendo minoritaria.

Otro rasgo común a los cuatro casos, es la presencia de jóvenes en el mercado laboral. Los datos indican que, en el caso más alto, Guatemala, esta participación representa apenas una cuarta parte de la que reportan los adultos. En los otros tres casos, el guarismo respectivo

⁴⁶ Este peso se mostraría mayor si se hubiera tomado en cuenta el trabajo no remunerado pero esta posición de clase no se la considera en el análisis ya que su ingreso es nulo.

oscila alrededor de una quinta parte.⁴⁷ Es muy probable que en los casos de Ecuador y México esto se deba, en parte, a los flujos migratorios hacia el exterior, que encuentran entre las personas jóvenes a uno de sus principales protagonistas.

Pero hay rasgos específicos, en cuanto a la conformación de los pares categóricos de interés, específicos a cada país. Así en Costa Rica, la presencia importante de inmigrantes nicaragüenses, desde la década pasada, nos ha llevado a diferenciar a este grupo de los costarricenses; en México, la ausencia de una variable que permita identificar la presencia de población indígena nos ha llevado a incluir un par categórico que diferencia a la población laboral radicada en la Región Sur, la de menor desarrollo y más presencia indígena en todo el país, del resto de la Federación.⁴⁸ La dimensión étnica se ha tomado en cuenta en Ecuador (se ha agrupado indígenas y negros) y en Guatemala (indígenas). Tampoco el par categórico referido a la territorialidad coincide. Expresa el corte urbano/rural en Ecuador y Guatemala y México pero, en Costa Rica se ha diferenciado entre la Región Central, donde se ubica el Valle Central espacio por excelencia de la modernización, del resto del país.

Inmigrantes nicaragüenses en Costa Rica; e indígenas (que incluye negros) en Ecuador son claramente minoría. No así los indígenas en Guatemala que constituyen un tercio de la población considerada⁴⁹. De igual forma, habría que resaltar que en México, los sujetos laborales identificados, representan un grupo importante, aunque heterogéneo, que alcanza las dos décimas partes.

De igual manera alrededor de una tercera parte de los sujetos sociales se ubican en zonas rurales en los cuatro casos. La excepción, una vez más, la constituye Guatemala con poco menos de la mitad de los sujetos laborales radicados en zonas rurales.⁵⁰ Estas dos últimas observaciones hacen pensar que es, en la sociedad guatemalteca, donde las desigualdades entre pares categóricos pueden jugar un mayor papel, en términos de generar procesos de desempoderamiento de los sujetos laborales en los mercados y privación de ciudadanía social en el ámbito societal.

Finalmente, las desigualdades interindividuales, nos lleva al tema del “capital humano” respecto al cual debemos hacer dos observaciones. Primero, se ha tomado en cuenta sólo la

⁴⁷ El grupo de jóvenes comprende todas las personas con menos edades entre los 12 y los 24 años. El de adultos, en contraste, todas las mayores de 24 años. Huelga decir que se trata sólo de porcentajes con respecto al total de individuos que han logrado ser ubicados en alguna de las 10 posiciones de clase presentadas en el cuadro 2.2.1.

⁴⁸ De hecho, dentro de la categoría de costarricenses están incluidos otros extranjeros no nicaragüenses pero tiene un peso mínimo.

⁴⁹ El peso de la población indígena en este país, reflejada en encuestas y censos, ha dado lugar a grandes controversias. La presente encuesta se calificaría de “etnocida” porque subestimaría la población indígena

⁵⁰ Aunque la expresión zona rural transmite la impresión de que se está frente a un mismo fenómeno, lo cierto es que, las diferencias en cuanto a lo que se entiende por “rural” varía de un caso a otro. No hemos intentado ningún ejercicio de homologación por cuanto, con la información disponible, tal tarea sería infructuosa. En su lugar, decidimos trabajar con las definiciones propias de lo rural de cada país. Advertimos al lector sobre esta limitación.

dimensión educativa ya que pensamos que la referida a la experiencia laboral⁵¹ ha perdido importancia con la globalización del proceso de acumulación. El hecho que las trayectorias laborales hayan perdido su linealidad, como las estructuraban los mercados internos de las grandes firmas e instituciones públicas, hacen que esta dimensión devenga menos importante. Como hemos señalado, las trayectorias devienen más erráticas y, sobre todo, inciertas haciendo de la cultura del riesgo un elemento más importante pero que no podemos captar con la información que procesamos y analizamos. Y segundo, en cuanto a la dimensión educativa se le aborda en términos de niveles, y no como variable continua, ya que consideramos que el mercado de trabajo reconoce credenciales y no mera acumulación de años de escolaridad.⁵² En otras palabras, los empresarios no definen el perfil de los puestos de trabajo, ni remuneran a la fuerza laboral, en función de si tienen uno, dos o tres años de educación, sino más bien de si han culminado ciclos educativos completos que, en el plano formal, les acreditan para desarrollar un conjunto de labores específicas.

El cuadro 2.2.3 muestra los sujetos sociales, por país, según los distintos niveles educativos. La comparación de los datos de este cuadro respecto de los niveles intermedios debe hacerse con cuidado ya que el nivel básico para Costa Rica significa haber completado la secundaria académica mientras que el nivel de secundaria es el de secundaria técnica. O sea, estos dos niveles implican más años de estudio en ese país, en comparación con los otros tres casos analizados.

⁵¹ Recordemos que en la perspectiva de Becker (1975) el capital humano es un concepto síntesis de tres condiciones del individuo: salud, educación formal, y conocimiento aprendido en la práctica (experiencia laboral). Empero, en los estudios sobre el tema se suele usar la variable años de educación como el indicador sintético de este concepto. La razón de esta selección es de orden práctico, ya que no suele haber información confiable sobre los dos temas indicados en las bases de datos nacionales que suelen emplearse en los estudios sobre mercados laborales.

⁵² Esta constituye una diferencia importante con el enfoque tradicional del “capital humano”.

Cuadro 2.2.3
Sujetos Sociales por niveles educativos y según país
(porcentajes)

Niveles de escolaridad	Costa Rica	Ecuador	Guatemala	México
Menos de primaria	14.5	13.2	29.6	19.9
Primaria completa	37.3	33.0	21.9	22.4
Básica*	10.9	11.7	11.5	27.2
Secundaria**	15.6	16.4	6.9	12.8
Superior	21.0	20.2	5.4	17.6
Ignorado	0.6	5.4	24.7	0.1
Total	(1,782,081)	(5,339,289)	(3,904,085)	(39,387,669)

* Secundaria académica para Costa Rica y secundaria para México.

** Secundaria técnica para Costa Rica, diversificada para Guatemala y preparatoria para México.

Fuente: EHPM (2006); ENEMDUR (2006); ENEI (2004); ENOE (2006)

En este sentido, si bien las distribuciones de Costa Rica, Ecuador y México parecen muy similares, estamos hablando de mayores niveles educativos en el país centroamericano. En sentido estricto, los datos indican que una cuarta parte de los sujetos laborales culminaron la educación secundaria y no continuaron estudios superiores en Costa Rica. Mientras que en México, el nivel equivalente sería el de conclusión de la preparatoria, lo cual es logrado sólo por poco más de una décima parte (13%) y algo menos de dos décimas partes en Ecuador (16.4%) en el caso de educación secundaria. Esto no es ajeno a lo que observamos en términos de posiciones de clase donde las referidas a profesionales tienen mayor importancia en Costa Rica. Lo que queda claro es la postergación educativa de Guatemala donde cinco de cada diez miembros de la población considerada tiene primaria o menos.⁵³ Es el caso que se insinúa donde las desigualdades interindividuales deberían tener menor incidencia.

2.3 El “anidamiento” de los individuos en posiciones de clases. El uso de los modelos multinivel.

Una de las consideraciones principales en nuestro enfoque es la tesis de que los individuos no constituyen unidades aisladas en el mundo social. Por el contrario, forman parte de complejas estructuras sociales (comunidades, categorías y grupos sociales) que tienen una fuerte incidencia en la configuración de la dinámica social. De donde se sigue que el

⁵³ Además como se verá en el próximo capítulo, el grupo de los ignorados parecería que son personas que no tendrían educación alguna.

estudio de las desigualdades de excedente debe considerar la pertenencia de los individuos a estas categorías sociales.

Sobre este particular los sociólogos clásicos (Marx, 1975; Weber, 1984), tanto como los contemporáneos (Erickson y Golthorpe, 1992; Wright, 1997; Bourdieu, 1988; Grusky, 2001), han subrayado la importancia de las clases sociales en la configuración de los patrones de desigualdad social existentes en el capitalismo. Desde este enfoque la desigualdad social no puede ser restringida, ni exclusiva ni principalmente, al análisis de la distribución del ingreso. Tampoco pueden comprenderse a cabalidad los procesos que sancionan la reproducción de las desigualdades sociales, a partir de una perspectiva analítica centrada en la distribución de recursos sociales entre los individuos. Tilly (1999) ha presentado una severa crítica a las pretensiones del individualismo metodológico para explicar la génesis y la reproducción de las desigualdades sociales persistentes.

El individualismo metodológico, y sus múltiples variantes, son consideradas como explicaciones parciales del fenómeno de la desigualdad, no sólo por cuanto desconocen, o no brindan importancia alguna, al estudio del rol de las instituciones y los grupos sociales en sus modelos analíticos, sino también por cuanto visualizan productos sociales como rasgos individuales. Por ejemplo, el género, el logro educativo, la edad y la localización territorial suelen ser considerados atributos individuales. La crítica principal, en este terreno radica en el hecho de que estos “atributos” son construcciones socio-históricas. En consecuencia, las variables explicativas de “nivel individual” deben ser re-conceptualizadas como rasgos grupales y en tanto tales reconsideradas en el estudio.

El desafío principal consiste, entonces, en proponer una perspectiva analítica que considere el carácter socio-histórico de las variables explicativas de la desigualdad social a efectos de superar los postulados individualistas. No obstante, deben tomarse precauciones, teóricas y metodológicas, para evitar el reduccionismo sociológico. Evitar los cantos de sirena del individualismo metodológico, tanto como la seducción reduccionista del enfoque sociológico radical constituye una tarea difícil de lograr, particularmente para quienes subrayamos la centralidad de la historia y de las estructuras sociales en la conformación de los patrones de reproducción de las desigualdades sociales.

En lo que a este texto concierne, la preocupación central se circunscribe en la recuperación del enfoque de clase para dar cuenta de las desigualdades sociales; evitando las explicaciones simplistas que atribuyen todas las desigualdades al efecto clase social. Como bien lo había establecido Marx, desde el siglo XIX, la población es una abstracción. Toda sociedad moderna tiene una configuración de clases que no debe ser soslayada al explicar la desigual apropiación y distribución de los recursos productivos, oportunidades de vida y excedente social observados en una sociedad. Máxime cuando se estudian las desigualdades que tienen lugar en el espacio mercantil, como es nuestro caso.

Este reto puede ser abordado en términos retóricos, subrayando una vez más la relevancia de la clase social en la configuración y manifestación de las desigualdades de excedente. Es decir, dando por supuesto lo que debe ser explicado. Aunque también puede fundamentarse la importancia del análisis de clase con base en un argumento sustantivo, como el siguiente. Si aceptamos que las clases sociales no tienen ningún poder estructurador en la vida de los

individuos, o en el campo de la distribución de los excedentes sociales, entonces, deberíamos aceptar que los recursos productivos valiosos de una sociedad, como por ejemplo los medios de producción, pueden ser asignados directamente a los trabajadores, puesto que no hace ninguna diferencia si ellos los controlan o si los controlan los empresarios. Pero, es más que obvio que una propuesta de esta naturaleza ha enfrentado, históricamente, la oposición activa de quienes por un lado alegan que las clases no existen, y por el otro, monopolizan los recursos productivos en su favor, ya sea para organizar dinámicas de apropiación de excedentes vía la explotación de la fuerza laboral, ya sea para acceder a estos excedentes vía la monopolización de las oportunidades de acumulación existentes.

Sin embargo, en esta investigación, no hemos tomado ninguno de estos dos caminos. Hemos optado por una vía que nos parece más productiva, analizar empíricamente en qué medida las clases sociales cuentan en la explicación de las desigualdades de excedente en el espacio del mercado de trabajo.

Para llevar a cabo esta labor nos valemos de un modelo de regresión lineal multinivel⁵⁴ sobre las diferencias de poder en el mercado.⁵⁵ La variable dependiente ha sido definida como el ingreso redefinido en tanto que proxy de la capacidad diferencial de mercado de los sujetos laborales.

Los modelos multinivel obligan, por definición, a identificar variables explicativas en diferentes niveles de análisis. En nuestro caso, se ha identificado un modelo de dos niveles: el primero remite a un nivel donde se modelan la incidencia de la dimensión individual y de la dimensión de pares categóricos sobre la proxy de capacidad de mercado; y el segundo a un nivel donde se considera el efecto de las posiciones de clase.

Es importante indicar que en la identificación y construcción de estas variables explicativas de primer nivel se ha intentado seguir el planteamiento de Tilly (1999) según el cual las desigualdades sociales remiten a la existencia de pares categóricos, que expresan abiertamente la disputa por el poder de cara al acceso diferencial de los recursos. En ese sentido, la mayoría de estas variables se han introducido de forma dicotómica. Se suma a ello, la idea planteada por Fitoussi y Rosanvallon (1997) sobre la relevancia de las desigualdades dinámicas como factor de ensanchamiento de la brecha social en el contexto de la globalización; lo cual se intenta captar por medio del acceso diferencial a la educación formal.

En cuanto al segundo nivel hay que mencionar que en este tipo de modelos, el ejercicio debe realizarse sobre una categoría de anidamiento sustantivo que corresponda al análisis que se pretende desarrollar. En nuestro caso esta categoría es la referida a la posición de clase. Lo que se busca con ello, en un primer momento, es determinar si la categoría de

⁵⁴ Para un análisis exhaustivo de los modelos de regresión multinivel, véase Raudenbush y Bryk (2002), Hox (2002) y Snijders y Bosker (1999).

⁵⁵ En sentido estricto, como veremos posteriormente, se han estimado dos modelos de regresión lineal multinivel. El primero para clases asalariadas y el segundo para clases no asalariadas correspondientes a las dos modalidades de generación de excedente.

anidamiento constituye un factor relevante en el análisis del fenómeno bajo estudio. Para nuestros efectos, ello remite a la pregunta sobre si las clases sociales tienen importancia alguna en la explicación de las desigualdades derivadas de la estructura y funcionamiento de los mercados. Añadamos, y esto es importante, que al contrario del primer nivel, no vamos a poder modelar este segundo nivel. Esto se debe al tipo de información disponible no contiene datos sobre características propias de las clases sociales. Esto implica que vamos a poder evaluar la pertinencia del análisis de clase en el análisis de las desigualdades de poder en el mercado, pero no estaremos en capacidad de identificar los elementos asociados con la configuración de clase que explican las diferencias observadas en este nivel.⁵⁶

La estrategia a seguir, en nuestra línea de exposición, inicia primero explorando la pregunta sobre la pertinencia del análisis de clase en el estudio de las desigualdades de excedente. Y concluye con un modelo ampliado que busca evaluar de manera conjunta el efecto de la clase y el impacto de otras desigualdades que se analizan en el primer nivel. Pero a diferencia de los modelos de interpretación clásicos, no se atribuye la varianza observada en el primer nivel a las diferencias de orden individual, sino que se argumenta que la gran mayoría de los atributos allí estudiados corresponden a rasgos de categorías sociales que se encuentran personificados en los agentes individuales en el campo laboral.

La primera pregunta sustantiva a someter a evaluación consiste en determinar en qué medida la clase social, operacionalizada en torno a la estrategia de posiciones de clase en el mercado, constituyen configuraciones sociales que estructuran las desigualdades de excedente en el mercado. Esta pregunta puede plantearse en términos estadísticos en los siguientes términos: ¿cuánto de la varianza observada en la capacidad de mercado atribuible a los individuos es resultado de su posición de clase? En otros términos puede preguntarse de forma directa: ¿existe un efecto significativo de la posición de clase en el análisis de las desigualdades de excedente? ¿se trata de un efecto sustantivo o más bien estamos frente a un efecto marginal? Dicho en términos más sociológicos, la pregunta básica refiere al poder de estructuración de las desigualdades de excedente por parte de la clase social.

La segunda pregunta relevante se refiere al papel que juegan variables de nivel “individual” y grupal (pares categóricos) como elementos explicativos de primer orden de las diferencias observadas en la desigualdad en la distribución de la capacidad de mercado de los sujetos laborales. En términos estadísticos, la pregunta puede formularse en los siguientes términos: ¿en qué medida la consideración de otros tipos de ejes de diferenciación social, tales como la pertenencia a grupos polares (género, edad, socio-territorialidad, etnicidad/nacionalidad) o ejes de diferenciación social que favorecen procesos de mayor individualización, como el logro educativo, eliminan la posible relevancia de la pertenencia a clases sociales por parte de los sujetos laborales?

⁵⁶ La ausencia de variables que permitan modelar el efecto de clase, en estricto sentido, explica esta decisión.

En sentido estricto, el primer paso consiste en ajustar un “modelo vacío”⁵⁷ a efectos de someter a prueba la hipótesis de que la clase social, tiene un efecto diferencial en la distribución de la capacidad de mercado. Mientras que la búsqueda de respuesta a la segunda pregunta exige también modelar comportamientos en el primer nivel.

El cuadro 2.3.1 sintetiza los resultados del análisis multinivel realizado en cada país. En la primera columna bajo la etiqueta del país correspondiente se presentan los resultados del modelo nulo, cuya lectura nos será de utilidad para responder la primera pregunta.

Como se puede observar en los cuatro casos bajo análisis no se puede descartar la hipótesis de que el anidamiento por posiciones de clase social tiene un efecto positivo, y estadísticamente significativo, sobre la distribución de la capacidad de mercado de los sujetos laborales. En directo, los primeros resultados del análisis estadístico multinivel no permiten rechazar la hipótesis sobre la centralidad de las clases sociales en materia del estudio de las desigualdades de excedente.

Un dato adicional, referido a la lectura del Coeficiente de Correlación Parcial (P_i), muestra, sin embargo, la existencia de elementos comunes y de algunos matices importantes en los cuatro casos de estudio. Se puede observar, en primera instancia, que las posiciones de clase dan cuenta de la explicación de un porcentaje relevante de la varianza explicada de la variable dependiente (capacidad de mercado). Es decir, en todos los casos se está frente a una variable que tiene un fuerte poder predictivo en los mercados. Sin embargo, y este es el principal matiz que nos interesa subrayar, el poder explicativo de las posiciones de clase es disímil. Existe abiertamente una jerarquía según este criterio. Costa Rica aparece como la sociedad donde la estructura de clases tiene mayor poder explicativo; seguido tenemos al caso mexicano; en tercer lugar emerge el caso guatemalteco y en último lugar se encuentra el caso ecuatoriano.

A ciencia cierta uno puede establecer dos grandes grupos, usando un criterio empírico. En el primer grupo está conformado los dos casos en los cuales la estructura de clases logra explicar el 50% o más de la varianza de la capacidad de mercado. Integran este grupo Costa Rica y México. En el segundo estarían los dos casos donde la varianza explicada está por debajo de este umbral, constituido por Guatemala y Ecuador.

Este hecho es consistente con los resultados que planteamos en las secciones anteriores, donde la superación de las desigualdades de clase tienen mayor fuerza para el fomento de procesos de empoderamiento y ciudadanía en Costa Rica y México en contraste con Guatemala y Ecuador.

⁵⁷ En la jerga estadística del análisis multinivel se conoce a este tipo de modelos como el nombre de “modelo nulo” o modelo incondicional de efectos aleatorios. Véase la definición formal del modelo en el anexo estadístico.

Cuadro 2.3.1
Regresión multinivel sobre determinantes del ingreso redefinido por país

	Costa Rica				Ecuador				Guatemala				México			
	Modelo rub	Prueba bñdad	Bmodelo amplado	Prueba bñdad	Modelo rub	Prueba bñdad	Bmodelo amplado	Prueba bñdad	Modelo rub	Prueba bñdad	Bmodelo amplado	Prueba bñdad	Modelo rub	Prueba bñdad	Bmodelo amplado	Prueba bñdad
Primer Nivel																
Intercepto	5.47	0.002	3.134	0.001	0.167	0.009	0.488	0.008	0.636	0.005	2.081		0.005	0.001	0.0050	0.001
Mujer(1)			-0.351	0.007			-0.057	0.004			-0.193	0.010			-0.0003	0.000
Condición étnica/nacionalidad (2)			-0.171	0.004			-0.017	0.077			-0.322	0.000			-	-
Jóvenes (3)			-0.414	0.000			-0.076	0.000			-0.484	0.000			-0.0006	0.000
Territorialidad (4)			0.267	0.001			0.042	0.015			-	-			-0.0001	0.000
<i>Nivel educativo (5)</i>																
Primaria completa			0.203	0.000			0.031	0.000				0.001			0.0003	0.000
Secundaria (1)			0.505	0.000			0.063	0.000				0.000			0.0005	0.000
Secundaria (2)			0.865	0.000			0.129	0.000				0.000			0.0009	0.000
Superior			2.275	0.000			0.346	0.000				0.000			0.0026	0.000
Segundo Nivel (anidamiento de clase)																
Varianza																
nivel 1 (individuos)	6.1		5.7		5.5		5.4		5.6		5.2		2.0		2.0	
nivel 2 (posiciones de clase)	7.5	0.000	5.3	0.000	3.1	0.000	2.6	0.000	4.5	0.000	3.1		2.0	0.000	1.0	0.000
Varianza total	13.6		11.0		8.6		8.0		10.1		8.3		4.0		3.0	
Coficiente Correlación Parcial – Pi (%)	55.3		47.7		36.0		32.7		44.3		37.6		50.0		33.3	

(1) mujeres=1,hombres=0 (grupo de referencia)

(2) Guatemala y Ecuador grupo de referencia no indígenas=0, indígenas=1; Costa Rica grupo de referencia costarricenses=0, nicaragüenses=1.

(3) Grupo de referencia es adultos (25 años y más)=0; jóvenes (12 a 24 años)=1.

(4) En Costa Rica Región Central=1, resto de país=0, en Ecuador urbano=1, rural=0; en México Región Sur=1, Región Norte y Centro=0.

(5) En Costa Rica secundaria 1=secundaria académica completa; secundaria 2=secundaria técnica completa; en Ecuador y Guatemala secundaria 1=básica; secundaria 2=secundaria.

N para nivel 1, Costa Rica=16,450 casos; Ecuador 27.826 casos; Guatemala=17.402 casos; México 149.217 casos.

N para nivel 2, 10 posiciones de clase en todos los casos.

Fuente: EHPM (2006); ENEMDUR (2006); ENEI (2004); ENOE (2006)

También es coincidente con el hecho de que son sociedades en las que tanto en el campo de las desigualdades de explotación, como de acaparamiento, la estructura de clases aparece con una formación más decantada, ya que el peso de los sectores medios, especialmente el de los asalariados, es mucho más significativo que en los otros dos casos. Es decir estamos frente a dos sociedades donde la estructura social dio lugar a la conformación de sectores medios que aún siguen subsistiendo pese a las crisis de las dos últimas décadas.

Estos resultados nos llevan a concluir que, en los contextos latinoamericanos, las clases sociales tienen un fuerte poder estructurador, aunque, el mismo varía según los derroteros que siguió el desarrollo del capitalismo. Allí donde la estructura de clases tiene un perfil más nítido, también se observa una mayor capacidad explicativa de este tipo de configuración social en la explicación de las desigualdades de excedente. Por el contrario, donde aún prevalecen, de manera significativa, otro tipo de diferenciaciones sociales, como en el caso guatemalteco y el ecuatoriano, el poder estructurador de las clases disminuye, aunque sigue ocupando un lugar central⁵⁸. Es también muy probable que en estos contextos estemos en presencia de un fenómeno compuesto pues, como se advirtió anteriormente, clase y etnicidad son factores inter-relacionados en estas sociedades. Es decir, la separación que estamos proponiendo podría ser, en estos contextos, más analítica que sustantiva.

Es también importante no sobreestimar el efecto de clase. Los propios modelos analizados indican que entre la mitad (Costa Rica y México) o casi dos terceras partes (Ecuador) de la varianza de la capacidad de mercado no puede ser explicado por el efecto clase. Los resultados obtenidos no dan cabida a explicaciones reduccionistas de ningún tipo. Ni el individualismo extremo (falacia atomista), ni el sociologismo radical (falacia ecológica) se muestran como modelos analíticos pertinentes para el estudio de la producción/reproducción de las desigualdades derivadas de la distribución disímil del excedente en los mercados.

Lo anterior obliga a recurrir a modelos analíticos más complejos. Hemos argumentado en las secciones anteriores, siguiendo las propuestas analíticas de Tilly, por un lado, y de Fitoussi y Rosanvallon, por otro, la necesidad de incorporar modelos analíticos que permitan entender el juego de otro tipo de factores sociales intervinientes en la producción de las desigualdades bajo estudio. En concreto hemos postulado la presencia de dimensiones de orden individual y grupal, influyendo en la distribución de la capacidad de mercado. Es pues necesario captar el papel específico que este tipo de dimensiones tiene en el análisis de las diferencias de poder en el mercado observadas entre los sujetos laborales.

Para responder a esta pregunta, es necesario regresar al cuadro comentado, pero ahora hay que situarse en la tercera columna consignada bajo el nombre de cada país. Se presentan aquí los resultados de un segundo modelo de regresión, sólo que en este caso, se han

⁵⁸ Es muy probable que ello también acontezca en los contextos mexicanos caracterizados por una fuerte presencia de población indígena, como en Chiapas, Oaxaca, Guerrero, Hidalgo; Puebla, entre otros. Sin embargo, la ausencia de la variable que identifique la pertenencia étnica de los sujetos estudiados en la ENOE, nuestra fuente de información en esta investigación, no nos permite constatar esta hipótesis.

incluido factores explicativos en el primer nivel congruentes con nuestro modelo teórico general. Es decir, se introducen, por un lado, ejes de diferenciación relacionados con la existencia de pugnas por la apropiación de excedente derivados de la presencia de pares categóricos (género; etnicidad/nacionalidad; edad y socioterritorialidad); y por otro lado, se introduce el núcleo de diferenciación que posibilita mayor diferenciación a nivel individual (logro educativo).

Antes de entrar en los detalles propios del análisis de coeficientes, es menester observar lo acontecido con el coeficiente de correlación parcial (P_i). Como era esperable se observa, en todos los casos, una reducción en la fuerza explicativa de las posiciones de clase. Sin embargo, en ninguno de los casos el efecto de clase desaparece o pierde significancia estadística. No pudiéndose refutar, nuevamente, la pertinencia del análisis de posiciones de clase para estudiar las desigualdades derivadas de la apropiación diferencial del excedente productivo.

Nótese, adicionalmente, que lo que adquiere importancia en el segundo modelo bajo análisis es el peso de los factores asociados con la dimensión individual y de pares categóricos. Es decir, la caída relativa del peso de la clase tiene lugar en razón de la importancia adquirida por la introducción de las variables que dan cuenta de estas otras dimensiones.

Se debe ser precavido con esta interpretación, ya que existe una posible explicación estadística al hecho comentado. Hox (2002: 65) ha mostrado que en ocasiones un incremento sustantivo en la fuerza explicativa de las variables de primer nivel puede deberse no tanto a la ausencia de poder explicativo de las variables del segundo nivel, sino a la propia composición de los grupos. Específicamente, este autor indica que cuando las variables explicativas de primer nivel se distribuyen de manera selectiva entre los grupos pueden dar cuenta de una parte significativa de la varianza del segundo nivel. Pero ello no implicaría un efecto contextual que anula la hipótesis de relevancia del segundo nivel, sino más bien una composición muy descompensada entre los grupos que dieron lugar al anidamiento. Este, sin duda, es nuestro caso, pues las posiciones de clase no se distribuyen de manera equilibrada, tal como se ha mostrado 2.2.1. En síntesis, lo que se está indicando es que las variables del primer nivel se están apropiando, de parte de la fuerza explicativa del segundo nivel en razón de que los grupos de clase no tienen el mismo tamaño, y especialmente, del hecho de que las personas, en tanto sujetos individuales, tienen una pertenencia de clase.

Pero más allá de lo anterior, los resultados muestran que los otros factores modelados en el primer nivel, tienen un efecto estadístico significativos, más allá de la clase social, en la distribución de la capacidad de mercado. Las dimensiones individual y de pares categóricos sí contribuyen a explicar parte de las diferencias observadas en el poder de mercado que reportan los individuos, controlando por su pertenencia de clase.

La lectura de los coeficientes de regresión modelados en el primer nivel no depara sorpresas. En todos los casos analizados, la mujer se muestra en una condición de desventaja, en términos de capacidad de mercado, en comparación con los hombres. De igual forma, se observa que la población nicaragüense en Costa Rica, así como la población

indígena en Ecuador y Guatemala, reportan una menor capacidad de mercado que la población costarricense o la población no indígena en el caso de los otros dos casos. También, de manera consistente se observa que acontece lo mismo al comparar los jóvenes con respecto a los adultos, toda vez que los primeros reportan un menor poder de negociación en el mercado. También la territorialidad se comporta según lo previsto, siendo que vivir en localidades rurales (Ecuador, Guatemala y México) o en las regiones de menor desarrollo (Costa Rica) conlleva una disminución en la capacidad de mercado de los sujetos laborales que se encuentran localizados en dichos contextos. No hay pues sorpresas en cuanto al comportamiento de las variables asociadas con las desigualdades derivadas de la pertenencia a otras categorías sociales, tal como aquí han sido tratadas.

En cuanto al comportamiento de las variables asociadas con los factores de mayor diferenciación individual, aproximada aquí a partir de las diferencias en los niveles educativos, el patrón observado también es consistente con lo observado en las otras secciones de esta investigación, tanto como con lo esperado en el plano teórico. Es común en todos los países que la capacidad de mercado se incremente conforme lo hace el nivel educativo de los sujetos laborales. Siendo que la capacidad de acumular un mayor poder de negociación en el mercado crece, significativamente, para aquellos sujetos que han alcanzado algún nivel de estudios de nivel superior. Este parece ser el punto de corte más relevante a lo interno de cada uno de los casos, y común entre todos ellos. Lo cual, pone de manifiesto la gran vulnerabilidad en que se encuentran los sujetos laborales, en todos los casos estudiados, pues independientemente del país, este nivel educativo es logrado apenas por un grupo muy selecto. Lo cual indica que, en estos contextos, la variable que mayor diferenciación produce entre los individuos, está fuertemente condicionada por el origen social de los sujetos. Es decir, el efecto de clase aparece aquí, sólo que ahora expresándose por medio de un atributo supuestamente “individual”.

Tres son las conclusiones que debemos extraer del análisis realizado. Primero, no podemos descartar la hipótesis de que las clases sociales juegan un papel central en la configuración de las desigualdades derivadas de la apropiación disímil del excedente en los mercados. Segundo, debe reconocerse que el papel de las clases sociales, siendo importante, no agota la explicación. En ese sentido, otras formas de diferenciación social también juegan un rol central en la materia. Hemos mostrado aquí que la distribución de la capacidad de mercado también varía según la posición de los sujetos en los pares categóricos observados. El ser mujer; joven; indígena o inmigrante (nicaragüense en Costa Rica); y el vivir en zonas rurales (regiones de menor desarrollo en Costa Rica), conlleva un mayor desempoderamiento en los mercados. Finalmente, no hay que olvidar que estos atributos, supuestamente individuales, modelados en el nivel 1, corresponden a construcciones socio-culturales que se expresan en la conformación de categorías sociales de orden polar. Debido a esta característica, no ha sido posible modelarlas en un nivel intermedio. Motivo por el cual el lector no debe atribuir la caída observada en el coeficiente de correlación parcial (P_i) derivada de la introducción de variables sustantivas de primer nivel al efecto de las diferencias individuales.

CAPÍTULO III: DESIGUALDADES DE EXCEDENTE Y CIUDADANÍA SOCIAL: LA CENTRALIDAD DE LAS CLASES SOCIALES

En este capítulo intentamos falsear nuestra tercera hipótesis de trabajo: de los tres tipos de relaciones entre sujetos sociales (las interindividuales, las que oponen a pares categóricos y las que confrontan a clases sociales) que inciden en la estructuración de relaciones de poder en los mercados, las de clase son las principales. Pero, este ejercicio de falsación implica una estrategia metodológica distinta a la seguida con las dos primeras hipótesis y que abordamos en el capítulo precedente. En este caso recurriremos a modelos de tipo logísticos y a ejercicios de simulación elaborados a partir de la información derivada de los modelos de regresión ajustados.

Este intento de falsación lo llevaremos a cabo en un primer apartado pero este capítulo contiene también incluye un segundo acápite donde estableceremos niveles de desigualdades a partir de los resultados de las simulaciones; niveles que además caracterizaremos a través de sus perfiles respectivos. De esta manera queremos ofrecer una imagen de la composición de las desigualdades de excedente.

3.1 Ciudadanía social y empoderamiento.

Como se recordará, en el primer capítulo señalamos que la ciudadanía social se vincula al tema de las desigualdades de excedente de una doble manera. Por un lado, plantea la posibilidad de que tales desigualdades devengan “legítimas”, y por tanto tolerables, intentando así temperar la contradicción entre mercado y democracia propia del capitalismo (Przeworski, 1988). Y, por otro lado, en el marco de existencia de un contrato social, que favorezca el desarrollo de la ciudadanía social, las relaciones interindividuales ganarían protagonismo respecto a las que oponen a los pares categóricos y especialmente a las clases sociales. O sea, sería el ámbito que reflejaría el aprovechamiento de oportunidades por los individuos y movilidad social basada en el mérito y que, como hemos señalado, constituye el espacio privilegiado por la reflexión liberal. Pero, en un contexto como el latinoamericano, donde la ciudadanía social se ha caracterizado por su fragilidad, tal protagonismo puede ser más relativo.

No obstante, para nuestra argumentación nos interesa el espacio de privación de la ciudadanía ya que postulamos que en él se encontrarían la mayoría de los sujetos sociales, lo cual sería una de las expresiones del déficit histórico de inclusión social que ha caracterizado a la mayoría de los países latinoamericanos. A partir de este ámbito quisiéramos indagar cuáles de las tres dinámicas de desigualdades de excedente, ligadas a los tres sujetos sociales que hemos identificado, permitirían una mejor incorporación al contrato social. En este sentido, se estaría indagando procesos diferenciados de empoderamiento en el mercado que permitirían alcanzar la ciudadanía social. Formulado, en términos de nuestra hipótesis tercera, sería el proceso ligado a las desigualdades entre clases el que tendría más impacto, en esta materia, resultando en un proceso más profundo de empoderamiento y concomitantemente de mayor acceso y ampliación de ciudadanía social.

Es a partir de estos presupuestos que planteamos una nueva estrategia metodológica. Iniciamos identificando un umbral asociado a la ciudadanía social, o sea que permite una inclusión suficiente en la sociedad. Este umbral nos remite a la proposición *marshalliana*, que ya mencionamos en el primer capítulo, que la ciudadanía social se podría erigir en la arquitecta de la legitimación de las desigualdades (Marshall, 1998); pero también se refiere al principio *rawlsiano* de la diferencia ya que las desigualdades pueden ser consideradas legítimas si no perjudican a los más desfavorecidos de la sociedad (Rawls, 2002).

Por consiguiente se trata de determinar un umbral que marca el ingreso al ámbito de la ciudadanía social. Este umbral se expresa en un cierto valor del ingreso resignificado que está asociado a niveles mínimos de inclusión social. De esta manera se distingue a ciudadanos sociales de los sujetos laborales privados del disfrute de este tipo de ciudadanía.⁵⁹

Si esta dicotomía la consideramos como variable dependiente en un modelo multivariado de tipo logístico, podemos decir que características educacionales, de pertenencia a pares categóricos y posiciones de clase nos muestran las condiciones que inciden en la probabilidad que una persona esté de un lado u otro del umbral. Es decir, la múltiple pertenencia a los distintos tipos de sujetos sociales (individuos, pares categóricos y clases sociales) explicarían la probabilidad de que una persona se (des)empodere y podríamos simular cuál de las tres dimensiones tiene mayor incidencia en este proceso. De esta manera podríamos falsear nuestra tercera hipótesis.

En este sentido hemos especificado, para cada uno de los cuatro países considerados, sendos modelos de regresión logística de las siguientes características.

La variable dependiente la constituye, obviamente, la distinción que establece el umbral entre no ciudadanos sociales (valor 0) y ciudadanos sociales (valor 1). Del lado de las variables independientes, la operacionalización de las relaciones interindividuales se hace en términos de niveles de educación al igual que en el capítulo previo y se mantiene también la misma operacionalización para los pares categóricos. Pero, en este caso, se debe diferenciar los dos campos de la desigualdad de excedente, la explotación de fuerza laboral y el acaparamiento de oportunidades de acumulación, ya que la lógica de simulación, como se verá más adelante, no permite juntar ambos campos tal como se hizo en el capítulo previo. Esto supone que la variable de posición de clase difiere según el modelo. En el campo de explotación tenemos una variable con las siguientes categorías: gerentes; profesionales; técnicos y administrativos; y trabajadores manuales. Y en el campo de acaparamiento, las categorías son: empresarios no pequeños; empresarios pequeños; microempresarios y profesionales independientes; y trabajadores por cuenta propia.⁶⁰

⁵⁹ La construcción de este umbral puede ser consultado en el anexo metodológico.

⁶⁰ Como se puede apreciar, hemos partido la variable de anidamiento de posiciones de clase de los modelos multinivel del capítulo anterior según las clases se ubiquen en el campo de explotación o de acaparamiento. No obstante, hacemos un par de modificaciones ya que las empleadas domésticas se incluyen en el grupo de los trabajadores manuales y los profesionales independientes se juntan con los microempresarios. Además, los empresarios grandes y medianos se agregan a los gerentes.

Mencionemos que todas estas variables se han construido dejando a la categoría con mayor probabilidad de ciudadanía social, o sea de empoderamiento, como categoría de referencia. Así, en el caso de niveles educativos, la categoría de referencia es la de la educación superior; en las *dummies* referidas a los pares categóricos, las categorías no subordinadas (hombres, adultos, no indígenas⁶¹ y urbanos⁶²); y en las de posición de clase, gerentes (campo de explotación) y empresarios no pequeños (campo de acaparamiento).

Veamos los resultados de este tipo de modelos comenzando con los referidos al campo de la explotación de fuerza de trabajo asalariada que se muestran en el cuadro 3.1.1.⁶³

⁶¹ Recuérdese que en caso de Costa Rica el par es nacionales vs nicaragüenses, siendo el grupo omitido el primero. En México, el par es habitantes de la Regiones Centro y Norte vs Región Sur; el grupo omitido es el primero.

⁶² Recuérdese que en Costa Rica el par categórico se construye entre quienes habitan en la Región Central y quienes lo hacen en el resto del país; el grupo omitido es el primero. De igual manera, en México, la polaridad se construye entre quienes habitan en localidades de 15.000 y más habitantes y quienes lo hacen en las localidades con menos de 15.000 habitantes; el grupo omitido es el primero.

⁶³ La necesidad de trabajar con tres modelos para México nos ha llevado a utilizar cuadros separados, en aras de una mejor presentación, pero se comentarán conjuntamente.

Cuadro 3.1.1
América Latina: regresiones logísticas de empoderamiento en el campo de explotación de la
fuerza de trabajo a partir de predictores seleccionados por país

Variables	Costa Rica		Ecuador		Guatemala		México	
	B (SE)	Exp. (B)						
Niveles de educación	***		***		***		***	
- menos que primaria	-1.936*** (.109)	.144	-2.869*** (.145)	.057	-2.443*** (.129)	.087	-1.965*** (.35)	.14
- primaria completa	-1.419*** (.084)	.242	-2.155*** (.077)	.116	-1.727*** (.125)	.178	-1.495*** (.28)	.224
- secundaria 1 ^a	-.938*** (.094)	.391	-1.525*** (.083)	.218	-1.321*** (.124)	.267	1.090*** (.25)	.336
- secundaria 2 ^b	-.372*** (.082)	.690	-.727*** (.059)	.484	-.607*** (.128)	.545	-.739*** (.26)	.477
- ignorado	-1.102*** (.318)	.332	-3.996*** (.407)	.018	-3.253*** (.146)	.039	-1.273** (.37)	.28
Mujeres	-.438*** (.049)	.645	-.288*** (.047)	.750	-.160*** (.051)	.853	-.179*** (.016)	.836
Jóvenes	-.708*** (.053)	.492	-1.020*** (.057)	.361	-.737*** (.049)	.479	-.663*** (.019)	.515
Indígenas ^c	-.361*** (.093)	.697	-.401*** (.120)	.670	-.647*** (.057)	.523	-.254*** (.021)	.775
Pobladores rurales ^d	-.328*** (.050)	.720	-.775*** (.069)	.461	-.861*** (.053)	.423	-.919*** (.021)	.399
Posiciones de clase	***		***		***		***	
- trabajadores manuales	-2.802*** (.222)	.061	-2.104*** (.112)	.122	-1.629*** (.191)	.196	-2.44*** (.079)	.087
- técnicos y administrativos	-1.673*** (.221)	.188	-1.197*** (.113)	.302	-.705*** (.198)	.494	-1.365*** (.080)	.255
- profesionales	-.764*** (.231)	.466	-.821*** (.121)	.440	-1.004*** (.207)	.366	-1.254*** (.080)	.288
Constante	3.261*** (.218)	26.086	2.150*** (.108)	8.583	3.455*** (.214)	31.674	2.777***	31.674
Significación del modelo	.000		.000		.000		.000	
Cox & Snell R Cuadrado	.309		.323		.315		.252	
Porcentaje de aciertos	75.7		80.5		75.2		72.600	
Valor del punto de corte	.340		.290		.350		.310	

a- secundaria académica en Costa Rica.

b- diversificado en Guatemala; preparatoria en México.

c- nicaragüenses en Costa Rica; habitantes de la Región Sur en México.

d- pobladores fuera de la Región Central en Costa Rica.

* (0.10>p>=0.05), ** (0.05>p>=0.01), *** (0.01>p)

Fuente: EHPM (2006); ENEMDUR (2006); ENEI (2004); ENOE (2006)

Los resultados no muestran sorpresa alguna ya que, para todos los países, las variables independientes se comportan de la manera esperada. Así, según mayor el nivel educativo mayor la probabilidad de acceder a la ciudadanía social. Mujeres, jóvenes, inmigrantes (en Costa Rica) o indígenas (en Ecuador y Guatemala) o residentes de la región de menor desarrollo (México) y pobladores rurales o del resto del país (en Costa Rica) tienen menor probabilidad de alcanzar tal ciudadanía que sus pares opuestos. Y en términos de posiciones de clase se muestra también una escala donde los trabajadores manuales son los que muestran menor probabilidad de tal acceso y los gerentes los que más; seguidos por los profesionales y posteriormente por los administrativos y técnicos⁶⁴.

Destaquemos que sólo en el caso guatemalteco se observa que una posición de clase inferior (la de técnicos y administrativos) tiene un coeficiente menos negativo que la posición inmediatamente superior (profesionales). Este comportamiento “atípico”, muy probablemente esté relacionado con el subestimación de los ingresos por parte de los profesionales.⁶⁵

Por su parte, el cuadro 3.1.2 y muestra resultados similares al anterior pero referidos al campo de acaparamiento de oportunidades de acumulación.

⁶⁴ Para descifrar el orden jerárquico de cada una de las categorías, a lo interno de cada país, véase la columna Exp (B) respectiva, la cual consigna las razones de momio estimadas por el modelo.

⁶⁵ Téngase presente que se usa una variable proxy sobre “capacidad de mercado” construida a partir de la redefinición del ingreso de la ocupación principal. Véase sobre el particular el capítulo 2 de este informe.

Cuadro 3.1.2

América Latina: regresiones logísticas de empoderamiento en el campo de acaparamiento de oportunidades de acumulación a partir de predictores seleccionados por país

Variables	Costa Rica		Ecuador		Guatemala		México	
	B (SE)	Exp. (B)						
Niveles de educación	***		***		***		***	
- menos que primaria	-2.777*** (.147)	.062	-1.971*** (.102)	.139	-2.795*** (.160)	.061	-1.558*** (.050)	.211
- primaria completa	-2.289*** (.125)	.101	-1.395*** (.073)	.248	-2.096*** (.156)	.123	-1.008*** (.045)	.365
- secundaria 1 ^a	-1.719*** (.149)	.179	-1.027*** (.088)	.358	-1.510*** (.166)	.221	-.871*** (.045)	.418
- secundaria 2 ^b	-1.246*** (.141)	.288	-.722*** (.079)	.486	-1.153*** (.186)	.316	-.568*** (.053)	.566
- ignorado	-1.695*** (.488)	.184	-2.439*** (.171)	.087	-3.693*** (.185)	.025	-.393 (.560)	.675
Mujeres	-1.013*** (.087)	.363	-.441*** (.053)	.643	-.345*** (.078)	.708	-.470*** (.032)	.625
Jóvenes	-.292** (.135)	.746	-1.141*** (.126)	.319	-.537*** (.127)	.584	- (.070)	.619
Indígenas ^c	-.629*** (.187)	.533	-.508*** (.123)	.602	-.440*** (.090)	.644	- (.038)	.697
Pobladores rurales ^d	-.395*** (.080)	.674	-.946*** (.068)	.388	-1.105*** (.088)	.331	- (.036)	.393
Posiciones de clase	***		***		***		***	
- trabajadores por cuenta propia	-3.287*** (.441)	.037	-2.181*** (.174)	.113	-4.249*** (.722)	.014	-3.230*** (.148)	.040
- microempresarios y profesionales independientes	-1.969*** (.444)	.140	-1.085*** (.178)	.338	-3.221*** (.722)	.040	-1.302*** (.148)	.272
- empresarios pequeños	-1.088** (.480)	.337	-.261 (.207)	.771	-1.865** (.740)	.155	-.53** (.178)	.589
Constante	4.454*** (.452)	85.965	2.229*** (.177)	9.295	4.964*** (.732)	143.170	2.77***	
Significación del modelo	.000		.000		.000		.000	
Cox & Snell R Cuadrado	.269		.222		.201		.247	
Porcentaje de aciertos	73.8		74.7		76.4		76.7	
Valor del punto de corte	.252		.207		.135		.19	

a- secundaria académica en Costa Rica.

b- diversificado en Guatemala; preparatoria en México.

c- nicaragüenses en Costa Rica; habitantes de la Región Sur en México.

d- pobladores fuera de la Región Central en Costa Rica.

* (0.10>p>=0.05), ** (0.05>p>=0.01), *** (0.01>p)

Fuente: EHPM (2006); ENEMDUR (2006); ENEI (2004); ENOE (2006)

Los resultados son similares a los del cuadro anterior y no vamos a repetir lo ya mencionado. Sólo destacar que la variable posición de clase es obviamente distinta y se muestra que son los trabajadores por cuenta propia los que tienen menor probabilidad de acceder a la ciudadanía social mientras que esa probabilidad deviene la mayor en el caso de los empresarios grandes y medianos; empresarios pequeños y microempresarios y profesionales independientes se ubican en posiciones intermedias diferenciadas. Y, sólo cabe destacar que, en Ecuador, no hay diferencias significativas entre los empresarios grandes/medianos y el grupo de los empresarios pequeños.⁶⁶

Como este tipo de modelo estima probabilidades se posibilita realizar ejercicios de simulación. En este sentido es importante explicitar los criterios de simulación para ver cómo se adecuan a nuestro objetivo de falsear nuestra tercera hipótesis. Al respecto, es importante señalar que vamos a simular sólo con los casos que, desde el punto de vista de la variables dependiente, están clasificados como sujetos privados de ciudadanía social (valor 0) pero que también tienen una probabilidad, estimada por el modelo, por debajo de la del punto de corte, o sea estarían desempoderados. Por consiguiente, simulamos con el grupo que, desde ambas perspectivas, se puede considerar inequívocamente como sujetos desempoderados.⁶⁷

La primera simulación consistirá en que todos los casos incrementan sus credenciales educativas en un nivel. Así, los de menos de primaria complementaría este grado; los de primaria el siguiente (secundaria académica en Costa Rica; básico en Ecuador y Guatemala; secundaria para México); estos accederían a secundaria (técnica en Costa Rica y diversificado en Guatemala; preparatoria para México); y los de este último nivel se les consideraría como si hubieran logrado algún año de educación superior.⁶⁸ O sea, esta simulación implica el fortalecimiento de capacidades educativas de manera generalizada y sustantiva.

La segunda simulación tiene que ver con las variables referidas a los pares categóricos y el ejercicio tiene el sentido de erradicar las discriminaciones. O sea, se simula que las mujeres son tratadas como los hombres; los jóvenes como los adultos; los indígenas como los no indígenas o los inmigrantes como los nacionales en Costa Rica, o los habitantes de la Región Sur como los del resto del país en México; y los pobladores rurales como los de las ciudades o los del resto del país como los de la Región Central en Costa Rica. La simulación se hace en primer lugar de manera acoplada, o sea erradicando simultáneamente

⁶⁶ Una vez más se hacen evidentes los problemas de subdeclaración de ingresos en las fuentes de información analizadas.

⁶⁷ Hay casos clasificados como ciudadanos, por la variable dependiente, pero que el modelo les estima una probabilidad por debajo del punto de corte. Hemos considerado estos casos como pertenecientes a la categoría de ciudadanía social. Pero hay también casos que la variable dependiente clasifica como no ciudadanos pero que el modelo les estima una probabilidad por encima del punto de corte. Estos casos los consideramos una categoría específica y los analizaremos en el próximo apartado.

⁶⁸ Incluso a la categoría de ignorados se les asignará el nivel educativo cuyo coeficiente esté por encima del de ignorados.

los cuatro tipos de discriminaciones para luego proceder a simulaciones separadas según la dimensión que se trate.

Y la tercera simulación, la de clase, refleja un ejercicio de ampliación de la ciudadanía social a partir de la pertenencia a una posición de clase. Así, en el campo de la explotación, los trabajadores manuales lograrían tener la misma probabilidad de acceso a la ciudadanía social que los administrativos y técnicos; éstos la de los profesionales; y esta tercera posición de clase la de los gerentes. Y en el caso del campo de acaparamiento, los trabajadores por cuenta propia tendrían las condiciones de los microempresarios y profesionales independientes; estos las de los empresarios pequeños; y estos la de los empresarios no pequeños.

Ahora se puede entender porque hemos tenido que recurrir a dos modelos. Con uno solo, habríamos tenido una variable de posición de clase con más categorías, lo cual además incide en el peso de esta variable en el modelo, y nos hubiéramos visto forzados a tener que hacer dos simulaciones simultáneas. Separar los campos vuelve más nítido el ejercicio de simulación y además nos permite recuperar la distinción analítica planteada en el capítulo teórico.

Añadamos que también se realiza una simulación acoplada que articula estos tres tipos de simulaciones cuyos resultados son importantes para diferenciar niveles de desigualdades.

Estos ejercicios se expresan en incremento de probabilidad de todos los casos. Lo importante es determinar cuántos, en cada simulación, logran superar el punto de corte del modelo ya que esa superación supondría acceder a la condición de ciudadanía social. Comparando las magnitudes podremos ver qué tipo de empoderamiento (el educativo referido a los individuos; el de superación de discriminaciones ligado a pares categóricos; o el redistribución de la capacidad de mercado según posición de clase tiene mayor impacto. Así podemos falsear nuestra tercera hipótesis.

Pero antes de entrar a analizar resultados, pensamos conveniente presentar unos ejemplos, referidos al campo de la explotación en Costa Rica, para facilitar la comprensión del ejercicio de las simulaciones. El cuadro 3.1.3 muestra esos ejemplos.

Cuadro 3.13

Ejemplos de simulación de empoderamiento a partir del campo de explotación de fuerza de trabajo asalariada en Costa Rica (2006)

	Menos primaria	Primaria	Sec. academ.	Sec. técnica	Ignorado	Mujer	Joven	Nicaragüense	Resto país	Trab. manuales	Téc. y admin.	Profesionales	Probabilidad
Educación	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0,23379564
Simulación	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0,34964066
Categorías	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0,27357092
Simulación (género)	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0,36859256
Simulación (acoplada)	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0,54239949
Clase	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0,15111083
Simulación	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0,35514315

Punto de corte $p=0.340$

El primer ejemplo se refiere a la simulación de educación y se expresa en las dos primeras líneas de este cuadro. La primera refleja el caso empírico existente en la base de datos. Se trata de un hombre joven costarricense, residente en la Región Central y que pertenece a la posición de trabajadores manuales. Su nivel educativo, que es la dimensión que nos interesa, es de secundaria académica. Este conjunto de características le confieren una probabilidad de 0.234 que se encuentra por debajo del umbral de ciudadanía, definido por el punto de corte del modelo que es 0.340. Si se operara empoderamiento a través del nivel educativo y esta persona obtuviese la secundaria técnica, el nivel inmediatamente superior, su probabilidad sería de 0.350 y superaría el umbral. Este ejercicio de simulación se refleja en la línea segunda del cuadro.

Otro ejemplo, esta vez referido a la dimensión de pares categóricos, se refleja en las tres siguientes líneas. En la tercera se expresa las características del caso empírico. En este caso se trata de una mujer joven, costarricense, residente en la Región Central, con primaria completa y perteneciente a la posición de técnicos y administrativos. Su probabilidad es de 0.274, o sea por debajo del umbral. Si se erradicara la discriminación de género, simulación de la línea cuarta, su probabilidad se incrementaría a 0.369. Y si además se eliminara la discriminación por edad, el aumento llegaría a 0.542.⁶⁹ En ambos casos superaría el umbral accediendo a la ciudadanía social. Este sería un ejemplo de empoderamiento en términos de pares categóricos.

Y el tercer ejemplo, reflejado en las líneas sexta y séptima, muestra una simulación de posición de clase. El caso empírico tiene que ver con una mujer costarricense, no joven y residente fuera de la Región Central; su nivel educativo es de primaria y su posición es de trabajadora manual. Con estas características, su probabilidad es de 0.178, la más alejada del umbral de los tres casos empíricos. Si esta posición cambiara a la técnicos y administrativos, la probabilidad se incrementaría a 0.355 accediendo a la ciudadanía social. Este sería un ejemplo de empoderamiento en términos de posiciones de clase.

Esperando que estos ejemplos hayan ayudado a comprender la lógica de las simulaciones, podemos ya pasar a analizar los resultados aplicados a la totalidad de los casos. La naturaleza de los resultados invita a que discutamos, de manera conjunta, los dos campos, el de la explotación de fuerza de trabajo asalariada y el del acaparamiento de oportunidades de acumulación. Estos resultados se reflejan en los cuadro 3.1.4.

⁶⁹ En tanto que costarricense y residente en la Región Central, esta persona no sufre discriminación por nacionalidad o territorialidad.

Cuadro 3.14
América Latina: empoderamiento a partir de simulaciones de educación, discriminación
y posición de clase por país y campo de desigualdad
(porcentajes)

Dimensiones	Costa Rica		Ecuador		Guatemala		México	
	Explotación	Acaparamiento	Explotación	Acaparamiento	Explotación	Acaparamiento	Explotación	Acaparamiento
No ciudadanos	57.8	66.4	73.8	77.2	62.3	86.2	66.2	78.0
Ciudadanos	42.2	33.6	26.2	22.8	37.7	13.8	33.8	22.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	(1,203,878)	(457,410)	(316,7993)	(2,116,914)	(2,190,500)	(1,522,745)	(26,243,988)	(9,987,195)
Empoderamiento								
Educación	22.9	37.1	10.4	20.2	17.5	18.8	19.7	14.2
Discriminación	16.7	15.2	13.1	14.8	66.0	23.9	37.4	25.2
-sexo	4.8	12.7	3.3	4.7	3.0	1.1	5.6	9.9
-edad	5.1	0.5	5.6	2.4	13.1	1.9	9.0	1.2
-etnicidad/nacionalidad	1.1	0.7	0.3	0.5	4.0	1.5	6.9	4.9
-territorialidad	3.9	1.3	1.4	5.0	14.2	17.5	2.1	1.4
Clase	67.1	78.3	16.8	52.7	37.2	30.8	55.1	89.3
Acoplado	99.5	99.7	78.9	85.8	66.0	53.3	99.9	100.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	(526,221)	(225,735)	(1,891,109)	(1,234,753)	(1,017,888)	(1,001,752)	(12,500,547)	(6,038,974)

Fuente: EHPM(2006); ENEMDUR(2006); ENEI(2004); ENOE(2006)

El primer comentario remite ineludiblemente a la falsación de nuestra tercera hipótesis. Como se puede apreciar en todos los casos, la distribución relativa de la capacidad de mercado de las diferentes posiciones de clase es el factor que más contribuye a ampliar la ciudadanía social, independientemente del país que se analice. Incluso si tomamos el conjunto de las cuatro variables referidas a pares categóricos, o sea su simulación acoplada, el impacto de la remoción relativa de las diferencias en poder de mercado según posición de clase es mayor con la excepción del campo de la explotación en Guatemala. Pero en este caso, ninguna de las cuatro dimensiones referidas a pares categóricos, por separado, tiene más impacto empoderador que el de clase. Es decir, nuestra hipótesis no se puede falsear con esta evidencia empírica.

Sin embargo, la capacidad empoderadora de la dimensión de clase, pero también de las otras, difiere según el campo y el país y esto nos invita a reflexionar y formular nuevas hipótesis de trabajo. En este sentido, merece la pena analizar, de manera comparativa, los resultados por país para ver si encontramos algunos resultados generalizables. Este ejercicio lo podemos realizar comenzando con Costa Rica, que parecería que, en muchos aspectos, es el caso donde los resultados se muestran más nítidos, para compararlos con los otros tres países.

Así, en primer lugar, Costa Rica es el país que muestra mayor desarrollo de ciudadanía social en ambos campos. Este resultado es el esperado conociendo el desarrollo histórico de esta sociedad desde la segunda mitad del siglo pasado. Un elemento importante de la salida democrática a la crisis del orden oligárquico basado en el modelo primario-exportador, fue el establecimiento de un contrato social cuya inercia aún perdura a pesar de la crisis de los 80 y la emergencia de un nuevo modelo de acumulación. Distinto fue el caso guatemalteco, el otro ejemplo centroamericano incluido en este análisis, cuya salida autoritaria a la crisis oligárquica supuso un desarrollo limitado de ciudadanía social. En cuanto al ejemplo ecuatoriano se suponía que debería encontrarse en una posición intermedia pero los resultados referidos al campo de explotación lo contradicen ya que el nivel de ciudadanía es inferior al guatemalteco.

Probablemente si hubiéramos hecho esta comparación treinta años atrás los resultados serían los opuestos. Hay que recordar que en Ecuador, durante la década de los 70 con la bonanza petrolera, se dio un desarrollo significativo de ciudadanía social que conllevó la configuración de sectores medios asalariados, ligados al empleo público, especialmente en la Sierra. Por el contrario, Guatemala entraba, a fines de esa década, en el período más cruel de su conflicto interno resultado de la combinación de procesos extremos de exclusión social, especialmente en áreas rurales, y terrorismo de Estado. Es indudable que el retorno democrático en este país y la finalización del conflicto, ha supuesto ciertas mejoras sociales pero la probable inversión de resultados se debe más al deterioro sufrido en Ecuador. Los logros sociales de la bonanza petrolera se habrían visto profundamente erosionados con los ajustes estructurales y, sobre todo, por las crisis bancarias de los recientes años que habrían afectado fundamentalmente a los sectores medios.⁷⁰

⁷⁰ Regresaremos a esta comparación al abordar las dimensiones de clase y educación.

Los resultados del caso mexicano ponen de manifiesto las limitaciones históricas que esta sociedad ha enfrentado para generar dinámicas de inclusión social de cobertura amplia. Los datos indican que alrededor de un tercio de los sujetos laborales han logrado la condición de ciudadanía social. Hay que resaltar que en el caso de campo de acaparamiento esta proporción es considerablemente menor llegando a representar apenas un quinto del total. Es importante resaltar que estos resultados ponen al descubierto el alcance restringido del pacto social a que diera lugar la Revolución Mexicana y su institucionalización a partir de los años 30 del siglo pasado para favorecer procesos de ciudadanía social que diluyeran las diferencias de clase.

Una segunda diferencia, de gran trascendencia, es que el peso de las variables que componen la dimensión de pares categóricas, es considerablemente mayor en México, para ambos campos de análisis, que en Costa Rica; insinuando, por esta vía, la presencia de disparidades socio-culturales; de las cuales las etarias y las étnicas, en el campo de la explotación son las más importantes. En síntesis, parece que el proceso de modernización acaecido en el contexto del México post-revolucionario, configuró una estructura social en la que las diferenciaciones de clase tienen gran peso en la distribución del excedente social. Pero ello no implicó la supresión de otros factores como elementos sustantivos, tales como las diferenciaciones de orden socio-cultural y territorial. Esto último lo aleja del patrón costarricense, y al mismo tiempo, lo acerca al patrón observado en Guatemala, salvando las distancias.

Pero, es importante no perder de vista que, incluso en el caso costarricense, el caso con mayor potencial para el fomento de procesos de inclusión social, la privación de ciudadanía es la condición que prevalece. Esto confirma la sospecha que expresamos al inicio de este apartado. O sea, los países seleccionados, independientemente del campo de desigualdades, tienen a la mayoría de los sujetos participantes en los mercados fuera del ámbito de la ciudadanía social. Esto realza la importancia analítica de los ejercicios de simulación que hemos hecho.

Segundo, hay mayor desarrollo de ciudadanía en el campo de explotación que en el de acaparamiento y este es un fenómeno común a los cuatro países. Es notoria la coincidencia entre tres casos (Ecuador, Guatemala y México), donde alrededor de dos terceras partes de los sujetos laborales, en este campo, están privados de la ciudadanía social. Costa Rica, siendo la excepción, no está muy lejos pues casi 6 de cada 10 trabajadores asalariados se encuentran en esta condición. Imagen está que pone en cuestión uno de los mitos contemporáneos del imaginario social costarricense, al mostrar un cuadro de privaciones sociales ampliamente extendido.

Si se observa el campo del acaparamiento de oportunidades de acumulación, el déficit, en materia de inclusión social, es más agudo. Costa Rica, el país con un mayor potencial integrador aqueja un déficit, en materia de ejercicio de la ciudadanía social, que afecta a dos terceras partes de los sujetos laborales no asalariados. En Ecuador y México, este déficit asciende alrededor de tres cuartas partes de los sujetos laborales. Mientras que en Guatemala, el mismo afecta casi a 9 de cada 10 sujetos laborales no asalariados. Estamos, pues, ante un escenario de privaciones severas en materia de inclusión social.

Los resultados, a pesar de su naturaleza sincrónica, muestran –en cierta manera- los logros del proceso de desarrollo histórico de la ciudadanía social, parecerían que son congruentes con el argumento que este fenómeno en América Latina se configuró a través del mercado de trabajo basándose en cierto tipo de empleo asalariado (el formal del modelo previo de acumulación).

Tercero, Costa Rica y México son los países donde la capacidad de empoderamiento de la clase es claramente el más fuerte en ambos campos. La diferencia estriba en que en Costa Rica, la estructura de clases parece estar más definida en el campo de la explotación; mientras que en México ello acaece en el campo de acaparamiento de las oportunidades de acumulación. Sin embargo, esta diferencia analítica no debe nublar que el elemento común, a saber la existencia de una estructura social más claramente definida en términos de clase en comparación con los otros dos casos analizados.

El resultado más desconcertante, como en el caso de los niveles de ciudadanía social, es el referido a la debilidad del empoderamiento de clase en el campo de explotación en Ecuador, especialmente si lo comparamos con la situación guatemalteca. Esto nos plantea buscar explicaciones al respecto. En términos de la simulación con la dimensión de clase, nueve de cada diez empoderados en Ecuador y la totalidad en Guatemala son trabajadores manuales. Por consiguiente, la simulación que importa es la que otorga a estos la probabilidad de ciudadanía social de los técnicos y administrativos ya que es esta probabilidad la que determina la fuerza del empoderamiento. El siguiente cuadro, que compara los campos de explotación entre ambos países, nos puede dar pistas del por qué de estos resultados.

Cuadro 3.15
Ecuador y Guatemala: ciudadanía social, precarización alta y tasa de participación laboral según posición de clase

Posiciones de clase	Ecuador			Guatemala		
	% ciudadanía social	% precarización alta	Tasa de participación laboral	% ciudadanía social	% precarización alta	Tasa de participación laboral
Trabajadores manuales	11.8	76.2	0.550	25.8	62.1	0.488
Técnicos y administrativos	51.5	32.9	0.586	76.5	15.8	0.554

Fuente: ENEMDUR (2006) ENEI (2004)

El mundo asalariado ecuatoriano, en relación al guatemalteco, se muestra como un ámbito más difícil para el logro de ciudadanía social para los trabajadores manuales pero, sobre todo, para los técnicos y administrativos. Esto último avalaría lo dicho sobre la crisis de

sectores medios en este país que sería más bien crisis de sectores medios bajos⁷¹ y explicaría la menor fuerza del empoderamiento de clase en el país andino. Tomando en cuenta los dos factores que resignifican el ingreso, podemos apreciar que en términos reproductivos, los hogares ecuatorianos muestran mayor capacidad de inserción laboral. Pero esto podría responder a que las inserciones ocupacionales son más precarias. En este sentido, se insinúa un proceso de mayor precarización en Ecuador que puede ser uno de los componentes de la crisis que hemos hablado. De ser el caso, se estaría ante un contexto donde el empoderamiento de los trabajadores subalternos sería más difícil.

La expansión de la ciudadanía social depende, en gran medida, de la reducción de las desigualdades de clase, tal cual había sido sugerido, desde la década de los años cuarenta del siglo pasado, por Marshall (1998). Al respecto sería interesante realizar un análisis histórico para diferenciar períodos de desarrollo según los campos. A título de hipótesis planteáramos que, en los tiempos previos a la crisis de los 80, la ciudadanía social se habría desarrollado en el campo de explotación siguiendo la explicación convencional de su soporte en el empleo formal. Pero, en la crisis de los 80, y pensando en el papel de ajuste del mercado laboral que jugó el empleo informal urbano, la centralidad del tema de la “microempresa” y los múltiples programas que generó, habría contribuido a cierto desarrollo de la ciudadanía social en el campo de acaparamiento. A partir de los 90 y con la consolidación de un nuevo modelo de acumulación, se postularía más bien erosión en ambos campos. Obviamente, estas dinámicas tendrían sus peculiaridades nacionales.

Cuarto, también Costa Rica es el país donde la educación tiene mayor capacidad empoderadora en ambos campos que sería reflejo del desarrollo histórico del sistema educativo en este país que mantiene su inercia a pesar del deterioro de la educación pública en las dos últimas décadas. Como en el caso de la dimensión de clase, sorprende las diferencias de empoderamiento en el campo de explotación entre Ecuador, por un lado, y Guatemala, por el otro. Siguiendo el mismo procedimiento (ver cuáles son los niveles educativos que se empoderan más y cuánto empoderan los niveles inmediatamente superiores con los que se simula) los resultados que se obtienen los siguientes.

Hay diferencias importantes entre los dos países en términos de cuáles son los niveles educativos que más se empoderan con la simulación de educación. En Guatemala, del total de empoderados, el 31.6% corresponde a los de menos de primaria y el 55.6% a los de primaria completa mientras que en Ecuador, el 51.0% corresponde a este mismo nivel pero 43.8% al de básica. O sea, hay diferencias de niveles que estarían expresando que mientras en el país centroamericano, dada la baja escolaridad que históricamente ha caracterizado a este país, alcanzar la primaria empodera en el mercado de trabajo, en el país andino se necesita la básica. Pero el problema en este último país es que, justamente, las probabilidades de ciudadanía social de estos niveles educativos son más bajas que los de Guatemala. Así, mientras en el país centroamericano alcanzar la primaria completa supone una probabilidad de ciudadanía social de 36.8% y lograr la básica de 57.4%, en Ecuador completar esta última implica apenas una probabilidad de 13.1% y alcanzar la secundaria

⁷¹ Si se considera a los profesionales como sectores medios altos, no hay diferencias importantes ya que en torno a tres cuartos de estas posiciones de clase habrían accedido a la ciudadanía social en ambos países.

de 32.4%. Es decir, en el país andino se insinúa una profunda devaluación de credenciales educativos en el campo de explotación que podría ser otra dimensión de la crisis mencionada y que no parece ajena a la precarización del empleo asalariado ya señalada.

En términos generales, como en el caso de la dimensión de clase, se puede señalar asociación entre la capacidad de empoderamiento de la educación y el nivel de ciudadanía. Pero en este caso, sólo se cumple para el campo de explotación ya que los resultados en el campo de acaparamiento, en Guatemala, muestran lo contrario. Por consiguiente, podríamos avanzar, también a título de hipótesis, que la educación, como expresión del proceso de individuación, ha contribuido también al desarrollo de la ciudadanía social, al menos en el campo de explotación. Recuérdese que educación y salud fueron las dos políticas sociales que todo país latinoamericano intentó universalizar con resultados muy dispares.

Hay otro resultado que merece la pena destacar y es que, en los casos costarricense y ecuatoriano, la capacidad de empoderamiento de la educación sería mayor en el campo de acaparamiento; no así en el caso mexicano, donde la relación es inversa, mientras que en Guatemala se observa una situación de paridad en este particular. Si el desarrollo educativo refleja la capacidad de los individuos de afrontar sus situaciones laborales cambiantes en el contexto de la globalización, la hipótesis a plantear sería que, en la actualidad, la empresariedad (capacidad empresarial de los propietarios pequeños) tendría más incidencia empoderadora que la empleabilidad (capacidad de generación o modificación del empleo por parte de los asalariados). Sin embargo, esta hipótesis no opera ni para Guatemala ni para México, pues en este último país sería la situación opuesta la que habría que resaltar.

Quinto, en cuanto a la dimensión de pares categóricos, Costa Rica sólo destaca por la importancia que tiene la dimensión de género en el campo de acaparamiento; rasgo que también sobresale en México, aunque a un nivel inferior. El caso que resulta más interesante en términos de esta dimensión es sin duda el guatemalteco, especialmente en el campo asalariado. Al respecto se podría pensar en las profundas lógicas de discriminación que han configurado el desarrollo de este país. Es sabido que, históricamente, la discriminación ha tenido una expresión étnica que incluso definió la comunidad nacional configurándola a base de diferenciaciones claras entre ladinos e indígenas, al contrario de otros casos donde la interpelación fue más bien en términos de mestizaje. No obstante, los datos reflejan que la capacidad de empoderamiento por la supresión de la discriminación étnica es limitada en ambos campos. Esto podría dar a pensar que lo étnico, al menos en los mercados, ha perdido su relevancia. Pero, hay dos elementos que nos llevan a pensar que lo étnico puede ser más importante de lo que se refleja.

Por un lado, lo territorial es importante en los dos campos y, al respecto, no olvidemos que, si bien no todos los pobladores rurales son indígenas, si la mayoría de los indígenas se localizan en zonas rurales. Esto acaece, sobre todo, en el campo de acaparamiento donde, en el caso de empoderamiento territorial, de las 175,447 personas que accederían a la ciudadanía social, el 35.9% serían indígenas. Y, por otro lado, y esto es tal vez lo más importante, la fuerza empoderadora está en el acoplamiento en el caso del campo de explotación. Si se simula el acoplamiento de todos los pares categóricos, pero manteniendo

la discriminación étnica, el efecto empoderador desciende del 66.0% al 42.0%. O sea, lo que se estaría reflejando es la articulación de discriminaciones que se refuerzan mutuamente desempoderando a los sujetos. Y en el origen de este acoplamiento no es descabellado plantear que se encuentra la profunda discriminación étnica que generó una cultura de discriminación facilitando su extensión a otras dimensiones.

Por otro lado, también debe destacarse la situación compartida, y específica por México y Guatemala, en contraposición con Costa Rica y Ecuador, en cuanto a que los primeros las diferencias derivadas de la contraposición de edades es importante en el campo de la explotación, no así en los segundos. Esta diferencia, marca la existencia de un trato muy desigual en los primeros casos para la mano de obra asalariada joven, cuyo modelo de integración al mercado laboral se muestra más vulnerable que el observado en Costa Rica y Ecuador.

Y finalmente, el caso costarricense vuelve a destacar, ahora en conjunto con México, en términos de la interacción acoplada entre las distintas dimensiones que llevaría, en estos países, a la práctica universalización de la ciudadanía social en ambos campos. Tesis que refuerza la centralidad del componente de clases en la configuración de la estructura social, en la dinámica de génesis y reproducción de las desigualdades de excedente en estas sociales.

Sobre este particular es interesante comparar, de nuevo, los casos guatemalteco y ecuatoriano en el campo asalariado. El primero muestra claramente mayor fuerza en las dimensiones de clase, educativa y de pares categóricos, tanto acoplados como por separado como es el caso de la edad y el territorio. Al respecto ya hemos avanzado posibles explicaciones respecto a la dimensión de clase y a la educativa en párrafos precedentes. Sin embargo el posible impacto del acoplamiento de todas las dimensiones es significativamente mayor en el caso ecuatoriano. Como se puede observar del cuadro en cuestión, el porcentaje de empoderamiento en Guatemala es idéntico al que se logra con el acoplamiento que eliminara los cuatro tipos de discriminación; o sea ni la dimensión de clase, ni la educativa agregan empoderamiento. En este sentido, hemos argumentado la importancia histórica de la discriminación en el caso guatemalteco que habría generado dinámicas perversas de desempoderamiento reforzado mediante la articulación de los distintos tipos de discriminaciones. Este mismo argumento parece que se debería aplicar al campo de explotación en Ecuador, pero no sólo en términos entre las distintas discriminaciones sino de todas las dimensiones incluyendo la educativa y la de clase. Es decir, los efectos de la ya mencionada crisis habrían sido más devastadores de lo que se pensaba inicialmente ya que no sólo han incidido procesos de debilitamiento reproductivo de clases, sino también de devaluación de credenciales educativos y de reforzamiento de discriminaciones de manera combinada.

3.2 Los niveles de la desigualdad de excedente y su composición

Los ejercicios de simulación apuntan la posibilidad de que se pueda hablar de distintos niveles de desigualdad. En efecto, se podrían identificar, al menos, cuatro que serían los siguientes.

El primero es el que tiene que ver con el ámbito de la ciudadanía social y, en este sentido, se podría señalar la existencia de un nivel de desigualdades tolerables tal como se ha argumentado al inicio de este capítulo. En él se ubican las personas cuyo ingreso resignificado iguala o supera el umbral de ciudadanía social que se ha identificado en cada país.

Un segundo nivel aglomera casos que no alcanzan este umbral pero la probabilidad estimada por el modelo supera al punto de corte. O sea, se está ante una situación de ausencia de ciudadanía social pero con un grupo cuyo perfil, tanto en términos educativos como de pares categóricos y de posiciones de clase, refleja posibilidades suficientes de empoderamiento. De hecho, si estos casos se hubieran considerado en las simulaciones, el menor cambio los convertiría en ciudadanos sociales. Por esta razón, no han sido incluidos ya que sobreestimarían los efectos de empoderamiento de cualquiera dimensión. A este nivel lo vamos a denominar de desigualdades inerciales ya que cualquier tipo de política orientada a la superación de las desigualdades analizadas terminaría favoreciéndoles y propiciando el logro de la ciudadanía social por parte de este contingente. O sea, estamos ante un grupo que si se pudiéramos observarlo diacrónicamente, aparecería como transfronterizo respecto al umbral de la ciudadanía social.

El tercer nivel tiene que ver con los casos que lograrían acceder a la ciudadanía social con la simulación acoplada de las tres dimensiones. Aunque este ejercicio con condiciones exigentes, estamos ante desigualdades intermedias que, hipotéticamente, se muestran como superables. Y el cuarto y último nivel, expresa aún un espacio de desigualdades más profundas ya que incluye los casos que no lograrían alcanzar el umbral ni con la simulación de acoplamiento general.⁷² Probablemente en esta franja se expresa la inercia histórica de largos procesos de explotación o exclusión y lo vamos a denominar, a falta de un mejor nombre, de desigualdades extremas.

La distribución de personas en estos cuatro niveles, para los países considerados, y tomando en cuenta los dos campos de desigualdad de excedente, se reflejan en el siguiente cuadro.

⁷² Obviamente, simulaciones más radicales lograrían reducirlas pero ya los ejercicios realizados son generalizados y sustantivos, o sea como hemos dicho, maximalistas.

Cuadro 3.2.1
América Latina: niveles de desigualdad por país y campo de desigualdad
(porcentajes)

Niveles de desigualdad	Costa Rica		Ecuador		Guatemala		México	
	Explotación	Acaparamiento	Explotación	Acaparamiento	Explotación	Acaparamiento	Explotación	Acaparamiento
Tolerables	42.2	33.6	26.2	22.8	37.7	13.8	33.8	22.0
Inerciales	14.1	17.1	14.1	18.8	15.8	20.4	18.5	17.5
Reducibles	43.5	49.2	47.1	50.0	30.7	35.0	47.6	60.5
Extremas	0.2	0.1	12.6	8.3	15.8	30.7	0.0	0.0
Total	100.0 (1,203,878)	100.0 (457,410)	100.0 (3,167,993)	100.0 (2,116,914)	100.0 (2,190,500)	100.0 (1,522,745)	100.0 (26,237,142)	100.0 (9,983,783)

Fuente: EHPM (2006); ENEMDUR (2006); ENEI (2004); ENOE (2006)

En relación a las desigualdades tolerables, en tanto que este nivel corresponde al de ciudadanía social, ya hemos comentado al respecto. Basta sólo recordar que nos encontramos frente a escenarios sociales donde la privación de ciudadanía social está generalizada, siendo más crítica la situación de los sujetos laborales localizados en el campo del acaparamiento. De igual forma, Costa Rica se presenta con el país con mayor vocación de ciudadanización, a una distancia considerable del caso ecuatoriano, en el campo de la explotación, y del guatemalteco, en el caso del acaparamiento.

El peso del nivel de las desigualdades inerciales no difiere mucho entre países y campos aunque el de acaparamiento parece un poco más propicio para este tipo de desigualdades, con excepción del caso mexicano donde se observa una paridad. Quizás el tema a subrayar es de matices. Así, Costa Rica emerge como el país donde el grupo de sujetos que integran el nivel de desigualdades inerciales es el de menor peso relativo en ambos campos bajo análisis. Mientras que México representa el caso donde el peso relativo del grupo en el campo de explotación es ligeramente superior que observado en los otros tres países. De igual manera, Guatemala, ocupa la misma posición pero en relación con el campo del acaparamiento. La información muestra que, para el conjunto de los cuatro países, el peso relativo del grupo de sujetos laborales en el nivel de desigualdades inerciales se ubica por debajo de las dos décimas partes.

Fenómeno parecido acaece respecto de las desigualdades intermedias respecto a las cuales hay que destacar el menor peso de este nivel en el caso guatemalteco respecto de los otros tres. El corolario de esto último es que Guatemala es el país donde el nivel de las desigualdades extremas tiene mayor importancia especialmente en el campo de acaparamiento. El caso opuesto lo representan Costa Rica y México donde tal nivel es prácticamente inexistente. Asimismo, México sobresale como el país donde el peso relativo del grupo de desigualdades reducibles es superior al de los otros casos. Esto es entendible si se observa que a diferencia de Ecuador y Guatemala, no hay contingentes de población en el nivel de desigualdades insuperables o extremas. Mientras que el contraste con Costa Rica, viene dado por la mayor capacidad de ciudadanización exhibida por este país.

Si miramos de forma conjunta el nivel de desigualdades extremas con el de desigualdades tolerables, se puede observar una clara jerarquización de los países. Costa Rica es sin duda el país menos desigual, en ambos campos, ya que la ciudadanía social tiene mayor amplitud y prácticamente no existirían casos de desigualdades extremas. Le sigue México, que aunque exhibe niveles de privación de ciudadanía semejantes a los de Ecuador, en el campo de la acumulación, y a Guatemala, en el campo de la explotación, no reporta casos en el nivel de desigualdades extremas; insinuando, por esta vía, un mayor potencial de ciudadanización ya existente aunque no realizado. El caso opuesto es el Guatemala donde la incidencia de ciudadanía social es la más baja, en el caso del campo de acaparamiento no así en el de explotación, mientras que los niveles de desigualdades extremas serían los más elevadas en ambos campos. Ecuador se ubicaría en una posición intermedia. Y, en este mismo sentido, los extremos de situaciones en el espectro de las seis situaciones consideradas son, por un lado, el campo de la explotación en Costa Rica, que sería el menos desigual, y el campo del acaparamiento en Guatemala, que sería el más desigual. Pensando

en términos de desarrollo histórico de ambas sociedades, como ya hemos apuntado previamente, tal contraste tiene sentido.

Podemos profundizar el conocimiento de estos niveles si analizamos cómo los distintos sujetos sociales involucrados en la pugna por el excedente se ubican en ellos. Para ello vamos a construir perfiles, no de la manera tradicional con valores modales y promedios, sino basados en la sobre o subrepresentación de las distintas categorías que conforman las variables que hemos utilizado para operacionalizar los tres sujetos sociales. Esto supone que lo que vamos a analizar son coeficientes simples que expresan el cociente del peso de esa categoría en el nivel de desigualdad que se esté considerando, entre el peso de esa misma categoría en el conjunto del campo de desigualdad.⁷³ Estos coeficientes nos señalarán si hay subrepresentación o sobrerrepresentación de la categoría en cuestión; lo primero lo podemos interpretar como dificultad de acceso al respectivo nivel mientras lo segundo mostraría lo contrario. Además el valor del coeficiente nos insinúa también poder diferenciador al interior del nivel, sobre todo en el caso de variables categóricas como los niveles educativos y las posiciones de clase. Estas posibilidades interpretativas nos ayudarán a caracterizar la composición del nivel de desigualdad.

Hecha esta aclaración observemos, en los cuadros 3.2.2 los resultados para el nivel de desigualdades tolerables tanto para el campo de la explotación como del acaparamiento.

⁷³ Por ejemplo, imaginemos que los trabajadores manuales en el nivel de desigualdades tolerables representan el 20% mientras que su peso en la totalidad del campo de explotación, o sea en la totalidad de los niveles, es del 80%. El cociente del primer porcentaje entre el segundo arroja un resultado de 0.25 lo que nos indica subrepresentación de esa categoría en ese nivel. En este sentido, valores de los coeficientes superiores a 1 reflejan sobrerrepresentación mientras inferiores a 1, subrepresentación.

Cuadro 3.2.2
América Latina: perfil del nivel de desigualdades tolerables por país y campo de desigualdad

Variables	Costa Rica		Ecuador		Guatemala		México	
	Explotación	Acaparamiento	Explotación	Acaparamiento	Explotación	Acaparamiento	Explotación	Acaparamiento
Menos de primaria	0.3	0.5	0.1	0.4	0.5	0.6	0.3	0.4
Primaria completa	0.5	0.7	0.3	0.7	1.0	1.3	0.5	0.9
Secundaria 1 ^a	0.8	1.1	0.5	1.1	1.5	2.4	0.8	1.0
Secundaria 2 ^b	1.3	1.5	1.2	1.5	2.0	3.8	1.3	1.4
Ignorado	0.6	0.9	0.0	0.2	0.2	0.2	0.0	1.0
Superior	1.9	2.2	2.5	2.7	2.4	5.9	2.1	2.7
Mujeres	1.1	0.6	1.2	0.8	1.2	0.8	1.1	0.7
Jóvenes	0.7	0.7	0.4	0.4	0.7	0.7	0.6	0.7
Indígenas ^c	0.5	0.5	0.4	0.3	0.5	0.5	0.8	0.6
Rural ^d	0.7	0.7	0.3	0.4	0.4	0.3	0.5	0.4
Trabajadores manuales/trabajadores por cuenta propia	0.5	0.7	0.5	0.7	0.7	0.7	0.6	0.5
Administrativos y técnicos /microempresarios	1.5	1.6	1.9	2.1	2.0	1.3	1.7	2.7
Profesionales/empresarios pequeños	2.0	2.2	2.8	2.8	2.0	4.5	2.0	3.5
Gerentes/empresarios no pequeños	2.2	2.7	3.1	3.4	2.3	7.7	2.4	3.8

a- secundaria académica en Costa Rica.

b- diversificado en Guatemala; preparatoria en México.

c- nicaragüenses en Costa Rica; habitantes de la Región Sur en México.

d- pobladores fuera de la Región Central en Costa Rica.

Fuente: EHPM (2006); ENEMDUR (2006); ENEI (2004); ENOE (2006)

En el campo de la explotación las dimensiones referidas tanto a grupos categóricos como a posiciones de clase muestran resultados comunes en los cuatro países, lo que nos lleva a destacar dos fenómenos. El primero es que sólo las mujeres, de las cuatro categorías subordinadas, no parecen tener problemas de acceso a este nivel⁷⁴ (desigualdades tolerables). Al respecto se puede pensar que lo que se estaría reflejando es la conocida bimodalidad que caracteriza la presencia de las mujeres en el empleo asalariado: por un lado, se encuentran trabajadoras manuales de baja calificación y, por otro lado, profesionales y administrativas. Serían estas segundas las que estarían presentes en este nivel. Y el segundo es que son los trabajadores manuales los que tienen relativamente menores posibilidades de acceder a este nivel. O sea, el corte en términos de clase sería entre trabajo manual y no manual.

Respecto a estas dos mismas dimensiones, se muestran también resultados similares en el campo del acaparamiento. Así, en este caso, son los trabajadores por cuenta propia los subrepresentados y, en este caso, el corte de clase sería el que establece la posibilidad de alcanzar niveles mínimos de acumulación. O sea, el trabajo por cuenta propia estaría atrapado por las limitaciones que imponen las necesidades reproductivas del hogar a las posibilidades de acumulación. No obstante, las diferencias de posiciones de clase al interior de este nivel de desigualdades se muestran más marcadas en este campo que en el de explotación, especialmente en Guatemala. Y, por otro lado, hay que mencionar que este campo del acaparamiento se muestra mucho más discriminatorio porque incluso las mujeres tienen problemas de acceso.

Los resultados más complejos son los que tienen que ver con las desigualdades interindividuales expresadas en niveles educativos. Lo que es común a los dos campos y a los cuatro países es la subrepresentación de los individuos con menos de primaria. En Costa Rica, Ecuador y México esta subrepresentación se extiende también a la primaria completa y además los credenciales educativos se muestran más diferenciadores en el campo de la explotación ya que serían los niveles de secundaria⁷⁵ y superior los que distinguen más. Guatemala aparece como caso aparte por dos razones. Por un lado, parecería que los niveles educativos son tan bajos que incluso lograr la primaria completa facilita el acceso a este nivel de desigualdad. Un fenómeno que ya apuntamos al analizar la capacidad de empoderamiento de la dimensión educativa en ese país. Pero, por otro lado, las diferencias entre credenciales educativos, en el caso del campo de acaparamiento, es el más pronunciado. Una diferenciación similar al ya señalado sobre posiciones de clase y que confirmaría lo ya mencionado que el campo del acaparamiento en Guatemala es el más desigual.

El cuadro 3.2.3 nos muestra el nivel de las desigualdades que hemos denominado intermedias.

⁷⁴ Pero téngase presente que se parte de una situación de desigualdad de género en el acceso al mercado de trabajo ya antes comentada.

⁷⁵ Se refiere a secundaria técnica en Costa Rica y a Preparatoria en México.

Cuadro 3.23
América Latina: perfil del nivel de desigualdades reducibles por país y campo de desigualdad

Variables	Costa Rica		Ecuador		Guatemala		México	
	Explotación	Acaparamiento	Explotación	Acaparamiento	Explotación	Acaparamiento	Explotación	Acaparamiento
Menos de primaria	0.1	0.5	0.0	0.2	0.6	0.5	0.0	0.3
Primaria completa	0.4	0.6	0.0	0.4	1.4	2.4	0.2	0.5
Secundaria 1 ^a	1.4	2.1	0.2	1.5	2.1	3.0	1.4	1.7
Secundaria 2 ^b	2.4	1.7	2.3	2.8	1.5	2.8	2.0	1.8
Ignorado	0.9	2.0	16.9	0.1	0.0	0.0	0.0	1.0
Superior	1.2	1.2	0.0	2.0	0.7	1.5	1.4	2.1
Mujeres	1.0	0.5	1.1	0.9	1.1	1.1	0.9	0.4
Jóvenes	0.9	0.8	0.4	0.4	0.6	0.7	0.6	0.7
Indígenas ^c	0.4	0.3	0.3	0.2	0.3	0.5	0.7	0.6
Rural ^d	0.6	1.0	0.2	0.3	0.2	0.2	0.3	0.5
Trabajadores manuales/trabajadores por cuenta propia	0.6	0.7	0.5	0.7	0.9	0.9	0.7	0.7
Administrativos y técnicos /microempresarios	2.3	2.2	2.6	2.2	1.4	1.2	2.0	2.5
Profesionales/empresarios pequeños	0.8	1.1	1.9	1.6	1.4	2.1	1.5	1.3
Gerentes/empresarios no pequeños	0.4	0.3	1.2	1.2	0.8	0.3	0.5	0.6

a- secundaria académica en Costa Rica.

b- diversificado en Guatemala; preparatoria en México.

c- nicaragüenses en Costa Rica; habitantes de la Región Sur en México.

d- pobladores fuera de la Región Central en Costa Rica.

Fuente: EHPM (2006); ENEMDUR (2006); ENEI (2004); ENOE (2006)

Como en el caso del nivel anterior, las dimensiones de pares categóricos y posiciones de clase son similares en los cuatro países. Al respecto se puede destacar dos fenómenos. Por un lado, es un nivel también discriminatorio, excepto para las mujeres; en este caso, incluso en el campo del acaparamiento en Guatemala, no tendrían dificultades de acceso); no así en México donde la situación de las mujeres es más desfavorable pues se encuentran subrepresentadas tanto en el campo de la explotación como del acaparamiento. Y, por otro lado, tenemos claros cortes de clase tanto en términos de trabajo manual versus no manual, en el campo de explotación, y de posibilidades mínimas de acumulación (subrepresentación de trabajadores por cuenta propia) en el campo del acaparamiento. Pero, lo más importante a destacar es que en Costa Rica, Guatemala y México, las posiciones de clase superiores están claramente subrepresentadas, en este nivel. Su posición de clase les protege y les permite disfrutar del bienestar que otorga el ejercicio de una ciudadanía social

De igual manera la dimensión de las desigualdades interindividuales se muestra como la más compleja de interpretar. De hecho, se pueden destacar los dos mismos fenómenos. Por un lado, es un nivel también discriminatorio. El denominador común a los campos y a los países son las dificultades de acceso de las personas con menos que educación primaria; y, como en el nivel previo, la subrepresentación afecta también al nivel de primaria completa en Costa Rica, Ecuador y México. También hay similitudes con el nivel de desigualdades tolerables con las peculiaridades ya señaladas respecto a Guatemala pero el poder diferenciador, al interior de este nivel de desigualdades, de los credenciales de menor.

Quizás el patrón más nítido es el observado en Costa Rica y México. En ambos países los grupos con nivel educativo inferior a secundaria están tienen una participación inferior en el contingente de sujetos laborales que conforman el nivel de desigualdades intermedias, tanto en el campo de la explotación como en el de la acumulación. Por el contrario, conforme se logra un nivel educativo equivalente o superior al de secundaria acontece el fenómeno contrario.

En general, puede decirse que este nivel de desigualdad prefigura el anterior, como era de esperar, y de ahí que las desigualdades de este nivel sean inerciales, es decir, susceptibles de superación.

Cuadro 3.24
América Latina: perfil del nivel de desigualdades irreducibles por país y campo de desigualdad

Variables	Costa Rica		Ecuador		Guatemala		México	
	Explotación	Acaparamiento	Explotación	Acaparamiento	Explotación	Acaparamiento	Explotación	Acaparamiento
Menos de primaria	2.0	1.6	0.0	1.8	2.4	2.3	1.9	0.0
Primaria completa	1.7	1.3	2.0	1.5	1.3	1.1	1.7	1.8
Secundaria 1 ^a	1.1	0.6	1.8	0.9	0.3	0.4	1.0	1.5
Secundaria 2 ^b	0.2	0.4	0.7	0.3	0.0	0.1	0.4	2.0
Ignorado	0.4	0.0	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	5.0
Superior	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5
Mujeres	0.9	1.5	0.9	1.1	0.8	1.1	1.0	1.4
Jóvenes	1.4	1.3	1.6	1.6	1.7	1.9	1.4	1.3
Indígenas ^c	1.7	1.6	1.2	1.3	1.5	1.0	1.3	1.2
Rural ^d	1.4	1.2	1.4	1.4	1.7	1.3	1.7	1.3
Trabajadores manuales/trabajadores por cuenta propia	1.6	1.4	1.3	1.2	1.3	1.2	1.4	1.3
Administrativos y técnicos/microempresarios	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	0.6	0.1	0.0
Profesionales/empresarios pequeños	0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Gerentes/empresarios no pequeños	0	0.0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0.0

a- secundaria académica en Costa Rica.

b- diversificado en Guatemala; preparatoria en México.

c- nicaragüenses en Costa Rica; habitantes de la Región Sur en México.

d- pobladores fuera de la Región Central en Costa Rica.

Fuente: EHPM (2006); ENEMDUR (2006); ENEI (2004); ENOE (2006)

Por su parte, los perfiles de las desigualdades intermedias se reflejan en el cuadro 3.2.4.

Este parecería que es nivel que presenta mayor homogenización tanto entre campos como entre países. Así, en términos de clase es el espacio de la sobrerrepresentación de los trabajadores manuales y de los por cuenta propia. Es también el ámbito donde se concentran las categorías subordinadas de los pares con excepción de las mujeres en el ámbito asalariado. (Al considerar su sobrerrepresentación en el nivel de la ciudadanía social, avanzamos una posible explicación al respecto). Y en términos educativos, se encuentran aquellos que, como máximo, al logrado completar la primaria. Un par de excepciones que merece la pena mencionar al respecto. La primera se refiere al caso ecuatoriano, en el campo de explotación, donde los que tienen menos de primaria no pueden ni acceder a este campo y la sobrerrepresentación alcanza hasta la básica respectivamente. Esto coincide con el comentario que hicimos sobre el deterioro de credenciales educativos en esta realidad. Pero este fenómeno, aunque menos acentuado, lo encontramos con la secundaria académica en Costa Rica; un indicador del deterioro educativo en ese país, especialmente en el sector público; y en México, aunque en este país en una situación de equilibrio. La segunda excepción está dada por la particularidad del caso mexicano, en esta oportunidad en el campo del acaparamiento, donde se observa una sobre-participación de quienes reportan tener niveles educativos de secundaria y preparatoria. Esta situación, probablemente, esté reflejando una mayor exigencia, en términos de capacidades empresariales en este terreno. De ser cierto, lo anterior supondría que para aspirar a formar parte de los grupos que se encuentran en los niveles de desigualdad tolerable e inercial, las exigencias de formación de los sujetos laborales son mayores en este país.

Cuadro 3.2.5
América Latina: perfil del nivel de desigualdades extremas por país y campo de desigualdad

Variables	Costa Rica		Ecuador		Guatemala		México	
	Explotación	Acaparamiento	Explotación	Acaparamiento	Explotación	Acaparamiento	Explotación	Acaparamiento
Menos de primaria	0.0	0.0	7.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Primaria completa	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Secundaria 1 ^a	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Secundaria 2 ^b	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ignorado	160.9	140.2	7.9	11.4	5.8	2.9	0.0	0.0
Superior	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Mujeres	1.0	0.7	0.8	1.3	0.8	1.3	0.0	0.0
Jóvenes	0.7	0.0	0.6	0.1	0.7	0.5	0.0	0.0
Indígenas ^c	6.1	13.4	2.1	3.2	2.0	1.4	0.0	0.0
Rural ^d	2.4	0.9	2.1	2.0	1.8	1.3	0.0	0.0
Trabajadores manuales/trabajadores por cuenta propia	1.6	1.4	1.4	1.2	1.3	1.0	1.5	0.0
Administrativos y técnicos/microempresarios	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	1.1	0.0	0.0
Profesionales/empresarios pequeños	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0	0.2	0.0	0.0
Gerentes/empresarios no pequeños	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0

a- secundaria académica en Costa Rica.

b- diversificado en Guatemala; preparatoria en México.

c- nicaragienses en Costa Rica; habitantes de la Región Sur en México.

d- pobladores fuera de la Región Central en Costa Rica.

Fuente: EHPM (2006); ENEMDUR (2006); ENEI (2004); ENOE (2006)

Finalmente el cuadro 3.2.5 muestra los perfiles del último nivel. La comparación se reduce a Ecuador y Guatemala ya que el porcentaje es ínfimo en Costa Rica aunque no pasa desapercibida la sobrerrepresentación de nicaragüenses en ambos campos; y nula en el caso mexicano. Sobre este último caso sólo se observa una presencia notoria en el campo de la explotación, aunque hay que subrayar que se trata de un grupo excesivamente pequeño como construir un argumento.

Para los casos guatemalteco y ecuatoriano, en términos de clase se encuentran trabajadores manuales y por cuenta propia insinuando que al interior de cada este conjunto de posiciones de clase hay diferencias de de empoderamiento que no deberían ser ignoradas; pero también hay que destacar el caso de los microempresarios en el campo de acaparamiento en Guatemala. La mayor discriminación de indígenas y pobladores rurales se expresa en este nivel a lo que hay que añadir la discriminación de género en Guatemala. Un resultado que confirma la importancia de las dinámicas discriminatorias en ese país. Y en términos educativos, la relevancia de la categoría de ignorado confirma la sospecha de que se trata de casos con menos de primaria, probablemente sin ningún nivel de instrucción. Pero lo más relevante es la gran sobrerrepresentación de las personas con menos de primaria en el campo de explotación en Ecuador que confirma la poca fuerza empoderadora de esta dimensión.

Tres comentarios pueden realizarse, como síntesis de lo dicho, si priorizamos la comparación entre el nivel de desigualdades tolerables con el de las irreducibles ya que nos parecen los más relevantes para la interpretación, se puede llegar a tres conclusiones sobre este conjunto de perfiles.

Primero, el corte de clase parece claro: trabajo manual versus no manual en el campo de explotación y alguna capacidad de acumulación versus ninguna en el campo de empoderamiento. (Este último resultado se relativiza en Guatemala por la presencia de microempresarios en el nivel de desigualdades extremas). Esta conclusión se puede matizar señalando que, en Ecuador y Guatemala, al interior de las posiciones subalternas parecería que hay ciertas diferencias de empoderamiento con presencia no desdeñable de estas posiciones de clase en el nivel de desigualdades extremas.

Segundo, también parece nítido el corte en términos de edad, etnicidad (nacionalidad en Costa Rica y región sur en México) y territorialidad. Además, estos dos últimos pares generarían desigualdades más profundas. El corte de género se relativiza, en el campo de explotación, ya que habría diferencias entre distintos tipos de mujeres e incluso la ciudadanía social no presenta barreras de género. México constituye una excepción sobre esto último, y específicamente, en el campo de la explotación pues allí el género sí se presenta como una barrera fuerte para el logro de una mayor ciudadanía.

Y finalmente, el corte se difumina más en relación a las desigualdades interindividuales ya que los contextos específicos determinan el grado de devaluación de los credenciales educativos en cada país aunque se puede decir que, alcanzada la ciudadanía social, los logros educativos superiores establecen diferencias entre los individuos. En general se observa que quienes logran concluir el ciclo completo de enseñanza secundaria son quienes tienen más chances de acceder al nivel en el cual las desigualdades sociales no constituyen

una amenaza al logro de la ciudadanía social, es decir, a la categoría de desigualdades tolerables.

CAPÍTULO IV: DESIGUALDADES DE EXCEDENTE Y POLÍTICAS PÚBLICAS

Este capítulo aborda la identificación de políticas públicas tendientes a reducir las desigualdades de excedente a partir del enfoque analítico que se ha asumido. Es necesario advertir que sólo se persigue una aproximación al qué hacer. El cómo, probablemente el componente más sustantivo de las políticas, no puede ser abordado en este trabajo por una doble razón. Por un lado, porque la información manejada no lo permite y, por otro lado, porque los autores no poseen la experticia necesaria que se basa en prácticas de formulación, ejecución y evaluación de políticas. Se busca, mediante esta decisión, evitar la trivialización de este campo de conocimientos, tan común en nuestros días.

Hecha esta aclaración, mencionemos que el presente capítulo contiene tres apartados. Dada la importancia que tienen los organismos internacionales, en especial el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, configurando el sentido común de los hacedores de política en la región, se ha creído conveniente comenzar explicitando los enfoques sobre desigualdades que estas dos instituciones han planteado. Estos enfoques se complementan, en un segundo acápite, con la presentación de las propuestas de política que se han planteado. Y se acaba con un tercer apartado, donde esbozamos qué políticas de reducción de desigualdades de excedente se pueden plantear desde nuestro enfoque analítico.

4.1 Las desigualdades en América Latina desde la perspectiva de los organismos financieros internacionales

A fines de los 90, en su informe del bienio 1998-1999 de Progreso Económico y Social en América latina, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) seleccionó como tema central de ese informe, la desigualdad. A pesar que ya se van cumplir diez años de este informe, es importante analizarlo ya que ha generado ideas que han ido conformando el sentido común sobre el tema en la región.

La elección del tema de la desigualdad parece que respondió a dos hechos. Por un lado, América Latina aparecía como la región más desigual del mundo. En efecto, una de sus manifestaciones más visibles, la distribución del ingreso, mostraba que a fines de los 90 el decil superior acaparaba el 40% del ingreso total, una proporción sólo comparable a Africa pero con la diferencia que en este continente el ingreso *per cápita* era sensiblemente inferior al de los países latinoamericanos (BID, 1999: 13). Más aún, se señalaba que si se estimaba el coeficiente de Gini sin el decil superior, o sea tomando en cuenta sólo el 90% de la población, este coeficiente en promedio para América Latina sería del 0.36 en lugar del 0.52 (BID, 1999: 19).⁷⁶ Y, por otro lado, a pesar de las transformaciones de los 90, que

⁷⁶ Además, no olvidemos que la información, proveniente de las encuestas de hogares, no captan los ingresos más altos.

supuestamente debían inducir procesos de redistribución, el coeficiente de Gini de la región se ha mantenido en torno al 0.58 (BID, 1999: 17).⁷⁷

El BID ha planteado una explicación de las dinámicas subyacentes a esta desigualdad persistente y profunda de la región. Para ello señaló la existencia de tres tipos de factores. El primero tiene que ver con la situación de transición, en términos de desarrollo, que se encontraría la región. Este factor explicaría un tercio de las desigualdades mientras el resto se debería a otros dos tipos de factores: las dotaciones naturales y la volatilidad histórica de la región ante “shocks” económicos externos. Veamos cada de uno de estos tres factores por separado.

Empecemos con el último que es el menos desarrollado y convincente en la argumentación del BID. Fundamentalmente, se expresaban dos ideas al respecto. Por un lado, el entorno macroeconómico de los hogares y de las empresas en América latina ha sido muy volátil disminuyendo en un punto porcentual el crecimiento económico e impactando negativamente en la distribución del ingreso y en el nivel educativo. Y, por otro lado, son los pobres, en concreto los quintiles inferiores segundo y tercero, los que han sufrido más del impacto (BID, 1999: 107-108).

Lo primero a destacar es que no es el quintil más bajo el que se ve más afectado por los “shocks” y esto plantea el interrogante de por qué sucede. A título de hipótesis, se podría pensar que estaríamos ante hogares signados por la exclusión social recluidos en su propio mundo de miseria, descartados del mercado y sus impactos. La segunda observación a realizar es que sería necesario precisar históricamente la idea de volatilidad. La región ha pasado por diferentes etapas, con modelos de acumulación distintos, que han supuesto entornos económicos diversos. Y en este sentido, es importante destacar que uno de los rasgos centrales del actual momento histórico, el de la globalización, es el del riesgo.⁷⁸ O sea, la volatilidad actual hay que buscarla más bien en las dinámicas de los mercados globalizados más que un rasgo propio al desarrollo económico latinoamericano. Pero lo importante a destacar, es la visión indiferenciada de los procesos históricos de la región que maneja este organismo internacional, una cuestión que deviene más evidente al tomar en cuenta los otros conjuntos de factores explicativos de las desigualdades.

Así, el BID ha argumentado que América Latina se encontraba en un momento que calificaba de “transición” y dentro de ella habría cinco tendencias que afectaban a las desigualdades. La primera era la acumulación de capital donde la región, con mayoría de países de ingresos medios, mostraba aún utilidades altas. Segundo, América Latina estaba aún en proceso de urbanizarse y asociado a ello, sus mercados de trabajo estaban en proceso de formalización que sería una tercera tendencia. O sea, había desigualdades territoriales y laborales. La cuarta tenía que ver con la educación donde se detectaban importantes brechas intergeneracionales pero no así a nivel intrageneracional. Y finalmente, se apuntaba la transición demográfica con tasas de menor crecimiento demográfico.

⁷⁷ Nótese que hay una aparente discrepancia en los datos del Gini regional, la cual se encuentra en la fuente citada.

⁷⁸ Hay toda una bibliografía extensa e importante sobre este tema, entre la que hay que destacar el trabajo pionero e inspirador de Beck (1998).

Lo importante de este argumento es que todas estas cinco tendencias se orientaban hacia la disminución de las desigualdades siempre y cuando, según el BID (1999:4), se aplicaran las políticas correctas. Así, siguiendo la explicación clásica de Kuznets, la superación de esta etapa “transitoria” supondría que crecimiento y distribución no serían objetivos en conflicto y que, por tanto, las desigualdades tenderían a disminuir. La urbanización creciente cerraría la brecha entre ingresos urbanos y rurales y, de manera concomitante, la formalización del empleo haría lo mismo en relación a la brecha entre ingresos formales e informales. En cuanto la educación, las menores diferencias detectadas al interior de las nuevas cohortes anuncian que las desigualdades educativas pueden superarse. Y finalmente, se alcanzará el famoso “bono demográfico” con tasas menores de crecimiento demográfico y sin afrontar todavía el envejecimiento de la población con efectos favorables para una mayor incorporación de mujeres al mercado de trabajo.

Obviamente, esta visión de conjunto de la región implicaba importantes variaciones entre los países, en cada una de estas cinco tendencias, planteando énfasis distintos. No obstante, lo importante del argumento es que todas las tendencias apuntaban hacia la posibilidad de disminución de las desigualdades. Pero, ¿estaba justificado tanto optimismo?

Desgraciadamente, nuestra respuesta es negativa. Dejando aparte la tendencia demográfica ya que se señalaba que el “bono demográfico” sería temporal y habría que aprovecharlo antes que se instalase el problema del envejecimiento de la población, las otras tendencias podían ser interpretadas desde otra óptica menos optimista.⁷⁹ Si la creciente urbanización suponía que la brecha de desigualdad territorial entre lo urbano y lo rural perdería importancia, han surgido nuevas brechas ya que la globalización estaba induciendo una redefinición importante de territorialidades. Así, fuera de las ciudades hay que señalar el desarrollo de la nueva ruralidad (Shejtman, 1999), con fenómenos como el turismo, la recepción de remesas o la localización de industrias en busca de mano de obra barata, dócil y disponible. Muy probablemente, estas transformaciones han generado nuevas disparidades sociales dentro del mundo rural⁸⁰. Pero, al interior de las ciudades, con economías urbanas orientadas hacia servicios de muy distinto tipo, se han podido también inducir brechas intraurbanas importantes. En el trasfondo de ello se encontraba los cambios del mercado de trabajo donde, al contrario de una formalización generalizada, lo que se detectaba era el predominio de tendencias excluyentes: el estancamiento del empleo público; la precarización del empleo asalariado en sus distintas facetas (desregulación, flexibilización y crisis de la acción colectiva); la naturaleza estructural que había adquirido el desempleo; y la persistencia de un autoempleo de subsistencia (Pérez Sáinz, 2003b). De igual manera, a la homogenización educativa de las nuevas cohortes se podía contraponer la

⁷⁹ Incluso la consideración de la tendencia demográfica carecía de un análisis suficiente de los cambios que estaban acaeciendo en los arreglos familiares en América Latina. Si bien se puede decir que los cambios demográficos, como los del modelo acumulativo a través del mercado de trabajo, afectan estos arreglos, estos procesan tanto la segunda transición demográfica como las inserciones en el mercado de trabajo.

⁸⁰ Sobre este particular, y en referencia al caso mexicano, consúltese Appendini y Torres-Mazuera (2008).

creciente brecha entre educación pública, en crisis, y privada; un fenómeno que el propio BID mencionaba aunque tímidamente.

El optimismo de la propuesta del BID se basaba en una concepción lineal del desarrollo implícita en la primera tendencia señalada, la de acumulación de capital, y donde se esperaba que se siguiera la trayectoria clásica propuesta por Kuznets hace medio siglo. Además esta concepción lineal suponía el mantenimiento de categorías analíticas que no permitían captar rupturas y diferenciar períodos históricos cualitativamente distintos.⁸¹ Desde esta perspectiva es que se postulaba la idea de “transición” y, por consiguiente, no se podía entender la década de los 90 en términos de la emergencia de un nuevo modelo de acumulación, inducido por los procesos de ajuste estructural, que estaba redefiniendo desigualdades históricas e introduciendo nuevas. Obviamente, en esta concepción lineal de la Historia había muy poco margen de acción para los sujetos sociales que además tenían ya la agenda predeterminada por la necesidad de formular y aplicar las “políticas correctas” que el BID consideraba necesarias para consolidar los logros de la “transición” y reducir así las desigualdades.

Pero esta mínima importancia otorgada a la acción de los sujetos sociales, que conllevaba esta concepción lineal de la Historia, tenía que ver con el protagonismo explicativo que se le atribuía a un factor de orden ecológico: latitud geográfica de la región. Este era el factor clave en el tercer grupo referido a las dotaciones naturales. Esta importancia quedaba patente cuando se argumentaba que de los 18 puntos, respecto al coeficiente Gini, que distanciaban a América Latina de los países desarrollados, la mitad se explicaría por este factor (BID, 1999: 116). El argumento central era que esta latitud, en torno a la línea ecuatorial, había supuesto el desarrollo de una agricultura tropical desde los tiempos coloniales respecto a la cual se formulaba tres hipótesis que mostraba el impacto de este factor sobre las desigualdades. La primera era que este tipo de agricultura tendía a reducir los salarios y la productividad de la mano de obra. La segunda era que suponía una distribución desigual de la tierra y de los ingresos con la necesidad de implantar regímenes laborales verticales, de los que la esclavitud fue su expresión extrema. Y tercera, implicaba que la explotación de recursos naturales requería de fuerte absorción de capital (BID, 1999: 105 y ss).

El primer comentario a realizar se refiere a la tercera hipótesis. Esta situación, históricamente, parece coincidir con una de las dos situaciones básicas que Cardoso y Faletto (1969) identificaron en su texto clásico: la de “economía de enclave”; la otra situación se caracterizó como “control nacional del sistema productivo”. Lo importante de estos autores es que las dos situaciones expresaban contextos de interacción entre actores muy distintos: el primero planteaba la relación entre capital extranjero y Estado, mientras el segundo daba lugar a interacciones de actores locales. Los distintos desarrollos históricos se explicaban por la forma cómo se configuraron las relaciones sociales y no por el condicionamiento impuesto por las fuerzas productivas, para utilizar un lenguaje dependentista. O sea, planteaba un derrotero analítico opuesto al que ha postulado el BID.

⁸¹ Ejemplo de ello es el mantenimiento de categorías que han perdido capacidad heurística como es el caso del mercado de trabajo y la distinción entre empleo formal e informal.

Las consecuencias de este determinismo son más obvias en relación a la segunda hipótesis: la agricultura tropical conlleva la concentración de la tierra. Al respecto es interesante mencionar que el propio BID (1999: 106-107) señalaba a los países asiáticos orientales como excepción a esta regla universal de la agricultura tropical.⁸² La argumentación a favor de la excepcionalidad era el producto agrícola distinto: el arroz al contrario de la caña de azúcar, el algodón o el tabaco más propios de nuestra región. Sin embargo, en esta argumentación se silenciaba la Historia social de estos cultivos y, por ejemplo, no se mencionaba hechos como la reforma agraria en Taiwán, en los 50 del siglo pasado, que constituyó una auténtica redistribución originaria del recurso productivo más importante en aquel momento.⁸³ Pero, no tenemos que desplazarnos tan lejos y en nuestra propia región encontramos ejemplos contradicentes. Así, piénsese en el café que fue el cultivo que configuró a la mayoría de las sociedades centroamericanas a partir de la mitad del siglo XIX. Las vías de su desarrollo fueron varias y los resultados fueron distintos, destacando el contraste entre el caso costarricense (el país más cercano a la línea ecuatorial) y el resto en términos de diferencias sociales y de régimen político resultantes. Es decir, fueron las configuraciones diversas de relaciones y acciones sociales las que explica por qué los derroteros históricos fueron distintos en un mismo contexto de agricultura tropical.

Por consiguiente, lo que se detecta es un determinismo ecológico crudo que se añade a la visión lineal de la Historia para generar una visión simplista del desarrollo de las desigualdades en la región. Reducidos los sujetos sociales a su mínima expresión, el protagonismo pasa a los individuos. Así, desde el inicio se señalaba que la desigualdad no puede ser imputada a unas pocas personas ya que los propietarios apenas representan el 14% del decil superior. Y, el énfasis se desplaza de las estructuras de poder, a nivel social, a la familia ya que es el ámbito donde se toman las decisiones sobre este tipo de capital.

Un lustro después de la publicación de este texto, otro organismo financiero internacional, en este caso el Banco Mundial, presentó otro análisis de la desigualdad en América Latina (De Ferranti et al., 2004)

En este texto se comienza señalando que este fenómeno es profundo ya que el país latinoamericano menos desigual, en términos de ingresos, tiene un Gini superior a cualquier país de la OECD o de Europa del Este. Así el decil superior, como ya se había señalado en el estudio del BID, concentra la mayor parte del ingreso (del 40 al 47%) mientras el 20% inferior apenas logra entre 2 y 4% (De Ferranti et al., 2004: 2).

En segundo lugar, la desigualdad afecta múltiples ámbitos sociales (educación, salud, agua, etc.) y no se reduce a los ingresos. A partir del análisis de datos de encuesta de hogares se señala que el incremento de la desigualdad en la región, durante los 90, se debe a la combinación de desigualdades pronunciadas en educación combinadas a remuneraciones altas a trabajadores calificados y a descensos en tasas de fertilidad debido a mejoras en los

⁸² Es curioso apelar a la excepcionalidad cuando estos países, durante la década de los 90, fueron erigidos, por los organismos financieros internacionales (especialmente el Banco Mundial), como el paradigma de desarrollo que América Latina debía seguir.

⁸³ Kanbur (1996) toma ejemplo a Taiwán para mostrar como los estudios de caso, mostrando toda la complejidad de procesos, cuestionan el planteamiento clásico de Kuznets.

ingresos y niveles educativos de los hogares (De Ferranti et al., 2004: 73). Un diagnóstico bastante similar al del BID.

En este sentido de la naturaleza múltiple de las desigualdades, la combinación más desventajosa la representa la de mujer con la pertenencia a grupo indígena o afrodescendiente (De Ferranti et al., 2004: 73).

Y en tercer lugar, la (re)producción de desigualdades se ha mostrado como un proceso que ha resistido el paso del tiempo. Se señala que sus orígenes hay que rastrearlos en el orden colonial impuesto por las élites quienes desarrollaron instituciones (de control político, de la tierra y del trabajo) para consolidar y perpetuar su influencia y riqueza. Estas instituciones se prolongaron durante el período republicano del siglo XIX respecto al cual se señala, entre otros factores, el desarrollo limitado de la democracia, la falta de inversión en educación primaria y el mantenimiento de políticas altamente restrictivas de acceso a la tierra.⁸⁴ Incluso la configuración de un Estado moderno, en el siglo XX, no escapó a estos procesos en tanto que las políticas públicas se desarrollaron dentro de un marco clientelista y de patronazgo. Aquí, la mira está puesta en el fenómeno del populismo que reflejaría un estado débil (incapaz de proveer estabilidad macroeconómica, garantizar la propiedad y ofrecer servicios básicos), vulnerable a la depredación por grupos ricos y de ingreso medio organizados, como los sindicatos de empleados públicos (De Ferranti et al., 2004: 145). Toda una argumentación de la necesidad y de la bondad de los programas de ajuste estructural, tan arduamente defendidos por esta institución financiera.

Para el Banco Mundial el problema de la desigualdad es el de su disfuncionalidad con el desarrollo de la región. Esto se manifiesta de una triple manera. En primer lugar, hace más lento el desarrollo. Segundo, obstaculiza la reducción de la pobreza. Este es un señalamiento interesante ya que cuestiona la tan vendida idea del derrame que es, en el fondo, una reformulación simplista del itinerario de crecimiento propuesto por Kuznets.⁸⁵ Y, tercero, se señala también que la desigualdad es rechazada mayoritariamente por la ciudadanía que la considera uno de los principales “males” públicos.

A pesar de estos rasgos y estos efectos, el Banco Mundial es optimista y cree que hay mecanismos para reducir la desigualdad. Así, se propone incrementar el acceso a activos productivos; hacer que las instituciones del mercado funcionen mejor; y que el Estado refuerce su capacidad redistributiva.

Como se puede apreciar, de esta síntesis de la argumentación del Banco Mundial, hay ciertas coincidencias con la propuesta del BID pero hay una gran diferencia: se opta por una interpretación histórica de las desigualdades de la región muy distinta ya que se enfatiza el proceso de constitución y reproducción de instituciones de poder por las élites

⁸⁴ Este análisis se lleva a cabo comparando los desarrollos históricos de América del Norte con Latinoamérica para el período colonial y el siglo XIX (De Ferranti et al., 2004: 109 y ss).

⁸⁵ Este es un argumento desarrollado por uno de los economistas más influyentes en el Banco Mundial, en los últimos años, quien ha señalado que la redistribución del ingreso tiene un doble impacto positivo la pobreza: la reduce instantáneamente e incrementa la elasticidad de tal reducción (Bourguignon, 2002).

como el elemento clave en la explicación. En este sentido, estamos lejos de la concepción lineal de la Historia y del crudo determinismo ecológico postulado por el BID.

Pero además de esta diferencia notoria de explicación del desarrollo histórico de las desigualdades, en el planteamiento del Banco Mundial hay una propuesta de marco analítico general de la generación y reproducción de las desigualdades que guía el análisis realizado. En este sentido, es imprescindible presentar esta propuesta para, posteriormente, comentarla.

Se parte la premisa que el análisis de desigualdades no puede limitarse a resultados sino que también tiene que tomar en cuenta las oportunidades. En este sentido se sigue la propuesta clásica de Sen (1995) con su diferencia entre logros (*achievements*) y la libertad de obtener logros (*the freedom to achieve*).⁸⁶ A partir de esta premisa, se ofrece un marco explicativo que se plasma en un triángulo y que vamos intentar describir con la ayuda de la imaginación del/de la lector/a.

En primer lugar, la figura del triángulo es la de un flujo de acciones que lleva la idea de no sólo de producción de desigualdades sino también de su reproducción. El triángulo es isósceles⁸⁷ y en sus vértices y lados aparecen los conceptos que conforman este marco explicativo; su ubicación es la clave de la lógica explicativa. Así, en el vértice donde confluyen los dos catetos, vértice inferior izquierdo, se encuentra la referencia al término poder. En el vértice superior, entre el cateto vertical y la hipotenusa, aparecen los activos y las oportunidades. Y en el otro ángulo, los resultados (ingresos). A lo largo de la hipotenusa se encuentran los términos: mercados, hogares y redistribución pública. En el cateto horizontal: instituciones sociales y políticas. Y desde el poder hacia a la hipotenusa aparece una flecha con el término instituciones de gobernación.

Además de mostrar esta geometría conceptual es imprescindible señalar el itinerario que se sigue ya que la figura de triángulo sirve como esquema de flujo. Se comienza por los activos y oportunidades señalando además que los primeros no son sólo físicos y financieros sino que también contemplan las dotaciones de capital humano. La explicación sigue por la hipotenusa; desplazamiento que interpretamos como movilización de activos que acaban, en el vértice inferior, transformándose en resultados.⁸⁸ Esta movilización tiene lugar, fundamentalmente, a través de mercados que remuneran los activos pero también inciden la composición del hogar del individuo y los efectos redistributivos de las políticas públicas.

Se diría que este es el espacio donde las desigualdades se reproducen sean incrementándose o disminuyendo. Y, en este sentido, se argumenta que estos procesos económicos se enmarcan dentro de cierta normatividad formal e informal (instituciones de gobernación). Y

⁸⁶ En sus desarrollos posteriores de su propuesta teórica, Sen reformula este esquema para dar lugar a un modelo estructurado en torno a tres elementos implícitos en su concepción del desarrollo humano: libertad, “capacidades” y “funcionamientos”.

⁸⁷ En honor a la verdad, no lo es, pero el hecho que un cateto sea más largo que el otro no tiene significación alguna; por eso es mejor suponer que es isósceles.

⁸⁸ Se señala que hay factores que son, simultáneamente, activos y resultados como la educación.

aquí se introduce la idea, que nos parece muy importante, que en este proceso de reproducción de desigualdades, inciden las interacciones entre grupos dominantes y subordinados haciendo referencia a autores como a Bordieu y Tilly y sus enfoques metodológicos relacionales. Es en relación al tema de las interacciones que se plantea la cuestión de desigualdades en agencia. En este sentido, si entendemos bien, sería esta desigualdad de agencia lo que explicaría si las desigualdades se incrementan, se mantienen o disminuyen.

Finalmente, los resultados, fruto del procesamiento de los activos a partir de esta desigualdad de agencia, reproducen el poder a través de instituciones sociales y políticas existentes. Así se cierra el flujo. Y congruentemente con la perspectiva histórica adoptada, el triángulo no es inamovible y cambia a lo largo del tiempo.

Esta concepción lleva a que la explicación de la actual desigualdad alta en la región, postulada por el Banco Mundial, se explique por cuatro factores: una distribución desigual moderada de recursos educativos; el mantenimiento de instituciones laborales que remuneran demasiado a la mano de obra calificada; la configuración de hogares donde el número de hijos es crucial; y un gasto público mal orientado (De Ferranti et al., 2004: 173). Como hemos dicho previamente, un diagnóstico que no difiere mucho del propuesto, cinco años antes, por el BID. O sea, a pesar de las diferencias en los enfoques en la interpretación histórica, parecería que en términos de mecanismos de causalidad tienden a converger.

Este planteamiento merece comentarios, comenzando por lo que consideramos sus virtudes que serían básicamente tres. La primera es la mención del poder que se insinúa como fuente de generación de desigualdades. La segunda es la historicidad que caracteriza esta propuesta analítica. Y, en tercer lugar, hay que destacar el enfoque multidimensional que no se limita a la dimensión económica de las desigualdades sino que toma también en cuenta factores de orden social, cultural y político.

No obstante, debemos formular varias objeciones a este planteamiento y, en concreto, a los dos términos con los que se inicia el itinerario analítico: oportunidades y activos. Comencemos con estos últimos,

El término activos tiene importantes connotaciones analíticas ya que reduce todos los recursos a modalidades de capital (productivo, humano, social, etc.). Detrás de este tipo de concepción subyace la idea del sujeto social como individuo poseedor de diferentes tipos de capital, o sea se está ante un/a “propietario/a”. Esta caracterización tiene una doble consecuencia interpretativa. Por un lado, las desigualdades se establecen entre individuos, o a lo sumo entre hogares, implicando que estas acaban siendo caracterizadas en términos de los atributos individuales y/o familiares. En este sentido, se inscribe dentro de la tradición liberal, de origen anglo-sajón, de interpretación de las desigualdades y, por eso, sorprende que se haya mencionado a autores, como Bourdieu o Tilly, opuestos al individualismo metodológico y cuyos planteamientos remiten a la interacción de grupos sociales en términos de relaciones asimétrica propias del fenómeno poder. Y, por otro lado, el término activos supone que su movilización es una interacción entre “propietarios” implicando una dinámica donde los sujetos sociales son más iguales que desiguales. Esta imagen mixtificadora no parece muy adecuada para un marco analítico que intenta explicar

desigualdades. En este sentido, el término recurso, en lugar del de activo, parece más adecuado.

Por su parte el término oportunidades nos lleva a una de las cuestiones más debatidas en relación a las desigualdades. No está claro en el planteamiento si se asume o no una concepción clásica en la que se aboga por facilitar a todos los individuos el acceso a las instituciones sociales (especialmente, el sistema educativo) para que puedan desarrollar plenamente sus capacidades. De esta manera las desigualdades de resultados serían legítimas ya que expresarían el aprovechamiento diferenciado que hacen los individuos de las oportunidades que se les ofrecieron. Al respecto hay dos elementos importantes a señalar. Por un lado, está la cuestión si las oportunidades se entienden como situaciones definidas al nivel individual o si, por el contrario, son el resultado de un conjunto de dinámicas estructurales.⁸⁹ Y, por otro lado, se encuentra la problemática de la igualdad de condiciones que plantea el tema de que no todos los grupos sociales tienen las mismas condiciones de vida para acceder a las oportunidades (Mora Salas, 2004). Respecto al primer elemento, la propuesta del Banco Mundial no explicita si aboga o no por una concepción estructuralista de las oportunidades. Su énfasis en el individualismo, implícito en el término activos, haría pensar que se inclina por un enfoque liberal. Y en cuanto, a la cuestión de igualdad de condiciones, es claro que está ausente en el planteamiento. De serlo así, este término debería haber aparecido en el cateto vertical del triángulo que une el vértice del poder con el vértice de las oportunidades y de los activos.

De haber sido así, se hubiera experimentado un cambio radical en la lógica explicativa ya que el punto de partida del itinerario analítico no hubiesen sido los recursos y los activos existentes. (Recuérdese que estamos ante una dinámica de tipo circular y tal punto de partida es crucial en el sentido que se le da a la explicación). Esta elección tiene una doble consecuencia analítica muy importante. Por un lado, se parte de una distribución existente sin intentarla de explicarla y, en este sentido, se podría pensar que se estaría legitimando la distribución primaria al no ofrecer una explicación de su generación.⁹⁰ Y, por otro lado, como corolario de lo anterior, la cuestión del poder pierde relevancia. O sea, la insinuación del poder como fuente de generación de desigualdades pierde fuerza virtuosa.

Este punto, que es el crucial, aparece en el esquema explicativo sólo en relación a la desigualdad de agencia que, en el fondo, significa que no todos los sujetos pueden actuar de la misma manera porque no son iguales. La fuente de esa desigualdad se encuentra en el poder y la propuesta del Banco Mundial lo señala apuntando que las estructuras de gobernación emanan del poder. Ya hemos señalado una contradicción en este planteamiento ya que, por un lado, poder implica relaciones asimétricas entre grupos sociales (dominantes *versus* subordinados), mientras por otro lado la movilización de activos conlleva una visión individualista (y no de grupos sociales) y la interacción es más

⁸⁹ Sobre una concepción estructuralista de las oportunidades ver Dahrendorf (1983) y su concepto de oportunidades vitales. En América Latina puede consultarse el trabajo de Kaztman (2002) sobre el enfoque de “estructura de oportunidades”.

⁹⁰ Aquí no nos referimos al problema de génesis histórica que, certeramente, se ubica en el período colonial. Se trata de la explicación genérica de la desigualdad que luego habría que especificar para cada momento histórico.

bien entre semejantes (propietarios de activos) y no entre distintos por su poder. Pero, además, esta desigualdad de agencia tiene otro ámbito de acción más importante que el de la movilización de activos: el de la desigualdad de condiciones que precede a la de oportunidades.

Es decir, el punto de partida de la explicación debería ser el vértice inferior izquierdo del triángulo (el de confluencia de los dos catetos) ya que ahí está la fuente de las desigualdades: el poder. Esto nos llevaría a preguntarnos como sus relaciones asimétricas generan condiciones diferenciadas para los grupos de la sociedad que determinan el acceso a las oportunidades y las posibilidades de movilización de recursos (no de activos ya no que hablamos más de individuos sino de grupos). Se puede seguir el itinerario analítico propuesto, pero este otro arranque implica también una comprensión diferente de la generación de desigualdades y de su reproducción.

Por consiguiente, si a la propuesta del BID le cuestionamos su concepción lineal y determinista de la Historia, a la del Banco Mundial le debemos cuestionar su explicación insatisfactoria de las causas de las desigualdades, y el individualismo implícito en su planteamiento, lo cual torna ilustrativos, en sus propios términos, temas como el poder, las estructuras de gobierno, realidades sociales difíciles de aprender desde un enfoque de tal naturaleza.

4.2 Desigualdades y enfoques de políticas públicas

De la misma manera que hemos comenzado este capítulo exponiendo los análisis del BID y del Banco Mundial sobre desigualdades en América Latina, nos parece pertinente explicitar las propuestas de políticas para reducir las desigualdades en la región que contienen ambos documentos. De esta manera podremos contrastarlas con nuestras propuestas.

Los enfoques de estos dos organismos financieros internacionales comparten, en sus propuestas, seis temas de gran importancia aunque los abordan con los énfasis propios de cada institución.⁹¹

El primero se refiere a los mercados financieros. Así, el BID destaca el funcionamiento histórico deficiente en América Latina y la necesidad de reforzar las instituciones de respaldo del mercado de crédito. En cambio el énfasis del Banco Mundial está en el manejo

⁹¹ Pero también hay temas específicos que aborda cada organismo. Así, transición demográfica es un tema sobre el que el BID pone acento. Al respecto, la propuesta es el desarrollo de sistemas de pensiones con plena capitalización que además generarían un importante volumen de recursos a utilizarse en el desarrollo. También los recursos naturales son un tema enfatizado por esta institución y que remite a la importancia que se le otorga a la latitud geográfica de la región y a las consecuencias históricas que han tenido en un desarrollo basado en la agricultura tropical. Por su parte, en el caso del Banco Mundial, hay que destacar el tema de la ampliación de la infraestructura. Al respecto se constata los efectos negativos de las décadas de los 80 y 90 donde la inversión en este campo fue muy reducida y se postula acciones mixtas (públicas y privadas) dejando abierta la cuestión de la privatizaciones donde habría tanto experiencias positivas como negativas.

de las crisis financieras. No obstante, la problemática de los “shocks” económicos, no sólo financieros, externos es un elemento importante en la explicación del BID sobre la generación y persistencia de desigualdades en la región.

Protección de la propiedad es otro tema coincidente aunque también el abordaje difiere. El BID lo introduce en su reflexión sobre mercados financieros mientras que el Banco Mundial lo relaciona con la necesidad de distribución de tierras y otros activos. Aunque se relativiza la cuestión de la tierra como resultado de la urbanización de las sociedades, se enfatiza la importancia de la propiedad y la creación de mercados de tierra en aquellos países donde no existen. Este tema de la propiedad se retoma con fuerza en relación a los medios urbanos.

Educación es clave para ambas instituciones.⁹² Para el BID, hay desigualdad generacional educativa pero esto no sería negativo ya que estaría mostrando que la actual generación está teniendo más educación que la anterior. Propone mejorar calidad de educación primaria, universalizar la secundaria ya que las mayores diferencias educacionales se centran en este nivel, y mejorar estructura de gobernabilidad de los sistemas educacionales. Por su parte, el Banco Mundial postula la democratización de la educación ya que el “capital humano” es el activo más importante de la gente y además no es un recurso escaso que implica pugna por su apropiación.⁹³ Se señala a la calidad como el principal problema y el corte se establece en términos de educación terciaria hacia la cual hay que lograr que accedan los jóvenes con talento de los sectores pobres.

Hay también una visión compartida sobre cómo se generan desigualdades en el mercado de trabajo.⁹⁴ Para el BID existe segmentación a favor de hombres en el sector formal y es necesaria una reforma legislativa para que el acceso al empleo sea menos discriminatorio. Igualmente se postula la extensión del sistema de seguridad social a los trabajadores informales a base de un mecanismo no contributivo de financiamiento. El Banco Mundial coincide tanto con la idea de los privilegios de los trabajadores formales como de la ampliación de la seguridad social. Pero esta institución es más taxativa: califica al Estado benefactor latinoamericano como truncado por los privilegios otorgados a los trabajadores formales. O sea, ambas instituciones reducen las desigualdades del mercado de trabajo al

⁹² Como también lo es para la CEPAL (Machinea y Hopenhayn, 2005). No obstante, en el caso del BID y del BM subyace una visión individualista de la agencia que desemboca en recomendaciones de política pública de alcance restringida, cuando no reduccionistas, circunscritas al ámbito de aumentar las oportunidades educativas para los individuos.

⁹³ Esto último es una idea discutible. Primero, la educación, y en concreto la pública que es la que puede jugar un papel de reducción de desigualdades, requiere de financiamiento. Esto le imprime a la educación el sello de la escasez y entra en dinámicas de pugnas de poder en términos de asignaciones del presupuesto público. Y segundo, si la educación es contemplada dentro del campo más amplio del saber, hay conocimientos estratégicos que no son accesibles a todos porque constituyen fuente de poder y nuevas vetas de acumulación.

⁹⁴ En este tema la posición de la CEPAL es más radical ya que considera que el empleo, junto a la educación, son las dos “llaves maestras” de su propuesta por-equidad. En este sentido se plantea cuatro tipos de iniciativas: aumento de la productividad del trabajo; generación de empleo productivo; protección laboral; y acciones dirigidas a grupos con problemas específicos (Machinea y Hopenhayn, 2005).

acaparamiento de oportunidades de empleo, como hemos señalado en el primer apartado de este capítulo.

Finalmente el tema impositivo es también espacio de coincidencia. El BID aboga por una mejora en la recaudación que haría más progresivo al sistema tributario. Mejorar la recolección, eliminar las exenciones y, no tanto, incrementar impuestos, son las propuestas del Banco Mundial.

Son estas seis áreas las que queremos comentar brevemente desde nuestra propuesta analítica. O sea, no queremos entrar en la discusión de la coherencia técnica de las medidas propugnadas ya que es una tarea que nos desborda. Pero sí nos parece crucial, de manera consistente con el espíritu de este trabajo, “deconstruir” la comprensión de las desigualdades que subyace en estas propuestas porque es desde ese entendimiento que se formulan y se justifican las políticas.

Comenzando con los mercados financieros, lo fundamental a señalar es que no hay un planteamiento explícito de la configuración histórica de este tipo de mercados que, en la región, ha marginado a los productores pequeños. Hay insinuaciones en el texto del BID pero no en el del Banco Mundial. Es decir, la problemática de las desigualdades de acaparamiento de oportunidades de acumulación no está planteada por estos organismos.

En cuanto al tema de la propiedad, la posición más interesante es la del Banco Mundial ya que la liga a la noción de activos. En este sentido, para este organismo lo central es el análisis de las desigualdades económicas, observadas a partir del estudio de la distribución del ingreso. La noción clave, entonces, es la de ingresos. Estos se definen como una función derivada de la combinación de cuatro factores claves: “...i) el acervo de activos generadores de ingresos que posee cada persona; ii) la tasa a la que se utilizan dichos activos para producir ingresos, iii) el valor de mercado de los activos generadores de ingresos y iv) las transferencias y legados independientes de los activos generadores de ingresos poseídos” (Attanasio y Székely, 1999: 321).

Lo anterior puede replantearse indicando que estamos en presencia de cuatro tipos de activos: capital humano, capital social, capital físico y capital financiero; a lo cual habría que agregar las transferencias. En la perspectiva del Banco Mundial el primero se define como las capacidades de una persona para producir un bien o servicio (conocimiento acumulado más capacidad de hacer uso efectivo de ese conocimiento). El capital físico está referido al valor monetario de activos (propiedades), en tanto que el capital financiero alude a la tenencia de dinero y reservas de capital utilizadas para la producción. En la definición del capital social se suele adoptar la definición de Putnam⁹⁵, referida a las normas y redes sociales que posibilitan la acción colectiva de las personas.⁹⁶

⁹⁵ Una visión alternativa sobre el capital social ha sido propuesta y desarrollada por Portes (1998) quien además formula una crítica incisiva al planteamiento de Putnam.

⁹⁶ A cada uno de estos tipos de capital le corresponde una tasa de uso y una tasa de retorno específicas.

Lo central aquí es indicar que en la propuesta del Banco Mundial, y en las políticas que promueve este organismo para reducir la desigualdad social, sólo centra la atención en el capital humano, el capital social y a las transferencias (estatales). Es decir, el núcleo duro de la desigualdad social, estructurado en torno al control monopólico de los recursos valiosos de una sociedad, por parte de un grupo de los sectores dominantes, no es objeto de la preocupación del Banco Mundial. Consecuentemente, no se introduce en la agenda de políticas públicas de combate de la pobreza y reducción de la desigualdad. Ni las relaciones de propiedad y el control monopólico de los recursos sociales, ni la apropiación desigual del excedente social, forman parte del análisis de la desigualdad social de esta institución. Con lo cual se tiende a soslayar el carácter estructural y persistente que asume la desigualdad social en América Latina.⁹⁷

El tercer tema, el de la educación, conlleva inevitablemente a la problemática del “capital humano”, central en el discurso de estas dos instituciones especialmente del Banco Mundial. Es en relación a esta problemática que se explicita mejor el tema de las oportunidades y al cual nos hemos referido ya en el primer apartado de este mismo capítulo. En el fondo, este tema acota la acción “redistributiva” que se postula, pues en lo fundamental el ejercicio de política pública queda circunscrito a la generación de oportunidades educativas.

Respecto a las desigualdades en el mercado de trabajo, la posición es clara: lo que hay son desigualdades de acaparamiento de oportunidades que oponen a los trabajadores formales a los informales. Al respecto hay que levantar dos objeciones. Por un lado, esta forma de entender la heterogeneidad del mercado de trabajo, en términos de la distinción formal/informal, ha perdido pertinencia heurística con el nuevo modelo de acumulación como ya hemos señalado en el primer capítulo. Y por otro lado, y esto es lo más importante, se escamotea el problema de desigualdades de explotación a través del proceso de precarización de las relaciones salariales. Este es el fenómeno clave a entender sobre el mercado de trabajo y las desigualdades que en él se generan. Enfatizar desigualdades de mero acaparamiento entre distintos tipos de trabajadores (a base de una diferenciación cuestionable hoy en día) o resaltar desigualdades de explotación por la precarización actual de la condición salarial, tiene consecuencias muy diferentes en términos de las políticas públicas a proponer. En el primer caso se trata meramente de erradicar “privilegios” (un

⁹⁷ El Banco Mundial no parece ignorar este problema, sin embargo por consideraciones políticas prefiere omitirlo de su agenda. Bourguignon (2004, 23), Vicepresidente Senior y Economicat Jefe del BM, lo ha planteado con gran claridad al señalar lo siguiente: “...What about asset redistribution programs? Their feasibility will be largely a function of the political context. Asset redistribution schemes have to conform with political realities. While social benefits would accompany any exogenous redistribution of wealth in slow-growing and authoritarian societies, this would clearly be opposed by the elites. Such a redistribution is thus an unrealistic option”. Este planteamiento es relevador. En el caso de América Latina brinda gran vigencia y poder explicativo a la tesis central de Vuskovic (1993) para quien la profundidad y persistencia de la desigualdad en América Latina se explica por el peso histórico de un patrón de desarrollo concentrador y excluyente, con altos grados de dependencia externa y distintos niveles de desarrollo de las fuerzas productivas. A su entender, no es posible pensar en una reducción significativa de las desigualdades sociales en la región más desigual del mundo sin alterar el patrón distributivo vigente en la región, lo cual interpela, necesariamente al poder y a las élites.

término muy utilizado en la descalificación de los sindicatos) mientras en el segundo, se persigue redefinir la institucionalidad del mercado laboral para limitar la precarización que afecta a todos los trabajadores asalariados, disminuyendo su poder como colectividad y, en consecuencia, mermando su capacidad de mercado.

Finalmente, en el tema impositivo subyace la problemática del contrato social. Al respecto, el Banco Mundial tiene una cierta visión sobre la viabilidad política de las propuestas planteadas. Para esta institución la clave reside en superar el Estado clientelar, que ha caracterizado el desarrollo latinoamericano. La alternativa es generar un Estado eficiente y redistributivo. En este sentido se propone la conformación de una triple alianza: élites progresistas, sectores medios y pobres. Esta propuesta es interesante porque nos desvela la percepción de la sociedad actual que tiene este organismo. Así, es curiosa la adjetivación de progresista (un término más bien del período previo a la crisis de los 80) de las élites cuando su actual visión del mundo viene impregnada de un profundo conservadurismo. Además su transnacionalización levanta serias dudas sobre su compromiso con cualquier tipo de contrato social de alcance nacional. En cuanto a los sectores medios se proyecta la idea de su homogeneidad. Pero la crisis de los 80 y los procesos de ajuste estructural han impulsado tendencias hacia la fragmentación y polarización de estos sectores acentuando su heterogeneidad. Y pobreza es un término mixtificador de las carencias que se refleja en el hecho que los pobres no existen como actor social. Como hemos argumentado en otro texto, hay que moverse hacia una concepción crítica basada en el enfoque de exclusión social (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2007). Es decir, la alianza propuesta por el Banco Mundial no parece ser tan viable porque remite a actores sociales inexistentes, y por otro, se sustenta en una visión extremadamente simplificada de la estructura social (pobres, no pobres y élites) que tampoco da cuenta de las configuraciones de clase y el peso que éstas poseen en la sociedad.

Pero en esta propuesta hay un elemento en el cual merece la pena detenernos por la importancia que se le otorga en la actualidad. Nos referimos al tema de las transferencias condicionadas. Es sabido que estas suponen un subsidio monetario que conlleva como contraparte que el hogar lo invierta en el “capital humano” (educación y salud) de sus miembros, en especial de los menores. Por esta vía se busca generar condiciones para la ruptura de uno de los principales mecanismos de transmisión inter-generacional de la pobreza. No obstante, hay dos objeciones que se puede plantear.⁹⁸ La primera tiene que ver con la educación y la insuficiencia de la medida si se limita a la incorporación de niños al sistema escolar dejando de trabajar. El problema clave de la desigualdad de la educación, como el propio Banco Mundial reconoce, reside en la calidad de esta. Si no hay inversión suficiente en el sistema público, que es el que puede cerrar brechas, que lo equipare con el privado, el esfuerzo es insuficiente. Se trata no sólo de dar la oportunidad sino también de “dar oportunidad a la oportunidad”.

La segunda objeción es más seria. Detrás de este tipo de intervención se esconde un discurso de la responsabilidad de los pobres para superar la pobreza ya que se les ha ofrecido la oportunidad. Aun más, esa responsabilidad puede trascender el ámbito del

⁹⁸ Se pueden formular otras como los efectos disgregadores de la cohesión comunitaria induciendo desigualdades entre sus miembros: los que reciben las transferencias y los que no.

propio hogar y plantearse como responsabilidad de crecimiento del país ya que la pobreza sería un obstáculo para tal logro.⁹⁹ O sea, los pobres acabarían siendo los responsables de su condición y, por ende, de que el país no crezca lo suficiente.

Desde esta perspectiva lo que, en el fondo, se propone es un contrato social que parecería ser afín al existente en las sociedades europeas, donde no hay que olvidar que se ha desarrollado un cierto tipo de capitalismo con fuertes instituciones sociales, actores sociales poderosos y con canales institucionales que dan cabida a la negociación social y políticas que han viabilizado tal contrato. Pero, desgraciadamente, en América Latina no tenemos esa tradición institucional y el tipo de capitalismo existente se inscribe más bien dentro del modelo anglo-sajón con gran protagonismo y centralidad del mercado; en tanto que este mercado no se encuentra institucionalizado por instituciones sociopolíticas, como en el modelo europeo, o en instituciones primarias como en el modelo asiático. No debe olvidarse, además, que contrario al modelo anglo-sajón, en el contexto latinoamericano tampoco se cuenta con un marco legal eficiente que cumpla la función de regulación de estos mercados. El problema es la historia institucional de los mercados en la región marcada por el autoritarismo y la exclusión. En palabras de Vusković (1993) la existencia de un patrón de desarrollo concentrador y excluyente.

Al respecto nuestra propuesta difiere de las expuestas en los párrafos precedentes en varios aspectos que fundamentan el tipo de propuestas de políticas que podemos formular.

En primer lugar, nuestro enfoque está limitado a lo que hemos denominado desigualdades de excedente. Esto plantea, de manera directa, que toda acción tendiente a disminuir este tipo de desigualdades no puede considerar al modelo de acumulación vigente como un contexto inamovible, como hemos visto con el planteamiento del Banco Mundial con la redistribución de activos, sino susceptible de ser modificado. Con ello, recuperamos el tema del excedente económico que fue central en la propuesta del viejo estructuralismo de la CEPAL pero que ha sido olvidado, desde hace un par de décadas, con las propuestas neo-estructuralistas (Leiva, 2008).¹⁰⁰

Segundo, como corolario de lo anterior, hemos intentado hacer un planteamiento no retórico del poder emplazándolo en el centro de nuestra propuesta analítica. En este sentido, cualquier acción encaminada a la reducción de desigualdades de excedente, supone cuestionamiento de relaciones vigentes de poder. Es decir, las acciones tendientes a disminuir las desigualdades de excedente tienen un contenido político y no neutro que no se puede soslayar.

⁹⁹ Este discurso empieza ya perfilarse en un documento reciente del Banco Mundial (Perry et al., 2006) donde hablando de círculos virtuosos y viciosos entre crecimiento y pobreza se invierte el razonamiento previo, crecer para reducir la pobreza (el famoso efecto derrame), y se habla más bien de la pobreza como obstáculo para crecer.

¹⁰⁰ Recordemos que, en la actualidad, la CEPAL sólo reformula el tema de la heterogeneidad estructural, con su planteamiento de tres sectores con “velocidades” distintas, y la necesidad de “nivelar el campo de juego” (Machinea y Hopenhayn, 2005)

Tercero, este poder tiene distintas expresiones porque involucra distintos sujetos. En este sentido, no nos limitamos sólo a las pugnas entre individuos, que además suelen expresar competencia meritocrática, sino que tomamos en cuenta a los grupos sociales. Grupos que no se reducen a pares categóricos sino que incluyen también las clases sociales, un tema trivializado cuando no relegado en los enfoques que hemos escrutado previamente. Difícilmente podríamos hablar de desigualdades de excedente sino incorporásemos a las clases sociales en nuestra propuesta.

Es decir, las políticas de reducción de desigualdades de excedente no sólo atañen a los individuos, en términos de empoderarlos fundamentalmente a través del conocimiento, sino que también implica políticas que deben abordar la abolición de los distintos tipos de discriminaciones (de género, étnicas, territoriales, etc.) y, sobre todo, acciones con contenido de clase. Son estos últimos contenidos los que interpelan la naturaleza del orden de acumulación vigente.

Y cuarto, el ámbito de acción son los mercados. Esto tiene una doble consecuencia. Por un lado, no se están planteando, en primera instancia, políticas de distribución originaria tales como reformas agrarias, nacionalizaciones, etc. (Decimos en primera instancia, porque no las descartamos totalmente si la resistencia de los grupos dominantes no da cabida a cambio alguno). Y, por otro lado, las propuestas inciden en la distribución primaria en el sentido de generar condiciones menos precarias de trabajo para los asalariados y mayores oportunidades de acumulación para los pequeños productores. Esto no implica negar la utilidad de la distribución secundaria, la que se puede hacer desde el Estado, pero no es la que queremos privilegiar. Nuestro objetivo es cambiar la dinámica de los mercados para que los sujetos subalternos puedan empoderarse.

Hechas estas aclaraciones, de orden general, podemos pasar a realizar ejercicios de políticas a partir de la evidencia empírica que hemos manejado. Esta es la tarea del próximo apartado.

4.3 Políticas públicas para la reducción de desigualdades de excedente

Vamos a recurrir al ejercicio de simulaciones para explorar posibles políticas que pudieran reducir las desigualdades de excedente. Este ejercicio plantea tres componentes básicos de políticas: sus contenidos, su alcance y sus beneficiarios. Veamos cada uno de ellos por separado.

Los contenidos tienen que ver con el tipo de simulación que se hace. Obviamente, no vamos a repetir los ejercicios del capítulo anterior ya que tenían una función heurística para falsear nuestra tercera hipótesis. Además estos ejercicios eran maximalistas y, para la identificación de políticas, debemos pensar en simulaciones más modestas que sean también más realistas. Pero, las simulaciones que vamos a realizar en este apartado se basan en los modelos ya especificados; en este sentido, los resultados expuestos en el capítulo anterior constituyen un marco de referencia.

Se van hacer simulaciones por separado, de acuerdo a las tres dimensiones que hemos venido diferenciando, y una simulación acoplada que es la que consideramos que se debería tomar en cuenta ya que apostamos por políticas, no sectoriales, sino integrales.

En términos de educación, se plantearía la generalización de la secundaria¹⁰¹ para el grupo entre 18 y 35 años. Esto supone una simulación de mucho menor alcance ya que no todo el mundo se ve empoderado en conocimiento sino sólo un grupo etéreo; y además el empoderamiento se acota en términos de niveles educativos.

Se consideran también simulaciones de categóricas pero sólo en los casos en que tienen impacto relevante de acuerdo a los resultados del capítulo anterior.¹⁰² Estas son simulaciones específicas al par categórico que se considere y no acopladas ya que tendremos un acoplamiento general al final de cada ejercicio.

En relación a la posición de clase vamos a proceder, en primer lugar, identificando cuál posición de clase es la que se ha beneficiado con las simulaciones de empoderamiento de clase del capítulo anterior. Como se verá a continuación, en el campo de explotación han sido los trabajadores manuales, y en el de acaparamiento, los trabajadores por cuenta propia. (Sólo en Guatemala, en el campo de acaparamiento, hay que considerar también a los microempresarios). En este sentido, la simulación se limitará a esas posiciones de clase.

Finalmente, se haría una simulación acoplada, en cada campo, con educación, con la(s) correspondiente(s) categórica(s) y con la posición de clase.

Los contenidos, en términos de qué hacer, de educación son claros. También se podría decir de los referidos a los pares categóricos: erradicar las respectivas discriminaciones en los mercados. Lo que no es tan claro es lo del empoderamiento en términos de posiciones de clase. Para arrojar alguna luz al respecto, mostraremos los promedios de los tres elementos que definen el ingreso resignificado: el ingreso de la ocupación principal, la tasa de participación laboral y la calidad del empleo. En este sentido se compararán posiciones de clase, las que se tienen que empoderar (trabajadores manuales y por cuenta propia) y las que se utilizan en las simulaciones para empoderar (técnicos y administrativo y microempresarios y profesionales independientes, respectivamente) para ver sus diferencias y tener así una idea qué significaría el empoderamiento de clase. En términos de ingresos, se mostrará cuánto se debería incrementarlo en promedio. En relación a la calidad del empleo, en el campo de explotación se mostrará cuánto hay desprecariar, y en el campo de acaparamiento, los alcances del *upgrading* en términos de acumulación. Aclaremos que las tareas de desprecariación salarial son distintas por país ya que los estándares laborales que más diferencian no son los mismos; y en relación al *upgrading* de acumulación recurriremos a una tipología de autoempleo que clasifica a los establecimientos pequeños

¹⁰¹ Recuérdese que el propio BID postula tal generalización.

¹⁰² El criterio es lograr empoderar al menos al 10%. Esto caece sólo con el género en el campo de acaparamiento en Costa Rica; con la edad y la territorialidad en el campo de explotación en Guatemala; y, de nuevo con la territorialidad, en el campo de acaparamiento de este último país.

según tres niveles (de subsistencia, intermedios y dinámicos).¹⁰³ Y respecto de la esfera reproductiva se mostrarán promedios de la tasa de participación laboral que refleja el número de cargas por persona ocupada.

Aclaremos que este tipo de ejercicio busca únicamente identificar el qué hacer de las políticas, el cómo hacerlo está más allá de las posibilidades de este estudio y requiere de otro tipo de información y capacidades propositivas.

El segundo componente de las políticas tiene que ver con su alcance. Al respecto se tomaría en cuenta sólo el nivel de lo que hemos denominado en el capítulo previo como las desigualdades irreducibles. Las reducibles, como hemos argumentado, se pueden superar con la propia dinámica del proceso de acumulación. Como en el caso de los ejercicios de empoderamiento para falsear nuestra hipótesis tercera, considerarlos implicaría también sobreestimar el impacto de las políticas. Es decir, estamos ante un grupo que no necesita políticas *ad hoc* sino que simplemente la dinámica acumulativa funcione de manera no perversa.

Limitando el campo de las intervenciones a este nivel de desigualdades irreducibles, el alcance de las políticas se estimará viendo cuántas personas logran acceder al ámbito de la ciudadanía con la correspondiente simulación acoplada que es, como ya hemos señalado, por la que optamos.

Y finalmente, para identificar a los beneficiarios, se obtendrán perfiles del conjunto de personas que logren el empoderamiento.

Queremos señalar que procederemos país por país. Detrás de ello, se esconde la idea de que las políticas deben responder a las peculiaridades de cada realidad nacional, evitando así “recetas” generales. Así, las tres dimensiones se reflejarán en una matriz de políticas para la reducción de las desigualdades de excedente para cada país. En su parte superior contiene un conjunto de indicadores referidos a los contenidos comenzando con la población existente en el nivel de desigualdades irreducibles en cada campo. Se mostrará el porcentaje de personas entre 18 y 35 años que no han logrado la secundaria y que representa la población que se beneficiaría en términos de acciones educativas. También se identificará el porcentaje de grupos subordinados, en los casos en que la simulación del respectivo par se haya mostrado con capacidad de empoderamiento, y que se beneficiarían de políticas de erradicación de la correspondiente discriminación. El resto de los indicadores remiten al empoderamiento de clase iniciando con el porcentaje de la posición de clase que se beneficiaría políticas que la fortalecería en el mercado. Estas políticas remiten, como ya hemos señalado, a los tres componentes que definen el ingreso resignificado: el propio ingreso monetario, la tasa de participación laboral del hogar y la calidad del empleo. Este último se refleja, para el campo de explotación, en valores de los estándares laborales que definen la precariedad salarial; y, para el campo de acaparamiento, en la distribución según los tres niveles de autoempleo. Para cada campo de desigualdad hay dos columnas. La primera se refiere a los valores realmente existentes de las respectivas posiciones de clase

¹⁰³ Estos criterios provienen de nuestro enfoque sobre exclusión social y se pueden consultar en el anexo metodológico.

(trabajadores manuales y por cuenta propia) a empoderar. Y la segunda expresa los valores de las posiciones de clase con la que se simula (técnicos y administrativos y microempresarios y profesionales independientes). Estos segundos valores son las metas que se deberían alcanzar con las políticas que buscarían el empoderamiento.

En su parte intermedia, la matriz muestra el nivel del empoderamiento o sea el alcance potencial de la(s) política(s). Se desagrega por dimensión pero, como se ha dicho, se apuesta por la simulación acoplada que correspondería a políticas de carácter integral. Y, la parte inferior de la matriz muestra el perfil de los que se empoderarían y que acabarían siendo el grupo beneficiado.

Hechas estas aclaraciones podemos pasar a comentar cada una de las matrices comenzando con la referida a Costa Rica.

Cuadro 4.3.1
Costa Rica: matriz de políticas para la reducción de desigualdades

Contenidos	Explotación		Acaparamiento	
		Metas		Metas
Población total	523354		225120	
% 18 a 35 años sin secundaria	78.9	0	81.6	0
% mujeres			44.9	
% trabajadores manuales	98.6			
- % estabilidad	77	91.5		
- % cotización al seguro	46.1	85.5		
- % jornada laboral	47.3	71.3		
- % salario mínimo	27.7	83.1		
% trabajadores por cuenta propia			97.5	
- % autoempleo dinámico			1.2	41.4
- % autoempleo intermedio			30.6	40.9
- % autoempleo de subsistencia			68.2	18.4
Salario/ingreso (promedio)	108017	239491.5	77789.5	260665.2
Tasa participación laboral (promedio)	0.495	0.579	0.52	0.585
Alcance de empoderamiento		%		%
Educación	39092	7.5	26326	11.7
Género			28631	12.7
Posición de clase	216709	41.4	111136	49.4
Acoplamiento	298149	57.0	172431	76.6
Perfil de empoderados	Primaria (64.1%) Hombres (68.6%) No jóvenes (67.6%) Nacionales (88.0%) Región Central (64.3%) Trabajadores manuales (98.7%)		Primaria (53.1%); menos de primaria (31.2%) Mujeres (51.0%) No jóvenes (86.8%) Nacionales (92.8%) Región Central (58.2%) Trabajadores por cuenta propia (97.0%)	

Fuente: EHPM (2006)

Lo primero a destacar es que los déficits educativos en ambos campos son grandes. En el campo de explotación habría cuatro dimensiones de regulación (estabilidad laboral, cotización al seguro, jornada laboral y salario mínimo) para lograr la desprecuarización necesaria. Este esfuerzo es mayor en términos de cotización al seguro pero, sobre todo, respecto del cumplimiento del salario mínimo. También los retos en términos de dinamismo acumulativo en el campo de acaparamiento son importantes especialmente ya que cuatro de cada diez trabajadores por cuenta propia deberían desarrollar actividades signadas por el dinamismo y en el nivel de subsistencia deberían permanecer apenas uno de cada cinco. Estos retos en términos de ingreso suponen un incremento de 2.2 veces del salario promedio de los trabajadores manuales y un aumento del 3.4 del ingreso promedio del trabajo por cuenta propia. La reducción de cargas familiares por persona ocupada a alcanzar no parece muy acentuada especialmente en el campo de acaparamiento.

De implementarse este conjunto de políticas se lograrían mermas sustantivas de los respectivos niveles de desigualdades irreducibles: más de la mitad en el campo de explotación y tres cuartos en el de acaparamiento. Estas diferencias se explican porque las posibilidades de empoderamiento parecen ser mayores en este campo, en todas las dimensiones, además habría empoderamiento de género.

Finalmente, los posibles beneficiarios con este empoderamiento serían mayoritariamente personas con educación primaria en ambos campos aunque en relación al de acaparamiento hay que mencionar que casi un tercio correspondería a los que tienen menos de primaria. En términos de pares categóricos y en el campo de explotación, el perfil corresponde a las categorías dominantes: hombres, no jóvenes, nacionales y residentes en la Región Central. Pero, en el otro campo, esta última dimensión se relativiza pero es, en términos de género, que se cuestiona el perfil ya que la mitad de los posibles beneficiados serían mujeres. Un hecho que no es ajeno a las políticas de superación de la discriminación de género en este campo.

El cuadro 4.3.2 muestra la misma matriz para el caso ecuatoriano.

Cuadro 4.3.2
Ecuador: matriz de políticas para la reducción de desigualdades

Contenidos	Explotación		Acaparamiento	
		Metas		Metas
Población total	1492790		1059100	
% 18 a 35 años sin secundaria	77.2	0	73.7	0
% trabajadores manuales	96.3			
- % estabilidad	8.8	56.1		
- % cotización al seguro	11	56.8		
% trabajadores por cuenta propia			97	
- % autoempleo dinámico			0.1	29.3
- % autoempleo intermedio			33.6	42.6
- % autoempleo de subsistencia			66.3	28.2
Salario/ingreso (promedio)	160.3	330.6	110.5	420.2
Tasa participación laboral (promedio)	0.534	0.586	0.61	0.593
Alcance de empoderamiento		%		%
Educación	201652	13.5	202932	19.2
Posición de clase	236397	15.8	402975	38.0
Acoplamiento	917882	61.5	547171	51.7
Perfil de empoderados	Primaria (45.7%); básico (24.2) Hombres (71.7%) No jóvenes (56.7%) No indígenas (93.3%) Urbanos (66.8%) Trabajadores manuales (95.4%)		Primaria (58.9%) Hombres (55.2%) No jóvenes (87.7%) No indígenas (92.0%) Urbanos (70.5%) Trabajadores por cuenta propia (98.6%)	

Fuente: ENEMDUR (2006)

Como en el caso costarricense, los desafíos educativos son grandes en ambos campos. En el de explotación habría sólo dos dimensiones de regulación (estabilidad laboral y cotización al seguro social) pero que muestran importantes brechas a cerrar. Pero, los desafíos parecen mayores en el otro campo ya que habría necesidad que el porcentaje de trabajadores por cuenta propia en el nivel de subsistencia descienda en más de la mitad y además que haya casi un tercio en el nivel dinámico, donde no hay apenas presencia de trabajadores por cuenta propia de este ámbito de desigualdades. En términos de salario promedio de los trabajadores manuales supondría doblarlo (2.1) y para los trabajadores por cuenta propia el objetivo a alcanzar sería mucho más lejano ya que tendrían que aumentar en 3.8 su actual promedio de ingreso. Las metas en términos de cargas familiares por persona ocupada no parecen difíciles a alcanzar e, incluso, en el campo de acaparamiento ya se ha superado.

De implementarse este conjunto de políticas, seis de cada cuatro personas en el campo de explotación se empoderarían mientras que en el de acaparamiento serían la mitad.

Estas personas con potencial empoderamiento tendrían mayoritariamente educación primaria pero en el campo de explotación un quinto ya habrían obtenido el básico. En ambos campos predomina el perfil de categorías dominantes en los pares: hombres, no jóvenes, no indígenas y urbanos. Y, como en el caso costarricense, hay un predominio casi absoluto tanto del trabajo manual como del por cuenta propia.

Por su parte el cuadro 4.3.3 nos ofrece la matriz para Guatemala.

Cuadro 4.33
Guatemala: matriz de políticas para la reducción de desigualdades

Contenidos	Explotación		Acaparamiento	
		Metas		Metas
Población total	671913		533516	
% 18 a 35 años sin secundaria	93,0	0	95,0	0
% jóvenes	60			
% rurales	65,3		70,8	
% trabajadores manuales	98,9			
- % contrato	3	51,5		
- % cotización al seguro	7,4	69		
- % beneficios	10,6	74,4		
- salario/ingreso (promedio)	829,2	2644,8		
- tasa participación laboral (promedio)	0,452	0,554		
% trabajadores por cuenta propia			62	
- % autoempleo dinámico			0	3,4
- % autoempleo intermedio			19,2	23,2
- % autoempleo de subsistencia			80,8	73,4
- salario/ingreso (promedio)			672,9	1224,8
- tasa participación laboral (promedio)			0,452	0,533
% microempresarios			17,4	
- % autoempleo dinámico			0	5,8
- % autoempleo intermedio			11,1	46,9
- % autoempleo de subsistencia			88,9	47,2
- salario/ingreso (promedio)			682,4	3856,2
- tasa participación laboral (promedio)			0,486	0,519

Cuadro 4.3.3
(continuación)

Alcance de empoderamiento		%		%
Educación	300055	44,7	142983	26,8
Edad	132982	19,8		
Territorialidad	144491	21,5	175447	32,9
Posición de clase	293455	43,7	249634	46,8
Acoplamiento	658368	98,0	481166	90,2
Perfil de empoderados	Menos de primaria (62.30%); primaria (33.0%) Hombres (76.6%) Jóvenes (60.9%) No indígenas (54.0%) Rurales (66.0%) Trabajadores manuales (98.9%)		Menos de primaria (72.8%); primaria (23.6%) Hombres (61.0%) No jóvenes (78.0%) No indígenas (60.1%) Rurales (73.6%) Trabajadores por cuenta propia (75.7%); microempresarios (24.3%)	

Fuente: ENEI (2004)

Los déficits educativos son prácticamente universales en ambos campos. En el de explotación, los desafíos regulatorios son tres (existencia de contrato formal, cotización al seguro y recepción de beneficios¹⁰⁴) y las metas parecen alejadas especialmente en la primera dimensión. En término de salario se debería triplicarlo (3.2) y las cargas familiares por persona ocupada deberían descender de 2.2 a 1.8. El caso guatemalteco, al contrario de los dos precedentes, tiene un porcentaje no desdeñable de microempresarios que se podrían empoderar; de ahí que en el campo de acaparamiento tengamos que hacer un doble ejercicio en término de posición de clase.

En el caso de trabajadores por cuenta propia, los esfuerzos de *upgrading* de acumulación no parecen grandes. Mayores serían, para el caso de los microempresarios en este nivel de desigualdades que deberían disminuir de ocho casos por cada diez a cinco en el ámbito de la subsistencia. Estas diferencias se muestran también en términos de incremento del ingreso promedio: 1.8 para los trabajadores por cuenta propia pero 5.7 para los microempresarios. Por su parte, el descenso en términos de cargas familiares por persona ocupada no parece demasiado difícil de alcanzar.

Este conjunto de políticas tendrían un efecto de empoderar a la casi totalidad de personas en el campo de explotación y a nueve de cada diez en el de acaparamiento. Pero estos resultados, que contrastan con los de Costa Rica y Ecuador, deben ser valorados sin perder de vista que el caso guatemalteco es el que tiene mayores porcentajes de casos en el nivel de desigualdades extremas que seguirían estando desempoderadas.

Los beneficiarios potenciales tendrían mayoritariamente un nivel educativo inferior a la primaria pero habría casi un cuarto con primaria en el campo de acaparamiento. El perfil de categoría de pares corresponde a las dominantes en términos de género y edad pero ese predominio se ve fuertemente relativizado respecto de la dimensión étnica e invertido con la dimensión territorial. Y la posición de clase predominante, en el campo de explotación, sería la del trabajo manual mientras que en el otro campo, tres cuartos serían trabajadores por cuenta propia pero un cuarto de los empoderados serían microempresarios.

¹⁰⁴ En esta categoría están incluidos los casos que han recibido, al menos, uno de los tres siguientes beneficios laborales: aguinaldo, bono 14 y bono vacacional.

Cuadro 4.34
México: matriz de políticas para la reducción de desigualdades

Contenidos	Explotación		Acaparamiento	
		Metas		Metas
Población total	12,500,547		6,038,974	
% 18 a 35 años sin secundaria	89.2	0.0	98.8	
% mujeres			45.1	
% jóvenes	36.3			
% trabajadores manuales	98.0			
- % con contrato	15.9	27.0		
- % con vacaciones pagadas	23.2	42.6		
- % jornada laboral	39.0	49		
- % con aguinaldo	30.5	52.4		
- % salario mínimo	60.2	62.3		
% trabajadores por cuenta propia			99.7	
- % autoempleo dinámico			0	1.3
- % autoempleo intermedio			4.6	90.7
- % autoempleo de subsistencia			95.4	8.0
Salario/ingreso (promedio)	2,617	2853	2,058	1,762
Tasa participación laboral (promedio)	0.482	0.487	0.546	0.676
Alcance de empoderamiento		%		%
Educación	1,517,959	7.5	200,527	3.3
Género			599,667	9.9
Edad	1124556	9.0		
Posición de clase	6479731	41.4	5,364,644	86.3
Acoplamiento	10,002,813	57.0	6,038,974	100.0
Perfil de empoderados	Primaria y secundaria (36.2%) Hombres (60.9%) No jóvenes (59.3%) Resto de país (80.4%) Urbano (65.5%) Trabajadores manuales (98.1%)		Menos de primaria (42.6%) Mujeres (56.1%) No jóvenes (93.3%) Resto de país (67.4%) Urbano (52.3%) Trabajadores por cuenta propia (99.4%)	

Fuente: ENOE (2006)

En el caso mexicano hay que destacar que el reto que debe afrontarse en el campo de universalización de los estudios secundarios (preparatoria) en el contingente de población de 18 a 35 años asume su valor máximo. Esto no es de extrañar, en razón de que la cobertura de que el contingente de población que concluye los estudios de preparatoria en el país es muy bajo.

En cuanto a la dimensión de regulación del empleo asalariado, es que estamos ante el caso que muestra el mayor número de estándares laborales. Sin embargo, los retos de política pública en este campo varían según el estándar. Los tres estándares donde el déficit es mayor son: el contrato escrito de trabajo; las vacaciones pagadas y el aguinaldo. En cuanto al autoempleo, el gran reto es que la casi totalidad de los trabajadores por cuenta propia adquieran un mínimo de dinamismo que les permita pasar al nivel intermedio de autoempleo. Un desafío de gran magnitud en un país donde la agricultura tradicional se encuentra en un proceso abierto de desestructuración, y en el caso de las ciudades, las políticas públicas fomentó la generación de autoempleo de subsistencia como forma de generar empleo espurio.

Sobre el alcance del empoderamiento, el caso mexicano corrobora que es la superación de las desigualdades entre clases es la política que puede contribuir a ampliar de forma significativa la ciudadanía social. Como bien se observa en el cuadro comentado, este impacto es mucho mayor en el campo de la explotación que en de acaparamiento. Esto sugiere, que en el caso del campo acaparamiento estamos frente a una estructura social con niveles de polarización más acentuados, y quizás, más difíciles de superar.

Finalmente, en cuanto al perfil de la fuerza laboral que podría verse favorecida, en términos de inclusión, con las políticas sugeridas guarda gran correspondencia con los rasgos básicos del perfil de la fuerza laboral mexicana. Estamos frente a un trabajador manual, o por cuenta propia, con bajo nivel educativo, predominantemente masculino, adulto (más de 25 años) y localizado en contextos urbanos de las regiones norte y centro.

Más allá de los resultados concretos relacionados con la información disponible y los casos de estudios seleccionados, este enfoque plantea varias cuestiones generales para la reducción de las desigualdades de excedente.

La primera tiene que ver con el acceso de los individuos a recursos cognitivos mínimos. Por el tipo de información utilizada, nos hemos tenido que limitar a la escolaridad formal pero es evidente que hay que trascenderla y abarcar todos los campos de conocimiento que emergen como pertinentes en una sociedad. Pero, dentro del campo de la escolaridad hay que plantear no sólo el tema del acceso sino también de la calidad de la educación. Se insinúa cada vez con más fuerza que las desigualdades en esta dimensión se están planteando no tanto en el acceso y logros de grados sino en la calidad de estos.

Una segunda cuestión tiene que ver con la superación de los distintos tipos de discriminaciones. También hemos padecido limitaciones al respecto con la información procesada y existen, en la realidad, más dimensiones que las consideradas en este estudio.

Por consiguiente hay que estar atento a considerar todo tipo de dinámica socio-cultural que genere (des)empoderamiento en los mercados. Igualmente otra cuestión que nos parece clave es el acoplamiento entre distintos tipos de discriminaciones que tienden a reforzarse en círculos viciosos. Políticas sectoriales, que abordan de manera separada estos distintos tipos, pueden resultar poco eficaces al contrario de políticas integrales.

En tercer lugar, este enfoque ha enfatizado la dimensión de clase por lo que las políticas al respecto también ocupan un lugar privilegiado. Al respecto debemos diferenciar entre el campo de la explotación de la fuerza de trabajo del campo del acaparamiento de oportunidades de acumulación. Al respecto se puede formular varias reflexiones. Empezamos por el segundo campo.

La inserción en el mercado global, donde es posible obtener rentas por penetrar y controlar nichos, puede adquirir varias vías. Sin menoscabo de otras queremos señalar tres vías: la autónoma, la subordinada y la cooperativa (Pérez Sáinz, 2003c).

La primera reflejaría trayectorias en nichos del mercado que aún no controlan las firmas globales líderes. Hay dos factores que favorecen esta vía: por un lado, el desarrollo de ciertos tipos de actividades no transables, como cierto tipo de comercio o servicios; y, por otro lado, que el espacio de acumulación se limite a ámbitos regionales supranacionales. Este tipo de oportunidad puede ser aprovechado por empresas grandes del pasado que logran una reconversión exitosa pero tampoco está vedada a las empresas pequeñas. Obviamente, la rentabilidad del nicho puede atraer a firmas globales que, dado su mayor poder, acabarían controlando tal espacio de acumulación.

La segunda vía la denominamos subordinada ya que la empresa local formaría parte de un encadenamiento global, dirigido por la firma global líder.¹⁰⁵ En esta vía hay también dos factores que inciden en la porción de excedente que se puede apropiar. Por un lado, está la ubicación en tal encadenamiento; en este sentido cuanto más cercano al segmento estratégico del encadenamiento, mayor el excedente que se puede captar.¹⁰⁶ Y, por otro lado hay que tomar en cuenta el tipo de relación con la firma dominante; esta relación se puede mover en un espectro que varía entre situaciones donde se reproducen relaciones de tipo tradicional, con nexos de tipo vertical y jerárquico, hasta situaciones donde prevalecen nexos de naturaleza institucionalizada que incentivan las innovaciones, tanto en lo tecnológico como en lo organizativo, de los establecimientos proveedores o subcontratados.¹⁰⁷

¹⁰⁵ Para un análisis de encadenamientos globales véase Gereffi y Korzeniewicz (1994), Gereffi y Hamilton (1996) y Gereffi (2001).

¹⁰⁶ En la propuesta inicial de Gereffi, los encadenamientos pueden ser "guiados por los productores" (*producer driven*) o guiados por los compradores (*buyer driven*). Sin embargo posteriormente este autor ha propuesto que, con la difusión del internet (tanto del comercio como de relaciones entre negocios), esta distinción se ve cuestionada (Gereffi, 2001).

¹⁰⁷ Sobre las consecuencias de estos dos tipos de modelos, tomando como referente a la empresa japonesa, véase Coriat (1993).

Pero además existe una tercera vía, la cooperativa, que corresponde a situaciones de *clusters* de empresas, de distinto tamaño, enmarcadas dentro de territorios correspondientes a comunidades de vecindad. Aquí se está ante una situación distinta a las dos anteriores ya que hay posibilidades de socializar excedente entre las empresas si se logran movilizar dos recursos claves. Por un lado, se encuentran los distintos tipos de economías externas: de información, especialización, laborales y simbólicas. Pero, por otro lado, está el capital comunitario y sus múltiples formas que implica que la apropiación individual, por parte de empresarios locales, de recursos comunitarios de orden cultural puede tener efectos cohesionadores del respectivo *cluster*. Así, la internalización de valores puede conllevar al reforzamiento de la identidad del empresariado; la reciprocidad generando confianza puede desembocar en cooperación; la solidaridad puede permitir la reacción ante peligros externos induciendo la organización; y las normas posibilitan la moralización de la vida económica imponiendo la innovación sobre la imitación (Pérez Sáinz y Andrade Eekhoff, 2003).

En cuanto al primer campo, el de explotación de fuerza de trabajo asalariada, empoderamiento de asalariados es sinónimo de desprecuarización y esto supone una triple dinámica correspondiente a las tres dimensiones que caracterizan al fenómeno de la precarización (Mora Salas, 2000).

La primera es el cumplimiento cabal de los niveles regulatorios existentes. No se está demandando redefinir el contrato social sino que el realmente existente, impuesto en muchas ocasiones por el propio empresariado, se cumpla.

La segunda tiene que ver con las estrategias de flexibilización. Si estas no son negociadas y dan lugar a dinámicas participativas, tal como se supone que expresan los principios post-tayloristas, empoderan a los trabajadores. De lo contrario, contribuyen al incremento de las desigualdades de excedente.

Y tercero, los trabajadores deben recuperar su capacidad de acción colectiva. Sin ello cualquier idea de empoderamiento es retórica.

Finalmente, hay que apostar por políticas integrales que articulen empoderamiento en términos de conocimiento, de superación de discriminaciones y de mejora de condiciones laborales o de oportunidades de acumulación. Pero esta integralidad implica también articular las políticas de reducción de desigualdades generadas en el campo de la explotación con las de acaparamiento. De hecho, la gran parte del empleo en la región se genera en las pequeñas y medianas empresas que son también las que suelen recurrir a la precariedad laboral como estrategia de competitividad. Apoyar a este tipo de empresas a tener mayores oportunidades de acumulación debe tener como contraparte la desprecuarización de sus relaciones laborales. De la misma manera que en las actuales políticas de reducción de la pobreza, imperantes en América Latina, se imponen condiciones a los hogares para recibir transferencias, la condicionalidad debería ser también un elemento de políticas de fomento y apoyo a este tipo de empresas,

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES

Como anunciamos en la introducción, queremos concluir destacando las principales ideas y hallazgos empíricos para reinterpretarlos en términos de la problemática de la persistencia de las desigualdades de excedente en la región. Si bien esta problemática debe ser abordada diacrónicamente, nuestro análisis sincrónico puede ser considerado como un momento del proceso de desarrollo de estas desigualdades y, como tal, es susceptible de ser traducido en clave de persistencia.

En primer lugar, en tanto que nos enmarcamos en el enfoque radical, la respuesta que intentamos dar a la pregunta desigualdades de qué, en términos de poder en los mercados, nos permite abordar -de manera directa- esta problemática de la persistencia. En efecto, se puede postular que hay asociación entre la magnitud de las asimetrías que genera el poder entre los sujetos y el grado de persistencia. Asimetrías mayores son más difíciles de reducir porque implican procesos más “duros” de (des)empoderamiento y, por tanto, se muestran más persistentes; y viceversa.

En este sentido es importante que reflexionemos, aunque sea brevemente sobre el origen de las desigualdades de excedente en América Latina con la emergencia de un modelo primario exportador, a mediados del siglo XIX, que insertó a la región en el mercado mundial. Al respecto queremos plantear, a título de hipótesis para estudios posteriores, que la configuración del mercado en la región se caracterizó por un doble acto fundacional. Por un lado, el mercado de trabajo, ante la escasez de mano de obra que caracterizó -en general- la emergencia de este modelo de acumulación, no se estructuró a base de aumentos de la productividad que se tradujeran en incrementos sostenidos del salario real, como era de esperar, sino que los patronos desplegaron estrategias de control de la fuerza de trabajo basadas en la coerción. O sea, las élites criollas reprodujeron y adaptaron al nuevo contexto estrategias coloniales de poder. Por otro lado, los productores pequeños tendieron a ser excluidos de los otros mercados, en especial del de capitales y del de bienes y servicios. Además no se debe olvidar la incidencia de desigualdades previas al capitalismo, como la de género y -sobre todo- las étnicas, en la configuración de los mercados generando dinámicas de acoplamiento profundo con las dinámicas emergentes de clase. Todo esto tendió a ser legitimado por las reformas liberales que dio lugar a procesos restringidos de ciudadanía política. Estos dos rasgos originales, autoritarismo y exclusión, dejaron una impronta profunda. Obviamente, en etapas posteriores del desarrollo de capitalismo en América Latina, estos elementos se han visto redefinidos pero no han desaparecido. De hecho, entender la persistencia es entender la presencia de estos factores y las formas históricas que adoptan.

También desde el punto de vista de nuestras proposiciones teóricas es importante destacar que nuestra respuesta a las desigualdades entre quiénes, no se limita a los individuos. Si hubiera sido así, nos hubiéramos visto confinados, como el enfoque liberal, a un espacio “blando” de poder donde la problemática de la persistencia no tiene tanta relevancia ya que las asimetrías no son pronunciadas. Por el contrario, hemos incorporado, por un lado, oposiciones en términos de pares categóricos que remiten a relaciones de poder de larga data, como las étnicas o las de género, cuya duración en el tiempo muestra que este tipo de

relaciones de poder no son tan fácilmente modificables. No obstante, hay que señalar que con la emergencia de la cuestión de la igualdad en el orden capitalista, se plantea la posibilidad histórica de lograr relaciones menos asimétricas en estos ámbitos. Pero, por otro lado, hemos recuperado la dimensión de clase que, como hemos señalado, ha sido relegada y soslayada desde los años 80 del siglo pasado. Es esta recuperación la que nos permite buscar esa doble impronta original de autoritarismo y exclusión. Sin esas referencias es difícil hablar de persistencia de las desigualdades de excedente. Aquí, por el contrario, estamos ante un espacio “duro” de poder, con asimetrías pronunciadas y no tan fácilmente reducibles. Por consiguiente, la consideración de sujetos diversos nos abre la posibilidad de considerar múltiples fuentes de persistencia e intentar identificar la jerarquía que tienen en la generación de este fenómeno.

Y el tercer elemento a destacar de nuestros planteamientos teóricos es el acoplamiento de distintos tipos de dinámicas (interindividuales, entre pares categóricos y entre clases sociales). Esto nos plantea que el análisis de una sociedad concreta debe partir de la idea de acoplamiento para ver si hay alguna dinámica (interindividual, de par categórico o de clase) que prevalece sobre las otras o si, por el contrario, son los acoplamientos los que mejor explican la persistencia.

Corolario de lo argumentado en los párrafos previos es que, de hecho, nuestras hipótesis podrían ser reformuladas en relación a la problemática de la persistencia. Así la primera postularía que sin la dimensión de clase no se puede entender la persistencia de este tipo de desigualdades. Por su parte, la segunda se reformularía señalando que las fuentes de persistencia son múltiples y no únicamente tiene su origen en las relaciones de clase. Y la tercera hipótesis postularía que dentro de esa multiplicidad, la dimensión de clase representaría la principal fuente de persistencia.

Los resultados de falsación de la primera hipótesis, nos sugiere la necesidad de anidar a los individuos en posiciones de clase para entender el comportamiento del ingreso resignificado, *proxy* de capacidad de mercado. De esta manera, es posible traer de vuelta la dimensión de clase en el análisis y trascender así el espacio “blando” de poder entre individuos y ubicarnos en un ámbito “duro” donde tiene pertinencia plantearse la problemática de la persistencia.

Pero los resultados referidos a la segunda hipótesis nos advierten del peligro de regresar al reduccionismo sociológico de antaño. El costo sería una comprensión limitada del fenómeno de la persistencia y, por tanto, no podemos desdeñar las asimetrías entre individuos pero, sobre todo, entre pares categóricos.

En cuanto a la falsación de la tercera hipótesis, pensamos que el alcance del empoderamiento, que conlleva la respectiva simulación, es sinónimo de magnitud de la asimetría y permite, por tanto, jerarquizar las distintas dimensiones como fuentes de persistencia. En este sentido hemos visto que, en todos los casos, la dimensión de clase es la que empodera más reduciendo más la respectiva desigualdad y, por tanto, aparece como la principal fuente de persistencia.

Pero las posibilidades de acoplamientos nos muestran que las formas y grados que puede asumir la persistencia difieren entre las realidades. Al respecto, lo interesante es reinterpretar los niveles de desigualdad en estos términos. Así, el nivel de desigualdades tolerables nos habla de la reducción histórica de las desigualdades y que cuando mayor el desarrollo de la ciudadanía social menor la persistencia y viceversa. Recuérdese que el desarrollo de este tipo de ciudadanía ha representado uno de los mecanismos más importantes aplicados en la región para reducir las desigualdades durante el momento de modernización nacional. El nivel de desigualdades inerciales, por su parte, muestra un espacio ambiguo donde la persistencia la podríamos calificar de volátil. Por su parte, en el nivel de las desigualdades intermedias es donde se lleva a cabo las simulaciones y donde se puede observar la jerarquía de fuentes de persistencia pero también los posibles acoplamientos. Y finalmente, el nivel de desigualdades extremas reflejaría un nivel de persistencia cualitativamente diferente, donde la persistencia, se habría trasmutado en exclusión, obligando a pensar en políticas de inclusión de amplio espectro que, probablemente, impliquen acciones redistributivas de gran magnitud.

En este sentido, Costa Rica aparece como el caso donde la persistencia es menor por una doble razón. Por un lado, es donde históricamente ha habido mayor reducción de desigualdades lo que se expresa en mayores niveles de ciudadanía social en ambos campos de desigualdad, en especial en el campo de explotación.¹⁰⁸ Y, por otro lado, los resultados de las simulaciones acopladas no parecen mostrar la existencia de persistencia de otro nivel. Pero este caso muestra una realidad dual. Es el ejemplo donde la dimensión educativa tiene mayor incidencia insinuando la importancia de las desigualdades interindividuales en esa sociedad. Pero, también es el caso donde las desigualdades entre clases aparecen, de manera más nítida, como la principal fuente de persistencia. Es decir, parece ser una realidad donde coexisten espacios “blandos” y “duros” de poder en los mercados.

El caso opuesto es el guatemalteco. La reducción de desigualdades ha sido menor y, sobre todo, es el ejemplo donde se detecta la presencia de una persistencia de nivel superior, en especial en el campo de acaparamiento. Si bien la dimensión de clase aparece también como principal fuente de persistencia, el acoplamiento de las dimensiones de pares categóricos parece tener mayor incidencia especialmente en el campo de explotación. Es decir, sería en el múltiple reforzamiento de distintos tipos de discriminación, entre los que hay que destacar -por su papel histórico- la discriminación étnica, donde habría que buscar la principal causa de persistencia.

Ecuador es un caso intermedio. Se diferencia de Costa Rica fundamentalmente en términos de ciudadanía social y con Guatemala porque la existencia de persistencia de nivel superior tiene menos incidencia. El acoplamiento sería también la principal fuente de persistencia pero esta articulación no se reduce a pares categóricos sino que entra también la dimensión educativa y, por supuesto, la de posición de clase. Sería, por tanto, el caso donde la explicación de la persistencia es más multicausal y, por tanto, más difícil de descifrar.

¹⁰⁸ Recordemos que este fenómeno acaece en el resto de casos mostrando, como ya se ha señalado, que la ciudadanía social ha tendido a configurarse, históricamente en América Latina, a través del empleo asalariado.

México comparte con Guatemala y Ecuador un nivel bajo de ciudadanía social lo cual lo diferencia sustantivamente del caso costarricense. Es decir, estamos frente a una sociedad en la cual las desigualdades sociales siguen siendo profundas. Sin embargo, a diferencia de Guatemala y Ecuador, en México el peso de las clases sociales en la configuración de las dinámicas de desigualdad tiene mayor incidencia. Esta es una característica que comparte con Costa Rica. Más aún, el análisis realizado demuestra que al igual que en este último caso, políticas orientadas a la disminución de las desigualdad de clase favorecerían dinámicas de ciudadanía de amplia cobertura. Adicionalmente, cuando estas políticas devienen integrales este proceso se tornaría generalizado.

También las propuestas de políticas públicas, en concreto los presupuestos implícitos en el enfoque radical que hemos asumido, son susceptibles de reformularse en términos de persistencia.

En este sentido y en primer lugar, al limitarnos a las desigualdades de excedente se plantea, de manera directa, que toda acción tendiente a disminuir este tipo de desigualdades no puede considerar al modelo de acumulación vigente como un contexto inamovible. No hacerlo sería naturalizar la persistencia como un lastre histórico insuperable de nuestra región con el cual hay que convivir. Una interpretación que no debe desagradar a ciertos sectores dominantes latinoamericanos.

Segundo, como corolario de lo anterior, hemos intentado hacer un planteamiento no retórico del poder emplazándolo en el centro de nuestra propuesta analítica. Por tanto, cualquier acción encaminada a la reducción de desigualdades de excedente, supone cuestionamiento de relaciones vigentes de poder y, en este sentido, interpelar las asimetrías conduce, necesariamente, a cuestionar las raíces profundas de la reproducción histórica de la desigualdad.

Tercero, este poder tiene distintas expresiones porque involucra distintos sujetos. Es decir, las políticas de reducción de desigualdades de excedente no sólo atañen a los individuos, en términos de empoderarlos fundamentalmente a través del conocimiento, sino que también implica políticas que deben abordar la abolición de los distintos tipos de discriminaciones (de género, étnicas, territoriales, etc.) y, sobre todo, acciones con contenido de clase. Esto supone que las políticas deben reconocer distintas fuentes de persistencia y la posibilidad de acoplamiento alimentándose mutuamente.

Y cuarto, el ámbito de acción son los mercados. Esto tiene, como se señaló, una doble consecuencia. Por un lado, no se están planteando, en primera instancia, políticas de distribución originaria tales como reformas agrarias, nacionalizaciones, etc. Y, por otro lado, las propuestas inciden en la distribución primaria en el sentido de generar condiciones menos precarias de trabajo para los asalariados y mayores oportunidades de acumulación para los pequeños productores. Esto no implica negar la utilidad de la distribución secundaria, la que se puede hacer desde el Estado, pero no es la que queremos privilegiar. Aquí, estamos considerando distintos niveles de persistencia. Limitarnos a la distribución secundaria implica una aproximación superficial de la persistencia por lo que se requiere ubicarnos en la distribución primaria si queremos abordar seriamente esta problemática. Pero, la existencia de persistencias de grado superior, las que se reflejan en el nivel de

desigualdades extremas, probablemente requiera ubicarse en el ámbito de la distribución originaria lo que supone políticas con contenidos aún más radicales.

El trabajo recorrido deja abierto un amplio programa de investigación regional. Planteamos a continuación algunos de los elementos que podrían coadyuvar a un mejor entendimiento de los procesos de producción/reproducción de las desigualdades sociales en América Latina contemporánea.

Los resultados de esta investigación han demostrado la imprescindible necesidad de recuperar la conformación de clases de las sociedades latinoamericanas para entender la génesis, desarrollo, especificidad y perdurabilidad de las desigualdades sociales. El trabajo que hemos realizado es apenas un bosquejo en esta dirección. Los problemas de información que hemos enfrentado no posibilitan una visión comprensiva y plena del fenómeno. Habrá entonces que dedicar más esfuerzo al estudio de la estructura social, en particular en lo que a la configuración y dinámica de las clases sociales se refiere. Pero también habrá que indagar, con detenimiento, los procesos mediante los cuales las clases sociales (y las fracciones de clase) se apropian, o son excluidas, del control y usufructo de los recursos fundamentales que tiene una sociedad para producir riqueza en el marco de un modelo de acumulación que ha trascendido las fronteras nacionales.

Este tema deberá abordarse también con una nueva mirada capaz de recuperar, como campo de escrutinio, las posibilidades y límites de la agencia humana de cara a los procesos de ruptura o reproducción, intra e inter generacional, de la desigualdad social en América Latina. De particular importancia, si se quiere, es evolucionar hacia un concepto de agencia que considere tanto las posibilidades de acción individual tanto como las colectivas. En concreto, el tema a indagar buscaría establecer la conexión con el enclasmiento de los sujetos sociales, estableciendo desde aquí las conexiones con una lectura renovada de la configuración de clases en la estructura social, y a partir de allí buscaría indagar las opciones vitales que realmente se le abren a los individuos/colectividades.

Lo anterior, lleva necesariamente, a recuperar en la agenda de investigación uno de los temas centrales planteados por Tilly en su modelo analítico sobre las desigualdades duraderas, el del acoplamiento de diferentes tipos de desigualdad; mecanismos y procesos de generación. En la investigación hemos dado cuenta, inicialmente, del cómo estos acoplamientos generan resultados negativos en términos del logro de estándares básicos de ciudadanía social, tanto sobre como su superación pueden dar lugar a procesos de inclusión social de amplio espectro. Sin embargo, poco conocemos sobre el cómo actúan el proceso de imbricación de diferentes tipos de desigualdades en la vida cotidiana. En ese mismo sentido, sería vital abordar esto sin descuidar la pertenencia del sujeto tanto a clases sociales como a diferentes categorías sociales. De otra manera, el esfuerzo del estudio de la imbricación de estas dimensiones y sus formas de expresión cotidiana, se tornaría un ejercicio banal. En ese mismo sentido, cabe también preguntarse y articular, el tema del estudio de las posibilidades para la agencia humana y social en contextos donde las imbricaciones de desigualdades son muy fuertes. Constituyen estos contextos, mundos sociales donde el desempoderamiento de los sujetos (individuales y sociales) alcanza niveles tales que la agencia misma pierde sentido como opción de vida, o por el contrario,

incluso en estos casos, existen rutas que esbozan posibles alternativas para la ruptura de las dinámicas estructurales que propician la reproducción de las desigualdades sociales.

En esta misma dirección, un tema ineludible, que apenas si tratamos en este proyecto, es el de la configuración y operación de instituciones sociales conducentes a la reproducción de las desigualdades sociales. En términos de los mercados, lo relevante es entender si las instituciones que lo gobiernan propician, dificultan o inhiben la reproducción sistemática de las formas extremas de desigualdad social. En qué coyuntura los actores que operan en este campo logran revertir tendencias históricas que favorecen la persistencia de las desigualdades aquí analizadas. Pero, es evidente que esta temática no puede ser acotada al ámbito del mercado. También habrá que estudiar cómo otras instituciones sociales (por ejemplo, las educativas, las de salud, etc.) participan en este proceso. Qué dinámicas le son específicas y qué tipo de intervenciones contribuyen a reforzar procesos de reproducción de desigualdades y cuáles apuntan en la dirección de rupturas efectivas. Más aún, la forma en que diferentes instituciones se acoplan entre sí para generar un resultado común, el desempoderamiento de los sectores subalternos y la reproducción histórica de las desigualdades sociales, es aún un tema que amerita un esfuerzo de investigación sistemática de alcances regionales.

En estrecha relación con el punto anterior, el análisis de los diferentes tipos de contrato social hoy en día existente a nivel regional, y sus resultados en materia de producción, reproducción o ruptura de las causas estructurales que favorecen la persistencia de las desigualdades duraderas constituye otro ámbito de indagación que emerge como relevante. Que diferentes tipos de contratos sociales, y los arreglos institucionales a que dan lugar, en materia de regímenes de bienestar social, son claves para la superación de desigualdades estructurales está probado no sólo por la bibliografía internacional, sino también por los propios resultados de nuestra indagación. Así Costa Rica, el país que más avanzó en la construcción de un estado de bienestar con aspiraciones universalistas, y a pesar del deterioro experimentado en la era neoliberal, sigue siendo, con mucho, el país con mayor capacidad de fomento de la ciudadanía social y la menor cuantía de población con desigualdades extremas. No casualmente, Guatemala, se encuentra en el polo contrario, siendo este un caso extremo en el que el contrato social cedió lugar al autoritarismo político y el sistema social se ha caracterizado históricamente, por mostrar un apabullante déficit en materia de inclusión social. Es interesante contrastar, a nivel regional, los modelos emergentes de arreglos políticos y sociales post-liberales que se están gestando en diversos países (Bolivia, Venezuela, Uruguay, Argentina, Brasil) con aquellos otros donde ni los arreglos institucionales, ni los políticos, y mucho menos los económicos, marcan aún rupturas importantes con la agenda impuesta por las políticas económicas inspiradas en las recomendaciones del Consenso de Washington. Lo interesante aquí sería observar el espacio que generan los nuevos arreglos institucionales y los nuevos bloques en el poder para contener, aminorar y revertir los patronos de acumulación excluyentes y concentradores que han dado origen a la desigualdad social en la región.

Finalmente, es necesario también avanzar en el estudio de la dimensión cultural de la desigualdad, tema que ha quedado completamente fuera en este libro por razones atribuibles a nuestros objetivos centrales. Aquí lo central deviene en analizar los universos simbólicos que propician, legitiman y/o dan por inevitables, la convivencia social en un

contexto marcado por altas desigualdades sociales. Sin duda, la persistencia de elevados niveles de desigualdad social se relaciona con representaciones sociales y prácticas sociales donde la tolerancia a las desigualdades extremas están socialmente institucionalizadas, cuando no legitimadas. Cómo acontecen estos procesos de legitimación; cuáles son sus contenidos; por medio de qué mecanismos operan; cómo son internalizados por los sujetos y cómo estos los reproducen en sus modelos de interacción social, tanto a lo interno de los grupos de convivencia diaria, como en sus patrones de relación con otros grupos/sujetos sociales.

Comprenderán las personas que nos han acompañado, a lo largo de este trabajo, que la envergadura de este programa de investigación desborda por completo nuestros recursos, esfuerzos y competencias. Sin embargo, es bueno tomar consciencia de la amplitud y complejidad del desafío que tenemos por delante, y aprovechar la oportunidad para invitar a todo aquel que se considere interpelado por estas realidades a participar en una de las empresas intelectuales de mayor trascendencia en la región. Finalmente, el tiempo juega a favor nuestro, aunque tan sólo sea por el triste hecho de que el rasgo más recurrente de este fenómeno en la región sea su propia persistencia.

BIBLIOGRAFÍA

Adelman, J. y Herhsberg, E. (2004): Paradoxical Inequalities: Social Science, Social Forces, and Public Policies in Latin America, *ponencia* presentada al seminario sobre “Persistent Inequalities in Latin America”, Princeton, 5 de marzo.

Appendini, Kirsten y Torres-Mazuera, Gabriela (eds.) (2008): *¿Ruralidad sin agricultura? Perspectivas multidisciplinares de una realidad fragmentada*, (México, El Colegio de México).

Atanasio, O. y Székely, M. (1999): “Introducción: la pobreza en América Latina. Análisis basado en los activos”, *El Trimestre Económico*, Vol. LXVI, No.263.

Badiou, A. (2005): *El siglo*, (Buenos Aires, Manantial).

Baker, J. (1987): *Arguing for Equality*, (London, Verso).

Barbalet, J.M. (1988): *Citizenship: Rights, Struggle and Class Inequality*, (Minneapolis, University of Minnesota Press).

Beck, U. (1998): *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*, (Barcelona, Paidós).

Beck, U. y Beck, E (2002): *La individualización. El individualismo institucionalizado y sus consecuencias sociales y políticas*, (Barcelona, Paidós).

Becker, G. (1975): *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, (New York, National Bureau of Economic Research, Columbia University).

BID (1999): *América Latina frente a la desigualdad. Informe 1998-1999*, (Washington, Banco Interamericano de Desarrollo).

Bobbio, N. (1993): *Igualdad y libertad*, (Barcelona, Paidós/I.C.E. de la Universidad Autónoma de Barcelona).

Bourdieu, P. (1988): *La distinción: criterios y bases sociales del gusto*, (Madrid, Taurus).

----- (2000): *Las estructuras sociales de la economía*, (Barcelona, Anagrama).

Bourguignon, F. (2002): The Growth Elasticity of Poverty Reduction: Explaining Heterogeneity across Countries and Time Periods, en T. Eichler y S. Turnovsky (eds.): *Growth and Inequality*, (Cambridge, Massachusetts Institute of Technology Press).

Bourguignon, F. (2004): "The Poverty-Growth-Inequality Triangle", *ponencia* presentada al Indian Council For Research on International Economic Relations, New Delhi, 4 de Febrero del 2004.

----- (2006): From Income to Endowments: The difficult Task of Expanding the Income Poverty Paradigm, en D.B.Grusky y R.Kanbur (ed.): *Poverty and Inequality*, (Stanford, Stanford University Press).

Callinicos, A. (2003): *Igualdad*, (Madrid, Siglo XXI).

Cardoso, F. H. y Faletto, E. (1969): Dependencia y desarrollo en América Latina. *Ensayo de interpretación sociológica*, (México, Siglo XXI).

Castel, R. (2004): *La inseguridad social. ¿Qué es estar desprotegido?*, (Buenos Aires, Manantial).

Coriat, B. (1993): *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*, (Madrid, Siglo XXI).

Cortés, F. (2001): "El cálculo de la pobreza en México a partir de las encuestas de ingreso y gasto", *Comercio Exterior*, Octubre, 2001.

Cortés, Fernando y Rosa María Rubalcava (2001): *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento*, (México, El Colegio de México).

Dahrendorf, R. (1983): *Oportunidades vitales. Notas para una teoría social y política*, (Madrid, Espasa Universitaria)

De Ferranti, D.; Perry, G.E.; Ferreira, F. y Walton, M. (2004): *Inequality in Latin America. Breaking with History?* (Washington, The World Bank)

Erickson, R. y Goldthorpe, J. (1992): *The constant flux: a study of class mobility in industrial societies*, (Oxford, Claredon).

Fitoussi, J.P. y Rosanvallon, P. (1997): *La nueva era de las desigualdades*, (Buenos Aires, Ediciones Manantial).

Gereffi, G. (2001): Beyond the Producer-driven/ Buyer-driven Dichotomy, *IDS Bulletin*, Vol. 32, No.3.

Gereffi, G. y Hamilton, G. (1996): Commodity Chains and Embedded Networks: The Economic Organization of Global Capitalism, *ponencia* presentada a la Reunión Anual de la American Sociological Association, Nueva York, agosto 16-20.

Gereffi, G. y Korzeniewicz, M. (1994): *Commodity Chains and Global Capitalism*, (Westport, Greenwood).

Giddens, A. (1989): *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*, (Madrid, Alianza).

----- (1999): *Runaway World*, (London, Profile Books).

Giraud, P.N. (2000): *La desigualdad del mundo. Economía del mundo contemporáneo*, (México, Fondo de Cultura Económica).

Gootenberg, P. (2004): “Desigualdades persistentes en América Latina: historia y cultura”, *Alteridades*, Año XIV, No. 28.

Grusky, D. (2001): *Social Stratification: Class, Race, and Gender*, (Boulder, Westview).

Guerrero et al. (2006): “Inequality trap and its links to low growth in Mexico”, (Stanford University, Stanford Center for International Development, *Working Paper* No. 298).

Hox, J. (2002): *Multilevel analysis. Techniques and Applications*, (USA, Laurence Erlbaum Associates).

Isabel Guerrero, Luis Felipe López-Calva y Michael Walton (2006): “La trampa de la desigualdad y su vínculo con el bajo crecimiento económico en México”, (*borrador*, 7 de noviembre, 2006),
<http://siteresources.worldbank.org/INTMEXICOINSPANISH/Resources/walton-espanol-24-11.pdf>

Kanbur, R. (1996): “Income Distribution and Development”, *manuscrito*.

Kaztman, Ruben (2002): “Convergencias y divergencias: exploración sobre los efectos de las nuevas modalidades de crecimiento sobre la estructura social de cuatro áreas metropolitanas en América Latina”, en Ruben Kaztman y Guillermo Wormald (coord.): *Trabajo y Ciudadanía. Los cambiantes rostros de la integración y exclusión social en cuatro áreas metropolitanas en América Latina*, (Montevideo, CEBRA).

Kerbo, H.R. (2004): *Estratificación social y desigualdad. El conflicto de clase en perspectiva histórica, comparada y global*, (Madrid, McGraw Hill).

Lahire, B. (2005): “Campo, fuera de campo y contracampo”, en B.Lahire (dir): *El trabajo sociológico de Pierre Bordieu. Deudas y críticas*, (Buenos Aires, Siglo XXI).

Laslett, B. (2000): “The Poverty of (Monocausal) Theory: A Comment on Charles Tilly’s Durable Inequality”, *Comparative Studies in Society and History*, Vol. 42, N°.2.

Leiva, F. (2008): *Latin American Neostructuralism. The Contradictions of Post-Neoliberal Development*, (Minneapolis, University of Minnesota Press).

Machinea, J.L. y Hopenhayn, M. (2005): La esquivada equidad en el desarrollo latinoamericano. Una visión estructural, una aproximación multifacética, *Serie informes y estudios especiales*, No.14, (Santiago).

Marshall, T. H. (1998): Ciudadanía y clase social, en T. H. Marshall y T. Bottomore: *Ciudadanía y clase social*, (Madrid, Alianza Editorial).

Marx, K. (1975): *El Capital. Crítica de la economía política*, (Madrid, Siglo XXI), Vol.I.

Mora Salas, M. (2000): Tendencias de precarización de empleo en América Latina, *ponencia* presentada al Seminario “Latin American Labor and Globalization: Trends Following a Decade of Economic Adjustment” organizado por el Social Science Research Council y FLACSO-costa Rica, San José, Costa Rica, 10 y 11 de julio.

----- (2004): Desigualdad social: ¿nuevos enfoques, viejos dilemas? en M. Mora Salas, J.P. Pérez Sáinz y F. Cortés: Desigualdad social en América Latina. Viejos problemas, nuevos debates, *Cuaderno de Ciencias Sociales*, No. 131, (San José, FLACSO)

Morris, A. (2000): “Building Blocks of Social Inequality: A Critique of Durable Inequality”, *Comparative Studies in Society and History*, Vol. 42, N°.2.

Pérez Sáinz, J.P. (2003b): “Globalización, riesgo y empleabilidad. Algunas hipótesis”, *Nueva Sociedad*, No. 184.

----- (2003c): “Globalization, upgrading, and small enterprises: a View from Central America”, *Competition and Change*, Vol. IV, No.7.

Pérez Sáinz, J.P y Andrade-Eekhoff (2003): *Communities in Globalization. The Invisible Mayan Nahual*, (Lanham, Rowman and Littlefield).

Pérez Sáinz, J.P. y Mora Salas, M. (2007): *La persistencia de la miseria en Centroamérica. Una mirada desde la exclusión social*, (San José, Fundación Carolina/FLACSO).

Perry, G.E.; O. Arias, O.; J.H. López; W.F. Maloney, y L. Servén, (2006): *Poverty Reduction and Growth: Virtuous and Vicious Circles*, (Washington, The World Bank).

Portes, A. (1998): “Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology”, *American Review of Sociology*, Vol. 24, No. 1.

----- (2006): “Institutions and Development: A Conceptual Reanalysis”, *Population and Development Review*, Vol.32, No.2

PREALC (1991): *Empleo y equidad: el desafío de los 90*, (Santiago, PREALC)

Przeworski, Adam (1988): *Capitalismo y Socialdemocracia*, (Madrid, Alianza).

Raudenbush, S.W y A.S. Bryk (1992): *Hierarchical Linear Models* (Thousand Oaks, Sage).

Rawls, J. (2002): *Teoría de la justicia*, (México, Fondo de Cultura Económica).

Reis, E.P. (2006): Inequality in Brazil: Facts and Perceptions, en G.Thorborn (ed.): *Inequalities of the World*, (London, Verso).

Reygadas, L. (2008): *La apropiación. Destejiendo las redes de la desigualdad*, (Barcelona, Anthropos/UAM).

Salvat, P. (2002): *El porvenir de la equidad. Aportaciones a un giro ético en la filosofía política contemporánea*, (Santiago, LOM/Universidad Alberto Hurtado).

Sánchez Parga, J. (2007): “Desigualdad y nuevas desigualdades: economía política de un ocultamiento”, *Ecuador Debate*, No.70.

Sen, A. (1995): *Inequality Reexamined*, (Cambridge, Harvard University Press).

----- (2006): *Conceptualizing and Measuring Poverty*, en D.B.Grusky y R.Kanbur (ed.).

Shejtman , A. (1999): “Las dimensiones urbanas del desarrollo rural”, *Revista de la CEPAL*, No. 67.

Snijders, T.A.B. y R. Bosker (1999): *Multilevel Analysis. An Introduction to Basic and Advanced Multilevel Modelling*, (Thousand Oaks, Sage).

Solimano, A. (1985): Enfoques alternativos sobre el mercado de trabajo: un examen de los modelos neoclásico, neomarxista y de segmentación, *Documentos de Trabajo*, No. 272, (Santiago, PREALC).

----- (2000): ¿El fin de las disyuntivas difíciles? Revisión de la relación entre la distribución del ingreso y el crecimiento, en A. Solimano (comp.): *Desigualdad social. Valores, crecimiento y el Estado*, (México, Fondo de Cultura Económica).

Stewart, F. (s.f.): Horizontal Inequalities: A Neglected Dimension of Development, *Working Paper* 1, Centre for Research on Inequality, Human Security and Ethnicity, (Queen Elizabeth House, Oxford).

Thorborn, G. (2006): *Meaning, Mechanisms, Patterns and Forces: An Introduction*, en G.Thorborn (ed.)

Tilly, C. (1999): *Durable Inequality*, (Berkeley, University of California Press)

Turner, B. (1993): Contemporary Problems in the Theory of Citizenship, en B. S. Turner (1993): *Citizenship and Social Theory*, (London, Sage Publications).

Vusković P. (1993): *Pobreza y desigualdad social América Latina.*, (México, UNAM, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades).

Weber, M. (1984): *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*, (México, Fondo de Cultura económica).

Wright, E. O. (1997): *Class Counts*, (New York, Cambridge University Press).

----- (1999): Metatheoretical Foundations of Charles Tilly's, *Durable Inequality*, *ponencia revisada* al panel sobre "Charles Tilly's, *Durable Inequality*", Social Science History Conference, Chicago, Illinois, November 20.23, 1998.

ANEXO METODOLÓGICO

Este anexo contiene una síntesis de la metodología aplicada en este estudio. En un primer apartado se describen, muy brevemente, las bases de datos utilizadas para pasar en un segundo acápite a especificar los modelos multinivel que se ha utilizado. En un tercer apartado lo que se especifican son los modelos de regresión logística y se concluye con una alusión al índice y niveles de exclusión/inclusión.

1. Descripción de la base de datos utilizada

Las bases de datos utilizadas han sido las siguientes:

Costa Rica: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM) realizada por el INEC en julio de 2006. El tamaño de la muestra ha sido de 14,214 viviendas.

Ecuador: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDUR) realizada por el INEC en el último trimestre del 2006. El tamaño de la muestra ha sido de 18,848 viviendas.

Guatemala: Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos (ENEI) realizada por el INE realizada por el INE en el 2004. El tamaño de la muestra ha sido de 13,435 viviendas.

México: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), realizada por el INEGI, analizamos la base correspondiente al segundo trimestre del 2006. El tamaño de la muestra fue de 120,260 viviendas.

2. Modelos multinivel

2.1 Capacidad de mercado

La capacidad de mercado constituye la variable dependiente de estos modelos. Su construcción implica una redefinición del ingreso laboral que la fuerza laboral ocupada percibe a cambio de su trabajo en el mercado laboral. La idea básica detrás de esta operación sostiene que los ingresos laborales son la resultante de una variable latente que expresa el poder de negociación de los sujetos laborales. Este poder de negociación está asociado con atributos grupales, referidos a la presencia de formas de acción colectiva en las unidades productivas en las que los individuos participan; así como a atributos “individuales” que muestran el nivel de cualificación de la fuerza laboral. Argumentamos que, adicionalmente, existe otro factor que influye en la determinación de la capacidad de negociación de la mano de obra, a saber, sus responsabilidades en materia de reproducción social de la unidad doméstica de la que forman parte.

Lo anterior implicaría construir una variable para captar el acoplamiento de estos tres factores para cada individuo inserto en el mercado de trabajo. En ausencia de variables directas sobre el particular hemos recurrido a construir una variable *proxy* que considerando aspectos de estos tres factores, permita redefinir el ingreso, de ahí como hemos

argumentado en el texto, hemos hablado de ingreso resignificado. En su definición entran cuatro:

- X1 = el ingreso de la ocupación principal del individuo Xi
- X2 = la calidad del empleo del individuo Xi
- X3 = el número de miembros ocupados en el hogar del individuo Xi
- X4 = tamaño del hogar del individuo Xi

Empero, se parte de la observación de que el “ingreso resignificado” del individuo Xi es una función del acoplamiento entre estas cuatro variables, y particularmente, del reconocimiento de que el poder de negociación de los individuos está condicionado por la razón de dependencia económica (tasa de participación laboral) a lo interno del hogar. De lo anterior se deduce lo siguiente:

$$IR_i = X_{1ij} * X_{2i} * (X_{3j} / X_{4j})$$

donde,

- IR_i = Ingreso resignificado del “iésimo individuo”
- X_{1ij} = Ingreso de la ocupación principal del individuo “iésimo” en el hogar “jésimo”
- X_{2i} = Calidad del empleo del individuo “iésimo”
- X_{3j} = Número de ocupados del hogar “jésimo”.
- X_{4j} = Tamaño del hogar “jésimo”.

La calidad del empleo de la persona implica ponderar el ingreso de su ocupación. Esta operación se basa en una calificación de empleos que ha sido tomada de nuestros trabajos sobre exclusión social donde hemos definido empleos de calidad alta (empresarios no pequeños, asalariados no precarios y autoempleos dinámicos), media (asalariados con precarización intermedia y autoempleo intermedio) y baja (asalariados con precarización alta, autoempleo de subsistencia, trabajo no remunerado y desempleo).¹⁰⁹

Tanto los empleos de calidad media como los de calidad baja tienen un peso inferior a los de calidad alta. Estos pesos reflejan diferencias en los promedios de los ingresos de estos conjuntos de empleo donde los de calidad alta se les asignan el valor 1 y, por tanto, los de calidad media y baja son submúltiplos. Los valores de estos ponderadores se muestran en el siguiente cuadro.

¹⁰⁹ En el apartado cuarto de este mismo anexo, nos referiremos a la construcción de estas categorías de empleo.

Ponderadores de calidad de empleo

País	Tipo de empleo		
	Calidad alta	Calidad media	Calidad baja
Costa Rica	1	0.491	0.110
Ecuador	1	0.602	0.176
Guatemala	1	0.582	0.156
México	1	0.769	0.453

Un par de ilustraciones sirven para dar cuenta de cómo opera esta variable empíricamente.

Ejemplo 1:

Tenemos un trabajador que reporta un ingreso mensual equivalente a US\$ 3000 (X_{1ij}).

Proviene de un hogar integrado por dos personas (Ego y su cónyuge), ambos activos por lo cual su tasa de participación laboral sería de $2/2 = 1$ (X_{3j}/X_{4j}).

Trabaja en una empresa grande donde su empleo cubre todas las normas laborales vigentes en el respectivo país. Es decir, la calidad del empleo sería alta, motivo por el cual su ponderador es igual a 1 (X_{2i}).

Por consiguiente:

$$X_{1ij} = 3000 * 1 * 1 = 3000$$

Ejemplo 2:

Tenemos un trabajador que reporta un ingreso mensual equivalente a US\$ 1000 (X_{1ij}).

Proviene de un hogar integrado por cinco personas (Ego, la cónyuge y tres niños no activos), ambos activos por lo cual su tasa de participación laboral sería de $1/5 = 0.20$ (X_{3j}/X_{4j}).

Trabaja también en una empresa grande pero su empleo no cubre con ninguna de las normas laborales vigentes. Es decir, la calidad del empleo sería baja, motivo por el cual su ponderador sería un submúltiplo como, por ejemplo, 0.2389 (X_{2i}).

Por consiguiente:

$$X_{1ij} = 1000 * 0.20 * 0.2389 = 47.78$$

Estos dos ejemplos bastan para mostrar el poder de la variable “ingreso resignificado”, como *proxy* de capacidad de mercado, frente a la de ingresos. Si el análisis se realiza sobre el primer caso, se tiene que la diferencia en poder de mercado entre el individuo primero y el segundo es tres veces superior en el primer caso con respecto al segundo. Empero, si el análisis se realiza sobre “ingreso resignificado”, se observa que el individuo primero tiene una capacidad de mercado 63 veces superior al individuo dos. Las diferencias en magnitudes vienen dadas por las restricciones derivadas del hogar tanto como la mayor vulnerabilidad laboral reportada por el individuo segundo en su empleo actual.

A efectos de construir un índice que permita su interpretación con fines analíticos, la variable “ingreso resignificado” fue primero estandarizada, luego reescalada y finalmente normalizada. Como resultado de estas operaciones se tiene una variable con un valor equivalente a cero (0) que expresa la situación de un hogar privado de toda “ingreso resignificado” y un valor máximo de cien (100) correspondiente a la mayor “ingreso resignificado” observada entre todos los hogares.

2.2 Posiciones de clase

El segundo nivel de estos modelos ha sido ordenado según diez posiciones de clase cuyos criterios de construcción se reflejan en el siguiente cuadro.

Criterios clasificatorios de posiciones de clases sociales

Posiciones de clases sociales	Categoría ocupacional	Ocupación	Tamaño del establecimiento
Empresarios medianos y grandes	Patrono		10 empleados y más
Gerentes	Empleado de empresa privada; o empresa pública	Nivel directivo	
Empresarios pequeños	Patrono		De 5 a 9 empleados
Profesionales asalariados	Empleado de empresa privada o del Estado	Profesional	
Profesionales independientes	Trabajador por cuenta propia	Profesional	
Técnicos y administrativos	Empleado de empresa privada o del Estado	Técnicos y administrativos	
Microempresarios	Patrono		De 1 a 4 empleados
Trabajadores asalariados manuales	Empleado de empresa privada o del Estado	Resto de categorías	
Trabajadores por cuenta propia	Trabajador por cuenta propia		Unipersonales
Empleadas domésticas	Servidora doméstica		

2.3 Grupos categóricos

Para modelar el efecto diferencial de algunos atributos “individuales” se han considerado cinco variables¹¹⁰ que permiten realizar un análisis siguiendo la lógica de categorías contrapuestas sugerida por Tilly (1999). Las variables son las siguientes: sexo, edad, etnicidad, nacionalidad y territorialidad. El sistema de codificación para cada una de estas variables es el siguiente:

Sexo:	0 = Hombre	1 = Mujer
Edad:	0 = 25 y más años	1 = De 12 a 24 años
Nacionalidad:	0 = Costarricenses u otro	1 = Nicaragüense
Etnicidad	0 = No indígena	1 = Indígena ¹¹¹
Territorialidad ¹¹² :	0 = Urbano	1 = Rural

2.4 Niveles de educación

Para modelar el impacto de la cualificación formal de la fuerza de trabajo se construyó una variable que mide la escolaridad de la mano de obra considerando una perspectiva credencialista. Esta variable da lugar a cinco grupos, definidos como variables “dummies”, en los siguientes términos pero debemos diferenciar Costa Rica de Ecuador y Guatemala. En el caso costarricense las variables han sido las siguientes:

Menos de primaria:	analfabetos o personas con menos de 6 años de escolaridad. Constituye la categoría de referencia o grupo omitido.
Primaria completa:	agrupa a personas que aprobaron de 6 a 8 años de escolaridad
Secundaria académica:	agrupa a personas que reportan haber aprobado 9 ó 10 años de escolaridad

¹¹⁰ La de etnicidad se ha utilizado en los casos de Ecuador y Guatemala mientras la de nacionalidad en Costa Rica.

¹¹¹ En el caso de Ecuador se incluye a la población afrodescendiente (categoría “Negro” de la base de datos). En el caso de México se construyó una proxy mediante el contraste entre la Región Sur (valor 1) y las Regiones Norte y Centro (valor 0). Esta proxy refleja dos fenómenos. Por un lado, una región con alta concentración indígena. Por otro, la región de menos de desarrollo del país.

¹¹² En el caso de Costa Rica estas categoría son Región Central (valor 0) y Resto del país (valor 1). En México, las localidades rurales son las de menos de 15.000 habitantes y las urbanas las de 15.000 y más. En Guatemala y Ecuador adoptamos las definiciones existentes en la base de datos.

Secundaria técnica: agrupa a personas que reportan haber 11 y 12 años de escolaridad en sistemas de enseñanza técnica

Superior: agrupa a todas las personas activas que reportan haber logrado más de 13 años de escolaridad

En los casos ecuatoriano y guatemalteco las variables han sido las siguientes:

Menos de primaria: analfabetos o personas con menos de 6 años de escolaridad. Constituye la categoría de referencia o grupo omitido.

Primaria completa: agrupa a personas que aprobaron de 6 a 8 años de escolaridad

Básica: agrupa a personas que reportan haber aprobado 9 ó 11 años de escolaridad

Superior: agrupa a todas las personas activas que reportan haber logrado más de 12 años de escolaridad

En México, las variables han sido las siguientes:

Menos de primaria: analfabetos o personas con menos de 6 años de escolaridad. Constituye la categoría de referencia o grupo omitido.

Primaria completa: agrupa a personas que aprobaron de 6 a 8 años de escolaridad.

Secundaria: agrupa a personas que reportan haber aprobado 9 ó 11 años de escolaridad.

Preparatoria: agrupa a personas que reportan haber aprobado 12 años de escolaridad

Superior: agrupa a todas las personas activas que reportan haber logrado más de 12 años de escolaridad

En los modelos de regresión, multinivel y logístico, estas variables se identifican en los siguientes términos:

Primaria = Primaria;

Secundaria (1) = Secundaria Académica (Costa Rica); Secundaria Básica (Ecuador y Guatemala); Secundaria (México);

Secundaria (2) = Secundaria Técnica (Costa Rica); Secundaria (Ecuador); Diversificado (Guatemala); Preparatoria (México).

Superior = Superior

**ECUACIONES DE MODELO DE REGRESIÓN MULTINOMIAL
MODELO NULO CON EFECTOS ALEATORIOS**

$$Y_{ij} = \gamma_{00} + \mu_{0j} + \Gamma_{ij} \quad (\text{Ecuación 1})$$

Donde:

Y_{ij} = La capacidad de mercado (Y), para el individuo i perteneciente al grupo de posición de clase j

γ_{00} = Gran media de la población

μ_{0j} = Efecto aleatorio grupal de nivel 2

Γ_{ij} = Efecto aleatorio del Nivel 1

Nótese que

$$\text{Var}(Y_{ij}) = \text{Var}(\mu_{0j} + \Gamma_{ij}) = \tau_{00} + \sigma^2,$$

Donde,

τ_{00} = varianza entre grupos (unidades de segundo nivel, en nuestro caso es la varianza Y correspondiente a posiciones de clase)

σ^2 = varianza intra grupos (unidades de primer nivel, en nuestro caso es la varianza de Y entre los individuos ocupados considerados en el análisis)

En nuestro caso:

J = posiciones de clase, donde N = 10

i = individuos ocupados, donde N = número casos por país

La ecuación 1 puede descomponerse en una ecuación para cada uno de los niveles del modelo estimado. Siguiendo el lenguaje del texto las unidades de nivel 1 son individuos y las unidades de nivel 2 son posiciones de clase en los mercados.

Nivel 1

$$Y_{ij} = \beta_{0j} + \epsilon_{ij} \quad (\text{ecuación 2})$$

La ecuación 2 implica que:

$$\beta_{1j} = 0 \text{ en el nivel 1, para todas las } j$$

y

$\epsilon_{ij} \sim N(0, \sigma^2)$ para $i = 1, \dots, n_j$ individuos en grupos de posición de clase J , y $j = 1, \dots, 21$ grupos de clase.

σ^2 = la varianza en el nivel 1

Nivel 2

$$\beta_{0j} = \gamma_{00} + \mu_{0j} \quad (\text{ecuación 3})$$

γ_{00} = la gran media de Y en la población

μ_{0j} = efecto aleatorio asociado a la unidad J . en sentido estricto, constituye un error aleatorio

con

$$\mu_{0j} \sim N(0, \tau_{00})$$

donde τ_{00} es equivalente a la varianza del segundo nivel.

En nuestro caso:

J = posiciones de clase, donde $N = 10$

I = individuos ocupados, donde N = Número de casos por país

**MODELO DE INTERCEPTOS ALEATORIOS Y PENDIENTES FIJAS
(ONE WAY ANCOVA WITH RAMDOM EFFECTS)**

$$Y_{ij} = \gamma_{00} + \beta_{1ij}(X_{1ij}) + \beta_{2ij}(X_{2ij}) + \beta_{3ij}(X_{3ij}) + \beta_{4ij}(X_{4ij}) + \beta_{5ij} \sum(X_{5ij}) + \mu_{0j} + \Gamma_{ij} \quad (\text{Ecuación 1})$$

Donde,

Y_{ij} = La capacidad de mercado (Y), para del individuo i perteneciente al grupo de posición de clase j

γ_{00} = Gran media de la población

X_1 = Sexo:
 Hombre = 0
 Mujer = 1

X_2 = Grupo de edad:
 25 y más años = 0
 De 12 a 24 años = 1

X_3 = Nacionalidad:
 Costarricense y otros = 0
 Nicaragüense = 1

X_4 = Región:
 Central = 0
 Resto del país = 1

X_5 = Nivel Educativo
 variable nominal pluricotómica con K-1 grupos

X_{5a} = Nivel educativo1,
 Primaria completa = 1
 Otro = 0

X_{5b} = Nivel educativo2,
 Secundaria 1 = 1
 Otro = 0

X_{5c} = Nivel educativo3,
 Secundaria 2 = 1
 Otro = 0

X5c = Nivel educativo4,
 Educación Superior = 1
 Otro = 0

X5d = Grupo omitido,
 Menos de primaria completa = 1
 Otro = 0

μ_{0j} = efecto grupal de nivel 2 (aleatorio)

Γ_{ij} = efecto Individual de nivel 1 (aleatorio)

La ecuación 1 puede descomponerse en una ecuación para cada uno de los niveles considerados en el modelo:

Nivel 1

$$Y_{ij} = \beta_{0j} + \beta_{1ij}(X_{1ij}) + \beta_{2ij}(X_{2j}) + \beta_{3ij}(X_{3ij}) + \beta_{4ij}(X_{4ij}) + \beta_{5ij} \sum(X_{5j}) + \Gamma_{ij} \quad (\text{ecuación 2})$$

Nivel 2

$$\beta_{0j} = \gamma_{00} + \mu_{0j} \quad (\text{ecuación 3})$$

$$\beta_{1j} = \gamma_{10}$$

$$\beta_{2j} = \gamma_{20}$$

$$\beta_{3j} = \gamma_{30}$$

$$\beta_{4j} = \gamma_{40}$$

$$\beta_{5j} = \gamma_{50}$$

$$\beta_{6j} = \gamma_{60}$$

$$\beta_{7j} = \gamma_{70}$$

$$\beta_{8j} = \gamma_{80}$$

donde,

μ_{0j} = es un efecto grupal de carácter aleatorio

$\text{Var}(\Gamma_{ij}) = \sigma^2$; es decir, la varianza residual después de haber controlado por X_{ij} .

Nota:

- (1) Se desprende del sistema de ecuaciones presentado que el efecto X_i es fijo en las unidades de segundo nivel.
- (2) $j =$ posiciones de clase, donde $N = 10$
- (3) $i =$ individuos ocupados, donde $N =$ número de casos por país

3. Modelos de regresión logística de empoderamiento.

Como se ha mencionado en el texto, para falsear la tercera hipótesis se ha recurrido a modelos de regresión logística. La variable dependiente, definida ahora como “ciudadanía social”, es una dicotomización de la variable “ingreso resignificado”. Se ha identificado un valor de tal “ingreso” que diferencia a los casos desempoderados relativos (valor 0) de los empoderados relativos (valor 1). Este valor es el promedio del valor del “ingreso resignificado” del conjunto de individuos cuyos hogares están en situación de inclusión mínima. Adicionalmente, estos hogares no deben de tener personas menores de 15 años insertas en el mercado laboral, ni personas activas mayores de 65 años.¹¹³

Inclusión mínima significa que en la segmentación del índice de exclusión/inclusión¹¹⁴ se ha tomado el conglomerado que contiene valores positivos y negativos pero sólo se han considerado los primeros.

Las variables independientes son las mismas que la de los modelos multinivel pero con transformaciones en la referida a la de niveles de educación y a la de posiciones de clase que definía el nivel 2 de esos modelos.

Así, las variables de educación se compactaron en una sola variable categórica que mantiene los cuatro primeros niveles (menos de primaria, primaria, secundaria 1, secundaria 2) quedando el nivel de educación superior como categoría de referencia.

En cuanto a las posiciones de clase, lo primero a señalar es que se han construido dos variables también categóricas: una referida al campo de desigualdades de explotación que incorpora categorías asalariadas; y otra referida al campo de acaparamiento que incluye categorías no asalariadas. Esto supone que se han procesado dos modelos en cada país.

Respecto al campo de explotación las categorías explícitas son: trabajadores manuales y empleadas domésticas; técnicos y administrativos; y profesionales asalariados. Queda como categoría de referencia los gerentes a los que se les ha añadido los empresarios no pequeños.

En cuanto al campo de acaparamiento las categorías son las siguientes: trabajadores por cuenta propia; microempresarios y profesionales independientes; y empresarios pequeños. Los empresarios no pequeños constituyen la categoría de referencia.

Una vez estimados los modelos de probabilidad sobre la variable de “ciudadanía social” se procedió a realizar un conjunto de simulaciones a efectos de estimar las posibilidades de inclusión social o ejercicio de la ciudadanía social básica mediante la remoción de los efectos negativos derivados de la existencia de desigualdades categóricas, educativas y de posiciones de clase en el mercado. Su objetivo ha sido falsear la tercera de las hipótesis formuladas tal como se ha señalado en el texto.

¹¹³ Esta restricción no opera en el caso de empresarios o profesionales independientes.

¹¹⁴ Nos referiremos a este índice en el apartado cuarto de este mismo anexo.

La lógica de estas simulaciones es la siguiente. Primero, se procede, a simular con los niveles educativos. Esta simulación consiste a otorgar a cada nivel, el coeficiente del nivel inmediatamente superior; y la categoría de secundaria 2 para equipararse a la de superior se convierte en 0. O sea, se simula un escalamiento educativo generalizado. Segundo, se simula con cada una de las variables categóricas convirtiendo la respectiva variable en 0. Esto supone que, por ejemplo, las mujeres tendrían la misma probabilidad de acceso a la ciudadanía social que los hombres. Y, en tercer lugar, se simula con las posiciones de clase haciendo un escalamiento similar al de niveles de educación. O sea, a cada posición de clase asume el coeficiente de la categoría inmediatamente superior. Las categorías de profesionales asalariados y de empresarios pequeños se convierten en 0 para equipararse con gerentes y empresarios no pequeños, respectivamente.

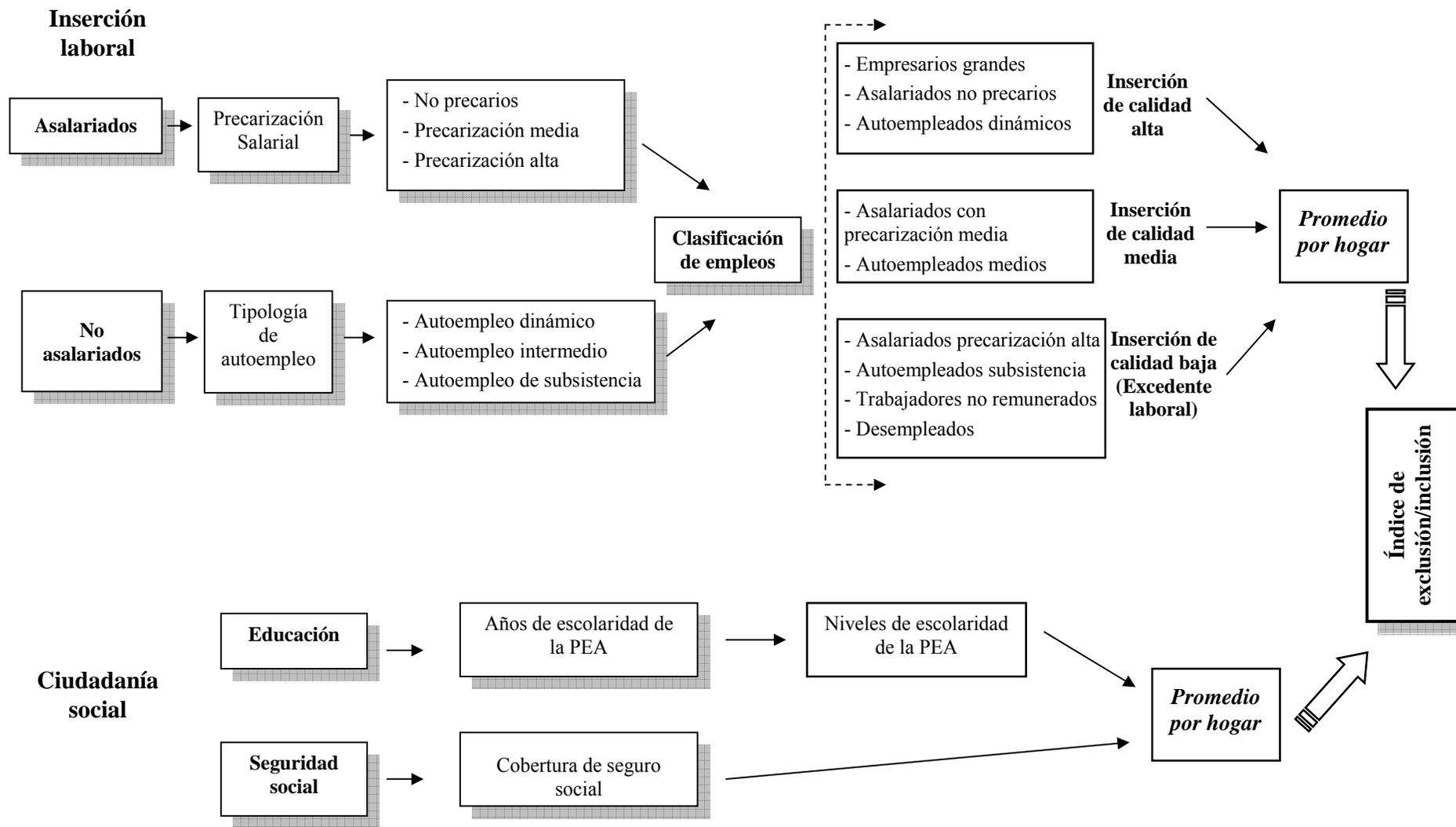
Cada una de estas simulaciones cuantifican el número de personas que lograrían acceder al ámbito de la ciudadanía social y permite así identificar cual de las variables tiene mayor incidencia al respecto.

4. El índice y los niveles de exclusión/inclusión

En relación a la calidad de los empleos y sus ponderadores así como a la determinación del umbral de ciudadanía social hemos hecho referencia al índice y a los niveles de exclusión/inclusión.

Este procesamiento se refleja en el siguiente diagrama que sintetiza los pasos seguidos.

**Diagrama
Construcción del índice de exclusión/inclusión social**



Como muestra este diagrama se operacionalizan las dos dimensiones básicas de la exclusión social: la inserción de los miembros del hogar en el mercado de trabajo y el acceso a la ciudadanía social.

En cuanto al primero, se diferencia el empleo asalariado del autoempleo. En el primero se trata de identificar tres niveles de precarización salarial (baja, media y alta) a partir de la construcción de un índice que toma en cuenta el cumplimiento o no de distintos estándares laborales (contrato, estabilidad, jornada, cotización al seguro, salario mínimo, etc.). Por su parte, la tipología de autoempleo se construye a través de dos indicadores. Por un lado, el denominado “ingreso de responsabilidad social” que intenta ver si el ingreso de la actividad de autoempleo en cuestión contribuye, junto a otros empleos, a que el hogar supere la condición de pauperización. Y la localización del establecimiento viendo si este se encuentra o no “independizado” de la respectiva vivienda. (En Ecuador se pudo utilizar un indicador referido a la contabilidad). La combinación de estos dos criterios resulta en tres niveles de autoempleo: el de subsistencia que refleja situaciones donde la actividad sigue estando supeditada a las necesidades reproductivas del hogar; el dinámico que refleja situaciones de acumulación sostenida; y un nivel intermedio.

Estas seis categorías laborales (tres de niveles de precarización salarial y otros tres de autoempleo) junto a las categorías de empresario no pequeños (propietarios de establecimientos que ocupan diez o más personas), trabajadores no remunerados y desempleados constituyen la Población Económica Activa. Estas nueve categorías se agrupan en tres niveles de calidad de empleo, tal como se muestra en el diagrama. Se estima un promedio ponderado por hogar cuyos pesos son los que hemos señalado al mencionar la calidad del empleo respecto del “ingreso resignificado” en el segundo apartado de este mismo anexo.

En cuanto a la segunda dimensión de ciudadanía social toma en cuenta dos variables. La primera es la referida a niveles de educación pero limitados a la PEA. Se estiman promedios por hogar. La segunda tiene que ver con la cobertura del hogar respecto a seguros médicos. En el caso de Guatemala, en ausencia de información sobre seguridad social en el hogar, hubo que recurrir a servicios básicos de la vivienda.

El promedio laboral, el promedio de la escolaridad de la PEA y el porcentaje de cobertura se combinan en un análisis factorial para producir el índice de exclusión/inclusión que posteriormente se segmenta, a través del método de conglomerados *K-means*, para identificar así niveles de exclusión/inclusión.

La especificación de la metodología se encuentra, en una primera versión, en nuestro texto *La persistencia de la miseria en Centroamérica. Una visión desde la exclusión*.¹¹⁷ Una versión refinada se encuentra en nuestro estudio sobre *Exclusión social y pobreza*

¹¹⁷ Este texto se puede bajar de la página web de FLACSO-Costa Rica (www.flacso.or.cr).

irreducible. Reflexiones desde el caso costarricense, informe de investigación presentado al Estado de la Nación en el 2007.¹¹⁸

No obstante respecto a diversos del procesamiento en los que entran en juego especificidades nacionales que hay que explicitar.

El primero tiene que ver con las variables referidas a los estándares laborales del empleo asalariado que entran en el índice de precarización salarial a partir del análisis de confiabilidad que se realizó.

En el caso costarricense fueron cuatro: estabilidad laboral, cotización al seguro social, jornada laboral y salario/hora mínimo.

En Ecuador fueron sólo dos: estabilidad laboral y cotización al seguro social.

En Guatemala han sido tres: contrato laboral; cotización al seguro y beneficios adicionales (aguinaldo, bono catorceavo y bono vacacional).

En México fueron cinco: contrato laboral por escrito; vacaciones pagadas; jornada laboral; aguinaldo y salario/hora mínimo.

En la construcción de autoempleo se utilizó el denominado “ingreso de responsabilidad social” y la localización del establecimiento. Pero en el caso ecuatoriano, esta segunda variable se sustituyó por la de contabilidad diferenciando los casos cuando existen registros contables de cuando son inexistentes. En México se utilizaron dos variables para diferenciar los niveles de autoempleo: uso o no de trabajo no remunerado y si tiene o no registros contables formales.

Finalmente, hay también diferencias en la segunda variable referida a ciudadanía social. Mientras en los casos costarricense, ecuatoriano y mexicano remite al porcentaje de cobertura de seguro del hogar, en el guatemalteco es un índice simple que toma en cuenta el acceso de la vivienda a agua y a servicio sanitario.

¹¹⁸ Este documento se encuentra en la página web del Estado de la Nación (www.estadonacion.or.cr).

Bajo el título «Avances de Investigación», se editan en formato electrónico, para su acceso libre desde la página web de la Fundación, los resultados iniciales de los proyectos que han sido objeto de financiación a través de la Convocatoria de Ayudas a la Investigación, Becas de Estancias Cortas o informes realizados por encargo directo de la Fundación y de su Centro de Estudios.

Fundación Carolina

C/ General Rodrigo, 6, cuerpo alto-4º piso
Edif. Germania
28003 Madrid
informacion@fundacioncarolina.es

CeALCI

C/ Guzmán el Bueno, 133-5º dcha
Edif. Britannia
28003 Madrid
cealci@fundacioncarolina.es