

En América latina desigual: preguntas, enfoques y tendencias actuales. México (Argentina): Siglo XXI Editores - CLACSO.

Aproximaciones al abordaje de la estructura de clases latinoamericana.

Eduardo Chávez Molina y José Javier Rodríguez de la Fuente.

Cita:

Eduardo Chávez Molina y José Javier Rodríguez de la Fuente (2024). *Aproximaciones al abordaje de la estructura de clases latinoamericana. En América latina desigual: preguntas, enfoques y tendencias actuales. México (Argentina): Siglo XXI Editores - CLACSO.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/joserodriguez/123>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/pq7B/8cy>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
Para ver una copia de esta licencia, visite
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>.

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.



América Latina desigual

Preguntas, enfoques
y tendencias recientes

Gonzalo Assusa
Gabriela Benza
(*coords.*)

**MIRADAS
LATINOAMERICANAS**

miradas
latinoamericanas



CLACSO

Consejo Latinoamericano
de Ciencias Sociales



PLATAFORMAS PARA
EL DIÁLOGO SOCIAL

Colección Miradas Latinoamericanas

Karina Batthyány - Dirección de la colección
Fernanda Pampín - Coordinación editorial

CLACSO Secretaría Ejecutiva

Karina Batthyány - Directora ejecutiva
María Fernanda Pampín - Directora de publicaciones

Equipo editorial

Lucas Sablich - Coordinador editorial
Solange Victory y Marcela Alemandi - Producción editorial



LIBRERÍA LATINOAMERICANA Y CARIBEÑA DE CIENCIAS SOCIALES
CONOCIMIENTO ABIERTO, CONOCIMIENTO LIBRE

Los libros de CLACSO pueden descargarse en formato digital o adquirirse en versión impresa de cualquier lugar del mundo ingresando a www.libreriaclelaco.org

América Latina desigual: preguntas, enfoques y tendencias actuales (Buenos Aires/México: CLACSO/Siglo XXI Editores, noviembre de 2023).

ISBN: 978-987-813-863-3



CC BY-NC-ND 4.0

La responsabilidad por las opiniones expresadas en los libros, artículos, estudios y otras colaboraciones incumbe exclusivamente a los autores firmantes, y su publicación no necesariamente refleja los puntos de vista de la Secretaría Ejecutiva de CLACSO.

CLACSO

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales

Conselho Latino-americano de Ciências Sociais

Estados Unidos 1168 | C1023AAB Ciudad de Buenos Aires | Argentina

Tel [54 11] 4304 9145 | Fax [54 11] 4305 0875

<clacso@clacsoinst.edu.ar> | <www.clacso.org>



Suecia
Sverige

Este material/producción ha sido financiado por la Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo, Asdi. La responsabilidad del contenido recae enteramente sobre el creador. Asdi no comparte necesariamente las opiniones e interpretaciones expresadas.

AMÉRICA LATINA DESIGUAL: PREGUNTAS, ENFOQUES Y TENDENCIAS ACTUALES

coordinación

GONZALO ASSUSA Y GABRIELA BENZA

por

MARÍA JOSÉ ÁLVAREZ RIVADULLA ♦ GONZALO ASSUSA ♦
GABRIELA BENZA ♦ LARA BORIN CAMPOLI ♦ KEVIN
CARRASCO ♦ JUAN CARLOS CASTILLO ♦ MAYARÍ CASTILLO
GALLARDO ♦ EDUARDO CHÁVEZ MOLINA ♦ PAULA CONTRERAS
ROJAS ♦ CAMILA CUEVAS GUTIÉRREZ ♦ DAYMA ECHEVARRÍA
LEÓN. ♦ MAYRA ESPINA PRIETO ♦ FABIANA ESPÍNDOLA ♦
ENRIQUE FERNÁNDEZ-MALDONADO MUJICA ♦ JUAN DIEGO
GARCÍA-CASTRO ♦ LUIS ORTIZ ♦ JUAN PABLO PÉREZ SÁINZ
GRAZIELA PEROSA ♦ JOSÉ RODRÍGUEZ DE LA FUENTE ♦
SOLEDAD STOESSEL ♦ SERVANDO VALDÉS ♦ DELFINO VARGAS
CHANES ♦ CARLOS AUGUSTO VIÁFARA LÓPEZ ♦ ILANA YASCHINE

argentina

siglo xxi editores

www.sigloxxieditores.com.ar

capital intelectual

www.editorialcapitalintelectual.com.ar

guatemala 4824, c1425bup, buenos aires

méxico

siglo xxi editores

www.sigloxxieditores.com.mx

cerro del agua 248, romero de terreros, 04310, ciudad de méxico

españa

clave intelectual

www.claveintelectual.com

calle recaredo 3 - 28002, madrid

América Latina desigual : preguntas, enfoques y tendencias actuales /
María José Álvarez Rivadulla ... [et al.] ; Coordinación general de Gonzalo
Assusa ; Gabriela Benza. - 1a ed - Ciudad Autónoma de Buenos Aires :
CLACSO ; México : Siglo XXI, 2024.

Libro digital, PDF - (Miradas latinoamericanas / Karina Batthyány)

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-987-813-863-3

1. América Latina. 2. Desigualdad. I. Álvarez Rivadulla, María José II.
Assusa, Gonzalo, coord. III. Benza, Gabriela, coord.

CDD 305.51

PRESENTACIÓN DE MIRADAS LATINOAMERICANAS

La colección Miradas Latinoamericanas. Un Estado del Debate tiene como objetivo relevar las novedades teóricas, metodológicas y temáticas en diversos campos del saber, tanto a través de perspectivas trans e interdisciplinarias como desde diferentes tradiciones intelectuales.

Los libros que integran esta colección reúnen trabajos que exponen las novedades y dan cuenta de las transformaciones en relación con las temáticas, abordajes, enfoques teóricos, preguntas y objetos de investigación en los campos de las ciencias sociales y las humanidades, para poner en valor la originalidad, la relevancia y el impacto del conocimiento producido desde la región.

Clacso y Siglo XXI Editores, dos de las instituciones que más han contribuido a la producción y circulación del conocimiento y las ideas en América Latina y el Caribe, combinaron capacidades y voluntades para desarrollar un ambicioso programa editorial que busca destacar los aportes teóricos y metodológicos de la comunidad académica de América Latina y el Caribe recogiendo el estado actual del debate en múltiples campos de las ciencias sociales y las humanidades.

Con esta iniciativa esperamos que tengan especial relevancia los estudios que aborden temas asociados a las desigualdades y las violencias, en especial las de género, los procesos de inestabilidad política, económica y social, las alternativas frente a la crisis ambiental, el derecho a la migración y la movilidad humana.

KARINA BATTHYÁNY
Dirección de la colección

FERNANDA PAMPÍN
Coordinación editorial

INTRODUCCIÓN

GONZALO ASSUSA Y GABRIELA BENZA

En ciencias sociales la desigualdad no es una mera subárea temática. Antes bien, resulta un gesto epistemológico constituyente de las disciplinas de la ciencia social, un modo de preguntarse sobre la realidad, desnaturalizarla y abordar problemas de investigación. La desigualdad es resultado de la propia reproducción de la vida social. En efecto, el mundo social se genera por la acción dialéctica de estructuras y de agentes que, dotados de diferentes poderes y recursos y sin ser necesariamente conscientes de los mecanismos, producen y reproducen la desigualdad a través de sus prácticas (Gutiérrez, Mansilla y Assusa, 2021).

Por la constitución histórica de sus sociedades, América Latina ha resultado una usina de elaboraciones conceptuales, aportes críticos e investigaciones en materia de desigualdad social. Sus mercados de trabajo, signados por la informalidad laboral, la alta concentración de la propiedad, la persistencia de la desigualdad distributiva y su inestabilidad político-institucional, además de su inserción dependiente, la pervivencia de estructuras coloniales y poscoloniales y su conflictividad étnica, han hecho de los países latinoamericanos espacios fundamentales en la reflexión sobre los múltiples y diversos modos en los que la desigualdad social se reproduce en el tiempo.

La realidad social de nuestra región dio por tierra con las predicciones de finales de siglo xx que advertían un eclipseamiento de las disputas distributivas y una emergencia en primer plano de los conflictos de reconocimiento social (Motta, Jelin y Costa, 2020). Las brechas de desigualdad socioeconómica en América Latina no son sólo amplias, sino también persistentes y políticamente convocantes.

Si bien las estructuras sociales latinoamericanas están signadas por procesos de larga data, las transformaciones sociopolíticas que experimentó la región a principios del siglo *xxi* hicieron de ella un foco de particular interés. Como sostiene Nora Lustig (2020) América Latina fue, a la vez, la región del mundo con mayor desigualdad de ingresos y la que más disminuyó su inequidad distributiva durante los primeros 15 años del corriente siglo, en el marco de un giro político que condujo a que, en forma inédita, en numerosos países de la región fueran elegidos gobiernos de izquierda, centro izquierda o nacional-populares. Estas intensas transformaciones no significaron necesariamente un cambio de matriz societal o productiva (Benza y Kessler, 2021), pero revitalizaron y repolitizaron los interrogantes sobre la cuestión social latinoamericana (Pérez Sáinz, 2019) e impulsaron nuevas reflexiones y análisis sobre la persistencia de la desigualdad en nuestra región.

En efecto, en las últimas décadas del siglo *xx*, en el marco del deterioro social que acompañó al ciclo neoliberal, las ciencias sociales de América Latina pusieron el foco fundamentalmente en los sectores que experimentaban pérdidas en sus condiciones de vida: los estudios se centraron en la parte baja de la estructura social, en los pobres, los excluidos y los vulnerables. El lenguaje sobre las clases y la lucha de clases se opacó (Jelin, 2020), y fueron menos los que examinaron los procesos de concentración de la riqueza y del ingreso y, más en general, las reconfiguraciones en las desigualdades entre los distintos sectores sociales desde una mirada sobre el conjunto de la estructura social. Tras el cambio de siglo, la desigualdad volvió a estar en el centro de las preocupaciones. Esto ha dado lugar a una prolífica producción empírica que retoma perspectivas y temáticas de larga tradición en las ciencias sociales latinoamericanas, así como también a nuevas preguntas y a elaboraciones teóricas originales sobre las especificidades que asume la desigualdad en la región.

LAS TRANSFORMACIONES EN EL PERIODO
DEL POSNEOLIBERALISMO Y LAS PREGUNTAS
SOBRE LA ACTUALIDAD

El giro político hacia la izquierda que experimentó la región tras la llegada del nuevo siglo coincidió con una importante expansión económica, impulsada por un contexto internacional favorable —el denominado *boom de los commodities*— y también por la implementación, en varios países, de políticas macroeconómicas que apuntalaron la expansión productiva.

En este nuevo escenario político y económico, la región asistía a un incremento en el bienestar de su población. Entre 2002 y 2014, la desocupación disminuyó de 11.4% a 6.9%, el porcentaje de trabajadores cubiertos por sistemas de pensiones se incrementó de 38.3% a 50.3%, aumentaron los salarios, apuntalados por políticas de ingresos específicas por parte de los gobiernos y por la reactivación de las negociaciones colectivas en el mercado de trabajo, la población en situación de pobreza cayó en forma significativa, de 43.9% a 28.2%, y también disminuyó la desigualdad de ingresos, lo que se tradujo en una caída del índice de Gini de 0.547 a 0.491 (CEPAL, 2018). Asimismo, durante este periodo los Estados de la región incrementaron sus presupuestos en educación, salud y vivienda, beneficiando a sectores históricamente marginados, y dotaron de recursos económicos a los hogares más desfavorecidos, fundamentalmente a través de la implementación de extensos programas de transferencias condicionadas de ingresos y de pensiones a la vejez.

Estas tendencias se expresaron en un incremento en los niveles de vida que benefició a numerosos hogares latinoamericanos. Mientras algunos autores enfatizaron que el acceso de crecientes franjas de la población a bienes y servicios que históricamente les habían estado vedados estaba produciendo en la región una verdadera “democratización del consumo”, el incremento de los estratos de ingresos medios fue interpretado como indicador de la emergencia de “nuevas clases medias”, que parecían significar un punto de inflexión en la histórica polarización social latinoamericana

(Birdsall, 2007; Castellani, Parent y Zenteno, 2014; López-Calva y Ortiz-Juárez, 2014).

El proceso de mejora social tuvo, sin embargo, límites. No sólo porque en cada país persistieron núcleos de exclusión importantes, población sin acceso a servicios sociales básicos, en actividades laborales por fuera de las regulaciones estatales y con ingresos por debajo de la línea de pobreza. También porque una parte considerable de quienes lograron mejorar sus condiciones de vida permanecieron en una situación de vulnerabilidad social: ampliaron su capacidad de consumo en un ciclo favorable, pero su posición continuó siendo inestable, lo que los volvía altamente propensos a caer en la pobreza en contextos de deterioro social (Barozet *et al.*, 2021; Birdsall, Lustig y Meyer, 2014). En esta línea, el relato celebratorio sobre el surgimiento de una nueva clase media fue prontamente puesto en cuestión. Más que un cambio sustantivo en la composición de las clases sociales, la nueva clase media reflejaba, sobre todo, nuevos accesos y prácticas de consumo de algunas fracciones de la clase trabajadora, que rompieron por momentos los procesos de clausura social de los sectores medios, trayendo aparejados conflictos y corrimientos de fronteras, reacciones y reordenamiento de alianzas para construir nuevas barreras de distinción social (Álvarez-Rivadulla *et al.*, 2022; Benza y Kessler, 2021; Costa, 2021; Pérez Sáinz, 2021).

Si, a pesar de estos límites, el periodo posneoliberal destaca en la historia de la región por un impulso hacia la construcción de una red de protección básica y un piso mínimo de bienestar para los sectores más desfavorecidos, los avances en materia de desigualdad fueron más modestos (Benza y Kessler, 2021). En general los gobiernos del periodo modificaron poco las bases estructurales de las desigualdades persistentes de América Latina. No hubo casi transformación en las estructuras productivas ni muchas alternativas a los modelos extractivistas; y mientras el sector informal continuó teniendo un peso importante en el mercado laboral, las élites económicas de la región continuaron acumulando y concentrando riquezas, sin ver afectada su capacidad de apropiación y acaparamiento del excedente (Pérez Sáinz, 2016).

Asimismo, a pesar de algunos avances, no hubo reformas impositivas integrales que dieran a los sistemas tributarios un carácter más progresivo (Jiménez, 2017). En este marco, finalizado el ciclo posneoliberal, América Latina continuaba siendo la región más desigual del mundo en materia de distribución de ingresos: el índice de Gini para el promedio regional se ubicaba en valores por encima de los registrados para la misma época en los países de ingresos altos, pero también en Oriente Medio y en África Subsahariana (Indicadores de Desarrollo Mundial, ONU).

Con posterioridad a la etapa posneoliberal el crecimiento económico de la región se desaceleró y los indicadores sociales tendieron a estancarse o empeoraron, un escenario que se vio seriamente agravado durante la crisis desatada por la pandemia de covid-19. Como muestran Benza y Kessler (2021), América Latina fue uno de los epicentros de la pandemia por sus condiciones estructurales de desigualdad y exclusión y, a su vez, la pandemia produjo un incremento de la desigualdad y muy particularmente retrocesos sociales. Si bien tras el fin de la pandemia hubo una recuperación, las mejoras han tenido límites (CEPAL, 2022). No obstante, el modo en que estas tendencias recientes se han plasmado y se plasman en la actualidad en la estructura social, en la configuración de las desigualdades entre las distintas clases y sectores sociales, así como en las disputas distributivas y en las experiencias subjetivas respecto de estos procesos, ha sido todavía poco explorado.

En relación con la dimensión simbólica de la desigualdad social, América Latina parece mostrarse como una región paradójica. Investigaciones para algunos países han encontrado una tendencia reciente —relativamente global— a sobrerrepresentar a los sectores medios en términos de estatus social subjetivo —“todos somos clase media”— (Castillo *et al.*, 2013). Mientras tanto, otros trabajos han puesto el acento en el arreglo “realista” de las identidades de clase respecto de las posiciones en la estructura social en un sentido “objetivo” (Jorrat, 2013; Elbert y Pérez, 2018). Avanzar sobre esta dimensión es fundamental para explicar la denominada paradoja de Robin Hood (Choi, 2019).

Si bien es esperable que, tanto a nivel agregado como a nivel individual, la mayor desigualdad y privación material encarnen mayores demandas de igualdad y una polarización socioestructural de las preferencias redistributivas, las particularidades de las culturas políticas, los programas bienestaristas truncos (Holland, 2018) y una estructura de desigualdad simbólicamente “desclasada” (Roberts, 2002) complejizan la explicación latinoamericana sobre la relación entre la desigualdad y la privación material y el apoyo a las políticas redistributivas. Resolver esta aparente paradoja resulta fundamental para la construcción de estrategias de relegitimación de las políticas de igualdad en nuestros países.

Si las tendencias generales reseñadas recorren la historia de nuestra región desde principios del siglo XXI, también hay diferencias nacionales considerables que alertan sobre las dificultades de trazar patrones comunes. Esto, en primer lugar, porque los puntos de partida fueron muy diferentes: sin dudas, las distintas configuraciones de sus estructuras sociales, conformadas a través de procesos históricos de largo plazo, las características de sus mercados de trabajo, la extensión de sus programas bienestaristas y las trayectorias económicas y políticas previas, condicionaron las tendencias en materia de bienestar social y, en particular, de desigualdad que se registraron en cada uno de los países desde comienzos de siglo. Por otro lado, los avances sociales generalizados que se observaron durante el periodo posneoliberal fueron de muy distinta magnitud y ocurrieron en el marco de diferentes procesos sociopolíticos a nivel nacional. Algunos países como Colombia, México o Perú se mantuvieron al margen del giro a la izquierda durante los primeros años del siglo, y si bien en esta etapa también registraron ciertas mejoras en indicadores como los de pobreza o desigualdad de ingresos, el andamiaje institucional heredado del periodo neoliberal previo se mantuvo intacto. Por su parte, entre los países que experimentaron el giro a la izquierda hay diferencias importantes en la orientación y las políticas implementadas por los gobiernos, así como en los consensos concitados por las agendas redistributivas

en la población de cada país. Si en algunos de estos países, como Bolivia, los avances sociales durante el periodo fueron notables, en muchos otros fueron más modestos.

Finalmente, la heterogeneidad de trayectorias dentro de la región parece acentuarse en los últimos años: tras la pandemia, algunos países han experimentado una mejora económica y social, pero en otros la crisis parece prolongarse. Mientras tanto, en lo político emerge un panorama signado por un avance de las ideas y los proyectos electorales de derecha, pero también por la llegada o el regreso de fuerzas progresistas a los gobiernos en algunos países como Chile, Colombia, México y Brasil, lo que plantea interrogantes sobre la manera en que estos nuevos alineamientos políticos se traducen en los posicionamientos, demandas sociales y políticas concretas en torno a la desigualdad en cada uno de los casos nacionales.

En suma, la heterogeneidad interna es tan constitutiva de la región como su carácter desigual. Los ciclos neoliberales, posneoliberales y sus respectivas crisis y agotamientos sintetizan temporalidades solapadas y movimientos en tensión, cuando no contradictorios. Proponer diagnósticos e identificar tendencias sobre la desigualdad en América Latina requiere reconocer la singularidad de los procesos y construir herramientas analíticas precisas para la descripción de fenómenos sociales complejos.

LA NECESIDAD DE COMPRENDER: AVANCES EN INVESTIGACIÓN SOBRE DESIGUALDAD SOCIAL EN AMÉRICA LATINA

Los giros históricos y sociopolíticos que describimos en la sección anterior tuvieron también impacto en el pensamiento y la producción académica sobre desigualdad en la región. Como mencionamos al inicio de esta introducción, tras el cambio de siglo la preocupación por la desigualdad no sólo tomó cierto protagonismo en las promesas de los nuevos gobiernos posneoliberales y en las demandas de movimientos sociales y partidos

políticos, sino que además se transformó en un tema central en la agenda de investigación latinoamericana sobre la cuestión social. Este resurgimiento de los estudios sobre desigualdad contrastó con lo sucedido en la región durante la década de 1980 y, sobre todo, 1990, cuando la escasa producción sobre desigualdades se centró fundamentalmente en estudios económicos sobre la distribución personal de los ingresos.

El pensamiento y los estudios sobre las desigualdades sociales en América Latina cuentan sin embargo con una larga trayectoria. Las ciencias sociales latinoamericanas de mediados del siglo xx fueron testigos de elaboraciones conceptuales de gran riqueza que, lejos de reproducir formulaciones teóricas pensadas en otras latitudes, brindaron herramientas originales para explicar las formas específicas de la desigualdad en la región. Estos desarrollos quedaron plasmados en las obras de autores diversos como Florestan Fernandes, Aníbal Quijano, Gino Germani, José Medina Echavarría o Rodolfo Stavenhagen. En forma paralela, se realizaron numerosos análisis empíricos que permitieron conocer la dinámica de la desigualdad, sus características y magnitud en las sociedades de aquel entonces (entre otros, Balán, Browning y Jelin, 1977; Costa Pinto, 1964; Filgueira y Geneletti, 1981; Germani, 1955; Muñoz y Oliveira, 1973; Pastore, 1979; Solari, 1956).

En la producción intelectual entre las décadas de 1950 y 1970, la consideración de las desigualdades estaba anclada en preocupaciones más amplias sobre el tipo de desarrollo capitalista, que se nutrieron de miradas diversas como el estructural-funcionalismo, la teoría de la dependencia, la perspectiva de la heterogeneidad estructural o las teorías de la marginalidad. El eje analítico principal estaba centrado en las clases sociales como la fuerza detrás de la estructura y la distribución de las desigualdades (Jelin, 2020). Si bien los trabajos clásicos elaborados en estos años divergían en sus miradas acerca de los factores que daban origen a las desigualdades de clase, relaciones de explotación o poder, valoración social de las posiciones, etcétera, así como en el papel que atribuían a otras dimensiones en su formación, coincidían en la centralidad que otorgaban a la estructura de clases,

entendida como emergente de las relaciones que se entablan en el ámbito laboral, como factor explicativo fundamental de las desigualdades sociales (Benza, 2014). Como menciona Jelin (2020), la centralidad otorgada a las clases sociales no impidió que también se prestara atención a otros ejes de desigualdad, en particular la etnicidad, la raza y las desigualdades espaciales (estas últimas sobre todo en relación con el contraste urbano-rural) y, en mucha menor medida, las desigualdades de género (entendidas en aquel entonces como relaciones entre los sexos, y con foco sobre todo en el lugar social de la mujer). Pero la estructura de clases sociales estaba en el centro: el análisis de estos otros ejes de desigualdad aparecía en general en su articulación con las dinámicas de clase.

El renovado interés por las desigualdades que se registró desde principios de este siglo en las ciencias sociales latinoamericanas se plasmó, en primer lugar, en el desarrollo de numerosas investigaciones que retomaron algunas de las perspectivas y temáticas de los estudios clásicos. Entre estas destacan los análisis que abordan la desigualdad recuperando miradas clásicas sobre estratificación social o estructura de clases (entre otros, Atria, 2004; Benza, Dalle y Maceira, 2022; Boado, 2008; Espinoza, Barozet y Méndez, 2013; Gutiérrez, Mansilla y Assusa, 2021; Solís, 2007), así como las indagaciones sobre la heterogeneidad estructural que distingue a la región y sus consecuencias sobre las desigualdades en materia laboral y de ingresos (Cortés y Salvia, 2019). En esta línea, algunos trabajos han elaborado propuestas teórico-metodológicas que buscan captar las especificidades de las estructuras de clase latinoamericanas, teniendo en cuenta, fundamentalmente, la manera en que la alta heterogeneidad estructural e informalidad laboral de la región actúan produciendo clivajes de desigualdad específicos entre clases (Solís, Chávez Molina y Cobos, 2019).

Asimismo, si los estudios sobre la cuestión social de las últimas décadas del siglo xx habían puesto el foco fundamentalmente en la pobreza y en quienes ocupan las posiciones más bajas de la estructura social, en este siglo la preocupación por

la desigualdad ha sido acompañada por nuevos estudios sobre los ricos y las élites. Siguiendo una tendencia que también se registra a nivel internacional (por ejemplo, en los influyentes trabajos de Thomas Piketty), las ciencias sociales locales han vuelto a dirigir la mirada a quienes ocupan las posiciones sociales más altas, a través de análisis que abordan distintas dimensiones de la riqueza y el poder desde variadas aproximaciones teóricas y metodológicas (entre otros, Cárdenas, 2015; Cerrón-Anaya, 2019; Flores *et al.*, 2020; Reis, 2011; Heredia, 2022; Ramos-Zayas, 2020).

El resurgimiento de los estudios sobre desigualdad ha dado lugar también a nuevas preguntas y enfoques, que ofrecen novedosas respuestas a los dos interrogantes básicos involucrados en el análisis de la desigualdad: ¿desigualdad entre quiénes? ¿y de qué? Si en las décadas de 1980 y 1990 la respuesta predominante a estas interrogantes fueron individuos (u hogares) e ingresos, en los desarrollos actuales toman protagonismo las desigualdades entre diversos sectores o grupos sociales y en múltiples esferas.

De un lado, mientras el retorno de los estudios sobre la desigualdad entre clases sociales ya implicó priorizar una unidad de análisis grupal (y no individual), lo característico de esta etapa ha sido el énfasis en la relevancia de otros clivajes que, en combinación con las clases, pero también en forma independiente de aquellas, son fundamentales en la generación de desigualdades. En este marco, la centralidad que ha adquirido la preocupación por las desigualdades de género, y la multiplicación de estudios sobre esta temática, constituye tal vez una de las grandes novedades de las ciencias sociales latinoamericanas de este siglo. Al mismo tiempo, se han consolidado líneas de estudio sobre las formas específicas en que otros clivajes actúan en la producción y reproducción de las desigualdades, tales como el territorio, y en particular, la condición étnico-racial (esto último facilitado por la disponibilidad de datos estadísticos a partir de la inclusión de preguntas específicas en los censos y encuestas de hogares oficiales de la región). Muchos de estos trabajos tienen como punto de partida la interseccionalidad entre los distintos ejes de

desigualdad. El enfoque de la interseccionalidad, derivado de las perspectivas feministas, es hoy parte del sentido común de las ciencias sociales (Motta, Jelin y Costa, 2020), y remite a la idea de que distintos ejes como la clase, el género, la etnia, la raza o el territorio operan de manera simultánea y articulada en el proceso de producción de las desigualdades. Desde esta mirada, el análisis de las posiciones sociales de los individuos en las jerarquías sociales requiere, necesariamente, examinar a los distintos ejes generadores de desigualdad en sus entramados y simultaneidades.

La pregunta “desigualdad de qué” también ha implicado avances importantes. Los estudios actuales destacan por la consideración de desigualdades de distinto tipo y en múltiples esferas. Esto se evidencia, en primer lugar, en la profusión de estudios que examinan la desigualdad de posiciones, pero también de oportunidades (en este último caso, sobre todo a partir de trabajos que retoman perspectivas clásicas sobre el papel de factores adscriptivos como la clase de origen, el género o la condición étnico-racial en las oportunidades de movilidad social intra e intergeneracional). Pero también, y fundamentalmente, en las dimensiones —es decir, en los activos o recursos socialmente valiosos— que son considerados en el análisis. En este sentido, la investigación actual enfatiza el carácter multidimensional de las desigualdades, poniendo el foco en otras dimensiones vinculadas con el bienestar, los recursos y el poder, más allá de los ingresos (riqueza, educación, salud, vivienda, etcétera), cuyas dinámicas y temporalidades no son necesariamente las mismas (Kessler, 2019).

Las preocupaciones clásicas sobre las desigualdades estructurales están siendo a su vez enriquecidas con incipientes miradas sobre la dimensión cognitivo-narrativa de la desigualdad: los posicionamientos, principios de justicia distributiva y narrativas de legitimación que ocupan un lugar clave en la reproducción de las desigualdades, pero también en su generación (Álvarez-Rivadulla, 2014; Bayón y Saraví, 2019; Castillo *et al.*, 2013; Reygadas, 2015). En esta materia, además, se han hecho importantes

innovaciones metodológicas (Mac-Clure *et al.*, 2014), como así también aportes desde perspectivas cualitativas en diseños comparativos (Álvarez Rivadulla, 2014).

La centralidad adquirida por la desigualdad en la agenda de la investigación social de América Latina ha tenido también impacto en la producción teórica, a partir de elaboraciones conceptuales que brindan miradas comprensivas sobre las especificidades que asumen las desigualdades en la región. Entre estos aportes, destacan las propuestas de Pérez Sáinz (2016) y Reygadas (2008). El primero recupera aspectos del marco teórico de Charles Tilly para ofrecer una propuesta original sobre las desigualdades multidimensionales que se traman en dinámicas de acumulación de excedente y desempoderamiento en América Latina, abordando de manera simultánea los llamados mercados de poder (trabajo, capitales, tierras y conocimiento) y la diversidad de sujetos de la desigualdad (individuos, clases sociales y pares categoriales). Por su parte, Reygadas se centra en los procesos simbólicos que intervienen en la configuración de las desigualdades. A través de la reconstrucción del modo en que actúan estos procesos —que ocurren en diferentes niveles y esferas sociales— y de sus relaciones, el autor propone un marco interpretativo acerca del papel de lo simbólico en la producción y reproducción de las desigualdades, pero también en su cuestionamiento. Al brindar herramientas para pensar de manera integral las desigualdades, estos aportes resultan de gran relevancia para el desarrollo de estudios comparativos que, a partir del análisis de las combinaciones y pesos relativos de los recursos de los agentes de la desigualdad y de las formas específicas que adquieren los procesos simbólicos en cada sociedad, permitan identificar patrones comunes, así como divergencias nacionales, en el modo en que se configuran las desigualdades sociales en la región.

LOS DESAFÍOS PARA ESTE LIBRO

Las nuevas preguntas y el acuerdo en ciencias sociales sobre el carácter integral, interseccional y multidimensional de la desigualdad social (y sobre su abordaje) mueven la línea del horizonte de los desafíos hacia nuevas direcciones.

1) Si bien la construcción de esquemas de clase social propios y contextualizados ha sido uno de los *leitmotiv* de la elaboración teórica en el sur global, hasta el día de hoy las teorías de J. Goldthorpe y E. O. Wright, elaboradas para dar cuenta de estructuras sociales diferentes a las de América Latina, dominan los estudios empíricos a nivel regional. Como mencionamos antes, las propuestas teórico-metodológicas desarrolladas para captar las especificidades de las clases en la región son escasas en la investigación reciente. Con importantes antecedentes, las elaboraciones actuales necesitan dialogar con tendencias a nivel global, pero reconociendo las dinámicas propias de las estructuras laborales locales y las insuficiencias de los esquemas de clase importados. A su vez, la necesidad de avanzar en análisis de carácter comparativo resulta fundamental para comprender las dinámicas a nivel de una región por momentos fragmentada y con tendencias sociopolíticas contrapuestas y en distintas temporalidades, procesos que sin duda impactan en las distintas estructuras sociales nacionales.

2) En los últimos años el campo de investigaciones sociológicas y económicas comenzó a cuestionar la asunción de un pasado homogéneo de desigualdad en nuestra región. La historia económica ha desafiado el consenso en torno al periodo y proceso de inicio de las desigualdades persistentes. Sin embargo, aún hacen falta estudios con mucha mayor profundidad sobre la configuración histórica de las estructuras sociales, particularmente en aquellos países en los que el desarrollo de los estudios sobre estratificación social y desigualdad ha sido más modesto:

se trata de repensar la temporalidad y la historicidad de la desigualdad y sus implicaciones para el presente: cuáles son las inercias del pasado que

perduran, pero también qué significa una inercia en cada dimensión; las asincronías entre las dimensiones, puesto que no todas tienen las mismas temporalidades y puntos de inflexión; cómo se expresan las “dependencias del pasado”. Esto nos obliga a revisar nuestra mirada sobre las “desigualdades persistentes”, por supuesto, no para negarlas, sino para evitar sinonimias entre persistencias y procesos sin matices, resistencias ni configuraciones heterogéneas (Kessler, 2019: 89).

3) Es sabido que tradicionalmente los estudios sobre desigualdad social han estado concentrados en su medición “objetiva”, desde una perspectiva estructural. Sin embargo, como mencionamos con anterioridad, en el último tiempo el campo de estudios sobre la dimensión cognitivo-narrativa de la desigualdad ha tomado cada vez más relevancia. Las nociones como economía moral de la desigualdad (Sachweh, 2012) o cultura de la desigualdad (Saraví, 2016) han orientado nuevas indagaciones sobre cuestiones tan diversas como la percepción y tolerancia de la desigualdad, los principios de justicia distributiva predominantes en cada cultura política nacional y las preferencias redistributivas (Reyes y Gasparini, 2017; Assusa, 2022). Esta dimensión toma aún más centralidad en el proceso político más reciente en América Latina, particularmente para repensar de manera articulada las últimas transformaciones en la estructura social y la reemergencia de las derechas en la región: la asociación entre tendencias objetivas, percepción de la desigualdad y la renovada adhesión al ideario meritocrático (afín a los proyectos neoliberales del último quinquenio) resulta un interrogante fundamental.

4) Existe también cierto consenso en torno a la idea de que los Estados latinoamericanos (a partir de múltiples dispositivos, pero particularmente mediante la ampliación de los mecanismos de transferencias monetarias y la revitalización de las regulaciones laborales) fueron protagonistas fundamentales del achicamiento de las brechas de desigualdad durante el “giro hacia la izquierda” en América Latina. Sin embargo, todavía necesitamos mayor información y análisis más complejos sobre cómo los Estados han protagonizado también procesos contrapuestos, de

cristalización de desigualdades, descuidadización, precarización, degradación simbólica y categorización discriminante. El modo en el que las políticas nacionales y subnacionales limitan y fomentan, tensionan y se alían a las dinámicas de mercado y sus agentes, es un campo que necesitamos seguir desarrollando en aras de comprender acabadamente la rapidez con la que muchos de los logros del posneoliberalismo se desestructuraron o se volvieron endebles en un muy corto plazo en toda la región.

5) El consenso acerca del carácter multidimensional de la desigualdad plantea el desafío de definir analíticamente cuáles son las dimensiones centrales de la desigualdad actual —frente al riesgo de su multiplicación indefinida (Kessler, 2014)—, así como de examinar empíricamente sus dinámicas específicas e interdependencias en contextos sociales concretos. En este marco, dos dimensiones han mostrado especial actualidad y relevancia: las desigualdades socioambientales y las brechas digitales. De un lado, la consolidación de modelos extractivistas o neoextractivistas durante el presente siglo en América Latina puso en primer plano la problemática de sus consecuencias socioambientales. Como ha sido enfatizado, recursos naturales como el agua, la tierra o los bosques constituyen bienes sociales significativos que están mediados por relaciones de poder (Motta, Jelin y Costa, 2020). En este marco, los análisis actuales sobre los conflictos asociados al acceso desigual a estos recursos, así como sobre la distribución asimétrica de los daños ambientales, aparecen como líneas de investigación centrales. De otro lado, si bien los debates sobre la “brecha digital” y la posterior problematización sobre las apropiaciones y los conocimientos informáticos se vienen desarrollando desde hace varios años (Rivoir, 2020), la crisis provocada por la pandemia del covid-19 puso de manifiesto el carácter mediador de los dispositivos digitales y los servicios de conectividad en el acceso y el ejercicio de derechos como la educación y el trabajo. En las sociedades postpandémicas, la persistencia de algunas transformaciones como el crecimiento de la economía de plataformas, el aumento de la demanda laboral de programación y el aumento del trabajo remoto, pero tam-

bién de las brechas de acceso a dispositivos digitales y de déficits infraestructurales de conectividad, vuelven a las desigualdades digitales un importante emergente para comprender las dinámicas de la estratificación social contemporánea.

6) Si bien las elaboraciones teóricas sobre la desigualdad social en América Latina presentan hoy un fuerte consenso en torno al reconocimiento de que las desigualdades sociales, y sus espacios de construcción y definición, son múltiples, la interseccionalidad ha sido mucho más objeto de reflexión teórico-conceptual que de articulación en investigaciones empíricas. Es necesario avanzar con mayor claridad sobre estrategias metodológicas y estudios de casos en los que pongamos en acto las configuraciones de las desigualdades sociales como efectos estructurales de las dimensiones de la clase social, la etnia, la raza y el género. Estas indagaciones resultan indispensables para conocer la manera concreta en que los distintos clivajes actúan en forma independiente y simultánea en la configuración de las desigualdades sociales.

EL LIBRO, SUS APORTES Y SUS CAPÍTULOOS

En este marco, el presente libro busca aportar en tres líneas. Por un lado, un primer conjunto de capítulos pone el foco en las características distintivas y en las transformaciones históricas y recientes de las estructuras sociales de América Latina. Con ese fin, Chávez Molina y Rodríguez de la Fuente presentan un análisis comparativo sobre las estructuras de clase de la región, a partir de una propuesta conceptual y metodológica que busca dar cuenta de las particularidades de las relaciones laborales en América Latina, partiendo de la heterogeneidad estructural como variable explicativa de los procesos distributivos. Los siguientes capítulos de esta primera sección profundizan en análisis para distintos casos nacionales, que permiten echar luz sobre rasgos propios de las estructuras sociales de cada país desde variadas perspectivas. Ortiz, a partir de una mirada comprensiva y de largo plazo centrada en el papel de factores eco-

nómicos, políticos y sociales en la generación de las desigualdades, da cuenta de cómo se configura la estructura social paraguaya a lo largo de distintas etapas históricas. Yaschine, Vargas y Valdés parten de una mirada centrada en la heterogeneidad estructural para detenerse en los efectos más recientes de la pandemia sobre las desigualdades laborales y de ingresos a nivel local en la Ciudad de México. El modelo agroexportador peruano es el foco del capítulo de Fernández-Maldonado. A partir del análisis de las agroindustrias en la región de Ica, reconstruye el tipo de relaciones laborales y las condiciones de trabajo que se encuentran tras el éxito económico de este sector. Espina Prieto y Echevarría León abordan el caso de Cuba para mostrar el modelo de estructura social implícito en la reforma denominada “proceso de actualización del modelo económico y social” de 2007, así como sus efectos sobre el cuadro socioestructural precedente. Espíndola, con base en un estudio situado en Montevideo, Uruguay, propone un modelo analítico para comprender los procesos de integración-desafiliación social así como el modo en que opera el llamado “efecto segregación”.

Por otro lado, un segundo conjunto de capítulos se centra en las experiencias, identidades, preferencias políticas y biografías desiguales en la región. Desde abordajes que ponen el foco principalmente en la dimensión cognitivo-narrativa de la desigualdad, los trabajos de Assusa y Benza, Carrasco, García-Castro y Castillo, y Álvarez-Rivadulla abordan temáticas diversas, pero vinculadas: las preferencias redistributivas y, en particular, las impositivas, las percepciones sobre la desigualdad, los significados y los límites asociados a las clases sociales y la creencia en la meritocracia.

Finalmente, los capítulos que se reúnen en la tercera parte del libro abordan nuevas preguntas, dimensiones y enfoques en torno a las desigualdades. En esta línea, Pérez Sáinz profundiza en las desigualdades digitales y su papel en la acentuación de las desigualdades de excedente en la región. Stoessel reflexiona sobre el modo en que los Estados de América Latina, en particular

de Ecuador, incidieron en los procesos de atenuación o de cristalización de desigualdades durante el ciclo posneoliberal. Por su parte, Viáfara aborda las formas específicas en que la condición étnico-racial actúa generando procesos de estratificación social, a partir de una revisión analítica de estudios sobre las desigualdades en oportunidades de vida de la población afrodescendiente latinoamericana. Por su parte, Castillo, Contreras y Cuevas indagan en los procesos de conflictividad frente a las desigualdades socioambientales, poniendo el foco en las disputas por la apropiación y uso del agua en Chile. Finalmente, Campoli y Peroza examinan la manera en que se pone en acto la interseccionalidad de las desigualdades, a partir de un estudio de caso sobre los efectos combinados de la clase social, la condición étnico-racial y el género.

A través de estas contribuciones, el libro propone brindar un panorama de las indagaciones y miradas que han acompañado al renovado interés por la desigualdad en América Latina desde principios de siglo. Sus capítulos reconstruyen las tendencias recientes en desigualdades de distinto tipo, dando cuenta de especificidades para un amplio número de casos nacionales, pero también de patrones regionales comunes. En conjunto, los análisis permiten conocer las principales interrogantes y enfoques conceptuales que guían la investigación actual sobre desigualdad en la región, al tiempo que plantean líneas de análisis y desafíos a futuro para este campo de estudios. Los aportes de estos capítulos buscan contribuir a la comprensión de los heterogéneos procesos sociohistóricos de igualdad/desigualdad en América Latina, lo que constituye un insumo fundamental para la construcción de consensos sociales y de agendas políticas que promuevan la igualdad en nuestras sociedades.

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez Rivadulla, María José (2014), "Tolerancia a la desigualdad en América Latina: una exploración en Montevideo y Bogotá", *Revista*

- Ensembles*, núm. 1, pp. 99-119.
- , Juan Bogliaccini, Rosario Queirolo y Cecilia Rossel (2022), “La ilusión de una región de clases medias: el caso de Uruguay”, *Revista de Estudios Sociales*, núm. 79, pp. 41-59.
- Assusa, Gonzalo (2022), “The Most Unequal Region on the Planet? A Sociological Analysis of the Ideas, Evaluations and Attitudes Toward Inequality in Latin America and the Caribbean”, en Pablo Vommaro y Pablo Baisotti (eds.), *Persistence and Emergencies of Inequalities in Latin America. A Multidimensional Approach*, Steinhausen, Springer, pp. 185-204.
- Atria, Raúl (2004), *Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales*, Serie Políticas Sociales, núm. 96, Santiago de Chile, CEPAL.
- Balán Jorge, Harley Browning y Jelin Elizabeth (1977), *El hombre en una sociedad en desarrollo. Movilidad geográfica y social en Monterrey*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Barozet, Emmanuelle, Dante Contreras, Vicente Espinoza, Modesto Gallo, y María Luisa Méndez (2021), *Clases medias en tiempos de crisis*, Santiago de Chile, CEPAL-Coes.
- Bayón, María Cristina y Gonzalo Saraví (2019), “Desigualdades: subjetividad, otredad y convivencia social en Latinoamérica”, *Desacatos*, núm. 59, pp. 8-15.
- Benza, Gabriela (2014), *El estudio de las clases medias desde una perspectiva centrada en las desigualdades en oportunidades de vida*, México, PUED-UNAM.
- , Pablo Dalle y Verónica Maceira (2022), “Estructura de clases de Argentina (2015-2021): efectos de la doble crisis pre pandemia y pandemia en el empleo, los ingresos y los gastos de los hogares”, en Pablo Dalle (comp.), *Estructura social de Argentina en tiempos de pandemia. Efectos de la doble crisis y recomposición social en disputa*, tomo I, Buenos Aires, IIGG UBA/Agencia I+D+i/Imago Mundi.
- y Gabriel Kessler (2021), *La ¿nueva? estructura social de América Latina. Cambios y persistencias después de la ola de gobiernos progresistas*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Birdsall, Nancy (2007), *Reflections on the Macro Foundations of the Middle Class in the Developing World*, Center for Global Development Working Papers, núm. 130, Washington, Center for Global Development.

- , Nora Lustig y Christian Meyer (2014), “The Strugglers: The New Poor in Latin America?”, *World Development*, núm. 60, pp. 132-146.
- Boado, Marcelo (2008), *La movilidad social en el Uruguay contemporáneo*, Montevideo, Universidad Candido Mendes-IUPERJ, Udelar.
- Cárdenas, Julián (2015), “Are Latin America’s Corporate Élites Transnationally Interconnected? A Network Analysis of Interlocking Directorates”, *Global Networks*, vol. 15, núm. 4, pp. 424-445.
- Castellani, Francesca, Gwenn Parent y Zenteno Jannet (2014), *The Latin American Middle Class: Fragile After All?*, IDB Working Papers Series, núm. 557, Washington, D.C., Inter-American Development Bank.
- Castillo, Juan Carlos, Daniel Miranda e Ignacio Madero Cabib (2013), “Todos somos clase media: sobre el estatus subjetivo en Chile”, *Latin American Research Review*, vol. 48, núm. 1, pp. 155-173.
- CEPAL (2018), *Panorama Social de América Latina 2017*, Santiago de Chile, CEPAL.
- (2022), *Panorama social de América Latina 2021*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Cerón-Anaya, Hugo (2019), *Privilege at Play. Class, Race, Gender and Golf in Mexico*, Nueva York, Oxford University Press.
- Choi, Gwangeun (2019), “Revisiting the Redistribution Hypothesis with Perceived Inequality and Redistributive Preferences”, *European Journal of Political Economy*, vol. 58, pp. 220-244.
- Cortés, Fernando y Agustín Salvia (coords.) (2019), *Argentina y México: ¿Igualmente (des)iguales?*, México, Siglo XXI/UNAM.
- Costa, Sergio (2021), “Los millonarios, los emergentes y los pobres. Estructura social y crisis política en Brasil”, en Elizabeth Jelin, Renata Motta y Sergio Costa (coords.), *Repensar las desigualdades. Cómo se producen y entrelazan las asimetrías globales (y qué hace la gente con eso)*, Buenos Aires, Siglo XXI, pp. 247-270.
- Costa Pinto, Luis A. (1964), *Estructura de clases y cambio social*, Buenos Aires, Paidós.
- Elbert, Rodolfo y Pablo Pérez (2018), “The Identity of Class in Latin America: Objective Class Position and Subjective Class Identification in Argentina and Chile (2009)”, *Current Sociology*, núm. 66, vol. 5, pp. 724-747.
- Espinoza, Vicente, Emmanuelle Barozet y María Luisa Méndez (2013), “Estratificación y movilidad social bajo un modelo neoliberal: el caso

- de Chile”, *Revista Laboratorio*, vol. 14, núm. 25, pp. 169-191.
- Filguiera, Carlos y Carlo Geneletti (1981), *Estratificación y movilidad social en América Latina*, Cuadernos de la CEPAL, núm. 39, Santiago de Chile, CEPAL.
- Flores, Ignacio, Claudia Sanhueza, Jorge Atria y Ricardo Mayer (2020), “Top Incomes in Chile: A Historical Perspective on Income Inequality, 1964-2017”, *Review of Income and Wealth*, vol. 66, núm. 4, pp. 850-874.
- Germani, Gino (1955), *Estructura social de la Argentina*, Buenos Aires, Raigal.
- Gutiérrez, Alicia, Héctor Mansilla y Gonzalo Assusa (2021), *De la grieta a las brechas. Pistas para estudiar las desigualdades en nuestras sociedades contemporáneas*, Villa María, Editorial Universitaria de Villa María.
- Heredia, Mariana (2022), *¿El 99% contra el 1%?*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Holland, Alisha (2018), “Diminished Expectations. Redistributive Preferences in Truncated Welfare States”, *World Politics*, vol. 70, núm. 4, pp. 555-594.
- Jelin, Elizabeth (2020), “Desigualdades y diferencias: género, etnicidad/raza y ciudadanía en las sociedades de clases (realidades históricas, aproximaciones analíticas”, en Elizabeth Jelin, Renata Motta y Sergio Costa (coords.), *Repensar las desigualdades. Cómo se producen y entrelazan las asimetrías globales (y qué hace la gente con eso)*, Buenos Aires, Siglo XXI, pp. 155-180.
- Jiménez, Juan Pablo (2017), “Equidad y sistema tributario en América Latina, *Nueva Sociedad*, núm. 272.
- Jorrat, Raúl (2013), “Percepción de clase y percepción de desigualdad en la Argentina en un contexto internacional, con especial referencia a las clases medias”, en Ezequiel Adamovsky, Sergio Visacovsky y Patricia Vargas (coords.), *Clases medias. Nuevos enfoques desde la sociología, la historia y la antropología*, Buenos Aires, Ariel, pp. 55-86.
- Kessler, Gabriel (2014), *Controversias sobre la desigualdad. Argentina, 2003-2013*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- (2019), “Algunas reflexiones sobre la agenda de investigación de desigualdades en Latinoamérica”, *Desacatos*, núm. 59, pp. 86-95.
- López-Calva, Luis Felipe y Eduardo Ortiz-Juárez (2014), “A Vulnerability Approach to the Definition of the Middle Class”, *The Journal of Economic Inequality*, vol. 12, núm. 1, pp. 23-47.
- Lustig, Nora (2020), “Desigualdad y descontento social en América Latina”, *Nueva Sociedad*, núm. 286, pp. 53-61.

- Mac-Clure, Oscar, Emmanuelle Barozet y Víctor Maturana (2014), “Desigualdad, clase media y territorio en Chile: ¿clase media global o múltiples mesocracias según territorios?”, *EURE (Santiago)*, vol. 40, núm. 121, pp. 163-183.
- Motta, Renata, Elizabeth Jelin y Sergio Costa (2020), “Introducción”, en Elizabeth Jelin, Renata Motta y Sergio Costa (coords.), *Repensar las desigualdades. Cómo se producen y entrelazan las asimetrías globales (y qué hace la gente con eso)*, Buenos Aires, Siglo XXI, pp. 11-36.
- Muñoz, Humberto y Orlandina de Oliveira (1973), “Migración interna y movilidad ocupacional en la Ciudad de México”, *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 7, núm. 2, pp. 135-148.
- Pastore José (1979), *Desigualdade e mobilidade social no Brasil*, São Paulo, Ed. Universidade de São Paulo.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo (2016), *Una historia de la desigualdad en América Latina. La barbarie de los mercados, desde el siglo XIX hasta hoy*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- (2019), “Las desigualdades y la re-politización de lo social en América Latina”, *Encartes Antropológicos*, vol. 2, núm. 4, pp. 1-47.
- (2021), *Cuando la igualdad parecía posible. Una historia de los intentos por reducir las asimetrías en América Latina, del siglo XIX a los gobiernos progresistas del siglo XXI*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Ramos-Zayas, Ana (2020), *Parenting Empires. Class, Whiteness, and the Moral Economy of Privilege in Latin America*, Durham, Duke University Press.
- Reis, Elisa (2011), “Élite Perceptions of Poverty and Inequality in Brazil”, en Merike Blofield (ed.), *The Great Gap. Inequality and the Politics of Redistribution in Latin America*, University Park, The Pennsylvania State University Press.
- Reyes, Germán y Leonardo Gasparini (2017), *Are Fairness Perceptions Shaped by Income Inequality? Evidence from Latin America*, CEDLAS Working Papers, núm. 209, CEDLAS-Universidad Nacional de La Plata.
- Reygadas, Luis (2008), *La apropiación: destejendo las redes de la desigualdad*, México, Anthropos.
- (2015), “Más allá de la legitimación. Cinco procesos simbólicos en la construcción de la igualdad y la desigualdad”, en Mayarí Castillo y Claudia Maldonado (eds.), *Desigualdades. Tolerancia, legitimación y*

conflicto en las sociedades latinoamericanas, Santiago de Chile, Ril Editores.

Rivior, Ana Laura (coord.) (2020), *Tecnologías digitales: desigualdades y desafíos en el contexto latinoamericano actual*, Buenos Aires, CLACSO.

Roberts, Kenneth (2002), "Social Inequalities without Class Cleavages in Latin America's Neoliberal Era", *Studies in Comparative International Development*, vol. 36, núm. 4, pp. 3-33.

Sachweh, Patrick (2012), "The Moral Economy of Inequality: Popular Views on Income Differentiation, Poverty and Wealth", *Socio-Economic Review*, núm. 10, pp. 419-445.

Saraví, Gonzalo (2016), "Miradas recíprocas: representaciones sobre la desigualdad en México", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 78, núm. 3, pp. 409-436.

Solari Aldo (1956), "Las clases sociales y su gravitación en la estructura política y social del Uruguay", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 18, núm. 2, pp. 257-266.

Solís, Patricio (2007), *Inequidad y movilidad social en Monterrey*, México, El Colegio de México.

———, Eduardo Chávez Molina y Daniel Cobos (2019), "Class Structure, Labor Market Heterogeneity, and Living Conditions in Latin America", *Latin American Research Review*, vol. 54, núm. 4, pp. 854-876.

I. LAS ESTRUCTURAS SOCIALES EN Y DESDE AMÉRICA LATINA

APROXIMACIONES AL ABORDAJE DE LA ESTRUCTURA DE CLASES LATINOAMERICANA

EDUARDO CHÁVEZ MOLINA Y
JOSÉ RODRÍGUEZ DE LA FUENTE

INTRODUCCIÓN

El estudio de las clases sociales, en su dimensión teórica lo mismo que en la metodológica, guarda vigencia en la actualidad como modo de acceso a las indagaciones sobre los factores generadores de desigualdad social. En este sentido, en el plano internacional, el debate sobre cómo medir empíricamente a los diversos grupos poblacionales en función de su posicionamiento, fundamentalmente en la esfera económica, tiene una larga tradición con más desencuentros que consensos, derivando en lo que el sociólogo británico Mike Savage (2016) tituló como “guerra de clases” (*class wars*).

De este modo, a mediados del siglo xx, conceptos sociológicos tales como clase trabajadora, clase media, pequeña burguesía, trabajadores de cuello blanco / cuello azul, manual / no manual, entre otros, fueron operacionalizados para su medición y tratamiento a partir de las sucesivas encuestas de hogares que se realizaban en los distintos países y ciudades del mundo occidental.

La sociología latinoamericana no estuvo exenta de la participación en dichos debates, identificando las limitaciones que la aplicación directa de estas nociones podía presentar para el estudio de las realidades sociales de la región. Sociedad dependiente, heterogeneidad estructural, centro-periferia, marginalidad o pobreza fueron conceptos que se han mixturado con aquellos de la sociología occidental y que permearon las discusiones acerca de la configuración que estaban asumiendo las estructuras sociales nacionales en el marco de las transformaciones económicas del siglo xx.

En este capítulo retomamos algunas de las discusiones planteadas sobre el estudio empírico de las clases sociales proponiendo un esquema de clasificación para su observación. En un primer lugar, repasamos aquellas perspectivas clásicas frecuentemente utilizadas en los estudios internacionales o comparativos sobre las clases sociales. Posteriormente, revisamos algunas de las propuestas aplicadas en América Latina que han intentado superar las limitaciones de las clasificaciones foráneas. En tercer lugar, presentamos las fuentes de datos utilizadas y los principales lineamientos metodológicos del esquema de clasificación propuesto para el estudio de la estructura de clase latinoamericana. En cuarto lugar, tomando como ejemplo cinco países de la región, analizamos algunos indicadores de la estructura de clases y su vínculo con las condiciones de vida. Por último, a modo de conclusión, recuperamos los principales hitos de las discusiones planteadas y de los resultados a los que hemos llegado.

LAS MEDICIONES EMPÍRICAS DE LAS CLASES SOCIALES

Los enfoques clásicos para el estudio de las clases sociales

Estudiar las clases sociales implica la realización de un recorte sobre las complejas relaciones que conforman la realidad. Sin embargo, el establecimiento de criterios para operar sobre dichas relaciones es una invitación a sumergirse en discusiones teóricas clásicas aún no saldadas: relaciones de producción versus relaciones de mercado, estratos versus clases, micro-clases versus macro-clases, entre otras. Como toda conceptualización, las diferencias entre las distintas propuestas responden no sólo al marco teórico de partida, sino también a las tradiciones metodológicas que se instalan en las distintas comunidades académicas. Por ejemplo, mientras que en la sociología norteamericana primaron los usos de escalas socioeconómicas (Blau y Duncan, 1967) o de prestigio ocupacional (Treiman, 1977), en el Reino

Unido la ocupación se ponderó como la dimensión por excelencia para conocer el lugar que ocupaban las personas en la estratificación social (Savage, 2016).

Específicamente, el enfoque de clases, deudor tanto de las tradiciones marxistas como weberianas, y de los debates abiertos desde mediados de siglo xx, se constituye como una de las principales formas de acceso al estudio de la estructura social debido al papel crucial que las mismas tienen en la definición de un régimen o sistema de desigualdades sociales (Dubet, 2015). Esta concepción llevó, en términos extremos, a considerar a la clase social como la variable independiente por excelencia a la hora de explicar los más vastos fenómenos sociales (ingresos, voto, orientaciones culturales, consumos), poniendo en un rol secundario u omitiendo otros factores de diferenciación.

Ahora bien, dentro del universo existente de propuestas teórico-metodológicas para el estudio de la estratificación y las clases sociales,¹ en este trabajo nos interesa hacer foco en aquellas que aún mantienen relevancia y son utilizadas frecuentemente en la construcción de esquemas de clases a partir de fuentes de datos provenientes de encuestas de hogares. Nos referimos brevemente a la propuesta neo-marxista de Erik Olin Wright y a la neo-weberiana de John Goldthorpe.

Wright asumió la tarea de construir un esquema de clases sociales, factible de ser operacionalizado, basado únicamente en el corpus teórico marxista. Respetando dichos límites, la propuesta debía ser 1) relacional, 2) expresar relaciones antagónicas, 3) tener su origen en la idea de explotación y 4) estar basada en las relaciones de producción (Wright, 1994: 37). Esto llevó a que el enfoque planteado por el autor transitara diversas fases y oscilaciones, caracterizadas por el intento de superar las sucesivas complejidades y limitaciones que presentaba dicha empresa. Básicamente pueden distinguirse dos esquemas de clasificación

¹ Para un panorama completo sobre las distintas propuestas de clase occidentales, véanse Bergman y Joye (2001), González (1992), Grusky (2008) y Wright (2005).

elaborados por el sociólogo estadounidense: el enfoque basado en las posiciones contradictorias en las relaciones de clase y el enfoque de las explotaciones múltiples.

Dentro del primer enfoque, su principal objetivo radicó en complejizar la mirada dicotómica de clase propuesta en el marxismo clásico (burguesía y proletariado), planteando la existencia de posiciones con un carácter múltiple de clase (Wright, 1994: 49). De este modo, surgían categorías como la de directivos, pequeños empleadores y empleados semiautónomos, que compartían la característica de no poder ser ubicadas en una única posición de clase fundamental. Sin embargo, una serie de críticas (Crompton, 1994: 101) llevaron a que Wright reformulara su propuesta e, influenciado por el marxismo analítico y la teoría de los juegos, propusiera un nuevo esquema de clases.

Esta nueva propuesta partía de la idea de que la explotación se traducía en los diferentes tipos de derechos y poderes (recursos tangibles e intangibles) que tienen los sujetos sobre los *inputs* y *outputs* de la producción. En la medida en que estos derechos y poderes están desigualmente distribuidos, puede hablarse de relaciones de clase. En este sentido, las estructuras de clases se caracterizan por estar conformadas por diversas relaciones de explotación, una por cada modo de producción coexistente. Una clase puede ser explotadora en una dimensión, pero asimismo ser explotada en otra; así surge la noción de “explotaciones múltiples” (Wright, 1994: 101). Wright identifica cuatro tipos de bienes que son distribuidos desigualmente en función del tipo de estructura de clases a la que se haga referencia: la fuerza de trabajo (feudalismo), los medios de producción (capitalismo), los bienes de organización (estatalismo) y las cualificaciones (socialismo) (Wright, 1994: 95). El cruce entre todas las formas de explotación da lugar a una tipología de 12 clases que tiene en sus extremos a la burguesía y al proletariado.

Por el contrario, el enfoque de John Goldthorpe suele ser catalogado dentro de la tradición neo-weberiana, más allá de que el autor inglés haya reconocido también la influencia marxista y, posteriormente, de otras escuelas como la nueva economía institucional

(Goldthorpe, 2010). El esquema de clases elaborado por el autor, comúnmente denominado EGP² o CASMIN,³ es uno de los más utilizados en estudios estratificación y movilidad social comparativos a nivel internacional. Respecto a la modelización de la estructura de clases, el autor propone que el esquema no debe considerarse como un mapa definitivo de la estructura de clases, sino como instrumento de trabajo, remarcando el carácter no definitivo del esquema y sus posibilidades de reacomodo y adaptación según los objetivos y datos disponibles con que se cuenten.

En la construcción del esquema se consideran, al menos, cuatro criterios operacionales (Méndez y Gayo, 2007: 146): 1) la propiedad de los medios de producción, 2) la existencia y número de empleados (para aquellos que no son asalariados), 3) la distinción no manual-manual-agrícola, y 4) el tipo de relación de empleo (de servicios o relación de contrato de trabajo). Es en el cuarto criterio en donde el autor ha enfocado más la atención, entendiendo que, en las sociedades occidentales de finales del siglo xx, la mayor parte del mercado de trabajo estaba conformado por el empleo asalariado (Erikson y Goldthorpe, 1992; Goldthorpe, 2010). La relación de servicio da lugar a lo que el autor denomina “clase de servicios” y que se caracteriza por estar conformada por empleados profesionales, administradores y directivos. Dentro de las principales características de este tipo de relación se encuentra el hecho de que se desarrollan en un ámbito burocrático, tanto en el sector público como privado. Los contratos suelen pautarse a largo plazo y el modo de intercambio empleador-empleado suele ser difuso, en el sentido de que no sólo actúa el salario como forma de pago, sino que también ciertos elementos prospectivos (aumentos, seguros sociales, pensiones, etc.) que garantizan la estabilidad y el sostenimiento del empleo. Sin embargo, el rasgo principal de este tipo de relación es que está fundada en la confianza que el empleador tiene sobre el empleado, al delegar autoridad y/o buscar conocimiento experto y especializado.

² Siglas de Erikson, Goldthorpe y Portocarero.

³ Siglas de *Comparative Analysis of Social Mobility in Industrial Nations*.

De esta forma, el empleado “de servicios” obtiene autonomía y discrecionalidad, dependiendo de su rendimiento, del “acuerdo moral” que existe con el empleador y no de sanciones externas. En contraposición, la relación basada en el contrato de trabajo remite a lo que en términos agregados puede entenderse como “clase obrera”. A diferencia de la relación de servicio, los contratos suelen ser de menor término y se realiza un intercambio de dinero por esfuerzo, calculado en función de las horas trabajadas. La discrecionalidad y autonomía suelen ser bajas, ya que el rendimiento del trabajador está atado a una mayor supervisión sobre el mismo y a condicionamientos externos en forma de sanciones.

Es importante remarcar que esta diferenciación se utiliza en forma típico-ideal (Erikson y Goldthorpe, 1992: 43) y que muchas ocupaciones pueden situarse en una situación ambigua entre ambos tipos. Dentro de estos casos puede nombrarse a aquellos posicionamientos que se sitúan en un matiz intermedio: los trabajadores de rutina no manuales, es decir, trabajadores de oficina, ventas o servicios personales y los técnicos de menor calificación junto con los supervisores de empleo manual. En estos casos es problemático determinar qué tipo de contrato prevalece.

El análisis empírico de las clases sociales desde América Latina

El debate en torno a las clases sociales en América Latina ha tenido lugar en forma contemporánea al que se daba en Estados Unidos y Europa. Por citar un hito central, entre 1959 y 1961 se llevaba adelante en el cono sur la primera investigación comparativa en esta temática, denominada “Estratificación y movilidad en cuatro ciudades latinoamericanas”, que implicaba un abordaje por encuesta en las ciudades de Río de Janeiro, Buenos Aires, Montevideo y Santiago de Chile (Filgueira, 2001; Iutaka, 1965).⁴

⁴ Este estudio estuvo impulsado por el Centro Latinoamericano de Investigaciones en Ciencias Sociales con sede en Río de Janeiro, siendo presentado en

Años después, en 1971 se llevó a cabo en México el “Seminario de Mérida”, en el que se discutió la problemática de las clases sociales entre teóricos europeos y latinoamericanos.⁵ Entre los participantes estuvieron los intelectuales y académicos de mayor relevancia a nivel regional e internacional: Florestán Fernandes, Nicos Poulantzas, Alain Touraine, F. H. Cardoso, Manuel Castells, Jorge Graciarena, Jorge Martínez Ríos, José Calixto Rangel Contla, Rodolfo Stavenhagen, Edelberto Torres Rivas, Francisco Weffort y Gino Germani. Las discusiones allí planteadas pusieron en relieve una de las características centrales que tuvieron las ciencias sociales en América Latina en general, y en el estudio de la estratificación, en particular: la combinación de distintas vertientes teóricas (Atria, 2004; Filgueira, 2001). Conceptos típicamente de raigambre estructural-funcionalista (función, equilibrio, estratificación, sector, etc.) se entremezclaban con otros de origen marxista-weberiano (clases sociales, conflicto, poder, dominación, etc.), siendo ejemplo de esto autores como Gino Germani, Florestán Fernandes y José María Echavarría.

A esta mixtura conceptual deben sumársele los desarrollos teóricos propios de la región, que se gestaron a la par de las discusiones que se daban internacionalmente. Enfoques como el estructuralismo, impulsado por Prebisch desde la CEPAL (Rodríguez, 2001), las teorías de la dependencia (Borón, 2008; Cardoso y Faletto, 1996; Marini, 2008), las teorías de la marginalidad (Nun, Murmis, y Marín, 1968; Quijano, 1972) y el enfoque de la heterogeneidad estructural (Pinto, 1973; Sturm y Nohlen, 1982) alimentaron los desarrollos analíticos y metodológicos para el estudio de las clases sociales a nivel teórico y empírico. En este sentido, a continuación repasaremos, sin pretensiones de exhaustividad, algunos de los enfoques de clase que se han planteado

1959 ante el Subcomité de Estratificación y Movilidad Social de la Asociación Internacional de Sociología (Costa Pinto, 1964).

⁵ Los trabajos y discusiones que surgieron en dicho seminario fueron compilados en el libro *Las clases sociales en América Latina* por Benítez Zenteno (1973).

desde aquellos tiempos hasta nuestros días, identificando los principales aportes que han permitido el estudio de la estructura social latinoamericana.

Gino Germani fue uno de los primeros y principales exponentes, desde los años cincuenta hasta los setenta, en el estudio de la estructura de clases, con una principal preocupación en su forma de medición. Su enfoque sobre las clases sociales combina elementos provenientes del marxismo y el funcionalismo, aunque su punto de orientación siempre fueron los estudios estadounidenses de estratificación y su posibilidad de análisis estadístico (Murmis, 2010: 70). *Estructura social de la Argentina* (Germani, 1955) es quizás el intento de mayor sistematización por parte del sociólogo ítalo-argentino de una propuesta de análisis de la estructura de clases. Teóricamente, las clases eran definidas por el autor a partir de una dimensión estructural (estructura ocupacional, jerarquía, tipo de existencia) y otra psicosocial (autoidentificación y sistema de actitudes, normas y valores), más allá que el estudio estadístico de esta última se tornaba más dificultoso con las fuentes de datos disponibles en ese entonces. A pesar de los cambios producidos a lo largo de su obra, el autor acudió a “la convencional clasificación tripartita” de clase alta, media y popular (1955: 146). La clase alta, debido a su bajo peso poblacional, es incluida dentro de las clases medias. Asimismo, tanto las clases populares como las clases medias son desagregadas según sector de actividad (sector urbano y sector rural) y de acuerdo a su estatus legal (trabajadores dependientes e independientes) (1955: 146-147). La frontera entre ambas clases se basaba en la distinción manual / no manual del trabajo, existiendo una amplia heterogeneidad dentro de cada agregado.

Susana Torrado fue una de las continuadoras del legado establecido por Gino Germani en los estudios demográficos y de la estructura de clases. Sus principales trabajos en la temática se originan en los años setenta (de Ipola y Torrado, 1976), con el estudio de las clases sociales en Chile, consolidándose con la publicación de *Estructura social de la Argentina, 1945-1983* (1992). Los basamentos teóricos de su esquema de clases propuesto se

ubican dentro del marxismo, aunque la autora aclare posteriormente que en términos utilitarios su clasificación pueda ser trabajada desde otras tradiciones teóricas (Torrado, 1998: 224). A los fines de esta discusión, uno de los principales aportes teórico-metodológicos de la autora fue su punto de partida al considerar a la formación social argentina (aplicable también al resto de la región) a partir de la articulación entre el modo de producción capitalista (dominante, en su estadio monopólico y con carácter dependiente) y la forma de producción mercantil simple. A diferencia de los enfoques de clase occidentales, esto llevó a la ponderación de una serie de posiciones de clase centrales en la estructura social latinoamericana (Torrado, 1992: 107-112):

- Los pequeños productores independientes relacionados a actividades de la producción y comercialización de bienes y servicios, y que establecen relaciones de intercambio entre sí y con los agentes insertos en la esfera capitalista.
- El servicio doméstico, cuya posición está definida por relaciones que no son propias ni del modo de producción capitalista ni de la forma de producción mercantil simple.
- El empleo marginal, que es definido como un conjunto de ocupaciones emergentes de la forma de producción capitalista en sociedades periféricas, recuperando así los aportes de las teorías de la dependencia.

Mientras que los pequeños productores forman parte de lo que la autora denominó clase media autónoma, el servicio doméstico y el empleo autónomo de baja calificación formarán parte del estrato no calificado de la clase obrera.

En línea con los planteamientos de Torrado en la década de los setenta y ochenta, Alejandro Portes y Kelly Hoffman elaboraron una propuesta de esquema de clases que también buscó la superación de las limitaciones que la aplicación de enfoques foráneos presentaba ante la realidad social latinoamericana. Estas propuestas fallaban en que no podían distinguir a una proporción

importante de la población que no ha sido incorporada a relaciones de trabajo legalmente reglamentadas, que sobrevive en la marginalidad, desarrollando una gran variedad de actividades económicas de subsistencia cuasi clandestinas (Portes y Hoffman, 2003: 10). Nuevamente, la influencia de las teorías de la dependencia y la marginalidad aparecen para afinar la mirada empírica que se tenía sobre las clases sociales.

Al igual que en el enfoque propuesto por Torrado, hay dos posiciones de clase en donde se observan rasgos típicos propios de la formación social latinoamericana. Por un lado, la categoría marxista de “pequeña burguesía” asume en la región una forma distinta, producto de la superposición de los modos de producción capitalistas modernos y otros sistemas informales de organización económica (Portes y Hoffman, 2003: 14). Esta clase está conformada fundamentalmente por lo que se ha denominado *microempresarios* y que tradicionalmente han desempeñado la función de nexo entre la economía moderna capitalista y la gran masa de trabajadores informales. Por otro lado, tiene lugar lo que los autores dieron en llamar como proletariado informal. Según éstos, una definición de proletariado que referencie únicamente a aquellos sujetos que no tienen acceso a los medios de producción y deben vender su fuerza de trabajo resulta incompleta, debido a la vasta masa de trabajadores excluidos del núcleo del capitalismo moderno y que deben procurarse su sustento a partir del empleo no reglamentado o con actividades directas de subsistencia (2003: 15).

Sin embargo, en muchas situaciones los fines comparativos que tienen las investigaciones llevan a que se utilicen esquemas de clasificación clásicos a la hora de analizar las fuentes de datos. Como bien señalamos anteriormente, el esquema EGP no fue la excepción en estas latitudes y su uso se ha extendido, no sin adaptaciones realizadas a las particularidades de nuestras sociedades. Considerando la importancia que el trabajo por cuenta propia y empleo no registrado tiene en la región (Torche, 2006), algunos autores han planteado reacomodamientos dentro de la propuesta de Goldthorpe. Por ejemplo, algunos trabajos (Espinoza,

Barozet, y Méndez, 2013; Solís y Boado, 2016) consideraron al trabajo por cuenta propia no calificado como un elemento constitutivo de la clase trabajadora no calificada y no como parte de la pequeña burguesía, tal como marcaría la aplicación directa del esquema EGP. Otras propuestas, como la de Solís, Chávez Molina y Cobos (2019), implicaron una revisión total del esquema EGP. En este sentido, y tomando como válidas las críticas planteadas por los intentos de adaptación anteriores, los autores van más lejos aún al plantear que el carácter heterogéneo de la estructura social genera fragmentaciones en las posiciones de clase asalariadas. Por un lado, inserciones de tipo formal, ligadas a establecimientos de mayor productividad, mayor regulación laboral, mejores salarios y condiciones laborales. Por el otro, inserciones de tipo informal, de baja productividad, con trabajadores de baja calificación y en donde priman los bajos salarios y ocupaciones de subsistencia.

El enfoque de clases ocupacionales basado en la heterogeneidad estructural

En este apartado proponemos la aplicación de un esquema de clasificación propio que, si bien retoma algunos de los criterios identificados en las páginas previas, plantea otras divisiones de clase posibles. Respecto a la tradición marxista y weberiana en el análisis de clase, partimos desde la consideración de las relaciones laborales como el criterio principal de clasificación, pero entendemos que estas, en América Latina, tienen un carácter heterogéneo.

El sector de alta productividad se ve beneficiado por salarios y condiciones de trabajo relativamente mejores, a fin de retener la fuerza laboral más productiva, y con ello reducir los conflictos, aumentar las habilidades y, a través de estas medidas, aumentar la productividad (Weller, 2000: 33). Por el contrario, en el sector de baja productividad las relaciones laborales no están guiadas por las exigencias de productividad o un interés para

retener trabajadores cualificados o experimentados, sino por factores de oferta y estrategias de supervivencia. La distinción entre ambos sectores es particularmente relevante entre los trabajadores asalariados manuales, pero también se aplica a los trabajadores no manuales de rutina, específicamente a los empleados de comercios, donde la heterogeneidad de las unidades productivas y las condiciones de trabajo ha sido ampliamente documentada en los estudios sobre el sector informal en América Latina. Aproximadamente, tomando una muestra de países europeos y latinoamericanos, Marqués Perales y Chavéz Molina (2019) cuantifican que las fracciones de clase correspondientes a los sectores de baja productividad son del orden del 4% para el primer caso, mientras que en nuestra región ascienden al 20%, en promedio.

Una segunda característica que retomamos en el esquema es que los mercados de trabajo en la región presentan cada vez una mayor expansión del trabajo por cuenta propia, que en el grueso de las clasificaciones occidentales es tomado como una categoría cuasi residual. Este rasgo también tiene una causalidad en la heterogeneidad estructural, ya que el trabajo por cuenta propia representa en muchos casos una actividad de refugio para los trabajadores que no encuentran lugar en el sector formal. No obstante, las actividades y condiciones laborales de los trabajadores por cuenta propia son muy diversas, por lo que sería equivocado clasificarlos a todos por igual.

Nuestra propuesta de clasificación ocupacional, basada en la heterogeneidad estructural (COBHE), recupera entonces la importancia que el enfoque EGP sostiene al diferenciar el mundo asalariado a partir de las distintas relaciones de empleo que pueden establecerse, pero enfocándose en el estudio de la inserción ocupacional en una estructura heterogéneamente configurada, en donde conviven sectores de mayor y menor productividad. Asimismo, se hace énfasis también en el estudio del trabajo por cuenta propia desde una óptica distinta a la planteada desde los enfoques de clase tradicionales. Este grupo no debería entenderse en América Latina como una clase asimilable a la pequeña

burguesía de los países capitalistas avanzados (Solís y Boado, 2016: 36), sino como un segmento fragmentado con ocupaciones de alta y baja calificación, algunas con un mayor nivel de registro y otras que forman el núcleo del trabajo informal.

De este modo, la COBHE identifica ocho posiciones de clase:

- 1) Propietarios, directivos, gerentes (grandes establecimientos)
- 2) Propietarios, directivos, gerentes (pequeños establecimientos)
- 3) Cuenta propia profesionales / calificados
- 4) Trabajadores no manuales (grandes establecimientos)
- 5) Trabajadores manuales (grandes establecimientos)
- 6) Trabajadores no manuales (pequeños establecimientos)
- 7) Trabajadores manuales (pequeños establecimientos)
- 8) Cuenta propia no calificados

FUENTES DE DATOS Y VARIABLES

En este capítulo tomaremos como universo de estudio a la población ocupada mayor de 18 años. Para llevar adelante el análisis empírico utilizaremos cinco fuentes de datos correspondientes a encuestas de hogares de distintos países de la región que realizan los organismos de estadísticas nacionales en forma periódica (cuadro 1).

Tomando como punto de partida los países abordados por Solís, Chávez Molina y Cobos (2019) para el estudio la estructura de clases latinoamericana, hemos seleccionado aquellas encuestas que, por un lado, se encontraban actualizadas y, por otro lado, codifican las variables que miden el tipo de ocupación en forma estandarizada, utilizando el Clasificador Internacional Unificado de Ocupaciones (CIUO) de la OIT, en su versión 88 (Chile) o 08. Únicamente para el caso de Argentina, que cuenta con un clasificador propio, fue necesario realizar una conversión de la variable, pudiéndose trabajar al nivel de dos dígitos del CIUO-08 (Chávez Molina, Bernasconi y Rodríguez de la Fuente, 2020).

Cuadro 1. Fuentes de datos utilizadas

País	FUENTE	AÑO DE RELEVAMIENTO	COBERTURA
Argentina	Encuesta Permanente de Hogares (EPH)	2022*	Urbana
Chile	Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN)	2017	Urbano-Rural
Ecuador	Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)	2022	Urbano-Rural
El Salvador	Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM)	2021	Urbano-Rural
Uruguay	Encuesta Continua de Hogares (ECH)	2022	Urbano-Rural

Fuente: elaboración propia.

* Correspondiente al tercer trimestre.

Además del tipo de ocupación se utilizaron las variables categoría ocupacional y tamaño del establecimiento en el que trabaja el encuestado para poder construir el esquema de clases propuesto en el apartado anterior. Esta última variable permite distinguir, en forma aproximada, a los grandes establecimientos (más de cinco ocupados) de los pequeños (cinco o menos ocupados).⁶

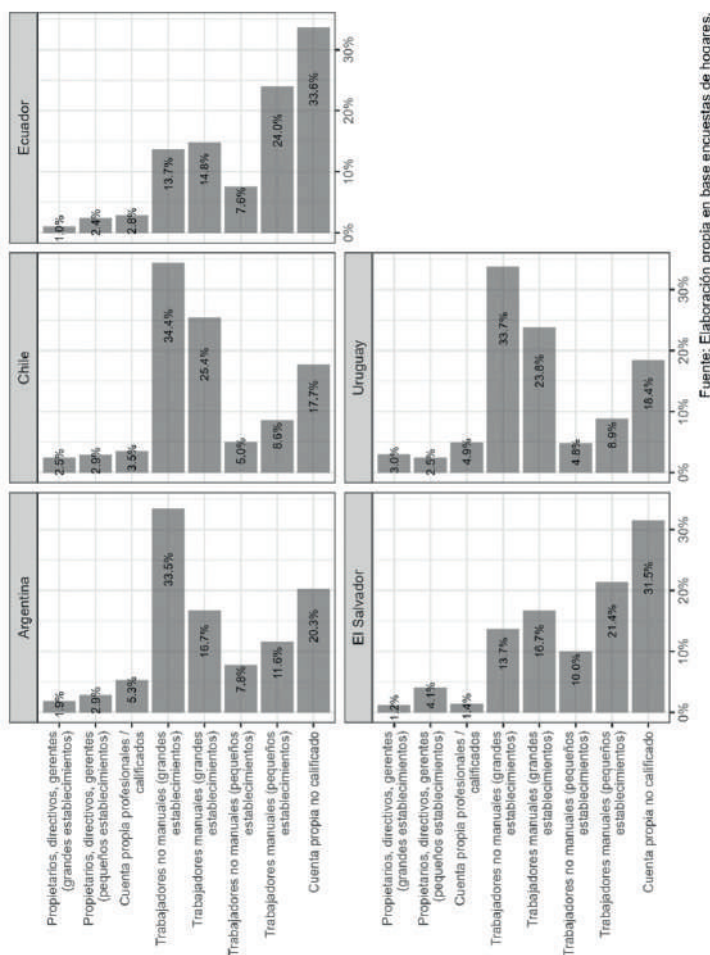
Por otro lado, se buscó una serie de variables comunes en todas las bases de datos que permitieran la caracterización de la estructura de clases. En este sentido, se trabajó con la variable sexo, existencia de aportes a los sistemas de seguridad social e ingresos laborales.

⁶ En el caso de Uruguay, debido a cómo se ha preguntado dicho indicador en el cuestionario, consideramos como pequeños establecimientos aquellos que tienen cuatro o menos ocupados y grandes establecimientos los que tienen cinco o más.

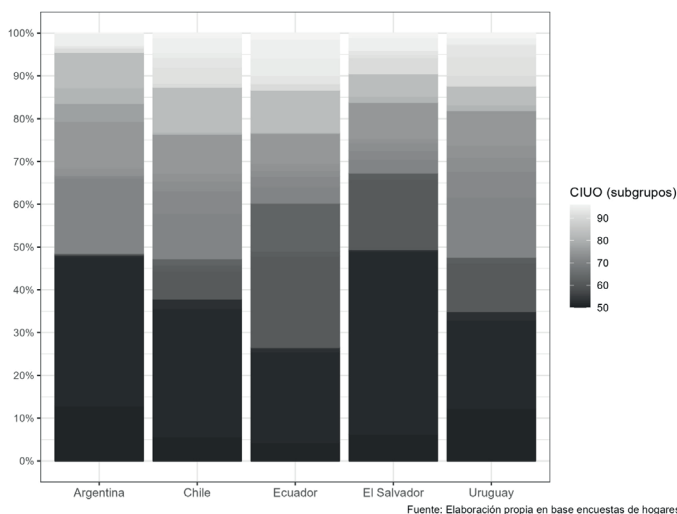
ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE CLASES

Presentada ya la discusión sobre los distintos enfoques operacionales de clase que se han utilizado tanto para los estudios internacionales como regionales, aplicamos nuestra propuesta a una serie de datos provenientes de encuestas de hogares de países latinoamericanos. En la gráfica 1 observamos la distribución de la población ocupada mayor de 18 años.

Gráfica 1. Estructura de clases. Países seleccionados. 2017-2022



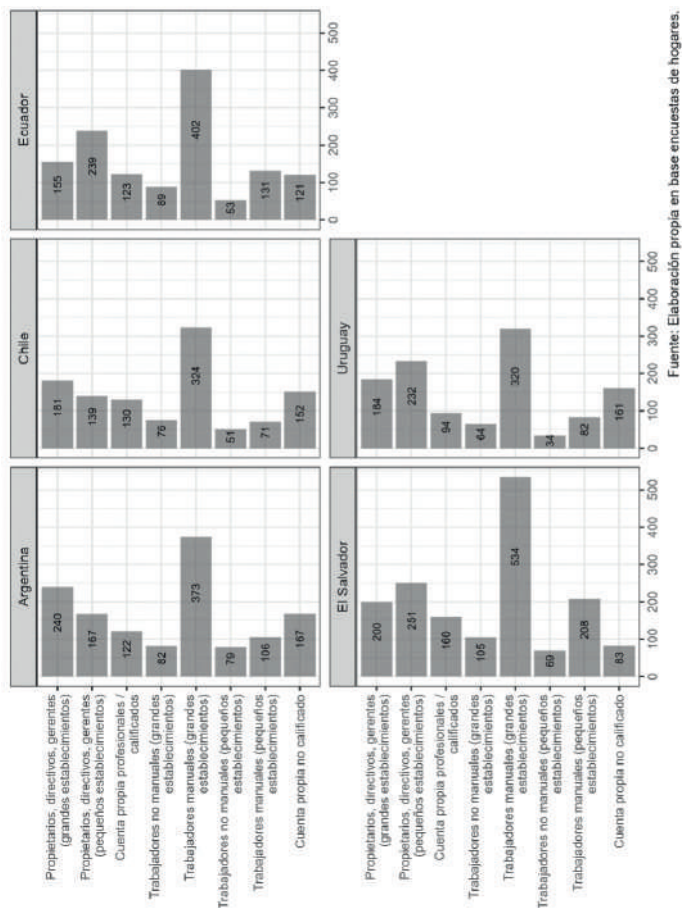
Gráfica 2. Composición ocupacional de la clase de trabajadores por cuenta propia no calificados. Países seleccionados. 2017-2022



Una primera mirada permite observar que en la muestra de países seleccionada existen dos perfiles nacionales diferenciados. Por un lado, Argentina, Chile y Uruguay mantienen una estructura de clases con un importante peso de la clase de trabajadores no manuales de grandes establecimientos (un 34% aproximadamente), lo que daría cuenta de la fuerza que el sector servicios más dinámico tiene en la estructura económica. La clase de cuenta propia profesional / calificada también tiene un importante peso relativo en la estructura de clases. Por el contrario, en países como Ecuador y El Salvador la población se inserta en posiciones con mayor exposición a la informalidad y la precariedad laboral. La clase de cuenta propia no calificado representa entre un 31% y un 34% de la población ocupada, mientras que la clase de trabajadores manuales de pequeños establecimientos oscila entre un 21% y un 24 por ciento.

Si se pone el foco a nivel ocupación en la clase cuenta propia no calificada (gráfica 2), podemos identificar que las posiciones

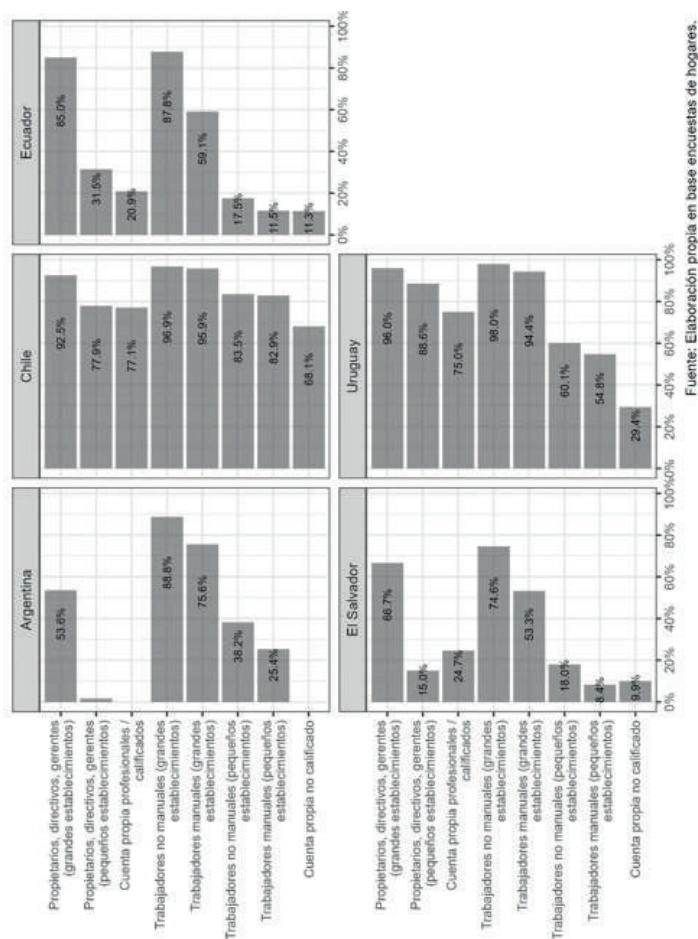
Gráfica 3. Composición ocupacional de la clase de trabajadores por cuenta propia no calificados. Países seleccionados. 2017-2022



más desaventajadas de la estructura son también heterogéneas por país. Mientras que en Argentina y El Salvador casi la mitad de dicho grupo se compone de vendedores (grupo 52 del CIVO), en Ecuador los trabajadores agropecuarios explican casi al 32% de dicha clase.

En la gráfica 3 analizamos el índice de masculinidad por clase social, que mide la cantidad de varones existentes por cada 100 mujeres. Más allá de los matices que se presentan en cada una de las sociedades, hay un patrón que se repite en la distribución. Las clases con mayor sesgo masculino son aquellas ligadas al

Gráfica 4. Contribución al sistema de seguridad social según clase social. Países seleccionados. 2017-2022



empleo manual en grandes establecimientos (fábricas e industrias): los casos paradigmáticos se encuentran en Ecuador (402) y El Salvador (534). También observamos una mayor presencia masculina en posiciones de dirección y propiedad, tanto en grandes empresas como en pequeños establecimientos (comercios, negocios, etc.), habiendo en promedio el doble de varones que de mujeres. Por el contrario, observamos que las clases con mayor presencia femenina son aquellas vinculadas al empleo no manual, en grandes y pequeñas empresa.

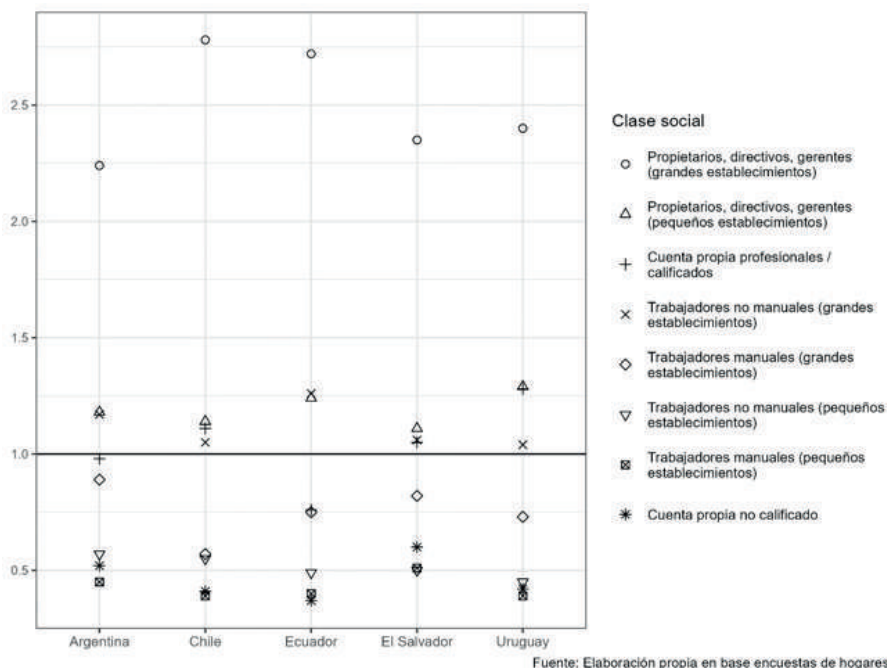
Las últimas dos gráficas intentan abordar algunas de las dimensiones de la desigualdad social desde las condiciones laborales y económicas de la población. En este sentido, la gráfica 4 muestra la distribución de la población que aporta o cotiza en el sistema de seguridad social. Dicha variable ha sido frecuentemente utilizada como aproximación a la noción de informalidad laboral. A excepción de Argentina, en donde la Encuesta Permanente de Hogares sólo consulta sobre el aporte a la seguridad social a los trabajadores asalariados, en el resto de los relevamientos se indaga a todo el mundo del trabajo.

De este modo, puede observarse que Chile, principalmente, y Uruguay son los países que mantienen un porcentaje promedio más elevado de población aportante al sistema. En el primer caso, aún la clase más desaventajada mantiene un promedio de casi el 70% de población afiliada a algún sistema de seguridad social. En todos los casos, son las clases asalariadas y directivas ligadas al sector modernos de la economía (grandes empresas) las que muestran mayores niveles de formalidad, tal como se ha observado en otros trabajos (Solís, Chávez Medina y Cobos, 2019). Centrándonos en las clases asalariadas de pequeños establecimientos, la proporción de trabajadores que no cuentan con aportes a la seguridad social aumenta para el caso argentino, pero principalmente para Ecuador y El Salvador.

A modo de aproximación al estudio de las condiciones de vida de las clases sociales, analizamos las brechas de ingresos laborales, es decir, las distancias existentes entre los ingresos promedio de cada posición respecto a la media general. Con el fin de captar los ingresos más altos de la distribución, no se recortaron los valores extremos. Como puede observarse en la gráfica 5, en todos los casos la clase de propietarios, directivos y gerentes de grandes establecimientos se apropian de ingresos que representan entre el doble y el triple del promedio general, siendo Chile y Ecuador los casos más extremos.

Este modo de observar la desigualdad social permite identificar una primera diferencia central que es la enorme distancia existente entre la clase mejor posicionada, propietaria y/o organizadora

Gráfica 5. Distribución de los ingresos laborales según clase social.
Países seleccionados. 2017-2022



del capital, y el resto de las clases. Estas últimas se mantienen más cercanas al promedio de ingresos, y los posicionamientos y solapamientos entre las clases responden a cada una de las particularidades nacionales. Mientras que en Chile, Uruguay, Argentina y El Salvador las clases de propietarios y directivos de pequeños establecimientos, la cuenta propia profesional / calificada y los trabajadores no manuales de grandes establecimientos, se encuentran por encima o cercanos al ingreso promedio, en Ecuador los trabajadores independientes se hallan peor posicionados en la distribución económica. Por su parte, en Argentina y El Salvador la clase de trabajadores manuales de grandes establecimientos presenta ingresos algo por debajo del promedio, pero en mejor posición relativa que respecto a la misma clase en los otros países.

Respecto a las posiciones más desaventajadas, en todos los países observamos que las clases con peor posicionamiento relativo son las asalariadas de pequeños establecimientos y la de cuenta propia no calificada, con ingresos laborales que representan la mitad de los ingresos medios de cada nación.

Finalmente, una serie de trabajos (González, 1992; Jorrat, 2000) han intentado medir el rendimiento empírico de los esquemas de clase utilizando los ingresos como variable objetivo. Es decir, se recurre a la utilización de diversas pruebas estadísticas para calcular en qué medida las clases sociales resultan explicativas de las condiciones de vida, en este caso, en la dimensión económica. En este sentido, el análisis de varianza nos permite conocer, en primer lugar, cuán homogéneas son las categorías de los esquemas de clase a nivel interno y cuán heterogéneas son entre sí en relación con la distribución de ingresos (o la variable objetivo que estemos utilizando), para comprender el nivel de varianza explicada. En segundo lugar, nos permite indagar en qué países el esquema permite una mejor representación de la estructura de clases.

El cuadro 2 presenta los principales coeficientes del análisis de la varianza. El hecho que los estadísticos F sean significativos, nos indica que hay diferencias en los ingresos poblacionales porque existen diferencias en el nivel de agregación, es decir, por clase social. Por otro lado, el valor de η^2 , que mide la proporción de

Cuadro 2. Análisis de la varianza. Países seleccionados. 2017-2022

PAÍS	F	SIGNIFICACIÓN ESTADÍSTICA	η^2
Argentina	564.72	0.000	0.19
Chile	1 593.15	0.000	0.12
Ecuador	6 469.36	0.000	0.23
El Salvador	514.79	0.000	0.13
Uruguay	887.66	0.000	0.20

Fuente: elaboración propia en base a encuestas de hogares.

varianza explicada, nos indicaría en la mayoría de los países que el esquema propuesto explica entre un 19% y un 23% las diferencias en los ingresos. En el caso de Chile y El Salvador, el ajuste que se presenta no es del todo óptimo, ya que la varianza explicada es del 12% y 13 por ciento. Si observamos la gráfica 5, donde presentamos las brechas de ingresos laborales, en el caso de Chile podemos visualizar que, en términos de distribución del ingreso, las ocho clases propuestas se concentran en tres grupos, a diferencia del resto de los países. Esto indicaría que, para dicho país, las agrupaciones propuestas muestran menor heterogeneidad entre sí y mayor heterogeneidad al interior. Para El Salvador lo que se identifica es que, quitando a la clase superior, la distancia entre el resto de las clases no está tan marcada como en el resto de los países.

PALABRAS FINALES

En este artículo nos propusimos revisar algunas de las distintas propuestas existentes para el análisis empírico de la estructura de clases en América Latina. Comenzando con los enfoques clásicos, presentamos las propuestas de Wright y Goldthorpe, frecuentemente utilizadas en los estudios internacionales. Posteriormente nos centramos en los debates sobre el concepto de clase que ocurrieron en la región y los diversos instrumentos de medición empírica que emergieron. En este sentido, los distintos enfoques concuerdan en que la aplicación directa de esquemas de clase planteados para las sociedades capitalistas occidentales podría generar algunos sesgos en la representación de la realidad social latinoamericana, pero a la luz de datos de los últimos años, dicha heterogeneidad también puede observarse en los países desarrollados (Marqués Perales y Chávez Molina, 2019; Standing, 2013).

Las principales modificaciones planteadas por dichas propuestas implican, por un lado, la consideración de los efectos que la informalidad o los procesos de heterogeneidad estructural pueden tener en la estructura de clases, fragmentando al mundo

asalariado en función del tipo de inserción ocupacional. Por otro lado, la existencia de un perfil de trabajador por cuenta propia no asociado a la imagen de pequeño productor o *pequeño burgués* más típico de las sociedades capitalistas avanzadas, sino más bien ligada a la idea de microempresario con bajo nivel de capitalización o del pequeño comerciante.

A partir de estas advertencias presentamos el clasificador ocupacional basado en la heterogeneidad estructural, que además de utilizar como criterio central la posición ocupada por la población en las relaciones de producción y el tipo de trabajo realizado, incorpora al tamaño del establecimiento como variable proxy para distinguir diversos tipos de inserciones en segmentos de la economía. La aplicación de dicho esquema para observar la realidad social en una muestra de encuestas nacionales seleccionada nos permitió identificar una estructura de clases diferenciada entre los países del cono sur y Ecuador y El Salvador. Finalmente, al analizar la distribución de los ingresos laborales, el esquema permite captar, con mayor fuerza en algunos países, un porcentaje importante de varianza explicada. Para todos los casos se identifica una clase superior privilegiada en términos de captación de ingresos, registrando el doble o más que el promedio general. Para el resto de las clases, las distancias se acortan, aunque manteniendo ciertos espacios diferenciados en la distribución económica, situación que, si es observada en evolución temporal, muestra claros signos de aumentos de desigualdad social entre las clases y en su interior.

BIBLIOGRAFÍA

- Atria, Raúl (2004), *Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales*, Serie Políticas Sociales, núm. 96, Santiago de Chile, CEPAL.
- Benítez Zenteno, Raúl (ed.) (1973), *Las clases sociales en América Latina*, México, Siglo XXI.
- Bergman, Manfred Max y Dominique Joye (2001), "Comparing Social Stratification Schemata", *Cambridge Studies in Social Research*, núm. 9, pp. 1-37.

- Blau, Peter M. y Otis Dudley Duncan (1967), *The American Occupational Structure*, Nueva York, John Wiley & Sons.
- Borón, Atilio (2008), “Teoría (s) de la dependencia”, *Realidad Económica*, vol. 238, núm. 16, pp. 20-43.
- Cardoso, Fernando Henrique y Enzo Faletto (1996), *Dependencia y desarrollo en América Latina: Ensayo de interpretación sociológica*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Chávez Molina, Eduardo, Franco Bernasconi y José Javier Rodríguez de la Fuente (2020), *Propuesta de correspondencias entre CNO y CIVO. Sintaxis para SPSS, STATA y R*, Buenos Aires, IIGG.
- Costa Pinto, Luis A. (1964), *Estructura de clases y cambio social*, Buenos Aires, Paidós.
- Crompton, Rosemary (1994), *Clase y estratificación*, Madrid, Tecnos.
- Dubet, François (2015), “Clases sociales y descripción de la sociedad”, *Revista Ensembles*, núm. 3.
- Erikson, Robert y John H. Goldthorpe (1992), *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Clarendon Press.
- Espinoza, Vicente, Emmanuelle Barozet y María-Luisa Méndez (2013), “Estratificación y movilidad social bajo un modelo neoliberal: el caso de Chile”, *Revista Laboratorio*, vol. 14, núm. 25.
- Filgueira, Carlos (2001), *La actualidad de viejas temáticas: Sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Germani, Gino (1955), *Estructura social de la Argentina: Análisis estadístico*, Buenos Aires, Raigal.
- Goldthorpe, John H. (2010), “La clase social y la diferenciación de los contratos de empleo”, en *De la sociología. Números, narrativas e integración de la investigación y la teoría*, Madrid, CIS, pp. 363-388.
- González, Juan Jesús (1992), “La construcción empírica de las clases”, *Política y Sociedad*, vol. 11.
- Grusky, David (2008), *Social Stratification. Class, Race and Gender in Sociological Perspective*, Nueva York, Westview Press.
- Ipola, Emilio de y Susana Torrado (1976), *Teoría y método para el estudio de la estructura de clases sociales*, Santiago de Chile, PROELCE/Flacso/CELADE.

- Iutaka, Sugiyama (1965), "Social Stratification Research in Latin America", *Latin American Research Review*, vol. 1, num. 1, pp. 7-34.
- Jorrat, Jorge Raúl (2000), *Estratificación social y movilidad: un estudio del área metropolitana de Buenos Aires*, San Miguel de Tucumán, Universidad Nacional de Tucumán.
- Marini, Ruy Mauro (2008), "Dialéctica de la dependencia", en *América Latina, dependencia y globalización*, Buenos Aires, CLACSO/Siglo XXI.
- Marqués Perales, Ildelfonso y Eduardo Chávez Molina (2019), "Relevancia de la heterogeneidad socioeconómica. Estudio comparativo entre América Latina y Europa basado en la adaptación del esquema EGP", *Papers. Revista de Sociología*, vol. 104, núm. 2, pp. 225-245.
- Méndez, María Luisa y Modesto Gayo (2007), "El perfil de un debate: Movilidad y meritocracia. Contribución al estudio de las sociedades latinoamericanas", en Raúl Atria, Rolando Franco y Arturo León (coord.), *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*, Santiago de Chile, CEPAL, pp. 121-157.
- Murmis, Miguel (2010), "Clases sociales en el primer Germani", en Carolina Mera y Julián Rebón (coord.), *Gino Germani. La sociedad en cuestión*, Buenos Aires, CLACSO/IIGG.
- Nun, José, Miguel Murmis y Juan Carlos Marín (1968), *La marginalidad en América Latina: Informe preliminar*, Buenos Aires, Instituto Torcuato Di Tella, Centro de Investigaciones Sociales.
- Pinto, Aníbal (1973), *Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina*, Santiago de Chile, ILPES CEPAL.
- Portes, Alejandro y Kelly Hoffman (2003), *Las estructuras de clase en América Latina: Composición y cambios durante la época neoliberal*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Quijano, Aníbal (1972), "La constitución del mundo de la marginalidad urbana", *Eure*, vol. 2, núm. 5, pp. 89-106.
- Rodríguez, Octavio (2001), "Prebisch: Actualidad", *Revista de la CEPAL*, núm. 75.
- Savage, Mike (2016), "End Class Wars", *Nature*, vol. 537, núm. 7621, pp. 475-479.
- Solís, Patricio y Marcelo Boado (2016), *Y sin embargo se mueve. Estratificación y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*, México, Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

- , Eduardo Chávez Molina y Daniel Cobos (2019), “Class Structure, Labor Market Heterogeneity, and Living Conditions in Latin America”, *Latin American Research Review*, vol. 54, núm. 4, pp. 854-876.
- Standing, Guy (2013), *El precariado: una nueva clase social*, Barcelona, Pasado & Presente.
- Sturm, Roland y Dieter Nohlen (1982), “La heterogeneidad estructural como concepto básico de la teoría de desarrollo”, *Revista de Estudios Políticos*, núm. 28, pp. 45-74.
- Torche, Florencia (2006), “Una clasificación de clases para la sociedad chilena”, *Revista de Sociología*, núm. 20.
- Torrado, Susana (1992), *Estructura social de la Argentina, 1945-1983*, Buenos Aires, Ediciones de la Flor.
- (1998), “La medición empírica de las clases sociales”, en *Familia y diferenciación social*, Buenos Aires, Eudeba.
- Treiman, Donald J. (1977), *Occupational Prestige in Comparative Perspective*, Nueva York, Academic Press.
- Weller, Jürgen (2000), *Reformas económicas, crecimiento y empleo: Los mercados de trabajo en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, Fondo de Cultura Económica /CEPAL.
- Wright, Erik Olin (1994), *Clases*, España, Siglo XXI.
- (2005), *Approaches to Class Analysis*, Nueva York, Cambridge University Press.

LA ESTRUCTURA SOCIAL EN PARAGUAY: DUALIDAD SOCIOLÓGICA Y CORPORATIVIZACIÓN

LUIS ORTIZ

INTRODUCCIÓN

Este capítulo expone de manera sucinta el proceso histórico de formación de la estructura social paraguaya proponiendo una interpretación de su especificidad y de sus cambios, así como planteando algunos principios explicativos del problema de la desigualdad social y su reproducción de larga duración.

Los escasos estudios sobre el desarrollo capitalista en Paraguay, aunque hicieron aportes importantes, no implicaron una ruptura con la tradición de la teoría de la modernización, limitándose a describir la estructuración social a través de categorías que evocan tímidamente o incluso disimulan las clases sociales. Por esta razón, este trabajo reconstruye un trayecto de largo plazo estableciendo una matriz de análisis del problema de la desigualdad social coligado estrechamente a la estructura de clases.

El argumento principal es que la estructura productiva y el mercado de trabajo se imbrican dinámicamente con las relaciones en la estructura social, articulando la lógica específica del poder político bajo el condicionamiento de la desigualdad, traduciendo tanto institucional como culturalmente un modelo de desarrollo y de organización del Estado nacional. Con la consolidación del modo de producción capitalista durante el siglo xx, subordinado al mercado internacional, las políticas públicas conformaron una estructura social adecuada a un régimen de dominación que se basó, dualmente, en una estructura de clases y una organización estamental de base etnocultural.

La resolución del conflicto social debido al agotamiento del sistema extractivista que inició en el siglo xix implicó un largo

proceso de desgaste de las relaciones políticas y de la confianza en el poder público en Paraguay. Por lo tanto, después de recurrentes crisis e inestabilidad económica, la entrada de las fuerzas armadas como árbitro en la reorganización del sistema político concluyó la disputa por el control del Estado e instaló un férreo sistema de disciplinamiento social, subsumiendo a los sectores sociales desfavorecidos en relaciones políticas corporativistas cuyo corolario fue el régimen autoritario que tuvo lugar de 1954 a 1989, y que se proyectó después durante el denominado *proceso de democratización* que continúa hasta la actualidad.

PREMISAS TEÓRICAS

La producción teórica sobre la estructura social y las desigualdades en América Latina tiene un largo recorrido que se remonta a las teorías estructuralistas del desarrollo económico de la CEPAL (Prebisch, 1949) y la sociología del desarrollo de la mano de la teoría de la dependencia (Gunder Frank, 1965; Cardoso-Faletto, 1967; Marini, 1973). Esta vasta y variada bibliografía propiamente latinoamericana discurió en torno a la cuestión de si el desarrollo capitalista tendría los suficientes márgenes de maniobra para marchar hacia bases industrialistas que apuntalaran la progresiva homogeneización de la estructura productiva, como las sociedades industriales de Europa y Norteamérica.

El debate que concitó la sociología del desarrollo convergió en algunos puntos, tres de los cuales se consideran centrales para entender los procesos de transformación económica y social en países con cierta “vocación industrial”, pero que no avanzaron sino hasta cierto punto en la reconversión integral de sus bases estructurales, como es el caso de Paraguay (Ortiz, 2016; Fogel, 2005; Schwartzman, 1989).

En primer lugar, la presunción de que el proceso de desarrollo capitalista en América Latina tendría una base precapitalista de tipo feudal, sobre la cual se erigirían las condiciones, los actores y

las instituciones del capitalismo, no se correspondió a la historia regional concreta, donde las modalidades coloniales de explotación y dominación se erigían sobre el auge del capitalismo en Europa que llevó, en el proceso de la división internacional del trabajo, a extender su dominio a escala mundial. A este respecto, América Latina se insertó en el modo de producción capitalista a través de una función específica en esa división del trabajo, ajustándose por vía coercitiva en connivencia de sus oligarquías locales (Cueva, 1998). La estructura productiva se definió dualmente en torno a la coexistencia de pocos sectores de alta productividad vinculados al mercado internacional —como enclaves productivos concentrados en la capital y ciertas localidades del país—, con sectores de baja productividad e informalidad extendidos a lo largo del territorio nacional (Cardoso y Faletto, 1967).

En segundo lugar, la estructura social latinoamericana resultante de ese proceso no tuvo en el doble conflicto de clases, propio del desarrollo capitalista europeo, su orientación: una burguesía industrial y comercial enfrentada a la aristocracia terrateniente primero y una clase trabajadora constituida en torno a la industria enfrentada a la clase burguesa después. En América Latina, una oligarquía terrateniente se impuso como clase dominante durante el proceso de inserción regional al capitalismo mundial y subsumió —así como continúa haciéndolo— a las burguesías industriales a sus intereses, adquiriendo éstas una posición subalterna en la clase dominante. De la misma manera, las clases trabajadoras tardía y parcialmente devenidas en clase obrera industrial, no tuvieron la fuerza de un sector que lograra presionar por una transformación de la estructura de clases, sino que, en disputas con los sectores minifundistas de la estructura agraria, se insertaron de manera corporativa al mercado de trabajo de modo que sus demandas y luchas fueron cooptadas por organizaciones corporativistas del poder político (Collier, 1985).

En tercer lugar, el poder político se caracterizó por administrar el sector articulado con el mercado internacional, asegurando la infraestructura, la gestión de la población trabajadora, una

fiscalidad favorable, entre otros, pero en tensión con la presión social que las clases populares interpusieron históricamente al Estado y a la sociedad. A este respecto, el aumento de la población, la adaptación del sistema de enclave, la urbanización y otros procesos, repercutieron también en un tipo de Estado benefactor corporativista, que tomó formas populistas en diferentes países y diferentes periodos, cumpliendo la función de regulación del mercado, con ciertos niveles redistributivos y sobre todo el control de la conflictividad social en formaciones sociales con estructuras de clase plenamente establecidas (Germani, Di Tella e Ianni, 1977; Borón, 1991).

Durante la segunda mitad del siglo xx la estructuración social en Paraguay no tomó una forma típica de estructura de clases propia del capitalismo industrialista, por lo que no tuvo lugar un *orden social competitivo* (Fernandes, 1983), es decir, una estructura social con las articulaciones básicas entre los sectores, un sistema de movilidad basado en la distribución de calificaciones educativas y el acceso a derechos sociales de un régimen democrático. Asimismo, la capacidad cohesionadora de la sociedad dependió de las distancias relativas entre las categorías sociales según los niveles de desigualdad que la estructura productiva genera, razón por la cual estructuras sociales —como la paraguaya— con mercados de trabajo de extensa informalidad, se caracterizan por una marcada desigualdad (Pérez-Sainz, 2004).

Por lo tanto, las relaciones políticas en países con dicha característica tienden a adoptar lógicas clientelares, con la heterogeneidad estructural como fundamento, a la manera de lo que Pereyra, refiriendo a Etchemendy y Collier, denomina “neocorporativismo segmentado” (Pereyra, 2016, p. 240). Si bien esta forma es propia de estructuras productivas que históricamente desarrollaron un sector industrial relativamente importante y que luego se desindustrializaron, su referencia aporta elementos heurísticos para comprender la lógica política que despunta en sociedades en las que la dualidad estructural es su rasgo característico —incluso en el caso de Paraguay, en el que el sector secundario estuvo históricamente rezagado—.

EL CAPITAL Y EL TRABAJO EN LA POSTGUERRA:
ACUMULACIÓN ORIGINARIA Y GÉNESIS ESTRUCTURAL

La finalización de la Guerra de la Triple Alianza (1864-1870) marcó la debacle del proceso mercantilista de constitución del Estado nacional paraguayo y la antesala del proceso de acumulación originaria del capitalismo en Paraguay. La presión ejercida por los Estados vencedores para la compensación por erogaciones de guerra, sumado a la necesidad de la sociedad civil de refundar el poder público, de reconstruir las instituciones políticas, así como de legitimar la inserción en el modo de producción capitalista, empujó a la decisión de enajenación del principal recurso del Estado nacional: la tierra.

Lo que se conoció como “la venta de tierras públicas”, por la cual en la década de 1880 del siglo XIX se transfirió a empresas internacionales cerca del 80% de la propiedad rural del país, llevó a la constitución de relaciones forzosas de clase entre los nuevos propietarios terratenientes y una pequeña masa de trabajadores agrícolas desposeídos de sus medios de producción, de bosques, de chacras y de pasturas que disponían en diferentes zonas del país, en ambas regiones, la oriental y la occidental (véase el cuadro 1).

Para ese entonces, si bien la población rural que trabajaba la tierra era reducida, se hizo posible abrir paso a procesos de extracción directa de recursos naturales que sirvieron como materias primas exportables. Igualmente, dos procesos tuvieron lugar en la conformación del mercado de trabajo desde el año 1870: la inmigración de población europea, y en parte conosureña, a través de la cual se conformaron las ramas económicas profesionales en la capital (Asunción) y en algunas ciudades del interior del país como Concepción y Villarrica, conjuntamente con la lenta ocupación de las áreas rurales durante el proceso de recuperación demográfica (Pastore, 1972).

Según un relevamiento de 1886, una importante proporción de la población ocupada no se hallaba en las categorías de ocupación más frecuentes del mercado laboral de postguerra, a saber:

Cuadro 1. Tierras fiscales y verbales del Estado paraguayo vendidos entre 1881 y 1914

AÑO	MONTES Y TIERRAS DE PASTOREO			YERBALES		
	SUPERFICIE HA	%	RECIBOS \$F	SUPERFICIE HA	%	RECIBOS \$F
1881	*	---	10522.11	---	---	---
1882	*	---	6601.46	---	---	---
1883	*	---	4749.84	---	---	---
1884	*	---	52641.30	---	---	---
1885	7 178 322	30.9	609 543.27			
1886	6 499 788	28.0	1 268 795.40	204 050	13.5	491 625.31
1887	2 506 946	10.8	1 179 941.60	118 766	7, 8	506 302.42
1888	3 577 328	15.4	1 393 147.77	192 634	12.7	395 155.22
1889	1 521 301	6.5	710 001.32	62 905	4.2	129 342.20
1890	479 293	2.1	84 740.26	92 609	6.1	240 133.53
1891	206 919	0.9	126 104.98	24 806	1.6	39 850.62
1892	473 464	2.0	87 505.08	149 725	9.9	275 606.89
1893	146 562	0.6	42 034.13	207 343	13.7	897 156.45
1894	179 319	0.8	37 871.31	152 137	10.1	450 836.85
1895	42 795	0.2	22 405.90	7 828	0.5	67 071.07
1896	28 713	0.1	22 350.60	47 473	3.1	466 058.21
1897	79 026	0.3	35 191.69	108 736	7.2	285 724.21
1898	18 503	0.1	9 644.18	53 399	3.5	104 048.99
1899	11 969	0.1	6 734.73	85 638	5.7	233 844.75
1900	23 605	0.1	12 380.99	---	---	---
1901	5 464	0.0	21 189.40	---	---	---
1902	29 999	0.1	24 165.65	---	---	---
1903	12 346	0.1	79 568.93	1 670	0.1	42 000.00
1904	1 846	0.0	4 921.66	3 878	0.3	11 380.00
1905	25	0.0	411.80	---	---	---
1906	3 235	0.0	36 149.20	---	---	---
1907	1 603	0.0	26 482.53	---	---	---
1908	279	0.0	4 670.90	---	---	---
1909	5 431	0.0	24 677.04	---	---	---
1910	334	0.0	3 565.20	---	---	---
1911	189 878	0.8	31 474.71	---	---	---
1912	589	0.0	8 877.35	---	---	---
1913	6 680	0.0	18 776.50	---	---	---
1914	1 600	0.0	19 276.65	---	---	---
Total	23 233 164.00	100	602 720.56	1 513 598	100	4 606 136.72

Fuente: Kleinpenning, J. (2014, p. 203), con base en las siguientes referencias: Datos oficiales, Departamento de Estadística (1951, XI, pp. 3-4). Un peso fuerte equivalía nominalmente a US\$1. Los porcentajes en las columnas 3 y 6 se refieren al periodo 1885/86-1914.

* No hay datos oficiales disponibles sobre la superficie de montes y tierras de pastura vendidas entre los años 1880-1884, pero según Bareiro (1997, p. 42) se vendieron 3294 hectáreas en 1880, 819 hectáreas en 1882 y 2146 hectáreas en 1883. Zárate calculó la superficie enajenada en 1884 en 69 692 hectáreas.

propietarios terratenientes, trabajadores rurales, además de pocos campesinos minifundarios. Esa proporción de población emergente hacía parte de un visible conjunto de categorías ocupacionales de tipo profesional que diversificó el mercado de trabajo, sobre todo ciudadano, cuyo empleo requirió el acceso educativo medio y superior estableciendo una estratificación social basada en el mercado (Rivarola, 2016).

La conformación de un mercado de trabajo, así como de un mercado de bienes y servicios que se consolidó a finales del siglo XIX e inicios del siglo XX, se expresó políticamente en la fundación de los partidos políticos y en la legitimación del capitalismo en auge. Los partidos se fundaron sobre todo con el propósito de canalizar la diversificación estructural hacia el acceso y captura de la administración pública, base crucial de acumulación por la vía burocrática y de control de recursos que el mercado capitalista transfería al Estado en concepto de tributos: explotación de recursos naturales, licencia profesional, impuesto inmobiliario y otros (Campos, 2010).

Desde entonces ya se veía la vocación articuladora de los partidos políticos con el Estado y el capitalismo internacional, asegurando una institucionalidad pública que facilitara la legislación y el control de la población, resguardando la propiedad privada, en contrapartida de pocos ingresos fiscales que el mercado capitalista en proceso de consolidación transferiría al Estado. La estructura social pergeñada por la enajenación de la tierra al capital internacional tomó, en varios niveles, los rasgos de una estructura de clases, con una marcada desigualdad entre propietarios terratenientes y de trabajadores rurales (en su mayoría) que, enajenados de condiciones de producción y autosubsistencia, se subordinaron al modelo extractivista, base de la *cuestión social*.

En conjunción con este proceso, en las regiones de la apocada campaña paraguaya no apropiada por el capital internacional, se sostenían formas estamentales de estructuración social teniendo por base la identidad étnica de residencia rural, la lengua guaraní y la religión católica, que hacía difícil la penetración de una forma mercantilizada de estructura social debido a que las

relaciones capitalistas de producción cobraban aun en las zonas dispersas y alejadas bajos niveles de desarrollo de las fuerzas productivas y de diferenciación del mercado (Rivarola, 2016).

La forma abrupta y traumática —por medio de la guerra— de la transición de un modo de producción a otro o, dicho de otro modo, la instauración a cañonazos del modo de producción capitalista en Paraguay, conllevó una difícil y no plenamente lograda transformación de las formas estamentales de estructura social. A este respecto, la sociedad arrastrada a insertarse compulsivamente en el capitalismo conservó sus propensiones de rasgos comunitarios.

Si bien la población paraguaya remanente en la postguerra fue de sólo 116 351 habitantes (de los cuales 29% hombres y 71% mujeres), según el censo levantado por el gobierno provisional en 1870, las mujeres —a cargo de la reconstrucción— reprodujeron las mismas instituciones sociales de la fase anterior al conflicto, es decir, se retomaron las instituciones sociales de reproducción biológica, se replicaron los esquemas patriarcales de organización y los criterios estamentales de estructuración social se actualizaron a la nueva situación (Potthast, 1996; Whigham y Potthast, 1998).

En efecto, instituciones tradicionales primaron durante el proceso de reconstrucción del país en la constitución del Estado y en la formación de la nueva estructura productiva: si durante el Estado de los López la fuerza de trabajo fue domesticada para una función acumulativa centralista (Rivarola, 1994) en la que su reproducción se aseguraba por la “pertenencia” a una forma de dominio que combinaba la participación laboral mercantil con la autosubsistencia (es decir, un régimen híbrido corporativo y mercantil estatal), en el proceso de instalación del capitalismo, en la postguerra persistieron identidades rurales atávicas de tipo estamental, en particular las que tenían a la lengua guaraní como predominante —si no como único— código de comunicación, incluso en los espacios urbanos.

Es decir, la relación de explotación de la fuerza de trabajo que marcó al Estado antes de la guerra se redefinió después en una

lógica propiamente capitalista donde el mercado de trabajo ya se basaba en la propiedad privada, aunque conservó sus formas estamentales debido al carácter agrícola y forestal de los sistemas productivos (Fogel, 2002). Con la destrucción del Estado mercantilista tras la guerra de la Triple Alianza y la privatización de la propiedad rural, la estructura productiva se redefinió con la aparición de propietarios privados que protagonizaron la usurpación y la acumulación fundiaria, desarrollándose la división social del trabajo por la instauración de vinculaciones salariales de dependencia laboral en sistemas de enclave establecidos para la explotación de recursos naturales, agrícolas y forestales.

LA INSERCIÓN ORGÁNICA EN EL CAPITALISMO Y LA CONSOLIDACIÓN DEL MODELO EXTRACTIVISTA

La desigualdad social que se consolidó en el ocaso del siglo XIX se extendió en el periodo posterior —hasta 1940 aproximadamente— bajo una forma estructural dual: la población fue desposeída progresivamente de sus medios de producción, por un lado, y se mantuvieron formas de organización social en las zonas rurales donde el sistema minifundista cobró fuerza, por el otro, desembocando en una estructura social complementariamente de clases y estamental.

La institucionalidad pública de 1870 a 1940 se basó en una constitución política liberal que de facto permitió al capital actuar con total arbitrariedad en las relaciones de producción, con escasa regulación pública y con niveles superlativos de tasas de ganancia, otorgando legitimidad a la sobreexplotación y a las fuertes desigualdades económicas y sociales. Esta institucionalidad generó las condiciones de varios golpes de Estado entre 1904 y 1936, que buscaron reorganizar las relaciones políticas para dirigir y controlar el sistema extractivista.

El conflicto bélico entre Bolivia y Paraguay (1932-1935), conocido como la Guerra del Chaco —causada por la disputa sobre recursos energéticos del subsuelo (petróleo)— tuvo algunas implicaciones

clave para entender tanto la estructura social paraguaya, la institucionalidad pública y el sistema político, como las tendencias de la acumulación capitalista que llevaron a una crisis económica en el periodo postbélico.

La guerra se desarrolló después de cinco décadas de instalado plenamente el mercado capitalista en Paraguay y del modelo extractivista, con relaciones de trabajo que emulaban la encomienda. La última década del referido modelo (1930-1940) se caracterizó por el crecimiento demográfico y la disponibilidad de un contingente importante de población masculina, joven y adulta. En este proceso emergió una población de productores agrícolas en la región central (adyacente a la capital) donde las empresas internacionales no extendían sus dominios territoriales. En una fase de agotamiento de la economía extractivista, la presión de la población por acceso a ingresos, a servicios públicos, en suma, a bienestar, devino un problema público que el Estado era incapaz de resolver y que el modelo económico no podía regular.

La estructura social ya tenía una relativa diversificación, con la emergencia de algunas clases constituidas en torno a las actividades manufactureras del modelo extractivista, las actividades comerciales y de logística que estructuraban las relaciones sociales de producción conjuntamente con los *mensú* de los bosques densos y con los productores parcelarios de la región central del país (Rivarola, 1993). El ocaso de las relaciones de trabajo en las ciudades portuarias fue estrepitoso con el debilitamiento de las actividades extractivas y el paulatino retiro de las empresas internacionales del país. De la misma manera, en las regiones boscosas mermaron las contrataciones para la extracción de yerba mate con el agotamiento de ese recurso, restando sólo la población rural autosubsistente y una población urbana dedicada al comercio, a ciertas ramas artesanales de manufactura y a la administración pública (Schvartzman, 1989).

La guerra del Chaco, por lo tanto, respondió estructuralmente a dos problemas: 1) la búsqueda de alternativas al modelo económico basado en la extracción de recursos forestales y 2) la descompresión política de la población rural de la región central

sobre un Estado liberal de reducida capacidad de respuesta a la cuestión social. Esta población, en efecto, constituyó la base de la conscripción para la guerra y fue empujada a la defensa del territorio chaqueño, lejos de sus lugares de residencia.

El proceso de concentración del capital y de la fuerza laboral durante el periodo de 1870 a 1947 tomó una *forma* colonial, pero bajo el régimen capitalista. La reconversión de la estructura productiva, de impronta extranjera, fue extractivista primaria básica dada la escasez de fuerza laboral (véase el cuadro 2). El modelo requirió la sobreexplotación de la fuerza laboral hasta niveles esclavizantes, cuyo agotamiento conllevó una larga disputa, desde proyectos políticos de tipo nacional-popular (revolución febrerista de 1936-1937), despunte autoritario (dictadura de 1940-1947), una guerra civil (1946-1947) y el caos, a mediados del siglo xx (1947-1954).

Durante todo este proceso histórico, el poder político se articuló siempre en torno a un partido que controlara el Estado y asegurara la estabilidad del capital internacional, monopolizando el gobierno y generando una dependencia despótica de la población trabajadora a su respecto. El acceso a algunos servicios y derechos tenía lugar a través de un cierre social de las políticas públicas a los grupos de la población leales al partido gobernante. Esta forma de relación política de impronta más corporativa que ciudadana, inaugurada por la Asociación Nacional Republicana (Partido Republicano) en el siglo xix, sostenida por el Partido Liberal durante la primera mitad del siglo xx y luego apunhalada por el Partido Republicano nuevamente desde 1947, se cristalizó como un sistema político corporativista bajo el régimen autoritario desde 1954.

En suma, los cambios morfológicos de la estructura social durante la descomposición de la estructura productiva del modelo extractivista que llevaron a una fuerte presión social sobre el Estado, desembocaron en movimientos que, tras la victoria bélica de la Guerra del Chaco, apoyaron un golpe de Estado militar en 1936, de impronta fascista, y con un programa político que encaminó las demandas sociales de la población trabajadora a través de relaciones políticas corporativistas.

Cuadro 2. Propiedades existentes en Paraguay, 1946

PROPIETARIOS	NÚMERO DE FINCAS	SUPERFICIE (EN HAS.)
REGIÓN ORIENTAL		
Grandes latifundios (100000 ha o más)		
1) La industrial paraguaya S.A.	---	2647 727
2) S.A. Domingo Barthe I y C	---	881 442
3) S.A. Argentino-Paraguaya de Maderas	---	49 945
4) S.A. Montes, Yerbales y Estancias	---	425 568
5) Comercial e inmobiliaria Paraguay-Argentina (ex- S.a. Fonciere du Paraguay)	---	419 760
6) Joaquín de Casal Pereira	---	288 723
7) Jose Fassardi y Compañía	---	153 214
8) B. Quevedo y Compañía	---	144 480
9) Compañía Industrial de Maderas	---	136 609
10) Benjamín Fontao	---	136 029
11) Montes y compañía	---	117 947
Todos los propietarios de 100000 ha o más	11	5548 444
Latifundios (1875-100000 ha)	1 199	8961 874
Pequeños y medianos propietarios (<1875 ha)	109 780	607 780
Todos los propietarios	110 990	15 118 098
Tierras fiscales (calculadas)	---	864 602
<i>Total superficie región oriental</i>	---	15 982 700
REGIÓN OCCIDENTAL		
1. Carlos Casado y Cía S.A.	---	2467 227
2. Sociedad P.I.A.	---	1 580 653
3. International Products Corporation	---	620 825
4. Sociedad de tierras y maderas	---	468 750
5. The American Quebracho Company	---	446 250
6. Campos y Quebrachales puerto Sastre	---	371 078
7. Marcelino Escalada	---	292 198
8. Roberto Cano (Cairo?)	---	262 500
9. Pablo Frangenheim	---	253 321
10. Paraguayan Cattlr Farms Ltd.	---	202 106
11. Jorge Dickinson	---	185 625
12. Quebrachales fusionados	---	168 750
13. Banco Inglés de Río de Janeiro	---	131 250
14. Nicolás Mihanovich	---	166 874
Todos los propietarios de 100000 ha o más	14	7 567 457
Latifundios (1875-100000 ha)	327	5 644 819
Pequeños y medianos propietarios (<1875 ha)	926	1 332 079
Todos los propietarios	1 267.00	14 544 355
Tierras fiscales (calculadas)	---	10 148 145
<i>Total superficie región Occidental</i>	---	24 692 500
Paraguay	112 257	40 675 200

Fuente: Kleinpenning (2014, p. 203), con base en las siguientes referencias: Campos (1946, pp. 33-34); Fleitas y Peralta (1950, pp. 71-72); Nickson (1993, p. 337); Pastore (1972, p. 458); Quiroz (1944, p. 45); Romero (1956, p. 260); Ugarte Centurión (1983, p. 138). Las cifras de estas publicaciones tienen discrepancias. Los resultados de tierras fiscales también. Según Pastore, había apenas entre 324 000 y 343 000 hectáreas de tierras fiscales en el Paraguay oriental, mientras que en el Paraguay occidental (Chaco) según Campos, éstas sumaban 8720715 hectáreas. Con base en datos oficiales de 1945, Warren (1946, p. 105) sostiene que había un total de 1 381 144 hectáreas en el Paraguay oriental y 8919181 hectáreas en el Chaco. La superficie que aparece en el cuadro se calculó sobre la base de la superficie oficial de ambas regiones del país.

LA ESTRATIFICACIÓN POR IMPULSO AUTORITARIO

El largo proceso de agotamiento de la estructura productiva extractivista, desde las décadas de 1930 y 1940 del siglo xx, se tradujo en una redefinición autoritaria de la institucionalidad pública. El Estado, incapaz de financiarse y dar respuestas a demandas sociales crecientes, inició un proceso de reorganización tanto constitucional como administrativa. Con la legitimidad que podía tener solamente el comandante en jefe de las fuerzas armadas, victorioso en la Guerra del Chaco, se elaboró, sancionó y promulgó una nueva Constitución Nacional en el año 1940. Un Estado de claro rasgo autoritario dio vía legal a un gobierno fuerte que, entre sus primeras medidas, contrajo un endeudamiento externo para invertir en el sistema vial nacional, modernizarlo y generar empleo durante las obras públicas de construcción.

El temprano deceso del mariscal Estigarribia y su sucesión por el comandante del ejército, el general Higinio Morínigo, inauguró ocho años de una dictadura basada en la constitución recientemente promulgada. El ejercicio autoritario del gobierno no cumplió solamente funciones de activación económica, sino que también canalizó las demandas de previsión social de varias décadas, lo que se hizo viable con el auge de ramas de actividad y ocupaciones que implicaron relaciones de dependencia y retribución salarial de la mano de obra (Rivarola, 1993). En 1943 se fundó el Instituto de Previsión Social, instituyendo un sistema básico de seguridad social de base contributiva.

De cualquier manera, la constitución promulgada y el gobierno nacional militar no resolvieron el conflicto social y político ya manifiesto en el país, lo que desembocó en una guerra civil en 1947. El enfrentamiento entre los sectores oligárquicos ligados al modelo extractivista en decadencia y los grupos militares emergentes de la Guerra del Chaco —en articulación con los nuevos sectores sociales de pequeños productores rurales— desembocó en la victoria del Partido Republicano (que desde entonces se denomina Partido Colorado), desplazando a los gru-

pos políticos tradicionales del periodo “liberal”. La disputa por el control de la administración pública desembocó en un caos de gobernabilidad entre 1947 y 1954, sumado al aumento demográfico de la región central, generando una fuerte presión de la población rural y pobre sobre el Estado.

El final del modelo extractivista de mediados del siglo xx y la transición a un sistema agroexportador fueron testigos de mucha inestabilidad política y una sangrienta guerra civil preparándose las condiciones para los cambios que experimentó la estructura productiva bajo la dictadura desde 1954. El sistema productivo en proceso de instauración no supuso la separación *decisiva* de los productores agrícolas de sus medios de producción, sino que implicó un proceso en el que el Estado consolidó, de un lado, un sistema de producción minifundista bajo el régimen de agricultura familiar campesina, excluida de la acumulación capitalista y, de otro lado, un extenso segmento del mercado de trabajo no mercantilizado con población trabajadora sobrante, excluida de la formalización laboral, que se urbanizó y se marginalizó.

Las políticas agrarias de mediados del siglo xx destinaron tierras a los diferentes sectores como parte de la *transformación capitalista de la agricultura*: extensas superficies a funcionarios y militares leales al régimen, que constituyeron los propietarios terratenientes y cuya actividad principal fue la ganadería para la exportación, deviniendo además los agentes dominantes articuladores del gobierno autoritario con las bases sociales; tierras de extensión media a los agricultores empresariales, cuya actividad principal fue la producción de cereales y oleaginosas y su función fue la articulación de la estructura agraria local al mercado mundial; y, finalmente, exiguas superficies de tierra a los campesinos minifundistas, productores de bastimentos de consumo que se insertaron en el mercado capitalista a través de la producción mercantil simple y destinaban algunos rubros agrícolas a la generación de ingresos en un *régimen de intermediación*. Estos últimos cumplieron una función política crucial en el proceso, a saber, de constituir la base social de la dictadura. De este modo,

las políticas públicas conformaron una estructura social adecuada a un régimen de dominación que por una parte se basaba en una estructura de clases, y por otra, en una organización estatal, de base etnocultural.

La política agraria redefinió la estructura social y reorganizó el territorio nacional reubicando a las clases populares en regiones alejadas e inhóspitas para descongestionar la presión social sobre el Estado de la población de la región central (Galeano, 1993). La articulación de esa oligarquía terrateniente con un sector profesional de la burocracia pública, sobre la base corporativista de afiliación al Partido Colorado, se afianzó en el sector externo con el apoyo de Brasil y Estados Unidos, a través de empréstitos y la producción de mercancías de bajo valor agregado para el mercado internacional.

El acceso a la propiedad de la tierra fue un factor gravitante en la estructura productiva paraguaya y el conflicto en torno a ese recurso se mantiene en la actualidad, generando, por lo mismo, las bases de una conformación dual, de clases y estamentos, de la estructura social. Como sostiene Galeano (2016), la concentración de la tierra intensificó la descomposición social campesina y presionó sobre su diferenciación interna. Esto afectó su “identificación de clase”, persistiendo sólo las formas etnoculturales de identidad que nunca fueron desestructuradas por el capitalismo. De esta manera, la transformación capitalista de la agricultura durante la segunda mitad del siglo xx no mantuvo modos precapitalistas de producción sino que subsumió los sistemas productivos anteriores a la estructura agraria capitalista en un modo de producción integrado con relaciones sociales de carácter dual.

El rasgo característico de este proceso es la redefinición de los mecanismos de integración social que pasaron de la familia extendida tradicional a la combinación de esta unidad social con las redes políticas clientelares, articulando a la población con el sistema corporativista del poder político. Esto es consecuente con el auge de relaciones de producción que redefinen la organización social basada en el parentesco para precautelar en

varios niveles una impronta personalista de la estructura productiva. Al respecto, la *personalización* de las relaciones de producción es salvaguardada por medio de las relaciones políticas, lo que asegura que los sectores sociales que se insertan en el mercado combinan lógicas de producción mercantil con lógicas de reproducción no mercantil. Despunta entonces una estructura social dual en la que la acumulación capitalista agropecuaria y la desposesión de los productores de la agricultura familiar campesina se articulan desde el poder político como régimen de dominación en base a formas estamentales que emergen conjuntamente con la estructura de clases (Ortiz, 2016).

Desde la década de 1970, la industria basada en la inversión tecnológica y en la generación ingente de empleo se asoció a los emprendimientos hidroeléctricos de la represa de Itaipú, pero su expansión y predominancia en la estructura productiva fue limitada debido a que el gobierno apuntaló otras ramas, especialmente la financiera y la inmobiliaria, a favor de una *burguesía fraudulenta* conformada por el mismo régimen y que constituyó una de sus bases sociales de sustentación (Herken, 1975). Este sector de la clase dominante priorizó la especulación en el mercado financiero e inmobiliario con los que aumentó su fortuna a expensas de una modesta generación de empleo, limitando así la emergencia de una clase obrera nacional (Fogel, 2005).

Consolidado el régimen autoritario a mediados de la década de 1970, el capitalismo alcanzó también un nivel de desarrollo de su fuerza productiva expresada en una heterogeneidad estructural, según la cual la estructura productiva alberga ramas de actividad económica en las que la productividad del trabajo es elevada por la dotación tecnológica disponible, así como acoge también ramas de actividad con reducidos niveles de productividad. En consecuencia, la estructura ocupacional es asimétrica y explica la desigualdad social en la población económicamente activa ya que dispone, por una parte, de una población trabajadora empleada en condiciones de formalidad y con retribuciones suficientes para asegurar condiciones de vida por encima de los requerimientos básicos de reproducción y, por otra parte, una

población trabajadora con bajos niveles de productividad que se emplea en condiciones de informalidad, excluida de la seguridad social y con reducidos niveles de retribución, que no basta siquiera para asegurar esas condiciones básicas (Cortés y Cuéllar, 1990).

ARTICULACIÓN BUROCRÁTICO-AUTORITARIA Y REPRODUCCIÓN SOCIAL

Durante el proceso de democratización que inició en 1989, la estructura productiva, la estructura socio-ocupacional y las tensiones políticas por el control del Estado se articularon en torno a un modelo de acumulación cuya base social y política es heredada de la dictadura. El monopolio de la administración pública por parte del Partido Colorado hizo posible una subordinación política corporativista, redefiniendo el modelo de acumulación por medio de la captura del Estado por los grupos fácticos que se insertaron instrumentalmente en dicha asociación partidaria. Este proceso tuvo lugar entre 1989 y 2022, periodo durante el cual los rasgos de la estructura de clases estuvieron marcados por procesos de expulsión rural, aumento del credencialismo educativo y la aparición de algunos nichos industriales de la economía, como el sector de la construcción, que redefinieron la estratificación social en consonancia con la recomposición del sector agroexportador, recurrentemente como el de mayor dinamismo.

En el transcurso del periodo, la población de la agricultura familiar campesina y la población horticultura indígena fueron expulsadas progresivamente hacia los espacios urbanos, convirtiéndose en trabajadores precarios asentados en el sector terciario de la economía (comercio y servicios) y cuya reproducción tenía lugar a través del trabajo informal (Ortiz, 2016). La paulatina expulsión de la población rural se constata en la disminución entre 1991 y 2008 de las fincas de menos de 100 hectáreas —donde se concentra la agricultura familiar campesina— y el incremento de las fincas de más de 100 hectáreas, donde se concentra la agricultura empresarial (cuadro 3).

Cuadro 3. Superficie de fincas agropecuarias por estratos de tamaño de la propiedad, 1991 - 2008

	SUPERFICIE TOTAL DE LAS FINCAS	MENOS DE 5	ESTRATOS (EN HECTÁREAS)								DE 500 Y MÁS
			DE 5 A MENOS DE 10	DE 10 A MENOS DE 20	DE 20 A MENOS DE 50	DE 50 A MENOS DE 100	DE 100 A MENOS DE 500				
TOTAL PAÍS 2008	32527075	238013	416702	685381	620016	459555	2300193		27807215		
TOTAL PAÍS 1991	23817737	231305	430658	806802	857909	502648	1619203		19369213		
VARIACIÓN (%)	36.6	2.9	-3.2	-15.0	-27.7	-8.6	42.1		43.6		
REGIÓN ORIENTAL 2008	13782464	236954	416064	683318	607863	415623	1658925		9763716		
REGIÓN ORIENTAL 1991	11428750	23028	429114	803182	845102	464073	1112830		7544169		
VARIACIÓN (%)	20.6	2.9	-3.0	-14.9	-28.1	-10.4	49.1		29.4		
REGIÓN OCCIDENTAL 2008	18744612	1058	638	2063	12153	43933	641268		18043500		
REGIÓN OCCIDENTAL 1991	12388987	1024	1544	362	12806	38576	506372		11825045		
VARIACIÓN (%)	51.3	3.4	-58.7	-43.0	-5.1	13.9	26.6		52.6		

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería, Dirección de Censo y Estadística Agropecuaria, Censo Agropecuario Nacional 2008.

El proceso de *liberación de la fuerza de trabajo* y la estructuración de las clases en las zonas urbanas conllevó la conformación de “trabajadores independientes” que movilizaron su fuerza de trabajo principalmente en el autoempleo, sin poder enajenarla formalmente en el mercado de trabajo. Si bien una parte de esos trabajadores conformaron los sectores con calificaciones negociables, el sector preponderante lo conformó la población excluida de la mercantilización del trabajo, es decir, en condiciones de informalidad. Debido a su baja productividad, la población económicamente activa, rural y urbana, que apenas lograba reproducir su existencia en condiciones de baja productividad e informalidad, se insertó en la estructura productiva en condiciones de subexplotación, proceso que Schwartzman (1989) denominó como población de reserva “itinerante” y que, en consecuencia, conformó la base social de las relaciones políticas corporativistas.

El aumento de la técnica y de la escala productiva repercutió en la composición del mercado de trabajo, selectivo en algunas ramas de actividad como la agropecuaria y de la manufactura, en ocupaciones que requieren niveles intermedios y elevados de calificación. De esta manera, las calificaciones laborales asociadas a la productividad elevada adquirieron importancia y tiraron abajo las retribuciones y las condiciones de vida de los trabajadores subocupados e insertos en la informalidad (Ortiz, Paredes y Gómez, 2018). Estos cambios se concentraron en las ramas de actividad de comercio y servicios, cuya expansión marcó la dinamización de la estructura económica y comportó el aumento creciente de ocupaciones administrativas, al igual que las demás ocupaciones con demanda de calificaciones educativas.

El sistema educativo cumplió un papel central en el acceso a las cualificaciones que otorgan acceso al mercado de trabajo, así que su expansión desde la última década del siglo xx llevó al denominado *proceso credencialista* según el cual la sociedad valoriza crecientemente la educación y los diplomas educativos, repercutiendo en la redefinición de la estructura social (Collins, 1989). La aspiración general de acceso a las credenciales educativas (dada la restricción de acceso a la propiedad de medios de producción)

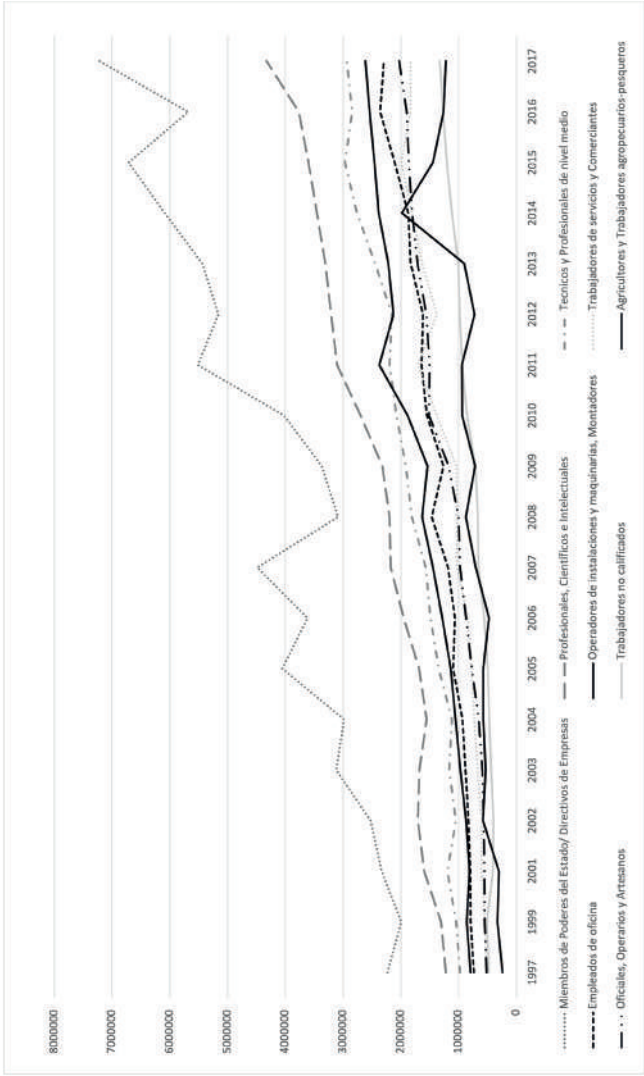
contribuyó a redefinir los mecanismos de la división del trabajo y a extender la estructura de clases en la sociedad paraguaya.

Los sectores sociales que experimentaron el aumento de sus niveles educativos (en la educación superior) fueron los de las categorías socio-ocupacionales intermedias y, por supuesto, los de las categorías superiores, de manera que la estructura social adquirió progresivamente mayor fuerza en su conformación *tripartita* dado el peso relativo más elevado de la clase media en comparación con finales del siglo xx (gráfica 1).

El reclutamiento corporativista de una parte de la población económicamente activa en la función pública, durante el proceso de democratización que dio inicio en 1989, consolidó la base clientelista del Partido Colorado, constituyendo al empleo público, de facto, en una institución prebendaria de asistencia y de fortalecimiento de la base social de la asociación de dominación (Weber, 1964). Dicho proceso conllevó cierta *pluralidad política*, haciendo también posible el acceso de afiliados de los diferentes partidos políticos a la burocracia para tomar la apariencia de una apertura del Estado (Schuster, 2013). En cualquier caso, el acceso a la función pública requirió la disponibilidad de credenciales como un sistema de filtro social, adquiriendo el prebendarismo una forma credencialista que contribuyó a la expansión de las demandas educativas de la población, en un país donde el empleo público es percibido como una institución de protección social. Por esta razón, la clase media, constituida en parte gracias al empleo público, opera en consecuencia con la lógica corporativista de las relaciones políticas.

Por su parte, las clases superiores que conforman una oligarquía económica basan su poder en negocios con el Estado (a través del sistema de compras públicas) y en la canalización estatal de actividades ilícitas a través de variados mecanismos. El sistema educativo hizo posible la definición de las relaciones sociales por el acceso a cierto prestigio que las credenciales educativas favorecían y que hacen visible a los sujetos la posibilidad de acceso a ciertos grupos de estatus basados en el consumo (Fogel, 2016), proceso que imprime en las clases medias y superiores los

Gráfica 1. Distribución de categorías socio-ocupacionales según niveles de ingresos, 1997-2017



Fuente: Ortiz (2019, p. 79), con base en información estadística de encuestas permanentes de hogares de la Dirección General de Estadística, Encuestas y Censos.

criterios simbólicos de diferenciación social a través de los estilos de vida (Bourdieu, 2000).

El conflicto distributivo, de esta manera, se asocia a dos principales factores: 1) el escaso dinamismo de la estructura productiva para extender la productividad hacia las ramas de actividad donde se emplea la mayoría de la población económicamente activa que sobrevive en condiciones de subocupación (subexplotación de su fuerza de trabajo) y 2) la incapacidad de las élites de articular un modelo institucional de integración social expandiendo derechos de ciudadanía, es decir, por mecanismos no corporativistas, por lo tanto, carentes de éxito en alentar la presión social por la formalización del mercado laboral y la ampliación de la base contributiva de la previsión social.

CONCLUSIÓN

La cuestión del rasgo principal de la estructura social paraguaya durante la transición al capitalismo y su última redefinición en el proceso de democratización, desde 1989, requiere atender las regularidades históricas de las relaciones dinámicas entre los tres niveles esbozados en este trabajo: la estructura productiva, la estructura social y el poder político.

Un patrón de larga duración de la estructura social paraguaya es su rasgo estamental, que se explica en parte por la continuidad de relaciones basadas en una estructura productiva de base agraria y en parte por la persistencia de identidades rurales, religiosas y sociolingüísticas en la población nacional (Melià, 1997; Fogel, 2005; Rivarola, 2016). Todos estos factores se basaron en formas atávicas de relaciones sociales durante la transición entre modos de producción: del encomendero (Fogel, 2002) al fundiario-mercantil (Ortiz, 2016), y de éste al capitalismo consolidado en el siglo xx.

El capitalismo paraguayo, de fuerte heterogeneidad estructural, hacía posible, en los extensos sectores sociales ligados a ramas de actividad económica de baja productividad e informalidad, el

mantenimiento de formas estamentales de la estructura social, propensas a mecanismos jerárquicos de control social sobre los que se basó el Estado autoritario. La cuestión central fue mantener la población bajo formas de estructuración social que solamente adquirirían la forma de clases en procesos productivos que se vinculaban, por su competitividad, al mercado internacional, aunque tutelada por el partido gobernante que siempre actuó como riguroso mediador de los flujos de poder económico y político.

Es por esta razón que el modelo corporativista de relaciones sociales pudo continuar y sostenerse inequívocamente después de derrocado el gobierno autoritario en 1989: las formas estamentales persisten en varios sectores de la estructura social y no son desestructuradas por el capitalismo en tanto aseguran esquemas políticos corporativistas de relaciones, es decir, articulados socialmente y controlados ideológicamente en formas discursivas conservadoras que tienen íntimas afinidades electivas con las atávicas identidades etnoculturales de la sociedad paraguaya.

BIBLIOGRAFÍA

- Barreiro, Víctor (1997), *Notas sobre el proceso agrario paraguayo*, Asunción, Pastoral Social Arquidiocesana.
- Borón, Atilio (2003), *Estado, capitalismo y democracia en América latina*, Buenos Aires, CLACSO.
- Bourdieu, Pierre (2000), *La distinción. Criterios y bases sociales del gusto*, Barcelona, Editorial Taurus.
- Campos, Alfonso (1946), "El latifundio y mimnifundio en el Paraguay. Situación actual. Problemas", *Revista del Centro de Estudiantes de Ciencias Económicas*, vol. VIII, núm 81, pp. 24-41.
- Campos, Luis (2010), *Apuntes de historia económica del Paraguay. Desarrollo, auge y decadencia de una economía de enclaves*, Asunción, Intercontinental Editora.
- Cardoso, Fernando Henrique y Enzo Faletto (1967), *Dependencia y desarrollo en América Latina. Ensayo de interpretación sociológica*, México, Siglo XXI.

- Collier, David (1985), *El nuevo autoritarismo en América Latina*, México, FCE.
- Collins, Randall (1989), *La sociedad credencialista. Sociología histórica de la educación y la estratificación*, Madrid, Editorial Akal.
- Cortés, Fernando (2016), “Discusiones sobre desigualdad y clases sociales en América Latina en los albores del siglo XXI”, en Luis Ortiz (coord.), *Desigualdad y clases sociales. Estudios sobre la estructura social paraguaya*, Asunción, CEADUC//CLACSO/ICSO.
- y Óscar Cuéllar (1990), *Crisis y Reproducción social*, México, Flacso.
- Cosp, Javier (1983), *Contribución al estudio de la acumulación de capital en Paraguay 1870-1940*, México, inédito.
- Cueva, Agustín (1998), *El desarrollo del capitalismo en América Latina*, México, Siglo XXI.
- Departamento de Estadística (1951), *Anuario estadístico 1951*, Asunción, Departamento de Estadística.
- Fernandes, Florestan (1983), “Problemas de conceptualización de las clases sociales en América latina”, en Raúl Benítez Z. (coord.), *Las clases sociales en América latina*, México, Siglo XXI.
- Fleitas, Ovidio y Luis Peralta (1950), “El problema de la tierra en el Paraguay”, *Revista del Centro de Estudiantes de Ciencias Económicas*, Asunción, vol. XI, núm. 101, pp. 41-72.
- Fogel, Ramón (2002), “Modos de producción y cambio cultural. El caso de la encomienda colonial”, *Suplemento Antropológico*, vol. XXXVII, núm. 2.
- (2005), *Estructura social y procesos políticos*, Asunción, Servilibro.
- (2016), “La estructura social y su reflejo en el campo político paraguayo”, en Luis Ortiz (coord.), *Desigualdad y clases sociales. Estudios sobre la estructura social paraguaya*, Asunción, CEADUC/CLACSO/ICSO.
- Galeano, Luis (1993), “Modernización agraria inconclusa y transición democrática en Paraguay”, *Revista Agricultura y Sociedad*, núm. 68-69.
- (2016), “Transformación del modelo agrícola y cambios en la estructura de clases”, en Luis Ortiz (coord.), *Desigualdad y clases sociales. Estudios sobre la estructura social paraguaya*, Asunción, CEADUC/CLACSO/ICSO.
- Germani, Gino, Torcuato Di Tella y Octavio Ianni (1977), *Populismo y contradicciones de clase en Latinoamérica*, México, Era.
- Gunder Frank, André (1965), *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, México, Siglo XXI.

- Herken, Juan Carlos (1975), "Desarrollo capitalista, expansión brasilera y condiciones del proceso político en el Paraguay", *Nueva Sociedad*, núm. 17.
- Kleinpenning, Jean (2014), *Paraguay Rural 1870-1963*, Asunción, Tiempos de Historia.
- Marini, R. Mauro (1973), *Dialéctica de la dependencia*, México, Siglo XXI.
- Marx, Karl (1959), *El Capital. Crítica de la economía política*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Melià, Bartomeu (1997), *Una nación, dos culturas*, Asunción, CEPAG.
- Nickson, Andrew (1993), *Historical Dictionary of Paraguay*, 2ª ed., Metuchen, N.J. y Londres, The Scarecrow Press.
- Ortiz, Luis (2016), "Apuntes para el estudio de las clases en la sociedad paraguaya", en Luis Ortiz (coord.), *Desigualdad y clases sociales. Estudios sobre la estructura social paraguaya*, Asunción, CEADUC/CLACSO/ICSO.
- (2019), "Structure sociale, changements démographiques et transition démocratique au Paraguay", *Revue Problèmes d'Amérique latine*, núm. 115.
- , María Gloria Paredes y José Manuel Gómez (2018), *Perfiles educativos y estructura productiva*, Asunción, CEADUC/ICSO.
- Pastore, Carlos (1972), *La lucha por la tierra en el Paraguay*, Montevideo, Antequera.
- Pereyra, Sebastián (2016), "La estructura social y la movilización. Conflictos políticos y demandas sociales", en Gabriel Kessler (comp.), *La sociedad argentina hoy. Radiografía de una nueva estructura*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Pérez-Sainz, Juan Pablo, Katharine Andrade-Eekhoff, Santiago Bastos y Michael Herradora (2004), *La estructura social ante la globalización*, San José, Flacso/CEPAL.
- Potthast-Jutkeit, Bárbara (1996), ¿"Paraíso de Mahoma" o "País de las mujeres"? Asunción, Instituto Cultural Paraguayo Alemán.
- Prebish, Raúl (1949), *El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas*, Santiago, CEPAL.
- Quiroz, Virgilio (1944), "El problema agrario", *Revista del Centro de Estudiantes de Ciencias Económicas*, Asunción, vol. v, núm. 56, pp. 41-51.
- Rivarola, Milda (1993), *Obreros, utopías y revoluciones. La formación de la clase trabajadora en el Paraguay liberal*, Asunción, Centro de Documentación y Estudios.

- (1994), *Vagos, pobres y soldados. La domesticación estatal del trabajo en el Paraguay del siglo XIX*, Asunción, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos.
- (2016), “Castas y clases. Una lectura de la estructura social paraguaya”, en Luis Ortiz (coord.), *Desigualdad y clases sociales. Estudios sobre la estructura social paraguaya*. Asunción, CEADUC/CLACSO/ICSO.
- Romero, Claudio (1956), “Review of the Tenure Situation in Paraguay and an Integrated Land Reform Program”, en Kenneth Parsons, Raymond Penn y Philip Raup, *Land Tenure*, Madison, University of Wisconsin Press, pp. 257-264.
- Scavone, Ricardo (2011), “Guerra internacional y enfrentamientos políticos (1920-1954)”, en Ignacio Telesca (coord.), *Historia del Paraguay*, Asunción, Editorial Taurus.
- Schuster, Christian (2013), *Clientelismo y el juego político de profesionalización del empleo público en Paraguay*, Asunción, Centro de Análisis y Difusión de la Economía Paraguaya.
- Schvarztman, Mauricio (1989), *Contribuciones al estudio de la sociedad paraguaya*. Asunción, Centro Interdisciplinario de Derecho Social y Economía Política.
- Ugarte Centurión, Delfín (1983), *Evolución histórica de la economía paraguaya*, Asunción, Graphis.
- Warren, Carlos (1946), *Paraguay*, Montevideo, Ceibo.
- Weber, Max (1964), *Economía y Sociedad*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Whigham, Thomas y Barbara Potthast (1998), “La piedra ‘Rosetta’ paraguaya: nuevos conocimientos de causas relacionadas con la demografía de la Guerra paraguaya 1864-1870”, *Revista Paraguaya de Sociología*, año 35, núm. 103.

EFFECTOS DE LA PANDEMIA POR COVID-19 SOBRE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL, LA DESIGUALDAD DEL INGRESO LABORAL Y LA POBREZA EN LA CIUDAD DE MÉXICO

ILIANA YASCHINE, DELFINO VARGAS
CHANES Y SERVANDO VALDÉS

INTRODUCCIÓN

La pandemia causada por el covid-19 generó una crisis a nivel global sin precedentes en el último siglo. A partir de su emergencia en diciembre de 2019, se desencadenó un cambio de paradigma a nivel mundial donde no sólo la salud humana se vio afectada, sino que se hicieron evidentes las consecuencias desastrosas en los sistemas económicos, laborales y sociales (Banco Mundial, 2020).

La pandemia llegó en un momento en que América Latina vivía un contexto de fragilidad política, económica y social después de los avances en bienestar generados por gobiernos asociados al llamado “giro de izquierda” a inicios del siglo XXI. Sus efectos colocaron a Latinoamérica como uno de los principales epicentros de la crisis del covid-19, generaron la peor caída del PIB en su historia y acentuaron déficits y desigualdades preexistentes a partir de retrocesos inequitativamente distribuidos en diversos indicadores sociales (Sanahuja, 2020; Benza y Kessler, 2021; CEPAL, 2021, 2022).

El aumento de la desocupación, la reducción de los ingresos, el alza de los costos de vida, el incremento de la pobreza, entre otros elementos, pusieron a Latinoamérica en una situación estructuralmente inestable (Soares y Berg, 2022). Ante esta situación, numerosos gobiernos de la región, así como lo hicieron otros a nivel internacional, destinaron cuantiosos recursos económicos para la instrumentación de medidas de emergencia que amortiguaran las afectaciones de corto plazo sobre sus poblacio-

nes (Gentilini, Almenfi y Dale, 2020; Benza y Kessler, 2021; CEPAL, 2021, 2020).

México, que no fue parte del “giro a la izquierda” y sus beneficios, se distinguió como uno de los países con mayor mortalidad por covid-19 y efectos económicos más críticos (Benza y Kessler, 2021). En el país las medidas de distanciamiento social y restricción de actividades económicas no esenciales generaron cambios en la composición de la demanda laboral, desaparición de empleos y establecimientos productivos, caída de ingresos laborales, y contracción de la actividad económica y del comercio (Campos-Vázquez, Esquivel y Badillo, 2020; EQUIDE, 2020a, 2020b; Mendoza, 2020; INSP, 2021; Martínez Soria, 2021). Asimismo, entre otras dimensiones del bienestar, se afectaron la seguridad alimentaria de la población, la trayectoria educativa de niños y jóvenes, y la distribución del trabajo no remunerado en los hogares (INSP, 2021; PRODEQ, 2021; Triano, Videgain y Teruel, 2021; Videgain y Banegas, 2021).

También en México los efectos se distribuyeron de forma inequitativa, desfavoreciendo a la población de estratos socioeconómicos más bajos. No obstante, a diferencia de otros países latinoamericanos, el gobierno federal mexicano en turno, polémicamente autodenominado como “posneoliberal”, distó mucho de instrumentar una estrategia de emergencia decidida para la protección de los puestos de trabajo no públicos y de la población afectada (Cortés, Vargas y Yachine, 2021; Yachine, 2021).

Si bien se han realizado numerosos estudios sobre cómo la crisis empeoró distintos indicadores nacionales en México, se han estudiado menos los cambios que ésta podría haber provocado a nivel subnacional. Sobre la Ciudad de México sabemos que la desocupación en los primeros meses de la pandemia fue mayor que a nivel nacional y afectó principalmente a los trabajadores del sector informal, si bien la mayoría de la población reportó haber experimentado una reducción en sus ingresos. Asimismo, se evidenciaron efectos negativos sobre la salud, la seguridad alimentaria, la sobrecarga de trabajo no remunerado de las mujeres, y la educación de los niños y jóvenes, entre otros (Eva-

lúa CDMX, Equide, UNICEF, 2020a). Hacia finales de 2020, los niveles de desocupación ya habían disminuido, aunque la población capitalina seguía reportando tener ingresos menores a partir de la pandemia, así como afectaciones en las demás dimensiones de bienestar mencionadas (Evalúa CDMX, Equide, UNICEF, 2020b).

En este capítulo nos proponemos complementar el conocimiento existente sobre los efectos de la pandemia en la Ciudad de México. En particular, nuestro objetivo es analizar, desde una perspectiva basada en el estructuralismo latinoamericano, el efecto de corto plazo de la pandemia por covid-19 sobre la estructura económico-ocupacional, la desigualdad en la distribución del ingreso laboral y la pobreza en la capital mexicana. Buscamos mostrar que la pandemia en la Ciudad de México generó en el corto plazo efectos negativos sobre el ingreso de la población ocupada, los cuales no se distribuyeron de forma equitativa, con lo cual se afectó la desigualdad en la distribución del ingreso laboral y se incrementó la pobreza.

El capítulo se estructura en cuatro apartados, empezando por esta introducción. En el siguiente se presenta la mirada teórico-conceptual a partir de la descripción del concepto de heterogeneidad estructural y se sintetiza el conocimiento acumulado sobre la heterogeneidad estructural en México y la Ciudad de México. En el tercero se tratan las fuentes de información, variables y medidas de desigualdad y pobreza utilizadas. El cuarto apartado se aboca a exponer los resultados del análisis y el quinto refiere algunas reflexiones finales.

El relajamiento y posterior cese de las medidas de distanciamiento permitieron la reactivación de las actividades económicas y sociales a nivel internacional, regional y nacional. No obstante, aún queda por verse el alcance que tendrá la recuperación económica y los efectos de la pandemia sobre el bienestar de la población en el mediano y largo plazo. En gran medida, esto dependerá de la forma en que los gobiernos nacionales y subnacionales pongan en práctica medidas económicas y sociales eficaces.

HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y DESIGUALDAD DEL INGRESO EN MÉXICO

En este apartado describimos, en primera instancia, el enfoque estructuralista latinoamericano que, a partir del concepto de heterogeneidad estructural, nos permite acercarnos al análisis de los cambios generados por la pandemia en la estructura productiva de la Ciudad de México, en la desigualdad de la distribución del ingreso laboral y en la pobreza. En segunda instancia presentamos una síntesis del estado del conocimiento sobre la heterogeneidad estructural y su relación con la desigualdad en la distribución del ingreso en México y en la Ciudad de México.

Heterogeneidad estructural como perspectiva analítica

La tradición estructuralista Latinoamérica ha señalado cómo el patrón de desarrollo de las economías periféricas limita sus potencialidades de crecimiento e integración social. Dicho patrón se caracteriza, por un lado, por una brecha externa que se sostiene sobre la distancia tecnológica de las economías periféricas respecto a las avanzadas (Bárcena y Prado, 2016). La dispersión del desarrollo tecnológico genera una estructura productiva caracterizada por su heterogeneidad estructural (Pinto, 1970), es decir, conformada por un sector de alta productividad vinculado al mercado externo, que concentra los recursos económicos y los puestos de trabajo de mayor calidad, y tiene baja capacidad de absorción de fuerza de trabajo, así como por sectores de media y baja productividad asociados al mercado interno, con puestos de trabajos precarios, que sirven como refugio a la fuerza laboral redundante.

Acorde con esta mirada teórica, la heterogeneidad estructural se configura como una de las principales causas de la desigualdad en la distribución del ingreso, principalmente a partir de su incidencia sobre la desigualdad en la calidad de los empleos

(Bárcena y Prado, 2016; Pinto, 1970; Salvia, Poy y Vera, 2015). El vínculo entre heterogeneidad productiva y segmentación del mercado laboral es estrecho. La capacidad de acumulación de las unidades económicas desempeña un papel clave en la calidad de los empleos generados en términos de estabilidad, remuneraciones y protecciones, lo que propicia una estratificación del mercado laboral (Salvia, 2012). Es así como la estructura heterogénea de las economías en desarrollo se materializa en la existencia de sectores productivos y categorías ocupacionales que difieren significativamente en términos de productividad, condiciones laborales y salarios. Esta estructura da cabida también a la generación y reproducción de situaciones de pobreza de quienes habitan en hogares cuyos ingresos laborales provienen de puestos de baja productividad y condiciones laborales precarias.

Heterogeneidad de la estructura productiva y desigualdad del ingreso en México y en la Ciudad de México

El proceso de globalización y la aplicación de políticas de apertura económica y ajuste estructural que siguieron los países latinoamericanos a partir de la década de 1980 fomentaron una mayor heterogeneidad productiva, en tanto que se desarticularon los sectores internos de baja competitividad internacional y se desintegraron los tejidos productivos (Pérez-Sainz y Mora, 2004). Esto ha sido patente en el caso de México, donde desde mediados de los ochenta del siglo pasado se ha instrumentado de forma ininterrumpida un modelo de desarrollo neoliberal, a diferencia de otros países de la región que en ese lapso alternaron con políticas económicas heterodoxas, como fue el caso de Argentina (Cortés y Salvia 2019). Los efectos de la aplicación continua de políticas económicas neoliberales en México se han visto reflejados en el bajo crecimiento, la profundización de la heterogeneidad de la estructura productiva, la precarización del empleo, así como una tendencia al alza en la desigualdad en la

distribución del ingreso total (Cortés y Salvia, 2019) y del ingreso laboral (Yaschine, 2023).¹

La Ciudad de México, denominada Distrito Federal hasta 2016, ha sido escenario de significativas transformaciones demográficas, económicas y sociales en el último siglo a partir del enorme flujo de inmigración, de su desarrollo industrial, comercial y en los servicios, la expansión de los micronegocios y la precarización del mercado laboral (Pacheco, 2004; García, 2009; Santiago, 2010). Dichos cambios, tanto durante el periodo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), como a partir de la década de 1980 con la aplicación del modelo económico neoliberal, han moldeado al mayor centro urbano del país como un espacio con desigualdades socioeconómicas profundas. Esta situación ha sido foco, al menos en términos discursivos, de la acción pública de los gobiernos locales, los cuales, desde 1997 que son electos por voto democrático, han tenido autodenominaciones de izquierda.

Estudios recientes muestran que los trabajadores de la Ciudad de México enfrentan una estructura productiva heterogénea que estratifica los sectores y categorías económico-ocupacionales. Esto se manifiesta en la desigualdad de la calidad de los puestos de trabajo que se ofrecen, la cual incide directamente sobre la desigualdad del ingreso laboral de los trabajadores. Los sectores formales (privado y público) ofrecen mejores condiciones tales como contratos escritos, prestaciones laborales, jornadas de trabajo que no exceden el límite establecido y salarios adecuados para satisfacer necesidades básicas familiares. Por su parte, el sector microinformal ofrece los trabajos de menor calidad y remuneración (Vargas *et al.*, 2019; Vargas, 2020; Yaschine, Vargas y Valdés, 2022).

La década entre 2008 y 2018 fue un periodo de estancamiento en la Ciudad de México en cuanto a la heterogeneidad de la

¹ Los hallazgos se refieren al periodo desde mediados de los ochenta hasta 2014. Los análisis desde esta perspectiva teórica para el caso de México no abarcan los años más recientes, si bien no ha habido modificaciones relevantes en los rasgos de la política económica nacional.

estructura económico-ocupacional, las características socioeconómicas de sus ocupantes, el bajo ingreso laboral promedio, la elevada desigualdad en la distribución de dicho ingreso, así como la existencia de brechas entre los sectores formales y el microinformal en la calidad de los puestos de trabajo. La excepción fueron el proceso de feminización y el incremento en la escolaridad de la fuerza de trabajo a lo largo de toda la estructura productiva, conservándose las brechas de desigualdad preexistentes. Se encontró que el ingreso laboral se asocia con el sector o categoría del puesto de trabajo, el sexo, la edad y la escolaridad: un nivel más bajo de ingreso laboral está asociado con ocupar puestos de trabajo en el sector microinformal, ser mujer, ser joven o adulto mayor, y tener baja escolaridad (Yaschine, Vargas y Valdés, 2022).

La ausencia de una mejoría sustantiva del ingreso laboral en la Ciudad de México y la persistencia del alto nivel de desigualdad en su distribución en esta etapa son indicadores de una situación de precariedad que ha limitado de forma significativa el papel del trabajo como mecanismo para garantizar el bienestar generalizado de los habitantes de la Ciudad de México.

FUENTES DE INFORMACIÓN Y VARIABLES

En este apartado se describen las fuentes de información utilizadas, seguidas por la presentación de las variables que se usaron en el análisis. Por último, describimos las medidas que usamos para calcular la desigualdad del ingreso laboral.

Fuentes de información

Para describir la evolución de la tasa de ocupación en la Ciudad de México en el periodo 2016-2022 usamos los tabulados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) para la Ciudad de México, la cual es levantada por el Instituto Nacional de

Estadística, Geografía e Informática (INEGI). La ENOE proporciona información pública trimestral sobre variables asociadas a la ocupación y el empleo de la población nacional. Sin embargo, no incluye la información necesaria para construir las variables de pobreza multidimensional.

Por lo tanto, para analizar los efectos de corto plazo de la crisis sobre la estructura económico-ocupacional, el ingreso laboral, la desigualdad en su distribución y la pobreza utilizamos los microdatos para la Ciudad de México de los últimos tres levantamientos bienales disponibles de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos en los Hogares (ENIGH) de México: 2016, 2018 y 2020. La ronda 2022, cuando se publique el 26 de julio de 2023, será crucial para observar los indicadores de interés tras la recuperación económica que se vivió después del primer año de la pandemia.

La ENIGH la levanta el INEGI en forma bienal de junio a noviembre y contiene un análisis detallado de los ingresos y gastos de los hogares para cada una de las rondas de medición, con indicadores como el monto, la procedencia y la distribución de los recursos. Además, contiene información sobre la composición sociodemográfica y laboral de los miembros de la familia, así como sobre la infraestructura de la vivienda y el equipamiento de los hogares.²

El conjunto de información de la ENIGH permite construir las variables relevantes para el análisis, como son el ingreso laboral, la estructura económico-ocupacional, los indicadores necesarios para la medida oficial de pobreza multidimensional y características sociodemográficas adicionales. Los datos de la ENIGH 2016 y 2018 proporcionan un panorama de las características de interés antes de la pandemia, mientras que la ENIGH 2020 nos aporta la información de los cambios generados en los primeros meses después de haberse iniciado la pandemia en México en marzo de 2020.

² Distintos cambios en la captación del ingreso de la ENIGH generaron que se iniciara una “nueva serie” comparable de la encuesta a partir de 2016.

Variables

Se reporta la tasa de ocupación, con base en los datos de la ENOE, que se define como la proporción de la población ocupada respecto a la población económicamente. En este caso se considera como población ocupada a aquellas personas de 15 y más años que realizaron una actividad económica al menos durante una hora en la semana de referencia.

El análisis de los efectos de corto plazo de la pandemia se centra en la población de 12 o más años ocupada en el mercado de trabajo, la cual, con base en la información de la ENIGH, considera a las personas que en el mes de referencia realizaron alguna actividad económica durante al menos una hora. Respecto a estos individuos, recuperamos la información necesaria para construir las variables que se describen a continuación.

La variable de interés para medir el ingreso laboral es el ingreso monetario mensual del trabajo principal deflactado a precios constantes de agosto de 2020. Asimismo, nos aproximamos al concepto de heterogeneidad estructural a partir de una tipología de tres sectores y cinco categorías económico-ocupacionales que dan cuenta de niveles diferenciados de productividad, de calidad del empleo y de remuneraciones, según se aprecia en el cuadro 1 (Salvia, 2012; Vera, Salvia, Poy 2015). El sector formal privado incluye las actividades laborales con elevada productividad, que conforman el mercado laboral más estructurado, estable y que se ajusta a las normas de regulación del empleo. El sector formal público incorpora las actividades laborales vinculadas a las funciones del Estado, con un nivel intermedio de productividad, en general estables y desarrolladas dentro de la normatividad laboral. Por último, el sector microinformal está conformado por actividades laborales dominadas por la baja productividad, inestabilidad y que se realizan al margen de las normas laborales (Salvia, 2012).

La variable de pobreza se construye con base en la metodología oficial mexicana que define a la pobreza de forma multidimensional. Para la identificación de las personas en condición de pobreza se utiliza el ingreso total per cápita del hogar y las siguientes

Cuadro 1. Tipos de inserción económico-ocupacional de la fuerza de trabajo

Sectores	Categorías	Definición operativa
Formal privado	No asalariados del sector formal privado	Patrones profesionales y técnicos que trabajan en el sector privado en establecimientos de cualquier tamaño.
		Trabajadores por cuenta propia profesionales o técnicos.
	Asalariados del sector formal privado	Asalariados profesionales y no profesionales que trabajan en el sector privado en establecimientos de 5 o más personas.
Formal público	Empleados del sector público	Asalariados profesionales y no profesionales que trabajan en el sector público.
Microinformal	No asalariados del sector microinformal	Patrones no profesionales y no técnicos en el sector privado en establecimientos de cualquier tamaño.
		Trabajador por cuenta propia no profesionales y no técnicos.
	Asalariados del sector microinformal	Asalariados profesionales y no profesionales en establecimientos de 5 o menos personas. Trabajadores familiares profesionales y no profesionales en establecimientos propiedad del hogar de 5 o menos personas.

Fuente: adaptado de Salvia (2012) y Salvia, Vera y Poy (2015).

seis variables relacionadas con los derechos sociales: acceso a la seguridad social, acceso a los servicios de salud, acceso a la alimentación, rezago educativo, calidad y espacios de la vivienda, y acceso a los servicios básicos en la vivienda. Se considera que una persona se encuentra en situación de pobreza cuando su ingreso total per cápita es menor a la línea de bienestar (que representa el ingreso necesario para adquirir los bienes y servicios que se requieren para satisfacer sus necesidades alimentarias y no alimentarias) y es carente en al menos uno de los seis indicadores asociados a los derechos sociales (Coneval, 2019). En el análisis retomamos la incidencia de personas en pobreza multidimensional, así como la proporción de personas con ingreso debajo de la línea de bienestar o con carencia en el acceso a seguridad social, servicios de salud o alimentación.

Medidas de desigualdad

Como medidas de desigualdad, utilizamos el coeficiente de Gini y el cociente de quintiles. El primero mide la desigualdad económica de una sociedad, mediante la exploración del nivel de concentración que existe en la distribución de los ingresos entre la población. El coeficiente de Gini toma valores entre 0 y 1; un valor que tiende a la unidad refleja mayor desigualdad en la distribución del ingreso. Por el contrario, si el valor tiende a cero, existen mayores condiciones de equidad en la distribución del ingreso (Cortés, Rubalcava y Fernández, 2014).

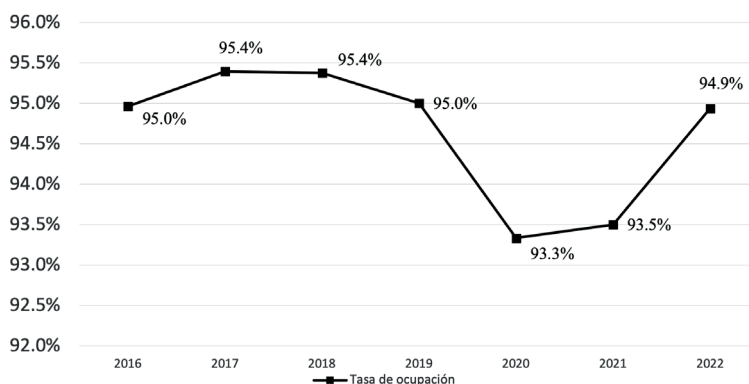
La razón de quintiles mide la brecha de ingresos entre los extremos, es decir, cuál es la proporción del ingreso del primer quintil respecto del ingreso del quinto quintil o, dicho de otra forma, cuántos pesos concentran los individuos del quinto quintil por cada peso concentrado por los del primero (Cortés, Rubalcava y Fernández, 2014).³

³ El análisis se realiza por quintiles de ingreso, dado que el tamaño de muestra para la Ciudad de México no permite utilizar deciles.

EFFECTO DE LA PANDEMIA SOBRE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA-OCUPACIONAL, LA DESIGUALDAD DEL INGRESO LABORAL Y LA POBREZA

Como se ha mencionado, las medidas asociadas con el inicio de la pandemia provocaron un choque importante en la actividad económica. La tasa de ocupación de Ciudad de México cayó de 95.0% a 93.2% entre 2019 y 2020 como consecuencia de la crisis, y mostró una recuperación a partir de 2021, hasta llegar a 94.9% en 2022 (gráfica 1).⁴ Esta afectación fue mayor sobre el trabajo informal que sobre el formal (Evalúa CDMX, Equide y UNICEF, 2020a y 2020b).

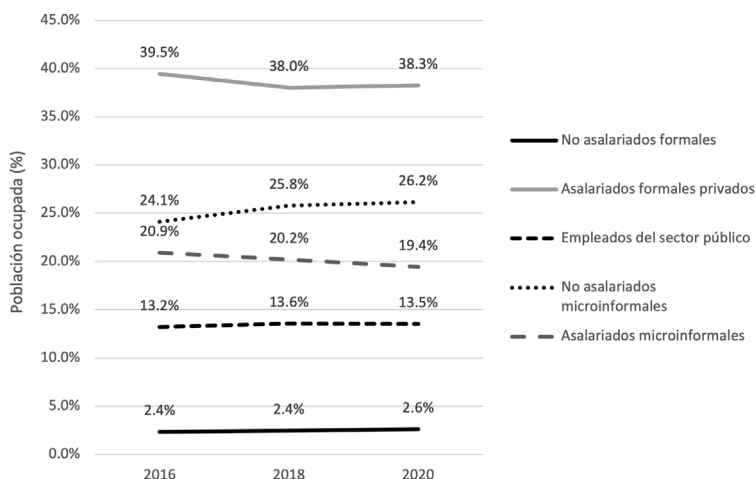
Gráfica 1. Tasa de población ocupada. Ciudad de México, 2016-2022 (porcentaje)



Fuente: tabulados de la ENOE 2016-2022, disponibles en <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/#Tabulados>. La tasa de población ocupada se refiere a la proporción de población de 15 y más años que realizó alguna actividad económica durante al menos una hora en la semana de referencia, respecto a la población económicamente activa.

⁴ La tasa de ocupación ha sido históricamente baja en México por el rol preponderante del sector informal para absorber a quienes no están incorporados en el sector formal.

Gráfica 2. Población ocupada por sectores y categorías ocupacionales. Ciudad de México, 2016-2020 (porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH 2016, 2018 y 2020.

La distribución de la población que se mantuvo ocupada entre sectores y categorías económico-ocupacionales experimentó pocos cambios (gráfica 2), con lo cual se mantuvo hasta cierto punto la estabilidad de la estructura que se había reportado para el decenio entre 2008 y 2018 (Yaschine, Vargas y Valdés, 2022). La proporción de puestos en los tres sectores se mantuvieron constantes, así como en las categorías de los sectores formales; únicamente se observan efectos en las categorías del sector microinformal. La proporción de puestos asalariados microinformales experimentó un achicamiento entre 2018 y 2020 de alrededor de un punto porcentual, proporción que absorbieron en su mayor parte los no asalariados microinformales. Así, quienes perdieron sus empleos asalariados microinformales y se mantuvieron ocupados tendieron a refugiarse en puestos no asalariados microinformales, los cuales, según documentaron Yaschine, Vargas y Valdés (2022), son aquellos con las condiciones laborales más precarias y con mayor flexibilidad en la Ciudad de México.

Cuadro 2. Ingreso laboral promedio de los sectores y categorías económico-ocupacionales. Ciudad de México, 2016-2020

SECTORES Y CATEGORÍAS	INGRESO LABORAL				
	2016	2018	2020	2016-2018	2018-2020
SECTOR FORMAL PRIVADO	16 801	18 716	12 676	11.40%	-32.3% *
No asalariados formales ^a	20 917	44 856	20 425	114.4% *	-54.5% *
Asalariados formales privados	16 556	17 041	12 147	2.90%	-28.7% *
SECTOR PÚBLICO	17 491	15 394	13 168	-12.00%	-14.5% *
Empleados del sector público	17 491	15 394	13 168	-12.00%	-14.5% *
SECTOR MICROINFORMAL	6 152	7 182	4 946	16.7% *	-31.1% *
No asalariados microinformales	5 676	6 959	4 677	18.4% *	-32.8% *
Asalariados microinformales	6 701	7 468	5 309	11.40%	-28.9% *
TOTAL	12 099	12 961	9 218	7.1% *	-28.9% *

Fuente: estimaciones propias con base en ENIGH 2016, 2018 y 2020. Ingreso deflactado a precios constantes de agosto de 2020.

^a Estimación con nivel moderado de precisión tomando como referencia el coeficiente de variación, el cual está en el rango de 15 a 30 por ciento.

* Diferencias estadísticamente significativas al 90% de confianza del ingreso laboral.

La caída en la población ocupada y el incremento de los puestos no asalariados microinformales entre 2018 y 2020 estuvo acompañada por una disminución generalizada del ingreso laboral de un 28.9% que afectó de forma desigual a los sectores económico-ocupacionales. El formal privado y el microinformal fueron los sectores que experimentaron la mayor caída en el ingreso laboral promedio, con reducciones de 32.3% y 31.1%, respectivamente, mientras que el decremento del sector público fue de un 14.5% (cuadro 2). Cabe contrastar esta caída con el alza del 7.1% en el bienio anterior, la cual estuvo motivada por la mejora en los ingresos laborales de los puestos no asalariados microinformales (18.4%) y formales (114.4%).⁵

⁵ Los datos de la categoría de no asalariados formales deben tomarse con cautela, ya que la estimación tiene un nivel moderado de precisión derivado del reducido tamaño de muestra.

Cuadro 3. Brecha del ingreso laboral promedio de los sectores y categorías económico-ocupacionales. Ciudad de México, 2016-2020. (Ingreso laboral promedio = 1)

	2016	2018	2020
SECTOR FORMAL			
PRIVADO	1.39	1.44	1.38
No asalariados formales ^a	1.73	3.46	2.22
Asalariados formales privados	1.37	1.31	1.32
SECTOR PÚBLICO	1.45	1.19	1.43
EMPLEADOS DEL SECTOR PÚBLICO	1.45	1.19	1.43
SECTOR MIROINFORMAL	0.51	0.55	0.54
No asalariados microinformales	0.47	0.54	0.51
Asalariados microinformales	0.55	0.58	0.58
TOTAL	1.00	1.00	1.00

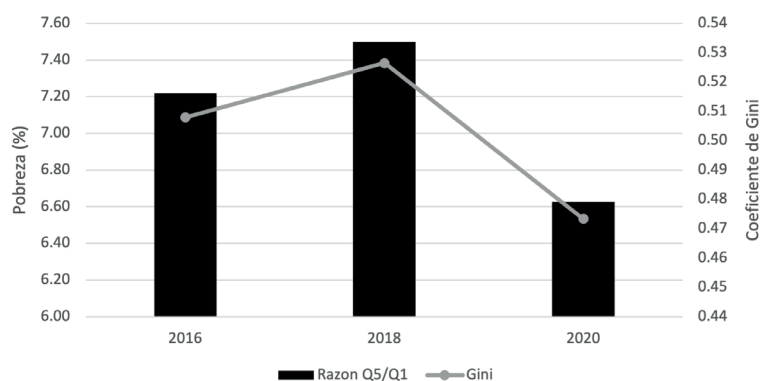
Fuente: estimaciones propias con base en ENIGH 2016, 2018 y 2020.

^a Estimación con nivel moderado de precisión tomando como referencia el coeficiente de variación, el cual está en el rango de 15 a 30 por ciento.

Los decrementos diferenciados del ingreso laboral entre 2018 y 2020 se tradujeron en una reducción del ingreso relativo del sector formal privado, particularmente de los no asalariados formales, *vis a vis* una mejora del sector público que implicó un cierre en la brecha salarial entre ambos sectores formales (cuadro 3). No obstante, los dos sectores formales siguieron teniendo ventajas salariales importantes sobre el sector microinformal, el cual mantuvo constante la brecha salarial respecto al ingreso promedio. Mientras que el ingreso laboral promedio de los puestos formales privados y públicos en 2020 era 38% y 43% superior al promedio de la Ciudad de México, respectivamente, el de los puestos microinformales era 46% menor al promedio.

Al analizar el efecto sobre la desigualdad del ingreso laboral, sin aludir específicamente a las diferencias entre sectores y categorías, podemos observar cambios relevantes derivados de la

Gráfica 3. Razón de quintiles y coeficiente de Gini del ingreso laboral. Ciudad de México, 2016-2020

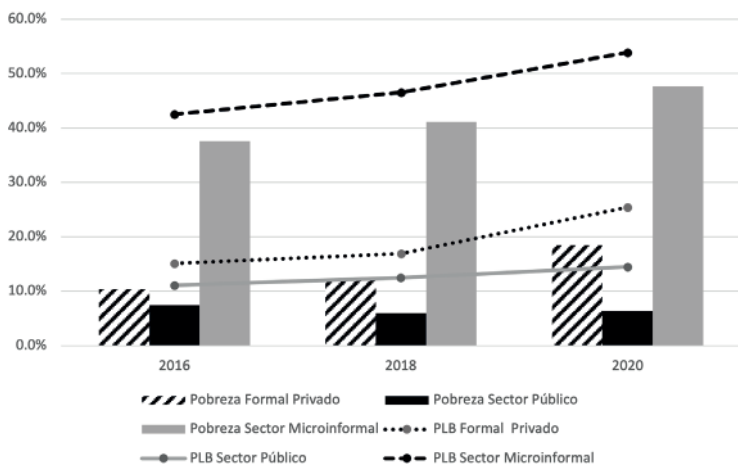


Fuente: estimaciones propias con base en la ENIGH 2016, 2018 y 2020.

pandemia (gráfica 3). En los años prepandemia, entre 2016 y 2018 se registró un ligero aumento de la desigualdad del ingreso laboral, como se refleja en los incrementos del coeficiente de Gini (de 0.51 a 0.53) y de la razón de quintiles (de 7.2 a 7.5); es decir, en 2018 el 25% de la población con mayor ingreso laboral ganaba 7.5 veces más que el 25% de la población con menor ingreso. No obstante, quizás de forma contraintuitiva, a raíz de la pandemia se redujo la desigualdad de forma significativa debido a la reducción proporcionalmente mayor del ingreso laboral del quintil más alto (donde se ubican mayoritariamente los trabajadores del sector formal privado). En 2020 el coeficiente de Gini alcanzó 0.47 y la razón de quintiles se acortó a 6.6. Esto coincide con los hallazgos de otros estudios que han documentado cómo en México, en tiempos de crisis económica, la desigualdad en el ingreso se reduce debido a lo que se ha denominado “equidad por empobrecimiento” (Cortés y Rubalcava, 1991).

Los cambios en el ingreso laboral no tuvieron efectos únicamente en la desigualdad de su distribución, sino también en la pobreza multidimensional. La pobreza en la Ciudad de México se incrementó en 5.5 puntos porcentuales entre 2018 y 2020, de

Gráfica 4. Pobreza multidimensional y población debajo de la línea de bienestar. Ciudad de México, 2016-2020 (porcentaje)



Fuente: estimaciones propias con base en la ENIGH 2016, 2018 y 2020.

Pobreza se refiere a pobreza multidimensional y PLB a población con ingreso inferior a la línea de bienestar.

Los cambios en pobreza y PLB entre 2018-2020 son todos estadísticamente significativos con una significancia del 90%, salvo en el caso del sector público.

24.6 a 30.1 por ciento. Este aumento tampoco se distribuyó por parejo entre los sectores económico-ocupacionales, mientras que el sector público no se vio afectado, los sectores formal privado y microinformal registraron un alza de 6.3 pp (12.1% a 18.4%) y 6.5 pp (41.1% a 47.6%), respectivamente (gráfica 4).

Entre los componentes de la pobreza multidimensional, el que recibió la mayor afectación fue la proporción de la población de la Ciudad de México con ingreso menor a la línea de bienestar, es decir, quienes no tienen ingreso suficiente para cubrir sus necesidades alimentarias y no alimentarias. Si bien entre 2016 y 2018 esta proporción se había mantenido estable, para 2020 se elevó en 7 pp (29.9% a 36.9%). Este aumento también se distribuyó de forma desigual. El sector público no sufrió afectaciones, mientras que en el sector formal privado la proporción de personas ocupadas en esta situación creció 8.5 pp (16.9% a 25.4%) y en el sector microinformal el aumento fue de 7.3 pp (46.5% a 53.8%) (gráfica 4).

Cuadro 4. Carencias por acceso a seguridad social, a salud y a alimentación. Ciudad de México, 2016-2020 (porcentaje)

	CARENCIA POR ACCESO A SEGURIDAD SOCIAL			CARENCIA POR ACCESO A SERVICIOS DE SALUD			CARENCIA POR ACCESO A ALIMENTACIÓN		
	2016	2018	2020	2016	2018	2020	2016	2018	2020
SECTOR FORMAL PRIVADO (%)	15.8	14.7	15.6	35	39.8	39.7	6.6	7.9	9.6
SECTOR PÚBLICO (%)	5.9	4.3	3.1	19.3	18.8	26	5.7	8.8	7.2
SECTOR MICRO- INFORMAL (%)	30.5	32.7	44.2	69.3	70.7	71.8	15.4	18	22.2
TOTAL (%)	21.1	21.6	26.9	48.4	51.2	52.2	10.4	12.7	15.0

Fuente: estimaciones propias con base en ENIGH 2016, 2018 y 2020.

^a Estimación con nivel moderado de precisión tomando como referencia el coeficiente de variación, el cual está en el rango de 15 a 30 por ciento.

^b Diferencias estadísticamente significativas al 90% de confianza del ingreso laboral entre 2016 y 2018.

^c Diferencias estadísticamente significativas al 90% de confianza del ingreso laboral entre 2018 y 2020.

También se vieron afectados aquellos componentes de la pobreza que se relacionan directamente con la situación laboral y el ingreso, como es el caso del acceso a la seguridad social, a los servicios de salud y a la alimentación (cuadro 4), los cuales no habían presentado cambios estadísticamente significativos en el bienio previo.⁶ Entre 2018 y 2020 las personas sin acceso a la seguridad social aumentaron 5.3 puntos porcentuales (21.6% a 26.9%), si bien este incremento se concentró en el sector microinformal donde aumentó 11.5 puntos porcentuales (32.7% a 44.2%). Por su parte, la proporción de personas sin acceso a los servicios de salud se mantuvo sin cambios en la Ciudad de México, con excepción de los empleados del sector público que experimentaron un incremento de 7.2 pp (18.8% a 26.0%). El acceso a la alimentación tam-

⁶ En el texto se reportan sólo los cambios estadísticamente significativos.

bién se mantuvo constante en la capital del país, con excepción de los asalariados microinformales que engrosaron la proporción de personas con inseguridad alimentaria en 7.8 pp (16.0% a 23.8%).

REFLEXIONES FINALES

La pandemia por covid-19 tuvo consecuencias negativas de gran impacto a nivel internacional, en la región latinoamericana y en México. En este capítulo analizamos particularmente el efecto en la Ciudad de México sobre la estructura económico-ocupacional, la desigualdad en la distribución del ingreso laboral, la pobreza multidimensional, así como las carencias por ingreso, seguridad social, servicios de salud y alimentación.

La Ciudad de México se caracterizaba ya en el periodo pre-pandemia por tener una estructura económico-ocupacional heterogénea y estratificada que contribuía a reproducir desigualdades en las condiciones laborales y, por ende, en el bienestar de los trabajadores y sus familias. Durante la década previa a la pandemia, el ingreso laboral promedio en la capital mexicana fue bajo, insuficiente para garantizar condiciones de vida adecuadas de forma generalizada y su muy desigual distribución se mantuvo constante. Esta desigualdad se asocia con el sector o categoría económico-ocupacional del puesto de trabajo, el sexo, la edad y la escolaridad (Yaschine, Vargas y Valdés, 2022).

El choque que significó el surgimiento del covid-19 sobre la actividad económica de la Ciudad de México generó, como en todos los demás casos, un escenario de pérdidas importantes de empleo, con más afectación para los trabajos informales, que se reflejaron en una caída importante de la tasa de ocupación durante los primeros meses después de que en marzo 2020 se reconociera oficialmente el inicio de la pandemia en el país. El análisis de la estructura económico-ocupacional muestra que la distribución de los puestos de trabajo registró pocos cambios. El efecto de la pandemia en esta dimensión se restringió a la composición del sector microinformal, donde la proporción de los

puestos asalariados microinformales se achicó ligeramente entre 2018 y 2020, mientras que los no asalariados microinformales se expandieron en espejo. Cabe plantearse que la pérdida de puestos asalariados en este sector fue subsanada por la creación de emprendimientos microinformales precarios.

La caída en la población ocupada entre 2018 y 2020 y el incremento de la proporción de puestos no asalariados microinformales estuvo acompañada por una disminución generalizada del ingreso laboral que afectó de forma desigual a los puestos dentro de la estructura productiva, con una reducción mayor en los sectores formal privado y el microinformal. Las afectaciones diferenciadas en el ingreso, a su vez, generaron una quizás inesperada caída en la desigualdad en la distribución del ingreso por trabajo y un incremento de la incidencia de pobreza multidimensional entre la población ocupada. El cierre de la brecha de desigualdad se explica por una reducción mayor de ingreso laboral del quintil más alto, particularmente de los puestos en el sector formal privado, lo cual coincide con un fenómeno que en México se ha denominado “equidad por empobrecimiento” (Cortés y Rubalcava, 1991).

Por su parte, el incremento de la pobreza multidimensional se generó principalmente a raíz de la caída del ingreso de los hogares, del cual el laboral es el predominante. La pobreza se elevó únicamente entre las personas ocupadas en los sectores formal privado y microinformal, los dos con las caídas más altas en su ingreso laboral, mientras que la incidencia al interior del sector público se mantuvo constante. Los componentes de la pobreza multidimensional más afectados fueron el ingreso y el acceso a la seguridad social. En el primer caso, se manifestó en el aumento de la proporción de población ocupada con ingreso inferior a la línea de bienestar mínimo, específicamente de los sectores formal privado y microinformal. En el segundo, se incrementó la incidencia de la población ocupada sin acceso a seguridad social, primordialmente en el sector microinformal. Adicionalmente, se incrementó la proporción de población ocupada en el sector público sin acceso a los servicios de salud y la de los asalariados microinformales con inseguridad alimentaria.

Las características de la estructura económico-ocupacional y del papel del ingreso laboral como garante del bienestar eran ya preocupantes en la Ciudad de México antes de la pandemia. Los efectos nocivos generados por este choque inesperado agudizaron dicha problemática, entre otros, a través de la caída de la actividad económica, del empleo y del ingreso laboral, con rasgos que profundizaron las barreras para garantizar la calidad de vida de la población de la capital mexicana.

Como hemos visto, estos efectos no se repartieron de forma equitativa. Los trabajadores del sector público fueron los menos afectados, seguramente porque el Estado fungió como garante de la estabilidad laboral y remuneraciones de sus empleados. Mientras tanto, los trabajadores del sector privado, tanto formal como microinformal, sufrieron las consecuencias más nocivas en un contexto en el que el gobierno federal evitó intervenir para proteger sus puestos de trabajo y sus ingresos, así como tampoco instrumentó medidas para compensar la pérdida o reducción de remuneraciones laborales.

La situación recién descrita se refiere a la coyuntura de mayor impacto de la pandemia en la Ciudad de México. La reactivación económica que se fue produciendo posteriormente hace previsible una mejora en este escenario. Sin embargo, las desigualdades estructurales y su consiguiente efecto socioeconómico no se modificarán si no se instrumentan políticas gubernamentales decisivas para generar condiciones que permitan que el trabajo se constituya en fuente indisputable de bienestar para toda la población y que proporcionen mecanismos de protección en coyunturas de crisis.

BIBLIOGRAFÍA

Banco Mundial (2020), *Latin America & the Caribbean: Covid-19 Socioeconomic Impacts and Policy*, disponible en <https://www.worldbank.org/en/region/lac/brief/latin-america-and-the-caribbean-covid-19-socioeconomic-impacts-and-policy>, 3 de abril 2023.

- Bárcena, Alicia y Antonio Prado (2016), *El imperativo de la igualdad: por un desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe*, Buenos Aires, CEPAL/Siglo XXI.
- Benza, Gabriela y Gabriel Kessler (2021), *La ¿nueva? estructura social de América Latina. Cambios y persistencias después de la ola de gobiernos progresistas*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Campos-Vázquez, Miguel Raymundo, Gerardo Esquivel y Raquel Badillo (2020), “How has Labor Demand been Affected by the COVID-19 Pandemic? Evidence from Job Ads in Mexico”, *Covid Economics*, núm. 46, pp. 94-122.
- CEPAL (2019), *Panorama social de América Latina 2019*, Santiago de Chile, CEPAL.
- (2021), *Panorama social de América Latina 2020*, Santiago de Chile, CEPAL.
- (2022), *Panorama social de América Latina 2021*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Coneval (2019), *Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México*, México, Coneval.
- Cortés, Fernando y Rosa María Rubalcava (1991), *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento: la distribución del ingreso familiar en México, (1977-1984)*, México, El Colegio de México.
- , Rosa María Rubalcava y Tabaré Fernández (2014), *Estadística social básica*, Montevideo, Universidad de la República/UNAM.
- y Agustín Salvia (2019), *Argentina y México: ¿Igualmente (des)iguales?*, México, Siglo XXI/UNAM.
- , Delfino Vargas e Iliana Yachine (2021), *México necesita un mayor esfuerzo en protección social en tiempos de pandemia*, México, Programa de Desarrollo con Equidad.
- Equide (2020a), *Encovid-19. México necesita una respuesta contundente ante la crisis en el empleo por el covid-19*, México, Equide.
- (2020b), *Encovid-19. El ingreso de los mexicanos en el contexto de la pandemia por covid-19*, México, Equide.
- Evalúa CDMX, Equide y UNICEF (2020a), *Encuesta de seguimiento de los efectos del covid-19 en el bienestar de los hogares en la Ciudad de México - Encovid-CDMX*, México, Equide/UNICEF México, disponible en <https://www.unicef.org/mexico/media/4781/file/ENCOVID-CDMX.pdf>.

- (2020b), *Encuesta de seguimiento de los efectos del covid-19 en el bienestar de los hogares con niñas, niños y adolescentes*, México, Equide/UNICEF México, disponible en <https://www.unicef.org/mexico/media/5561/file/ENCOVID%20CDMX%20Diciembre.pdf>.
- García Guzmán, Brígida (2009), “Los mercados de trabajo urbano de México a principios del siglo XXI”, *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 71, pp. 5-46.
- Gentilini, Ugo, Mohamed Almenfi, Ian Orton y Pamela Dale (2020), *Social Protection and Jobs Responses to Covid-19: A Real-Time Review of Country Measures*, Washington, DC., World Bank.
- INSP (2021), *Reflexiones sobre la respuesta de México ante la pandemia de covid-19 y sugerencias para enfrentar los próximos retos. Nota conceptual y recomendaciones*, México, INSP.
- Martínez Soria, Jesuswaldo (2021), “Impactos de la pandemia covid-19 en el mercado de trabajo y en sus perspectivas de desarrollo”, en Rolando Cordera Campos y Enrique Provencio Durazo (eds.), *Coordenadas para el debate del desarrollo Colección Informe del Desarrollo en México*, México, UNAM.
- Mendoza Cota, Jorge (2020), “Covid-19 y empleo en México: impacto inicial y pronósticos de corto plazo”, *Contaduría y Administración*, núm. 65, pp. 1-18.
- Pacheco, Edith (2004), *Ciudad de México, heterogénea y desigual. Un estudio sobre el mercado de trabajo*, México, El Colegio de México.
- Pérez-Sainz, Juan Pablo y Minor Mora (2004), “De la oportunidad del empleo formal al riesgo de exclusión laboral. Desigualdades estructurales y dinámicas en los mercados latinoamericanos de trabajo”, *Alteridades*, núm. 14, pp. 37-49.
- Pinto, Aníbal (1970), “Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de América Latina”, *El Trimestre Económico*, núm. 37, pp. 83-100.
- PRODEQ (2021), *La inseguridad alimentaria severa durante la pandemia por covid-19 es un problema prioritario en México*, México, PRODEQ.
- Salvia, Agustín (2012), *La trampa neoliberal. Un estudio sobre los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso en la Argentina: 1992-2003*, Buenos Aires, EUDEBA.
- , Santiago Poy y Julieta Vera (2016), “La política social y sus efectos sobre la pobreza durante distintas etapas macroeconómicas. Argentina, 1992-2012”, *Desarrollo y Sociedad*, núm. 76, pp. 165-203.

- Sanahuja, José Antonio (2020), "Covid-19 en América Latina: la economía política de las respuestas gubernamentales", *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 9, pp. 24-33.
- Santiago, Julio (2010), "Migración interna y búsqueda del bienestar: el logro educativo y ocupacional de los migrantes en la Zona Metropolitana del Valle de México, 1980-2009", tesis de doctorado, México, El Colegio de México.
- Soares, Sergei y Janine Berg (2022), "Covid-19 y situación laboral: Quién resiste, quién no y con qué consecuencias en términos de desigualdad", *Revista Internacional del Trabajo*, núm. 141, pp. 7-32.
- Triano, Manuel, Karina Videgain y Graciela Teruel (2021), *Desigualdad por estrato socioeconómico en la asistencia escolar durante la pandemia por covid-19 en México*, México, Programa de Desarrollo con Equidad.
- Vargas, Delfino (coord.) (2020), *La desigualdad y la estructura de la ocupación en la Ciudad de México, área metropolitana y zona centro (LC/MEX/TS.2020/25)*, disponible en <https://dds.cepal.org/redesoc/publicacion?id=5332>.
- , Curtis Huffman, Iliana Yachine y Servando Valdés (2019), "Características laborales y bienestar subjetivo de los trabajadores en la Ciudad de México", en Julia Flores (coord.), *Inventario de la Ciudad de México: presente y futuro de su gente. Diez encuestas sobre la Ciudad de México*, tomo I, México, UNAM/Sectei, pp. 1-53.
- Videgain, Karina e Israel Banegas (2022), *Desigualdades persistentes: trabajo no remunerado dentro del hogar en el contexto de la pandemia por covid 19 en México*, México, Programa de Desarrollo con Equidad.
- Yachine, Iliana (2021), "Cobertura de programas sociales federales en tiempos de covid-19", en Rolando Cordera Campos y Enrique Provencio Durazo (eds.), *Coordinadas para el debate del desarrollo. Colección Informe del Desarrollo en México*, México, UNAM, pp. 178-187.
- (2023), "Transformaciones económicas, estructura económico-ocupacional y desigualdad de ingresos laborales en México, 1970-2014", en Fernando Cortés y Agustín Salvia (eds.), *Argentina y México: estructura económico-ocupacional y distribución del ingreso laboral*, México, manuscrito.
- , Delfino Vargas y Servando Valdés (2022), "Estructura económico-ocupacional y desigualdad del ingreso laboral en la Ciudad de México, 2008-2018", *Laboratorio*, núm. 32, pp. 154-187.

AGROEXPORTACIÓN Y MODERNIZACIÓN EXCLUYENTES EN EL PERÚ. AUGE Y CRISIS DE UN MODELO PARA (RE)ARMAR

ENRIQUE FERNÁNDEZ-MALDONADO MUJICA

INTRODUCCIÓN

Diciembre de 2020 fue un mes crítico y dramático para los peruanos. A pocos días de haberse instalado el gobierno de transición de Francisco Sagasti,¹ luego de un intenso proceso de movilización ciudadana, la sociedad peruana fue remecida nuevamente por un inesperado estallido social. Ubicada a 300 kilómetros al sur de Lima, la ciudad de Ica fue el epicentro de un fuerte conflicto sociolaboral que tuvo como protagonistas a los trabajadores de la agroindustria. El móvil de la protesta —dirigida contra el gobierno nacional y las empresas agroindustriales— giraba en torno a la exigencia de mejores condiciones laborales y salariales. Contra lo que inicialmente podía esperarse, el malestar rápidamente se expandió a otras regiones agroindustriales, principalmente de la costa norte, donde la paralización fue respondida desde el Estado con armas letales, ocasionando la pérdida de tres vidas humanas. El conflicto se levantó con la derogatoria del régimen laboral que regulaba la actividad agroindustrial (Ley 27360) y la aprobación de una nueva norma para el sector (Ley 31110).

¹ El 17 de noviembre de 2022 el Parlamento peruano designó como presidente de la república al congresista Francisco Sagasti, luego de que una amplia protesta ciudadana forzara la destitución del también congresista Manuel Merino, que ejerció la presidencia sólo seis días, luego de que el mismo parlamento aprobara la vacancia del ex presidente Martín Vizcarra, acusándolo de incapacidad moral. Estos cambios dramáticos —que implicaron la sucesión constitucional de tres presidentes en una semana— se dieron en el marco de una profunda crisis política e institucional que arrastra el Perú desde 2016.

¿Cómo explicarnos el repentino descontento social en una región considerada como uno de los principales polos de desarrollo económico del país? ¿Qué hizo posible que un importante número de obreros agrícolas decidiera plegarse a la huelga en plena temporada de cosecha, cuando se pagan los mayores salarios? ¿Qué factores favorecieron la rápida expansión de la protesta a otras regiones, movilizando a miles de trabajadores sin contar con una estructura básica de organización o convocatoria? El denominado “paro agrario” duró 10 días. Pero en ese corto lapso de tiempo se definieron aspectos claves para la actividad agroindustrial. Por un lado, la muerte de tres manifestantes como consecuencia de la represión estatal significó un alto costo para el movimiento social, pues acentuó la sensación —preexistente en la población— de vulnerabilidad, impunidad y criminalización de la protesta. Pero, por otro lado, la información e imágenes que circularon en diversos medios posibilitaron una visibilidad inédita de las reivindicaciones de los trabajadores agrícolas, colocando el conflicto laboral en el centro de la agenda política. Precisamente, fue la intensidad del conflicto —y su exposición pública— la que incidió en la decisión del parlamento de derogar el régimen “promocional” para el sector agrícola (Ley 27360); el mismo poder del Estado que dos meses atrás había prorrogado este régimen por 10 años más, hasta 2031, perpetuando un conjunto de incentivos tributarios y laborales que favorecían principalmente a las grandes empresas agroindustriales (Sánchez, 2020; Cuadros, 2020). La toma de conciencia de que se estaba convirtiendo en *permanente* un régimen “promocional” que nació como “temporal” terminó desatando el descontento de los obreros agrícolas que iniciaron la protesta y movilización social.

Este hecho merece analizarse con especial atención, pues pone a contraluz una de las disputas políticas más relevantes en el siglo XXI peruano: la continuidad —o cambio— de la Constitución de 1993 como expresión de un modelo económico que prioriza el mercado, por sobre la acción del Estado, como agente distribuidor de la riqueza. El estallido social originado en Ica, que se extendió a otras regiones, coloca el foco de la discusión en un sector considerado la

“niña bonita” del “milagro económico peruano”² —la agroindustria de exportación—. La protesta desnudó los efectos sociales de un modelo de relaciones de trabajo que limita la afiliación sindical, acentuando con ello la desigualdad social y económica.

En el presente ensayo abordaremos la crisis de la “narrativa exitista” que se construyó alrededor del modelo agroindustrial peruano. Las protestas de 2020 desmontaron el velo de “prosperidad” generado alrededor del crecimiento agroexportador, que en realidad comprendía a un acotado conjunto de empresas conectadas a las cadenas de valor global, en coexistencia con un amplio sector de trabajadores que son empleados en condiciones de trabajo precario y con serias dificultades para organizarse sindicalmente. En este escenario, la desigualdad económica generada por un sistema de relaciones laborales profundamente asimétrico es cuestionada violentamente por una masa crítica que encarnó la protesta social de diciembre de 2020, motivando un debate político sobre los modelos de desarrollo que se requieren implementar en el país.

LA AGROEXPORTACIÓN COMO DESENLACE DE UNA CONTRARREFORMA

El sector agrario peruano viene experimentando importantes transformaciones estructurales desde la década de 1960. Uno de los cambios fundamentales se centró en el control de la tierra productiva y tuvo como principal hito la Reforma Agraria decretada en 1969 por el gobierno militar del general Juan Velasco Alvarado (1968-1975), una de las más radicales y profundas de la región (Del Castillo, 2003). Esta reforma significó la desaparición del sistema de haciendas que concentraba la propiedad agrícola en una pequeña oligarquía terrateniente, y el traspaso

² “Las agroexportaciones, un caso de desarrollo económico y social”, entrevista a Víctor Fuentes, economista jefe del Instituto Peruano de Economía (IPE), 18 de noviembre de 2022, disponible en <http://bitly.ws/JYRF>.

de millones de hectáreas a las comunidades campesinas.³ El proceso implicó el cierre de un ciclo histórico basado en la economía latifundista y el *gamonalismo*⁴ como mecanismo de dominación social del campesinado. Sin embargo, los cambios sociopolíticos y económicos introducidos con la reforma agraria de Velasco se agotaron prontamente con su salida del gobierno. Su sucesor, el también general Francisco Morales Bermúdez (1975-1980), emprendió una “contrarreforma” que fue continuada por los gobiernos civiles posteriores y completada durante el periodo de Alberto Fujimori (1990-2000), en el marco de un severo ajuste estructural y la implementación de profundas reformas neoliberales que modificaron la estructura social peruana (Tanaka 1999). De esta forma, se propició un acelerado proceso de liberalización y reconcentración de la propiedad agrícola, llegando incluso a niveles mayores de los registrados en el periodo previo a la reforma agraria velasquista (Eguren, 2022).

Actualmente el agro peruano se caracteriza por tener una estructura dual: por un lado, está el sector tradicional compuesto por la pequeña agricultura familiar o campesina (cuatro millones y medio de personas), caracterizado por su baja productividad y tecnificación, así como por concentrar la población en pobreza extrema. Por otro, el sector de la agroexportación (o agronegocios), actividad relativamente reciente y con una menor participación laboral (se estima en 500 000), pero con mayores niveles de desarrollo tecnológico, productividad y rentabilidad. En este artículo centraremos nuestro análisis en este subsegmento de la agricultura peruana, que si bien es minoritario en términos de población ocupada y área producida, tiene un impacto relevante en cuanto a divisas y poder económico del actor empresarial.

³ Entre junio de 1969 y junio de 1979 se expropiaron 15 826 fundos y más de nueve millones de hectáreas. La mayor parte de esta área fue adjudicada a 370 000 beneficiarios (Eguren, 2006).

⁴ Este término hace referencia al sujeto político que ejerce poder local en la sociedad rural; el *gamonalismo* representa en la práctica la privatización de la política, la fragmentación del dominio y su ejercicio a escala de un pueblo o de una provincia (Flores Galindo, 1984).

POSICIONAMIENTO GLOBAL DE LA AGROINDUSTRIA PERUANA

La expansión y posicionamiento del sector agroindustrial peruano se inició en la década de 1990, con la alta demanda de algunos productos específicos en los mercados del norte. No obstante, sería en los primeros años del nuevo siglo que la agroexportación peruana se consolidó como la punta de lanza de las exportaciones no tradicionales (ENT). En algo contribuyó que la gastronomía peruana —otro eslabón en la cadena de producción-consumo—, comenzara a ocupar un lugar expectante como una de las principales cocinas del mundo. Entre 2000 y 2018 la exportación de bienes agropecuarios se multiplicó por 10, con una tasa de crecimiento promedio anual de 14% (muy por encima del 6,5% que reportó la economía peruana entre 2004 y 2012), lo que representó un 830% en términos acumulados. En este periodo, el Perú se posicionó como uno de los países con mayor crecimiento en la región, por encima de otras economías con larga tradición agroexportadora.

El “éxito” del modelo agroindustrial puede explicarse por la confluencia de un conjunto de factores económicos, tecnológicos y normativos diseñados para promover la inversión privada e integrar la producción agrícola local a los mercados internacionales. La estrategia utilizada para apuntalar ese objetivo fue, en primer lugar, la aprobación de leyes que favorecieron la tenencia y concentración de tierras agrícolas en manos de grandes corporaciones y empresas agroindustriales. La Ley de Tierras, aprobada en 1995, favoreció un rápido proceso de privatización, especialmente de terrenos en la costa, donde un reducido grupo de empresas tomó control de amplias extensiones en zonas aledañas a las grandes obras de irrigaciones. Asimismo, se aprobaron leyes promocionales que introdujeron regímenes tributarios y laborales “especiales” para “promover la inversión y formalización”, que en la práctica significaron subsidios directos a las grandes agroexportadoras. Un tercer aspecto lo constituye la tecnologización de la actividad

agroindustrial, lo que incrementó, en algunos segmentos, la productividad por hectárea sembrada, el tiempo de empaque, conservación y traslado de los productos a los mercados de destino.

Un cuarto elemento está relacionado con la suscripción de tratados de libre comercio en las primeras décadas del presente siglo, lo que significó el ingreso de las exportaciones peruanas a los mercados de destino exoneradas del pago de aranceles (Cannessa, 2017). Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), en 2009 —periodo en que entró en vigencia el primer acuerdo comercial con los Estados Unidos— las exportaciones agropecuarias peruanas alcanzaron un valor de 275 millones de dólares. Para 2018, este monto aumentó hasta 1530 millones de dólares, representando un crecimiento de 456% (Fernández-Maldonado, 2020).

Existen otros factores —de carácter estructural— que hicieron posible el acelerado crecimiento de la agroexportación peruana. Por un lado, una geografía y clima que favorecen la producción todo el año y a escala, con altos rendimientos por hectárea (Aznarán, 2003). Por otro, la disponibilidad de mano de obra permanente, tanto local como estacional-migrante, que permite a las empresas seguirle el ritmo a la demanda externa de manera ininterrumpida.

La llegada de la agroindustria dio lugar a una serie de transformaciones demográficas y geográficas a lo largo de la costa peruana, que se expresaron en la formación de un proletariado agrícola rural-urbano conformado, en gran medida, por inmigrantes “estacionales” provenientes de regiones de la sierra, atraídos por las oportunidades de empleo alrededor de la agroexportación. El crecimiento acelerado del sector propició la creación de asentamientos humanos alrededor de las capitales de provincia, reconfigurando la fisonomía de las sociedades locales. Este proceso generó una presión sobre los servicios básicos (centros de salud, colegios, comisarías, etc.) que no lograron ser provistos por los gobiernos regionales y locales, como tampoco reducir la atmósfera de inseguridad ciudadana que se instaló

ante la falta de oportunidades (más allá de la agroindustria) y precariedad predominante en estos distritos (Araujo, 2021).

SOSTENIBILIDAD DEL MODELO

Algunas lecturas fundamentan la “solidez del modelo agroindustrial” en el desempeño mostrado en los últimos años a pesar del impacto económico de la crisis sanitaria del covid-19 (Althaus, 2020). En este periodo difícil y complejo a nivel global y nacional, la agroindustria peruana logró mantener los niveles de producción y exportación logrados en dos décadas de crecimiento sostenido, dado el creciente consumo mundial de *commodities* agrícolas. Según AGAP, las agroexportaciones no dejaron de aumentar en los últimos siete años (2015-2022), alcanzando un pico de crecimiento en el 2021 (17.7%), y una posterior desaceleración en el 2022 (13.6%), aunque el crecimiento sigue siendo de los más altos comparados con otros sectores.⁵ En la narrativa empresarial el crecimiento del sector agroindustrial responde a la asociación estratégica entre el sector público y el privado, en el marco de una política comercial que promueve, prioritariamente, las exportaciones y la libertad de empresa.⁶

Con el estallido social de 2020 se abrió una discusión nacional sobre la calidad y calado del “éxito” económico alcanzado por el sector agroindustrial; cuál ha sido —y es— su aporte real al desarrollo local y regional. El paro protagonizado por trabajadores de la agroindustria logró posar los reflectores de la opinión pública nacional e internacional en las condiciones laborales y salariales de miles de trabajadores de empresas que reportan millonarias utilidades (Noriega, 2021).

A este proceso se le ha calificado como “crecimiento sin desarrollo” (Araujo, 2021) o “modernización excluyente” (Barbeito

⁵ “Crecimiento de agroexportaciones pierde velocidad y hay riesgos por El Niño”, *Gestión*, 3 de mayo de 2023. Disponible en: <http://bitly.ws/KnUv>.

⁶ ADEX. <https://www.adexperu.org.pe/sector/agroexportaciones/>.

y Lo Vuolo, 1995). Este proceso se define por la paradójica relación que emerge de la esfera de la macroeconomía, donde el sector de la agroexportación registra altos niveles de competitividad, crecimiento y acumulación en el marco de un mercado global en expansión, en tensión con el ámbito de la microeconomía, particularmente con el sistema de relaciones de trabajo, cuestionado por las condiciones laborales imperantes y las restricciones impuestas a la libertad sindical y negociación colectiva. La legitimidad de este modelo entró en crisis con el paro agrario, cuando miles de trabajadores de la agroindustria emprendieron una huelga general en protesta contra la ampliación, por 10 años más, del régimen legal que establecía derechos reducidos para los trabajadores agrícolas, al tiempo que otorgaba beneficios tributarios a las empresas exportadoras. Esta protesta constituyó el mayor cuestionamiento frontal —desde su aprobación— al régimen agrario. Su difusión en medios y redes sociales favoreció el surgimiento de una masa crítica que no se reconocía en la “narrativa” empresarial a favor de una reducción de “costos laborales” como fuente de productividad y competitividad empresarial. La aparición de líderes sociales con un discurso crítico compartido facilitó el proceso de “liberación cognitiva” de los trabajadores agrícolas, que los llevó a emprender una acción colectiva en señal de protesta.

EL OTRO LADO DE LA MONEDA:

EMPLEO PRECARIO, VULNERABILIDAD SOCIAL

Los primeros estudios sobre la situación laboral de los trabajadores agroindustriales se remontan a fines de la década de 1990, cuando la agroexportación comenzaba a destacar y disputar a la industria textil-confecciones el liderazgo en el *ranking* de las ENT. Pero fue en la primera década del 2000 cuando se multiplicaron los estudios sobre el sector. El crecimiento acelerado de la producción, extensión y diversificación de los cultivos, volúmenes

de venta y divisas generadas puso los reflectores en una actividad que “legitimaba” el modelo de libre mercado en un contexto de transición democrática. La forma que se adoptó para ello fue la suscripción de acuerdos bilaterales con algunos países (Estados Unidos) y bloques económicos (Unión Europea) con los que tenía vigentes convenios de cooperación interestatal que otorgaban preferencias arancelarias a las exportaciones peruanas (siendo el ATPDEA o el SGP los casos más conocidos).⁷ Desde 2007, el Perú ha firmado más de 20 acuerdos comerciales con similar número de países y foros económicos, siendo los más importantes el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos (suscrito en 2007), el acuerdo comercial con la Unión Europea (2009), con Canadá (2010) y China (2010). En los tres primeros casos se trata de acuerdos que incluyen compromisos y estándares laborales y ambientales que los Estados están obligados a cumplir y promover para no incurrir en penalidades y sanciones comerciales, aunque su eficacia sea discutida en diversos foros (Canessa, 2017).

En este contexto, un conjunto de investigaciones de campo, donde se articulan esfuerzos conjuntos entre la academia, sindicatos y organizaciones no gubernamentales (Orellana, 2006), alertaron sobre el impacto de la agroindustria en el desarrollo social y ambiental en las zonas de producción, específicamente en materia de “trabajo decente” (OIT, 1999). La evidencia recogida pone de manifiesto una de las principales contradicciones del modelo global del agronegocio, expresada en la persistente desigualdad social y económica registrada en el sector (la otra está vinculada con el estrés hídrico en zonas desérticas, como Ica). Los niveles de desigualdad en el ámbito de la actividad

⁷ Tanto la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA por sus siglas en inglés) como la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés) firmados con los Estados Unidos, como el “Régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza” (SGP Plus) suscrito con la Unión Europea, fueron los modelos de cooperación e intercambio comercial que antecedieron a los posteriores tratados de libre comercio suscritos con ambos países y bloques económicos.

agroindustrial son resultado de un sistema de relaciones de trabajo basado en la flexibilización extrema de las condiciones laborales y la prácticamente nula sindicalización.

Un informe publicado en 2006 por el Programa Laboral de Desarrollo (Plades), cuando la actividad agroindustrial había despegado y era considerada el motor de las ENT, puso de manifiesto el otro lado de la moneda: el escaso impulso al desarrollo local y a la reducción de la desigualdad social y económica a través del trabajo decente. Un caso emblemático era, precisamente, el de Ica. En esa región el 80% de la PEA ocupada se dedicaba al trabajo agrícola y agroindustrial, sumando 38 500 trabajadores en el sector. Fue una época en la que se hablaba de “pleno empleo” (por la baja tasa de desempleo abierto, alrededor del 3%), del “enverdecimiento” del desierto (por la ampliación del área productiva) y la introducción de nuevas tecnologías (riego tecnificado, procesamiento industrial de los productos).

No obstante, un problema detectado desde el inicio del *boom* fueron los bajos salarios percibidos en el sector. De acuerdo a la investigación de Plades, el 70% de los encuestados contaba con remuneraciones mensuales cercanas al salario mínimo establecido legalmente. Así, para una mayoría de trabajadores del sector el ingreso obtenido no alcanzaba para cubrir el costo de una canasta básica familiar, situación que se agravó considerando que, de acuerdo a estadísticas oficiales, apenas 1.6 trabajadores contribuían al ingreso familiar, lo que los ubicaba por debajo de la línea de pobreza.

Un segundo aspecto es la relación formalidad, informalidad y vulnerabilidad laboral. Por esos años el 80.5% de los encuestados respondieron estar planilla, 81.4% firmar un contrato de trabajo y 75.9% recibir copia de su boleta. Sin embargo, el 71.2% de los que firmaron contrato y emitían recibos no accedían a una copia de su contrato, mientras que el 80.7% no recibía sus boletas de pago. De esta forma se invisibilizaba el vínculo contractual de los trabajadores con la empresa, haciéndolos más vulnerables a abusos diversos. En este contexto, el 30% manifestó haber sido objeto de discriminación por ser migrantes y/o mujeres. Al

momento de aplicar la encuesta no existían sindicatos, básicamente por temor a la represalia del despido (por la alta rotación laboral).

Otras aproximaciones confirman tendencias similares a las registradas por las primeras investigaciones. En primer lugar, la extendida flexibilización en las relaciones laborales devino en inestabilidad y vulnerabilidad para el trabajador agrícola. Asimismo, se registró una mayor participación de mano de obra femenina en labores como la cosecha o el control de calidad del producto que demanda habilidades relacionadas con labores propias del sector agroindustrial (uso de tecnologías que privilegian habilidades motoras finas, destreza manual y meticulosidad asociada al trabajo femenino). Finalmente, se confirmó la ausencia de organizaciones sindicales en el área estudiada, limitando la posibilidad de acceder a mejores condiciones de trabajo a través de la negociación colectiva (Córdova *et al.*, 2010).

En la misma línea, la investigación hecha por la Asociación Aurora Vivar (2010) coincide en el escaso aporte de la agroindustria de exportación al desarrollo social de las poblaciones y en el entorno ambiental del sector. La excesiva exposición a riesgos ocupacionales es otro rasgo reportado. Estas van desde problemas ergonómicos, excesiva exposición a químicos y a la radiación solar, así como un alto riesgo de accidentes de trabajo, que ponen de manifiesto la vulnerabilidad inherente en la actividad agroindustrial (Arroyo *et al.*, 2005).

ICA Y UN DESAFÍO INELUDIBLE:

EL DIÁLOGO SOCIAL Y LA SINDICALIZACIÓN

Investigaciones más recientes dan cuenta de cambios y continuidades en el ámbito del trabajo agroindustrial. Por un lado, Araujo (2021) estudió el impacto de la agroexportación en la Provincia de Virú, en la costa norte. Tres son las tendencias que identifica: el crecimiento de la agroindustria tiene bases precarias que sólo atraen a los trabajadores más pobres, reproduciendo su

situación de vulnerabilidad intergeneracional; el crecimiento poblacional que acompañó a la expansión de la agroindustria desbordó los servicios y esquemas de protección social a nivel subnacional (gobiernos locales); en este contexto, las familias tienen poca capacidad para desarrollarse y escapar del riesgo de caer en situación de pobreza (Araujo, 2021, pp. 50-54).

Otro estudio, realizado durante la pandemia, promovido por un espacio multiactor constituido en Ica, puso el foco en la situación actual de las condiciones laborales y su relación con las iniciativas de debida diligencia implementadas en la región (CCITI, Codehica y Perú Equidad, 2023). Entre los principales hallazgos están los de carácter demográfico. Si en los primeros años del *boom* agroindustrial el crecimiento acelerado de las áreas de cultivo y del número de empresas implicó una demanda importante de mano de obra, cubierta en gran medida por migrantes estacionales provenientes de zonas alto andinas, en esta investigación la totalidad de encuestados indicó residir en la región. También manifestaron tener como única ocupación la actividad agroindustrial (88.3%). Se puede decir, en comparación a épocas precedentes, que para un sector de trabajadores de Ica la condición de asalariados agrarios pasó a convertirse en una actividad permanente o única fuente de ingresos.

Un segundo cambio identificado es que la casi totalidad de encuestados manifestó ocuparse en empresas consideradas “formales” (99.4%). Este no es un dato menor. Primero, porque representa un avance comparado con lo registrado en estudios anteriores, donde la informalidad laboral en el sector “formal” de empresas es significativa (20%). Es relevante, además, porque en el Perú el 50% de la PEA asalariada trabaja en empresas “informales” y, por tanto, en condiciones de informalidad laboral, porcentaje que se incrementa al 80% en el caso de las pequeñas y micro empresas. Si bien la formalidad laboral en sí misma no implica necesariamente el acceso a condiciones de trabajo decente, permite que los trabajadores cuenten con un vínculo contractual que asegure el acceso a salud y seguridad previsional. En la misma línea, el acceso a agua potable (100%) y a enferme-

rias en los centros de labores (95%) representan una novedad respecto de la etapa auroral de la agroexportación.

Ahora bien, lo que desde una perspectiva general puede ser leído como progresos o mejoras, al mismo tiempo alberga puntos de opacidad en dos de los rasgos más cuestionados de la agroexportación peruana: la extendida inestabilidad laboral contractual, abrumadora en el sector, y vinculado a ello, la débil organización sindical en las principales regiones productoras.

Sobre el primer punto, el 93.7% de los encuestados contaba con contratos de trabajo a plazo fijo o temporales. De este grupo, 50% tenía contratos de tres meses, 41% contratos “regulares” (*sic.*) de un mes de duración, y 9% de seis meses de duración. Sólo un pequeño porcentaje (6%) reportó contratos a plazo indeterminado.

Las implicaciones de esta situación están largamente documentadas en investigaciones académicas, en denuncias ante autoridades locales, en las quejas presentadas ante los órganos de control de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), así como a los puntos de contacto de los principales socios comerciales del Perú (Estados Unidos y la Unión Europea). El uso extensivo de los contratos temporales de trabajo ejerce efectos perniciosos sobre las condiciones de trabajo que hacen posible la sindicalización y libertad sindical, como es la continuidad en el puesto de trabajo (estabilidad laboral). En ese sentido, resulta elocuente que ninguno de los 351 encuestados manifestara estar sindicalizado. Ello a pesar de que 13.7% indicó que sí le gustaría estarlo y que 9% reconocía la existencia de un sindicato en la empresa para la que trabajaba.

Las dificultades para formar sindicatos no sólo están vinculadas con la precariedad del vínculo contractual.⁸ Se han reporta-

⁸ Son varios los factores que explicarían la decisión individual de formar parte o no de una organización sindical. Éstos pueden ser desde el apego a una tradición familiar, experiencias personales particulares, la cultura política de determinadas regiones, u otras motivaciones individuales o colectivas, como el ser víctima de un maltrato laboral. En cualquier caso, esta decisión se da bajo un contexto ideológico hegemónico en el que los modelos y proyectos de

do acciones de hostigamiento y amedrentamiento contra dirigentes sindicales alentados por algunas empresas. Ejemplos de ellos son la aparición de listas “negras” de trabajadores que lideran asambleas, organizan sindicatos y reclaman derechos, que circulan entre las empresas para vetar el reclutamiento de personal “problemático”. O casos extremos como el ocurrido en el paro agrario de 2020, cuando un empresario agroindustrial amenazó con una ametralladora a los trabajadores que acataron la huelga en su fundo. Años antes, un exministro de Agricultura y reconocido empresario agroexportador “conminó” públicamente a las autoridades peruanas a levantar una huelga de estibadores a punta de balazos.

Este tipo de conductas pueden explicar por qué el 39% de los trabajadores encuestados reportó haber sido objeto o testigo de maltrato físico o verbal en su centro de labores. Estos abusos serían ejercidos por los llamados “capataces” o “caporales”. Aunque este tipo de situaciones pueden repetirse con mayor frecuencia en las empresas menos expuestas a la fiscalización y a auditorías externas, no deja de ser notoria la ausencia de un sistema de relaciones laborales basado en el diálogo social y el reconocimiento mutuo de las partes.

DESIGUALDAD SALARIAL:

EL LADO PERVERSO DE LA ECUACIÓN

Una de las principales consecuencias de la ausencia de diálogo social y de negociaciones colectivas en la agroindustria es el estancamiento de los niveles remunerativos y la desigualdad socioeconómica que media entre las partes. De hecho, la evolución del salario promedio en la agroindustria sólo aumentó cuando,

vida están “moldeados” por lógicas individualistas donde la acción colectiva no representa una opción conveniente, segura u oportuna para lograr metas personales. Bajo este esquema, la labor sindical ha sido estigmatizada durante años como radical, burocrática e ineficiente.

desde el gobierno nacional, se decretaron incrementos a la remuneración mínima vital (Cuadros, 2020). Es en esas coyunturas que el salario agrícola cambia, siempre en la misma proporción que el ajuste del salario básico, sin que existan otros mecanismos que favorezcan una mejor distribución del ingreso en el sector.

Con la nueva norma aprobada en enero de 2020 se mantiene el criterio de utilizar el salario mínimo vital como base del jornal agrícola, dejando al trabajador la alternativa de optar por la remuneración anual integral (RIA), que adiciona al ingreso básico una fracción correspondiente a la compensación por tiempos de servicios (9.7%) y de las dos gratificaciones semestrales (16.6%), que en la práctica significa el pago adelantado de sus beneficios sociales, incrementando “ficticiamente” los ingresos mensuales. Esta misma ley adiciona una bonificación extra no remunerativa denominada “Beta” (equivalente al 30% del salario básico), obtenida en el contexto del paro agrario.

En este contexto, 70% de los trabajadores encuestados reportó ingresos mensuales ligeramente por debajo al costo de una canasta básica familiar. Por otro lado, 96% señaló destinar sus ingresos principalmente a la alimentación, 88% indicó combinar ese rubro con el pago de los servicios del hogar, 74% con gastos en educación y 66% con el alquiler de vivienda. Un 29% mencionó destinar parte de sus ingresos al pago de préstamos o créditos bancarios. Sólo 27% incluyó gastos de “entretenimiento”.

Las desigualdades estructurales del ingreso agroindustrial son mayores cuando se analiza la variable sexo. Mientras que el 58.7% de los encuestados hombres refirió ingresos semanales que oscilan entre S/326 y S/400, en el caso de las mujeres el 62% se ubicó en ese rango de ingresos. Sin embargo, el porcentaje de mujeres (26.4%) que indicó recibir ingresos semanales entre S/251 y S/325 (los más bajos en la escala remunerativa), supera al de los hombres (21.6%) con ingresos similares. Bastidas y Balbin (2011) recomiendan prestar especial atención a las desigualdades de género en un sector con una importante participación femenina en la fuerza de trabajo.

Resulta pertinente, por tanto, interrogarnos sobre cómo incide el nivel de las remuneraciones en la condición de vulnerabilidad de la población ocupada en la agroindustria. Zegarra (2018) ha identificado que las tasas de pobreza en los distritos rurales se han mantenido estables (esto es, en proporciones similares) en aquellas regiones que experimentaron el *boom* agroindustrial. Con ello sugiere que el modelo agroexportador, tal como es implementado en el Perú, encuentra serias dificultades para aportar al desarrollo económico y social de los trabajadores agrícolas.

Otra relación problemática ocurre entre el nivel remunerativo y el acceso a los servicios básicos. Por ejemplo, en el caso de acceso a saneamiento, se tiene que la falta de este servicio es mayor en el intervalo de trabajadores con ingresos de hasta a S/550 semanales. Situación similar se registra en el caso de acceso a la electricidad. El 16% de los encuestados indicó no contar con ese servicio, mientras que del 96% que reportó contar con un teléfono celular propio, 62% no disponía de conectividad permanente.

APOGEO Y CRISIS DE UN MITO

La protesta social iniciada en Ica en diciembre de 2020 evidenció la latencia de un profundo descontento social de los trabajadores agroindustriales que llevaba años acumulado. Si bien el conflicto se originó con un móvil específico (relacionado con la ampliación de un régimen laboral considerado “injusto”, en una actividad considerada “exitosa”), este hecho puso en el centro de la discusión el aporte real de la agroindustria al desarrollo social y ambiental del país. Esta discusión adquirió relevancia en un contexto en que la población resentía aún el impacto de la crisis producida por el covid-19, particularmente la incapacidad estatal para brindar protección social cuando más se requería.

En este capítulo hemos planteado que, aunque se registraron avances en las condiciones laborales en un conjunto de empresas que comparten determinadas características (formalidad, conexión a los mercados internacionales, exposición a audito-

rias externas), en términos generales persisten prácticas que refuerzan la asimetría de poder en las relaciones de trabajo. Llegando, en casos extremos, a conductas autoritarias que limitan el ejercicio de la libertad sindical y el derecho de los trabajadores a la negociación colectiva.

La débil presencia de sindicatos en el sector agroindustrial (en total no superan los 15) ha significado que la gran mayoría de trabajadores agroindustriales esté sujeto a los parámetros de productividad impuestos por sus empleadores, sin mayor injerencia sobre su cálculo y definición. Hemos visto también, a partir de las investigaciones realizadas en el “periodo de oro” de la agroexportación, que el nivel de ingresos promedio percibido en el sector reproduce las condiciones de vulnerabilidad y riesgo de caer en la pobreza monetaria. La escasa empleabilidad (por la falta de competencias ocupacionales) hacen de esta vulnerabilidad una condición permanente, dada la inestabilidad contractual a la que están expuestos y la limitada movilidad social que sus condiciones de trabajo les permiten.

Por eso, la protesta social de diciembre de 2020, más que una pugna distributiva, expresa el descontento general de la población frente al impacto limitado del modelo agroindustrial para procurar bienestar y asegurar un futuro distinto. La aparición y consolidación de decenas de empresas, la multiplicación de las áreas de cultivo, de los volúmenes de venta y de las utilidades, contrastan con los avances en materia de desarrollo. El aporte en puestos de trabajo generados contrasta con la condición de precariedad inestabilidad, inseguridad y bajos ingresos que los caracteriza.

Sin embargo, aunque el móvil parece claro, es pertinente preguntarse por el *timing* en que se desata el estallido social. ¿Por qué en ese momento? ¿Qué explica que este malestar frente al régimen laboral se expresara intempestivamente, y no antes, habiendo transcurrido dos décadas de vigencia y aplicación?

Entre las posibles explicaciones está la “ventana de oportunidad” que significó el contexto de crisis política que atravesó el Perú las semanas previas al paro agrario. Éste se desató a poco de haberse iniciado un accidentado proceso de transición en el

gobierno, tras varios días de protesta ciudadana y una represión desproporcionada de la policía. Una hipótesis es que la percepción de “vacío de poder” pudo haber alentado la aparición de brotes disruptivos en la base de la sociedad.

Una segunda hipótesis plantearía que estamos ante un proceso colectivo de “liberación cognitiva”, surgido de la pérdida de legitimidad y credibilidad no sólo del modelo agroindustrial como fuente de desarrollo, sino del sistema político en su conjunto. La narrativa alrededor de este mito se sustenta en los aportes de la agroexportación al desarrollo económico, ya sea por efecto de las divisas generadas por el comercio internacional, el cambio tecnológico en el sector o, sobre todo, la generación de empleo en las regiones productoras.

En el territorio, lejos de las cifras frías e impersonales de la estadística oficial, el “éxito” del modelo agroindustrial se expresa en una realidad distinta a la difundida en la propaganda oficial y empresarial. Lo que prima en las regiones es, por el contrario, una profusa concentración de la propiedad agrícola (en perjuicio de miles de productores sin acceso a la tierra); un importante crecimiento empresarial subsidiado por el Estado a través de las políticas “promocionales” (acceso a obras de irrigación a bajo costo, trato tributario preferencial, depreciación adelantada) que no alcanzan a la pequeña agricultura; aportación reducida a la seguridad social (sin justificación técnica razonable); vulneración de derechos laborales fundamentales (libertad sindical, principalmente). A la dimensión social se suma el impacto ambiental, expresado en el estrés hídrico reportado en algunas regiones como Ica, donde el uso intensivo de los pozos subterráneos compromete el acceso al agua para consumo humano y la pequeña producción agrícola (Diakonia, CODEHICA y Swed-watch, 2018). Estos elementos ponen en tela de juicio la sostenibilidad de un modelo de crecimiento que es social y ambientalmente excluyente (en términos de gobernabilidad política, paz social, cuidado medioambiental, etc.), cuya viabilidad a futuro exige respuestas rápidas y concertadas por parte del poder público, el empresariado y la sociedad civil organizada.

BIBLIOGRAFÍA

- Althaus, Jaime (2020), “Adiós agroexportación”, *El Comercio*, 18 de diciembre 2020, disponible en <https://elcomercio.pe/politica/opinion/adios-agroexportacion-la-columna-de-jaime-de-althaus-noticia/>.
- Araujo, Ana Lucía (2021), *Condiciones laborales en la agroindustria costeña. El caso de los trabajadores de la provincia Virú: una mirada crítica*, Lima, CEPES, Brot für die Welt.
- Arroyo, Ruth, Patricia Ynoñan, Luis Yupanqui, Aníbal Hermosa, Sonia Alva Ruiz y J. Masilla (2005), *Condiciones de trabajo y salud de las mujeres trabajadoras de la agroindustria del espárrago. Región Ica*, Lima, Instituto Salud y Trabajo.
- Asociación Aurora Vivar (2010), *La agroindustria de exportación no tradicional en el Perú. Rentabilidad empresarial, responsabilidad social y derechos laborales*, Lima, Asociación Aurora Vivar.
- Aznarán, Guillermo (2003), *La competitividad global agrícola*, Lima, Fondo Editorial Universidad Nacional Mayor de San Marcos).
- Bastidas, María y Edgardo Balbín (2011), *Las mujeres y el trabajo decente en el Perú*, Lima, ADECTC.
- Barbeito, Alberto y Rubén Lo Vuolo (1995), *La modernización excluyente. Estado de bienestar y transformación económica en Argentina*, Buenos Aires, UNICEF/Losada.
- Canessa, Miguel (2017), “Empleo y salarios en el sector exportador peruano: los regímenes laborales especiales y el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos”, en Omar Manky (ed.), *Trabajo y Sociedad. Estudios sobre el mundo del trabajo en el Perú*, Lima, CISEPA, pp. 58-83.
- Castillo, Laureano del (2003), “Reforma y contrarreforma agraria en el Perú”, en *Proceso agrario en Bolivia y América Latina*, La Paz, CLACSO, CIDES/UMSA, Posgrado en Ciencias del Desarrollo PLURAL, pp. 255-284.
- CCITI, Codehica y Perú Equidad (2023), *Estudio de línea de base sobre la situación laboral de los trabajadores y trabajadoras de la agroindustria en la provincia de Ica*, s.l., CCITI, Codehica, Perú Equidad.
- Córdova, Luciana, Julio Villa, Maruxa Deza, José Andrés Cuadros y Stefany Morán (2010), “¿Desarrollo rural para quiénes?”, *Argumentos*, Lima, núm. 2, disponible en <https://argumentos-historico.iep.org.pe/articulos/desarrollo-rural-para-quienes/>.

- Cuadros Luque, Fernando (2020), “Régimen laboral agrario en el Perú. Balance y perspectiva”, en Fernando Cuadros y Christian Sánchez (eds.), *Derecho y economía laboral: políticas y regulación de la última década*, Lima, Ius It Veritas, pp. 221-226.
- Diakonia, CODEHICA y Swedwatch (2018), *To the Last Drop. Water and Human Rights Impacts of the Agro Export Industry in Ica, Peru: The Responsibility of Buyers*, Suecia, Diakonia/CODEHICA/Swedwatch, disponible en <https://shorturl.ac/7aqfb>.
- Eguren, Fernando (2006), “Reforma agraria y desarrollo rural en el Perú”, en Fernando Eguren (ed.), *Reforma agraria y desarrollo rural en la región andina*, Lima, CEPES, pp. 11-31.
- (2022), “La expansión de la agroindustria como modelo de modernización agraria”, *Debate Agrario*, núm. 50.
- Fernández-Maldonado, Enrique (2020), *Comercio justo. Estudio de impactos del Tratado de Libre Comercio entre la UE y Perú en la Agricultura*, Lima-Berlín, Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Flores Galindo, Alberto (1984), *Aristocracia y plebe. Lima, 1760-1830*, Lima, Mosca Azul.
- Marañón, Boris (1998), “Modernización y relaciones laborales en empresas exportadoras de espárragos en Perú y México”, en Hubert de Grammont (comp.), *Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agroindustria mexicana*, México, UNAM.
- Méndez, Ivonne (2017), “Paradoja del sindicalismo agroindustrial de Ica: el caso del Sindicato Único de Trabajadores de Agrícola Chapi”, en Omar Manky (ed.), *Trabajo y sociedad. Estudios sobre el mundo del trabajo en el Perú*, Lima, CISEPA, pp. 228-243.
- Noriega, Carlos (2021), “Perú: La Ley Agraria vino con muertos”, *Página 12*, 3 de enero.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (1999), *Trabajo decente. Conferencia Internacional de Trabajo, 87ª Reunión*, Ginebra, OIT.
- Orellana, Pedro (2006), “Políticas públicas y el derecho humano a la libertad sindical. El caso de los trabajadores agroindustriales del valle de Ica en Perú, Quito”, tesis de maestría, Universidad Simón Bolívar.
- Sánchez Reyes, Christian (2020), “El régimen laboral agrario. Aspectos controvertidos de su cobertura en salud y la propuesta de reforma de EsSalud”, en Fernando Cuadros y Christian Sánchez (eds.), *Derecho y*

Economía Laboral: Políticas y regulación de la última década, Lima, Ius It Veritas, pp. 227-244.

- Tanaka, Martín (1999), “La economía política del ajuste y la reforma estructural en el Perú: el estado de la cuestión y la agenda pendiente”, en Elsa Bardález, Martín Tanaka y Antonio Zapata, *Repensando la política en el Perú*, Lima, Red para Desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú, pp. 121-163.
- Zegarra, Eduardo (2018), “Agroexportaciones IV: evolución y perfil de pobreza de trabajadores agrícolas en ENAHO”, Lima, disponible en <http://eduardo-sinfronteras.blogspot.com/2018/06/agroexportaciones-iv-evolucion-y-perfil.html>.

CUBA, LA EQUIDAD SOCIAL EN TENSIÓN

MAYRA ESPINA PRIETO Y
DAYMA ECHEVARRÍA LEÓN

INTRODUCCIÓN

Aproximadamente desde 2007 transcurre en Cuba el denominado “proceso de actualización del modelo económico y social”,¹ reforma que intenta el reflote económico a través del tránsito desde un socialismo estadocéntrico, hacia un modelo de planificación centralizada combinada con diversos grados de descentralización y regulación del mercado, mayor espacio para el sector privado y gestión pública con criterios de eficiencia y efectividad.

Evaluar el carácter regresivo o progresivo de los cambios en términos de su contribución a la superación de desigualdades, se revela como un eje imprescindible para la investigación social en Cuba hoy, por cuatro razones imperativas: la teoría del desarrollo contemporánea reconoce la inclusión social como pilar del progreso; el socialismo cubano históricamente ha declarado la igualdad como una meta central; desde la década de 1990 la sociedad cubana experimenta un incremento de desigualdades y franjas de pobreza de muy difícil remoción (Zabala, Fundora y Echaverría, 2022); el país vive una profunda crisis económica y social, entre cuyos efectos se encuentra el debilitamiento de los espacios de amparo y los servicios sociales (Odriozola, 2021), lo que incrementa el deterioro de las condiciones de existencia de los grupos de menores ingresos y mayor vulnerabilidad.

¹ Nombre oficial dado a los cambios liderados por el Partido Comunista de Cuba, cuya estrategia se aprobó en su VI Congreso y se refrendó y completó en el VII. Ver los documentos: Conceptualización del Modelo Económico y Social Cubano del Desarrollo Socialista (PCC, 2016a); Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución para el periodo 2016-2021 (PCC, 2017); Bases del Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta 2030. (PCC, 2016b).

En esta lógica, el texto examina dos ángulos: el modelo de estructura social implícito en la reforma y su efecto de modificación sobre el cuadro socioestructural precedente.

LA EQUIDAD EN LA REFORMA CUBANA

Observando la reforma desde su nivel estratégico —el enfoque general que guía las transformaciones— el primer elemento que destaca en términos del modelo socioestructural implícito es la *centralidad de la equidad como horizonte de las políticas sociales*. En etapas anteriores de la transición socialista el referente de las políticas sociales radicaba en la noción de igualdad (PCC, 1976 y 1982). La reforma actual conserva dicha noción en calidad de principio del modelo de desarrollo socialista, pero operativamente se decanta por la equidad y por superar desigualdades extremas o ilegítimas (PCC, 2016a).

Sostiene la preferencia por la equidad en los documentos programáticos una crítica al igualitarismo: se reconoce la legitimidad de desigualdades que provienen del trato equitativo no igualitarista y se enuncia como propósito de la política social que los servicios sociales sean prestados con calidad y sin igualitarismo, a partir de los principios de equidad y justicia social. La equidad social es definida en referencia al equilibrio igualdad/desigualdad a fin de disminuir brechas de desigualdades extremas. La ilegitimidad de las desigualdades se asocia a diferencias que no provienen del principio de distribución según el trabajo aportado, la capacidad, el mérito por servicios prestados y el trato equitativo no igualitarista (PCC, 2016a, cap. 4).

El texto constitucional de 2019 incluye la igualdad como principio del disfrute de derechos y opta por la equidad en referencia a los fines del Estado, que debe promover un desarrollo sostenible que asegure la prosperidad individual y colectiva y mayores niveles de justicia social (Minjus, 2019, cap. 1, art. 13).

Un segundo elemento es el *rediseño del sistema de propiedad*. A diferencia del modelo socioestructural fomentado hasta la década

de 1980, basado en la propiedad estatal y en la tendencia políticamente deseable de eliminación progresiva de cualquier otro tipo de propiedad sobre los medios de producción (PCC, 1982), se reconoce la necesidad de introducir formas no estatales de propiedad, en estatus de complemento, para ampliar opciones de empleo e ingresos y facilitar la concentración del estado-propietario en actividades económicas de la mayor relevancia.

La Constitución reconoce diversos tipos de propiedad: socialista de todo el pueblo, donde el Estado actúa en representación y beneficio de aquel; cooperativa, sustentada en el trabajo colectivo de sus socios propietarios; de las organizaciones políticas y sociales; privada, ejercida sobre medios de producción por personas naturales o jurídicas cubanas o extranjeras; mixta, combinación de dos o más formas de propiedad; de instituciones y asociaciones, sobre bienes para fines no lucrativos; personal, sobre bienes no productivos (art. 32).

Un tercer elemento es la *descentralización de las políticas sociales* y activación de su escala local. Los lineamientos disponen descentralizar facultades, con énfasis en el municipio, consolidar un sistema de dirección de la economía con balance adecuado entre centralización y descentralización, planificación orientada al fortalecimiento de los territorios y a superar desproporciones entre ellos, con estrategias de desarrollo local y mayor autonomía institucional. Empresas y cooperativas pagarán un tributo territorial a la administración municipal donde operan.

La Constitución de 2019 reconoce al municipio como sociedad local organizada por la ley, unidad política-administrativa primaria de la organización nacional, y le otorga autonomía y personalidad jurídica, ingresos propios y asignaciones del gobierno, para la función de satisfacer las necesidades locales e impulsar el desarrollo económico y social de su territorio (art. 168).

El cuarto elemento es la *modificación del rol del Estado en la distribución, y del enfoque y el estilo de las políticas sociales*.² En

² El enfoque de una política social alude al ámbito de la conceptualización, al normativo y de los objetos y problemas sobre los cuales dichas políticas debe-

virtud de la multiplicación de fuentes de empleo, el Estado deja de ser empleador y asegurador casi exclusivo de los ingresos de los trabajadores y de su seguridad social. La política social de la reforma otorga mayor peso al mercado y a los ingresos personales y familiares en la redistribución, y propone eliminar subsidios a productos y bienes para que el Estado se concentre en la atención a vulnerabilidades (PCC, 2016b; PCC, 2017).

El bienestar y la prosperidad de los ciudadanos se hace depender de su condición de propietarios comunes, de los derechos constitucionales, de los ingresos provenientes del trabajo y de la familia como sostén de sus miembros. Todo ello se complementa con una aceptación (sin precedentes en etapas anteriores) de políticas públicas diferenciadas y focalizadas, como forma adecuada para atender desigualdades ilegítimas. Como base de la focalización se identifican brechas, discriminaciones y vulnerabilidades prioritarias: las derivadas del color de la piel, género, identidad de género, orientación sexual, origen territorial, discapacidad, creencia religiosa, edad, disparidad urbano-rural. Se definen también segmentos sociales específicos beneficiarios de estas prioridades: mujeres, adultos mayores, niños y jóvenes y personas con discapacidad (PCC, 2017).

La concepción de los/las receptores de política se mueve desde un sujeto universal, implícitamente homogéneo, hacia uno mixto, universal-focalizado, explícitamente heterogéneo, donde la consideración de la diversidad de situaciones económicas, sociales, culturales, territoriales, de necesidades y demandas, debe constituir el punto de partida para la formulación de políticas sociales.

Es ostensible el corrimiento desde un enfoque integrador (políticas sociales generales para todos) de estilo universal (programas con poblaciones metas totales para el grupo de referencia, con independencia del nivel de ingresos de los beneficiarios, a partir del subsidio a productos y servicios), hacia un enfoque combinado integrador-territorializado de estilo universal-selectivo, que conserva

rían actuar, y el estilo se refiere al campo de la aplicación, a los actores y técnicas de intervención sobre el cambio social.

políticas y programas generales, pero introduce criterios de priorización y focalización hacia vulnerabilidades y desventajas, lo que supone modificar la forma en que se asignan los recursos desde un universalismo crítico o sensible a la diversidad.

En términos de configuración de estructuras sociales, la estrategia de reforma predibuja un cuadro de elevada heterogeneidad y de distancias económicas crecientes entre los grupos sociales. Este nuevo cuadro socioestructural, propio del socialismo multiactoral de economía mixta, es una respuesta a las fallas de sostenibilidad económica del proyecto social y a los excesos de estatalización en la garantía del acceso al bienestar, a la vez que constituye una contribución a la salida posible de la crisis que vive el país, por la vía de la disminución de gastos sociales y por la movilización de recursos de sujetos económicos no estatales y de la economía local.

Como fórmulas para gestionar ese escenario de heterogeneidad creciente, nuevas políticas sociales introducen instrumentos con alto potencial de fomento de inclusión social y superación de vulnerabilidades, a partir de la perspectiva de reparación y solidaridad, el énfasis en la actuación de base territorial local y comunitaria, la autotransformación participativa, la movilización de recursos propios y las soluciones de proximidad.

Tres ejemplos ofrecen evidencia sobre la modificación sustantiva del enfoque estratégico de la política social: el Programa de lucha contra el racismo y la discriminación racial (Mincult, 2019), el Programa de transformación de comunidades vulnerables (MTSS, 2022) y la Política para el Desarrollo Territorial Integral (MEP, 2019).

El primer ejemplo supera la interpretación del racismo restringida a herencia histórica instalada en las subjetividades y reconoce, por primera vez, como causas de desventajas asociadas a la racialidad, la existencia de mecanismos estructurales de reproducción de exclusiones en el presente y los efectos fallidos de políticas que no logran superarlas. Desde este reconocimiento se formulan acciones afirmativas, actuando al unísono con políticas de acceso a oportunidades, de reconocimiento, de transformación y amparo.

El segundo privilegia la intervención participativa sobre microespacios afectados por carencias múltiples: hábitat precario, barreras para el acceso a servicios sociales, desempleo, informalidad. Opera a partir de un enfoque de vulnerabilidad, novedad para la política social cubana, entendido como la baja capacidad de una persona, hogar, grupo o comunidad para anticipar, lidiar, resistir y recuperarse del efecto de una amenaza (natural, económica, social, de salud), y para aprovechar las oportunidades, disponibles en distintos ámbitos socioeconómicos, para mejorar su situación de bienestar o impedir su deterioro. Desde esta visión se requieren acciones asistenciales, y, al mismo tiempo, dotar de activos a las personas en condición de vulnerabilidad para modificar la situación de partida y progresar.

El tercero identifica el territorio (el municipio, la provincia) como espacio de fomento de desarrollo que combina autonomía local con articulación entre niveles de gestión y sujetos económicos, y prevé un lugar para las políticas y proyectos orientados a mejorar la situación de los grupos en desventaja, así como herramientas participativas en la identificación de prioridades del desarrollo local.

Sin embargo, a más de 15 años de los primeros pasos de reforma y a cuatro de aprobada la nueva Constitución, los avances de inclusión previstos se han visto frenados y revertidos por un complejo entramado de causas.

La crisis sanitaria de la covid-19, la política de bloqueo económico de Estados Unidos y el entorno internacional crítico agudizan la restricción de recursos e inclinan a las autoridades hacia la implementación de medidas de emergencia, muchas veces carentes de visiones integrales y sistémicas. Se une a ello el difícil cambio de mentalidades en los operadores de políticas, entrampados en la inercia de las habituales prácticas sectoriales, centralistas, paternalistas.

El propio discurso estratégico contiene limitaciones que laceran su potencial de inclusión y que, contrariamente a las intenciones declaradas, fortalecen mecanismos estructurales que reproducen desigualdades sociales. Entre las limitaciones más graves

puede señalarse la omisión de referencias a la situación de pobreza en que se encuentran amplios sectores poblacionales en el país. Si bien el concepto de pobreza acumula innumerables críticas, por su simplificación de las carencias y del bienestar al reducirlos a ingresos y consumo, en las circunstancias cubanas, en que los ingresos se han convertido en factor crítico del acceso al bienestar y del empobrecimiento (Anaya y García, 2021), desconocer esta variable supone subvalorar la gravedad de la situación real y subidentificar beneficiarios. La noción de vulnerabilidad no sustituye a la de pobreza, en todo caso serían complementarias.

En las políticas tomadas como ejemplo se percibe la ausencia de referencias a algunas de las concepciones avanzadas y con mayores posibilidades de impacto para dismantelar mecanismos reproductores de brechas de equidad, como los enfoques de matriz de desigualdad, interseccional y de ciclo de vida (CEPAL, 2020).

El lento ritmo de implementación de elementos de la arquitectura institucional imprescindibles, como la ley de municipios y el otorgamiento de competencias a esa escala, así como la larga temporalidad de las metas (colocadas la mayoría en 2023, dejando fuera a varias generaciones de sus posibles beneficios), la indefinición de los presupuestos y sus fuentes, de los mecanismos de seguimiento y evaluación y la débil transparencia en su ejecución, predicen la baja efectividad esperable de tales políticas y el peligro de que sean absorbidas por los mecanismos reproductores de inequidades.

POLÍTICAS DE EDUCACIÓN Y EMPLEO/SALARIOS Y DESAFÍOS PARA LA EQUIDAD

Los mecanismos de funcionamiento de las políticas y programas sociales que introduce el “proceso de actualización” para regular la producción, distribución y redistribución de bienes tienen pìvotos esenciales en la triada educación-empleo-salarios.

La educación ha sido, junto con la salud, una de las políticas sociales que ha alcanzado excelentes resultados a lo largo del proceso

revolucionario. Apostar por una educación universal y laica que contribuya a generar conocimientos como base del desarrollo, ha sido premisa en las diferentes etapas del proyecto socialista. Medida por la acumulación de credenciales educativas, se ha considerado uno de los canales de movilidad social más efectivo.

En Cuba, en la primera década de los años 2000 se promovieron políticas de ampliación del acceso, que tuvieron efectos directos en la llegada a la educación superior de grupos rezagados de este canal de movilidad en décadas precedentes, lo que produjo un aumento de la proporción de negros y mulatos y de aquellos cuyos padres no eran profesionales o dirigentes (Martín y Leal, 2006).

Medidas adoptadas a finales de esta década detuvieron este efecto de inclusión y reforzaron los orígenes clasistas en el acceso a la educación superior: se priorizó el acceso al nivel técnico y profesional y se redujo la matrícula en todas las especialidades de nivel superior, especialmente en las ciencias sociales.

De forma general, los estudiantes de color de piel blanco estuvieron sobrerrepresentados respecto a su grupo poblacional y los mestizos por debajo. Por sexo, predominan las mujeres, sobrerrepresentadas respecto a su grupo etario, y los estudiantes hijos de padres universitarios y ocupados en actividades profesionales o de dirección (Tejuca, Gutiérrez y García, 2015).

En la segunda década de este siglo, cambios en el procedimiento de ingreso a las modalidades de Cursos por Encuentro (CpE) y Educación a Distancia (EaDa) de nuevo ampliaron posibilidades de acceso (Echevarría y Tejuca, 2017, p. 160). En el 2020 se verificó un incremento de la matrícula a nivel de país, con un efecto favorable en la composición sociodemográfica de las modalidades CpE y EaD, aunque se mantuvieron accesos diferenciados según modalidad de estudio, provincias y municipios (Tejuca, 2021). Además, las modificaciones de acceso no fueron acompañadas de políticas que apoyaran la permanencia del estudiantado proveniente de grupos vulnerables, quienes muestran mayor propensión al abandono en los primeros años de universidad (Tejuca, 2023).

El empleo constituye un eje central de estructuración social, en tanto mecanismo configurador de identidades y relaciones, en dependencia de la posición que se ocupe en el proceso de producción, los roles ocupacionales y el acceso o no a recursos que empoderan. Este ha sido uno de los ámbitos de mayores transformaciones dentro del proceso de reformas. Los cambios en la política de empleo se resumen en la ampliación del empleo en el sector no estatal y la reestructuración del aparato estatal, con el proceso de disponibilidad laboral asociado.

En 2021 se aprobó el Decreto Ley 46 sobre las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) cuya implementación ha transformado con cierta radicalidad el escenario del empleo y de los sectores socioeconómicos que conviven en el contexto cubano (Minjus, 2021).

El cuadro 1 muestra la sostenida tendencia al incremento de los grupos en el sector no estatal y confirma el cambio socioestructural presagiado por la reforma. Las estadísticas públicas sólo permiten estas estimaciones gruesas e impiden distinguir entre empleados y propietarios, entre autónomos y asalariados, así como disponer de información sobre ingresos y consumo, para correlacionarlas con estas formaciones socioeconómicas, para un análisis de ventajas o desventajas en términos de acceso a bienestar material.

El perfil de las personas ocupadas es principalmente masculino, entre 40-59 años, blanco, en correspondencia con su distribución a nivel de grupo etario. Predominan aquellos con nivel medio superior y medio, por lo que existe una fuerza de trabajo calificada, lo que contrasta en cierta medida con que la categoría ocupacional “Operarios” se ha mantenido creciendo y cubre el 43% del total.

Desde 2009 las mujeres constituyen la mayoría de las personas ocupadas con nivel superior (62% en 2021). Ellas se encuentran principalmente en el empleo estatal presupuestado, comportamiento asociado a la división sexual del trabajo, pues en estas actividades hay una mayor proporción de aquellas “típicamente femeninas”, como salud y educación, donde además ellas son mayoría entre las graduadas. Por añadidura, no son los sectores que reciben mejores salarios.

En el sector privado, las personas ocupadas por cuenta propia han venido incrementándose de manera sostenida: pasaron de representar el 23% en 2007 hasta el 71% en 2021.

En el sector cooperativo, la principal novedad resulta la aprobación de Cooperativas no Agropecuarias (CnA), única modalidad que creció hasta 2017. Éstas provienen de diferentes fuentes: promovidas por el Estado en actividades de servicio (77%) y aquellas por voluntad de sus socios (Piñeiro, 2015). Aunque se observa un incremento sostenido de su peso dentro del sector cooperativo (los ocupados en la CnA pasaron de representar el 1% del sector en 2013 al 3% en 2021), las mujeres representan menos de la tercera parte de sus ocupados.

Estas cooperativas muestran algunos logros: aumento de la productividad y la eficiencia, incremento de los ingresos de sus trabajadores, contribución al desarrollo local. Sin embargo, enfrentan numerosos desafíos: exceso de trabas en el proceso de aprobaciones, dificultades para acceder a materia prima y tecnología, insuficiente educación cooperativa, asesoría y acompañamiento, inexistencia de instituciones de fomento, control y representación (Piñeiro, 2015; Piñeiro y Ojeda, 2017). En 2017 comenzó un proceso de revisión de las CnA que desencadenó la paralización de nuevas aprobaciones y un perfeccionamiento de las ya existentes. En 2021 se reabren las aprobaciones y se verifica la existencia de 426 CnA en el país, con mayor presencia en La Habana, Artemisa y Matanzas. Se dedican en lo fundamental al comercio, reparación de efectos personales y a hoteles y restaurantes (ONEI, 2022).

El cooperativismo agropecuario, representado por las Unidades Básicas de Producción Cooperativas (UBPC) y las Cooperativas de Producción Agropecuaria (CPA) disminuye en cantidad de unidades y las Cooperativas de Créditos y Servicios (CCS), luego de una ligera disminución, tienden a estabilizarse.

Los cambios en la gestión de la tierra, con la ampliación del usufructo gratuito e indefinido, han modificado también la estructura sociocupacional del medio rural. Probablemente esta sea la transformación estructural más importante en este ámbito luego del drástico cambio producido por el cierre de numerosas

Cuadro 1. Cuba. Estructura de la ocupación en la economía nacional por sector de propiedad, años seleccionados (%)

Concepto	Años				
	1988	1996	2000	2011	2021
Trabajadores estatales	94	81	78	77	68
Cooperativas agropecuarias y no agropecuarias	2	11	9	4	21
Campesinado privado	3	5	9	11	9
Sector privado nacional (Mipymes y trabajadores autónomos)	1	3	4	8	13

Fuente: elaboración de las autoras a partir de ONEI Anuario Estadístico de Cuba 1998, 2002, 2013 y 2022.

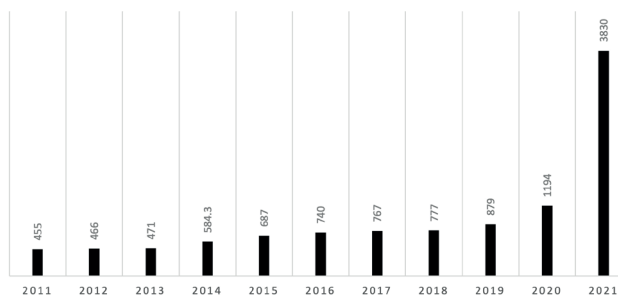
centrales azucareras a principios de los años 2000 (Abreu, Íñiguez y Pérez, 2015; Plasencia, 2017).

Estas modificaciones, unidas a procesos propios de transformación de las CPA y las CCS, han contribuido en gran medida a la diversificación de actores que gestionan la tierra en la actualidad. Como resultado, junto a los tenentes de tierra, asociados en CCS, a los aportadores iniciales y socios de las CPA, a los cooperativistas de las UBPC, aparecen nuevos usufructuarios,³ propietarios usufructuarios,⁴ trabajadores asalariados y familiares (Leyva, 2018).

³ La categoría de *usufructuarios* incluye a quienes solicitaron tierra en usufructo —gratuito— por alguno de los DL que se implementaron desde 2007: DL 259, 300 y 312. Dada esta condición pueden poner en explotación la tierra, pero no son propietarios. Tiene una duración de 20 años, prorrogable. Estas personas deben asociarse a una de las cooperativas de la zona donde esté situado su tierra y con la cual establecen contratos de producción, comercialización y prestación de servicios. Según la investigación citada, los usufructuarios asociados a las CPA por el Decreto Ley 300, casi cuadruplicaron su presencia: de 743 en 2011 hasta 2 708 en 2015. En las CCS en igual periodo ocurrió una disminución: pasaron de 150 091 a 137 244.

⁴ La categoría *propietarios usufructuarios* incluye a quienes tienen tierra en propiedad y además solicitaron y les fue concedido el usufructo de otras tierras.

Gráfica 1. Cuba. Salario medio nominal mensual en entidades estatales y mixtas, 2011-2021



Fuente: ONEI (2022), Serie Estadística Empleo y Salarios.

Esta heterogeneidad de formas de empleo se expresa también en una elevada diversidad de ingresos, asociados o no al trabajo. Este es uno de los canales clásicos para desarrollar u obstaculizar procesos de movilidad. En Cuba, hasta la década de 1990, el salario constituía la principal fuente de acceso a los ingresos y por tanto, al bienestar (Domínguez, 2006). Diferentes medidas salariales se han aplicado desde 2007, en la búsqueda de aumentar la eficiencia y la productividad. En julio de 2019 se aumentó alrededor de un 68% los salarios en el sector estatal presupuestado. Sin embargo, la Tarea Ordenamiento —programa de unificación monetaria y cambiaria, corrección de precios relativos en las personas jurídicas y eliminación de subsidios excesivos y gratuidades indebidas, aplicado en 2021— ha sido el proceso de mayor impacto en los salarios y los ingresos, como se observa en la gráfica 1.

En 2021 el fondo salarial se incrementó en casi cinco veces y las pensiones de seguridad social entre cuatro y cinco veces. Los montos dedicados a la asistencia social también se incrementaron.

Tal aumento se implementó como condición necesaria para afrontar el incremento de precios derivados del proceso inflacionario previsto. Sin embargo, en el balance final se observa un deterioro del salario real, el cual ha continuado cayendo por la alta inflación, la escasez de oferta, los costos y los precios elevados de productos de primera necesidad. Un indicador proxy

para estimar el deterioro del salario real es el Índice de Precios al Consumidor (IPC), que muestra un incremento sostenido y en abril de 2023 alcanzó el 45.36% respecto a igual fecha del año anterior, sin que se hayan modificado los salarios y las pensiones.

La des-salarización de los ingresos individuales⁵ y familiares se relaciona además con el aumento de las remesas a nivel de hogar, en frecuencia y monto.⁶ La flexibilización de la política migratoria ha favorecido la ampliación de las acciones de movilidad internacional de la población cubana, con los posibles ingresos económicos a ella asociados. Por otra parte, la complejidad de los efectos de los cambios en los ingresos requiere un análisis del valor del salario como satisfactor de la vida cotidiana. Anaya y García (2019) llaman la atención sobre el incremento del costo de la canasta básica alimenticia en Cuba entre 2006, 2011 y 2016, teniendo como referente el consumo de calorías recomendado por la Organización Mundial de la Salud y el registrado por la ONEI y que coincide con los hábitos alimenticios de la población cubana. En el último año analizado, una familia de tres personas necesitaría un ingreso equivalente a tres salarios medios de ese año (740 pesos) o 10 salarios mínimos (225 CUP) para cubrir los requerimientos mínimos.

El índice de Gini pasó de 0.25 a finales de 1980, a valores en torno a 0.40 y 0.45 durante la crisis de los años 1990, y los cálculos más recientes estiman que estos valores no se han reducido (Rodríguez, 2015).

Los cambios descritos están atravesados por nuevos arreglos entre el Estado, el mercado y las familias. El primero sale de for-

⁵ José Luis Rodríguez (2015) estimó que, en los últimos 30 años, los salarios nominales redujeron su peso dentro de los ingresos: de 80% en la década de 1980 hasta 46% en los últimos años.

⁶ Se estima que en 2015 las remesas se situaron entre los 2 500 y 3 500 millones de dólares. Estas constituyen la principal fuente para la satisfacción de las necesidades de consumo e inversión privada del país (Triana, 2017); sin embargo, las restricciones adoptadas por el gobierno de Donald Trump y la pandemia trajeron una contracción de su monto que en 2021 se estimó en alrededor del 30-40% de los 3 500 millones estimados en 2019 (Hidalgo y Triana, 2022).

ma relativa en su rol de proveedor de empleos y servicios directos e indirectos de consumo, compartiendo o transfiriendo esta responsabilidad a actores privados y cooperativos. En este nuevo orden, mecanismos de mercado tanto en el plano laboral como en otros espacios se hacen más visibles. Las familias constituyen la variable de ajuste, la que debe desarrollar estrategias de inserción en el mercado laboral para sus integrantes y suplir servicios que antes eran proporcionados por el Estado.

CUADRO SOCIOESTRUCTURAL Y ESTADO DE LA DESIGUALDAD

Nuestra identificación de componentes socioestructurales asume la centralidad de las relaciones clasistas (propiedad, lugar en la producción) y sus derivaciones (ingresos, bienestar, consumo) como núcleo de configuración de estructuras sociales, y parte del supuesto de que el proceso de reforma en curso acentúa el peso de esos factores y fortalece tendencias de heterogeneización iniciadas en los años 1990. Ello sigue dos rutas de cambio: multiplicación de capas sociales y fragmentación interior de los componentes clasistas precedentes. Se infiere el siguiente *cuadro socioestructural en configuración en la reforma cubana actual*:

- Clase obrera: trabajadores asalariados en empleos de contenido productivo, en la propiedad estatal, cooperativa, mixta o privada.
- Pequeña burguesía urbana: grupos de propietarios de micro, pequeños y medianos negocios privados, en régimen de economía de mercado, que emplean fuerza de trabajo adicional y son ellos mismos trabajadores de sus negocios.
- Pequeña burguesía rural: campesinos privados o en cooperativas de crédito y servicios (no corporativizan propiedad); dueños de minindustrias de transformación de alimentos, productores de ganado menor o ceba de ganado, intermediarios y comercializadores de producción agropecuaria.

- Cooperativistas: agropecuarios y en actividades no agropecuarias.
- Trabajadores autoempleados: propietarios de medios de producción, se emplean a sí mismos y, eventualmente, fuerza familiar.
- Rentistas y beneficiarios de remesas: sus ingresos fundamentales no implican trabajo propio en alguna proporción.
- Capa de empleados administrativos y técnicos: trabajadores asalariados en empleos de contenido técnico intelectual rutinario, sin alta exigencia de calificación, en la propiedad estatal, cooperativa, mixta o privada.
- Capa de intelectuales, artistas y especialistas: trabajadores asalariados o independientes, en empleos de contenido técnico con alta exigencia de calificación y/o intelectual creativo, vinculados a la propiedad estatal, cooperativa, mixta o privada o autoempleados o independientes.
- Capa de directivos, funcionarios y gerentes: trabajadores asalariados en tareas de dirección administrativa y gerencial.

Dentro de cada una de estas categorías se abren diversos niveles de ingresos, desde ricos hasta grupos en situación de pobreza. Estudios cualitativos en curso identificaron cuatro capas por ingresos y satisfacción de necesidades básicas bien configuradas en la sociedad cubana:⁷

- Capas medias, caracterizadas por ingresos altos (para la media nacional) estables, autonomía para satisfacer necesidades básicas en relación con las políticas públicas, consumo superior, satisfactores de mayor calidad, aspiraciones que rebasan necesidades básicas. Capacidad de ahorro, previsión de riesgos. Resiliencia y ganancias en la crisis. Con-

⁷ Evidencias producidas por dos estudios cualitativos en curso: “Pandemia 2020-21: cambios en la estructura y la movilidad social en Cuba”, colaboración de las autoras con Gabriel Vignoli (The New School, Nueva York), y “Vida cotidiana y entorno intersubjetivo crisis covid y pos covid”, con Daybel Pañellas (Facultad de Psicología, Universidad de La Habana).

formadas por propietarios, socios y una parte de empleados en mipymes; autoempleo, cooperativas, empresas mixtas y grupos con acceso al sector internacional.

- Sectores de ingresos medio bajos (ingresos y activos aproximadamente dos veces por encima de la línea de necesidades básicas). Medianamente vulnerables, baja autonomía de elección de satisfactores, dependencia alta de los servicios públicos. Integrada por trabajadores del sector presupuestado estatal, así como en empresas estatales con pobres desempeños económicos.
- Grupos en situación de pobreza (en los alrededores de la línea). No datos públicos oficiales. Alta vulnerabilidad y muy alta dependencia de la esfera pública. Muy baja autonomía de decisión de satisfactores. Preferentemente personas jubiladas o empleadas en ocupaciones de menor categoría ocupacional —obreros agrícolas o industriales, personal de limpieza en sector presupuestado y de baja productividad—.
- Población en situación de pobreza multidimensional (50 000 personas, aproximadamente 0.45% de la población cubana, cifra oficial según el último informe voluntario de Cuba sobre avance ODS). Altísima vulnerabilidad. Nula autonomía de elección de satisfactores.

Esta lectura está atravesada de forma interseccional por una mirada de género, etaria, de raza y territorio, que le añade nuevas especificidades a lo descrito. El perfil sociodemográfico de las personas que componen las capas medias y de altos ingresos es fundamentalmente hombres blancos, que viven y/o se desempeñan en polos turísticos o cercanos a ellos, entre 30 y 60 años, con fuerte inserción en circuitos internacionales. En el extremo inferior, es alta la probabilidad de encontrar población no blanca, mujeres de zonas rurales o urbanas deprimidas y con personas dependientes a su cargo, migrantes en asentamientos precarios y trabajadores rurales para trabajar en picos de cosecha, ancianos y ancianas viviendo solos y sin apoyo familiar.

CONCLUSIONES. DESAFÍOS DE EQUIDAD EN LA REFORMA CUBANA

Una evaluación cualitativa *ex ante* de la dimensión programática-estratégica de la reforma presagiaba un alto potencial para la reducción de las desigualdades y las vulnerabilidades y el impulso a corrientes de movilidad social ascendente para los grupos en desventaja.

Este potencial se concentra en la aplicación del enfoque de equidad como principio rector de las políticas sociales, la superación del igualitarismo homogenista, la diversificación de fuentes de empleo e ingresos, el balance universalidad-focalización, el protagonismo de la escala local, la orientación hacia la diversidad de necesidades y demandas y hacia la atención prioritaria de desventajas sociales.

Sin embargo, a partir de los procesos de ensanchamiento de las desigualdades y las desventajas, empíricamente comprobables, que acompañan la reforma y la crisis en Cuba, se concluye que las potencialidades de inclusión se ven lastradas por tres factores: operan con diagnósticos por debajo de la situación real, conservan enfoques y herramientas de baja capacidad para crear corrientes sostenidas de movilidad ascendente para los grupos en desventajas e identifican metas de muy larga temporalidad y financiamiento impreciso.

El cuadro socioestructural resultante alerta de un ensanchamiento de las brechas de equidad y de la resistencia de la pobreza que las nuevas políticas sociales parecen subvalorar. La posibilidad de interrumpir la reproducción y transmisión generacional de las desigualdades y las desventajas depende sustantivamente de la articulación de una política de fomento económico que dote de sostenibilidad a la política social, y de la capacidad de esta última para identificar con realismo las precariedades y sus causas, actuar al unísono sobre el plano micro y macro social y con un repertorio múltiple de herramientas: asistencia, dotación de activos (incluyendo fórmulas financieras para grupos pobres como subsidios, microcréditos, cooperativas de financiamiento), prio-

ridad de accesos (discriminación afirmativa), servicios locales y un espectro de prácticas participativas de promoción de equidad, ajustado a la diversidad real de situaciones concretas.

BIBLIOGRAFÍA

- Abreu, C. A., Luisa Íñiguez y E. R. Pérez (2015), “Evolución reciente de un poblado ex azucarero. El caso del Emilio Córdova, municipio Encrucijada, provincia de Villa Clara”, en María del Carmen Zabala, Dayma Echevarría, Marta Rosa Muñoz y Geydis Fundora (comps.), *Retos para la equidad social en el proceso de actualización del modelo económico cubano*, La Habana, Ciencias Sociales, pp. 67-83.
- Anaya, Betsy y Anicia García (2019), “Gastos básicos de las familias cubanas urbanas dependientes de salarios y pensiones: dinámica reciente”, en Betsy Anaya e Iliana Díaz (comps.), *Economía Cubana: entre caminos y desafíos*, La Habana, Ruth Casa Editorial, pp. 65-88.
- (2021), “Seguridad alimentaria en Cuba: una prioridad impostergradable”, en Ricardo Torres y Dayma Echevarría, *Miradas a la Economía Cubana: Elementos claves para la sostenibilidad*, La Habana, Ruth Casa Editorial, pp. 83-98.
- CEPAL (2020), *Afrodescendientes y la matriz de la desigualdad social en América Latina. Retos para la inclusión*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Domínguez, María Isabel (2006), *Políticas sociales y ciencias sociales en Cuba*, La Habana, CIPS.
- Echevarría, Dayma y Mayra Tejuca (2017), “Education and Employment in Cuba: Congruity or Disequilibrium? The First Fifteen Fears of Twenty-First Century”, en Jorge Domínguez, María del Carmen Zabala, Mayra Espina y Lorena Barbería (eds.), *Social Policies and Decentralization in Cuba*, Cambridge, Harvard University Press, pp. 139-172.
- Hidalgo, Vilma y Juan Triana (2022), “Macroeconomía y crecimiento en la agenda de las transformaciones del modelo económico cubano”, en Vilma Hidalgo (comp.), *La economía cubana pospandemia de covid-19*, La Habana, Editorial UH, pp. 9-34.
- Leyva, Arisbel (2018), “Cooperativas agropecuarias en Cuba. Dinámicas socioestructurales entre dos siglos”, en Arisbel Leyva, Dayma Echevarría y

- Rubén Villegas (coords.), *Cuba rural: transformaciones agrarias, dinámicas sociales e innovación local*, La Habana, Ciencias Sociales, pp. 135-188.
- Martín, Elvira y M. Leal (2006), *El acceso a la educación superior. ¿Cómo lograr la equidad?*, *Avances y perspectivas de la investigación universitaria*, La Habana, Félix Varela.
- MEP (2019), *Política para impulsar el Desarrollo Territorial*, Ministerio de Economía y Planificación, Cuba, disponible en <https://www.mep.gob.cu/sites/default/files/Documentos/POLITICA%20PARA%20IMPULSAR%20EL%20DESARROLLO%20TERRITORIAL.pdf>.
- Mincult (2019), *Programa Nacional contra el Racismo y la Discriminación Racial*, disponible en <http://www.lajiribilla.cu/wp-content/uploads/2022/10/programa-nacional-contra-el-racismo-y-la-discriminacion-racial-pdf-final.pdf>.
- Minjus (2021), *Gaceta Oficial*, núm. 94. *Decreto Ley 46 Sobre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas*, La Habana, Minjus.
- (2019), *Constitución de la República de Cuba*, La Habana.
- MTSS (2022), *Políticas para la transformación integral de las comunidades en situación de vulnerabilidad*, disponible en <https://www.prensa-latina.cu/2022/02/15/cuba-por-la-transformacion-integral-de-comunidades-en-vulnerabilidad>.
- Odriozola, Silvia (2021), “Gasto social y equidad en el contexto de la actualización del modelo económico”, *Revista Economía y Desarrollo*, vol. 165, núm. 2, disponible en http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=So252-85842021000400003&lng=es&nrm=iso.
- ONEI (2022), *Anuario Estadístico de Cuba, 2021*, La Habana, ONEI.
- PCC (1976), *Plataforma Programática 1er Congreso Partido Comunista de Cuba*, La Habana, PCC.
- (1982), *Tesis y resoluciones del Congreso del PCC*, La Habana, PCC.
- (2016a), *Conceptualización del Modelo Económico y Social Cubano del Desarrollo Socialista*, La Habana, PCC.
- (2016b), *Bases del Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta 2030*, La Habana, PCC.
- (2017), *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución para el periodo 2016-2021*, La Habana, PCC.
- Piñeiro, Camila (2015), “Nuevas cooperativas cubanas: logros y dificultades”, en Omar Pérez y Ricardo Torres (comps.), *Miradas a*

- la Economía Cubana: el sector no estatal*, La Habana, Caminos, pp. 51-62.
- y Dayrelis Ojeda (2017), “Cooperativas No Agropecuarias: situación actual y medidas necesarias”, en Ricardo Torres y Dayma Echevarría (comps.), *Miradas a la economía cubana. Un acercamiento a la actualización seis años después*, La Habana, Casa Ruth Editorial.
- Plasencia, A. (2017), “Entre la reconversión azucarera y la reinversión de la vida cotidiana, la identidad y el modelo de desarrollo de los jobabenses”, en A. Leyva, D. Echeverría y R. Villegas, *Cuba rural: Transformaciones agrarias, dinámicas sociales e innovación local*, La Habana, Ciencias Sociales, pp. 285-313.
- Rodríguez, José Luis (2015), *Factores claves en la estrategia económica actual de Cuba* (III), http://www.quehacer.com.uy/index.php?option=com_content&view=article&id=992:actores-claves-en-la-estrategia-economica-actual-de-cuba-iii-jose-luis-rodriguez&catid=54&Itemid=78.
- Tejuca, Mayra (2021), “Formación de universitarios y desarrollo local en Cuba”, *Novedades en Población*, vol. 17, núm. 34, disponible en <http://www.novpob.uh.cu>.
- (2023), “Características sociodemográficas de los estudiantes y su impacto en el acceso, permanencia y éxito en la educación superior cubana”, *Novedades en Población*, vol. 19, núm. 37, disponible en <http://www.novpob.uh.cu>.
- , Onil Gutiérrez e Irina García (2015), “El acceso a la educación superior cubana en el curso 2013-2014: una mirada a la composición social territorial”, *Revista Cubana de Educación Superior*, vol. 34, núm. 3, pp. 42-61.
- Triana, Juan (2017), “Economía Cubana 2016 y 2017: La coyuntura y los retos del crecimiento”, en Ricardo Torres y Dayma Echevarría (comps.), *Miradas a la economía cubana: Un acercamiento a la “Actualización” seis años después*, La Habana, Casa Ruth Editorial.
- Zabala, María del Carmen y Geydis Elena Fundora (2022), “Desigualdades, vulnerabilidades y pobreza. Tendencias actuales en Cuba y propuestas para su atención”, *Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina*.
- Zabala Argüelles, M. del C., G.E. Fundora Nevot y D. Echevarría León, “Apuntes para la comprensión de desigualdades y equidad en el modelo de desarrollo socialista cubano”, *Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina*, vol. 10, núm. 3, pp. 82-101.

DESTINOS EN JUEGO. MEDIACIONES EN EL PROCESO DE INTEGRACIÓN-DESAFILIACIÓN SOCIAL DE JÓVENES EN BARRIOS ESTIGMATIZADOS

FABIANA ESPÍNDOLA

INTRODUCCIÓN

La ciudad latinoamericana se caracteriza históricamente por sus altos índices de desigualdad socioeconómica y segregación residencial. Para muchas personas, la vida cotidiana transcurre al margen del empleo formal y de la planificación urbana. En la región más urbanizada del mundo, grandes proporciones poblacionales habitan lo que se ha denominado genéricamente como “zonas periféricas”. Más altos aún son los porcentajes de niñas, niños, adolescentes y jóvenes que crecen en las zonas y barrios con peores indicadores socio-económicos y culturales. Son, muchas veces, descendientes de los antaño pobladores rurales, que llegaron a las ciudades con la “promesa” de la modernización y que, buscando un “lugar” en la ciudad, se asentaron en “cante-griles”, “villas miseria”, “favelas”, “callampas”, “tugurios”: homólogas denominaciones para referir a lugares habitados por personas de escasos recursos que, en procura de una vivienda, conforman asentamientos *en* la ciudad o fueron re-alojados.

La preocupación por los efectos de vivir en contextos barriales con altos niveles de pobreza y segregación residencial fue objeto de muchos estudios empíricos, particularmente centrados en sus efectos negativos. Pero poco se sabe acerca de los mecanismos por los que operan dichos efectos, explicativos de las diferencias empíricamente observables en los resultados sociales entre los jóvenes. Small y Newman señalan que la pregunta no resuelta sobre los efectos del barrio es ¿cómo funcionan? (2001: 30). Queda pendiente precisar, antes, cuáles son específicamente esos efectos y cuál su importancia relativa (Brooks-Gunn *et al.*, 1997).

En este trabajo nos proponemos comprender cuáles son las mediaciones por las que el contexto habitado incide en lo que denominamos como proceso de integración-desafiliación social (I-D), para conocer cómo opera ese tan mentado “efecto barrio”, y analizar si efectivamente acontece un proceso de desintegración social desde ámbitos barriales de relegación social que conducirían inexorablemente a trayectorias de desafiliación y fractura social. Por ello, la estrategia metodológica es predominantemente cualitativa, desarrollándose un trabajo de corte etnográfico en dos barrios que se constituyen como “paradigma empírico” (Elías y Scotson, 1994).

A partir de un estudio situado en barrios fuertemente estigmatizados y con desiguales niveles de carencias materiales de Montevideo, capital del Uruguay, esclarecemos el vínculo entre los procesos de segregación residencial e I-D. Mediante la elaboración de una tipología constructiva, observamos cuatro tipos resultantes en el proceso I-D que llamamos de integración lograda (ILO), integración anhelada (IAN), desafiliación resistida (DER) y desafiliación consumada (DCO). Estos resultados nos orientan a rechazar la hipótesis acerca de un efecto mecánico de la segregación residencial en el proceso I-D. Evidenciamos que no hay determinación mecánica de los “destinos” de las experiencias biográficas, para lo cual desarrollamos un modelo teórico que, por una parte, subraya la relevancia de cuatro dimensiones constitutivas de la integración social: educación, trabajo, respeto de normas básicas de convivencia y participación en grupos sociales, y de considerar tanto un plano material como uno simbólico en cada dimensión. Por otra parte, la elaboración teórica supone plantear las mediaciones relevantes por las que el barrio incide en el proceso I-D: las características de la comunidad barrial, del grupo de pares, de las relaciones de familia, el vínculo con instituciones y la agencia de los sujetos.

Desde la década de 1990, Montevideo registra un aumento importante y sostenido de la segregación residencial, con una creciente concentración de población de bajos recursos en espacios homogéneos: aumenta la homogeneidad intra-barrio y crece

la heterogeneidad inter-barrios (Kaztman, 1999; Macadar *et al.*, 2002). Focalizamos el estudio en jóvenes, buscando conocer si entre ellos haber nacido y crecido en contextos de relegación social supone la elaboración de un nuevo imaginario que plantea una ruptura con las claves de integración social tradicionales, particularmente con la idea de integración vía el logro educativo, la integración al trabajo (concebido como empleo seguro, estable), y el derecho al ejercicio ciudadano. ¿Acontece un proceso de desintegración social desde los ámbitos de relegación —contextos barriales con fuerte concentración de desventajas sociales—? ¿Cómo acontece tal proceso?

En el primer apartado planteamos la pertinencia del trabajo y la lógica investigativa desarrollada. Seguidamente proponemos un modelo analítico para el análisis de las mediaciones y planteamos los ejes considerados relevantes. Analizamos luego cómo funciona la comunidad barrial entre aquellos jóvenes que se ubican en las situaciones polares en el continuo I-D, entendiendo que abocarnos al análisis de los “extremos” permite una comprensión más acabada del objeto.

DE LA INVESTIGACIÓN SITUADA Y SUS CONTEXTOS SITUACIONALES

Durante poco más de la primera mitad del siglo xx Uruguay se distinguió en el contexto latinoamericano por sus bajos niveles de pobreza y de desigualdad social. Montevideo, su ciudad capital, era considerada como un caso ejemplar de “mezcla social”. A diferencia de lo que ocurría en otras ciudades de América Latina (como Bogotá, Ciudad de México, São Paulo o Santiago de Chile), se constataba una distribución relativamente heterogénea de personas de distintos estratos sociales en el territorio (Portes, 1990; Kaztman, 1997).

Con la crisis económica que dio inicio a mediados de 1950, el giro desarrollista de carácter liberal que comenzó a gestarse hacia 1970, la fractura política evidenciada en el proceso dictatorial

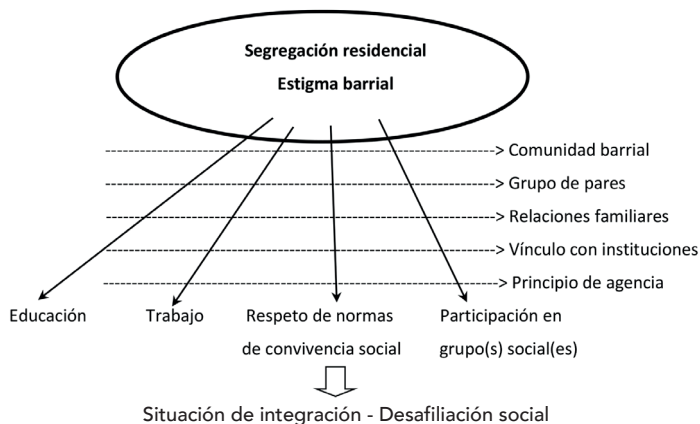
(1973-1985) y la destrucción definitiva del viejo modelo de desarrollo que se consolidó a inicios de la década de 1990, se modifican radicalmente la morfología laboral y la geografía urbana. Para el periodo intercensal 1996-2004 se observa la consolidación del proceso de conurbanización signada por la asimetría territorial, que configura “barrios expulsores” y “barrios receptores” de población (Kaztman y Retamoso, 2009), caracterizados los últimos por tener mayores proporciones de niños, mayor presencia de hogares pobres, de viviendas ubicadas en asentamientos irregulares y de personas económicamente activas con bajas calificaciones. A su vez, sigue en aumento la heterogeneidad inter-barrios y la homogeneidad intra-barrio.

A inicios del presente siglo “la igualdad parecía posible” (Pérez-Sáinz, 2021) para un conjunto de países de la región que vivieron la “ola progresista”; en Uruguay se logró, por ejemplo, reducir la desigualdad económica. No obstante, aumentó la desigualdad educativa y de la segregación por educación. El efecto negativo de la segregación se expresa en la concentración espacial de zonas con altas necesidades básicas insatisfechas, bajos niveles educativos y altos guarismos de niños, niñas y adolescentes. También, como señala Álvarez-Rivadulla (2021, p. 30), “en la concentración territorial de barrios con problemas de violencia correlacionados espacialmente con alta pobreza y falta de oportunidades”. La vida en algunos barrios del Área Metropolitana de Montevideo está signada por la conjunción de violencia cotidiana y violencia estructural, y en los casos más extremos, es una vida que se paga, precisamente, con la vida (Tenenbaum *et al.* 2021).

La lógica de investigación supuso la selección de dos escenarios barriales que permitieran observar las formas en que los jóvenes habitan y significan sus experiencias biográficas, en un contraste entre jóvenes residentes en un enclave de pobreza estructural y jóvenes residentes en un contexto popular más heterogéneo; seleccionamos así los barrios de Casavalle y El Cerro.

Casavalle es históricamente el barrio montevideano peor posicionado respecto de los indicadores de pobreza, niveles educativos y de la homogeneidad de las condiciones de privación de

Figura 1. Modelo analítico



sus habitantes. Caracterizado como “zona roja”, esto es, peligrosa, es considerado el barrio más inseguro de la capital uruguaya (Boggliaccini, 2005). A inicios del siglo xx Casavalle era una zona semi-rural con chacras y quintas, muchas de ellas en terrenos inundables. La zona se fue poblando producto de la migración campo-ciudad y, posteriormente, como consecuencia de planes estatales de desalojo de población pobre y en gran parte afrodescendiente, de zonas céntricas de la ciudad. A partir de la década de 1950, el desarrollo de la política de barrios de emergencia para sectores sociales oprimidos mostraba relaciones de homología con otras políticas de vivienda implementadas en América Latina. Para el caso montevideano, la investigación de Bolaña (2018) evidencia cómo en algunos lugares como Casavalle dichos planes tuvieron expresiones muy concretas en conjuntos habitacionales cuya construcción nunca fue finalizada conforme a lo planeado, o que fueron concebidos como soluciones transitorias. Sin embargo, estos conjuntos habitacionales son, probablemente, los lugares más poblados y emblemáticos de una zona que se siguió poblando vía construcción de viviendas precarias, subdivisión de viviendas originales y ocupación de terrenos.

El Cerro, por su parte, fue poblado por migrantes que llegaban en su mayoría desde Europa escapando de los conflictos bélicos y la situación de escasez. El deterioro de las condiciones socioeconómicas nacionales a partir de 1950 tuvo especiales repercusiones allí, por la crisis del mercado de carnes y la consiguiente depresión de la actividad industrial. Durante la segunda mitad del siglo xx, los cerrenses vivieron un progresivo deterioro de su situación, agravada fundamentalmente a partir de 1970 por el cierre definitivo de los frigoríficos que constituían la principal fuente de trabajo local. Al menos a partir de 1985, los cerrenses registraron mayores niveles de carencias materiales y de desempleo y menores logros educativos que los observados para el conjunto montevideano. El barrio tiene una fuerte identidad vinculada tradicionalmente a la industria saladeril y más tarde frigorífica; luego del desmantelamiento de la actividad industrial que le caracterizaba han reabierto algunas iniciativas fabriles. Un criterio adicional para la selección del Cerro obedeció a que se trata de un barrio con centralidad en la vida política y cultural montevideana.

A partir del trabajo etnográfico en ambos barrios, realizamos más de media centena de entrevistas con jóvenes, de las que seleccionamos 46 para el análisis. También entrevistamos a familiares de algunos jóvenes, vecinos y trabajadores en los territorios (de organizaciones sociales, religiosas, de instituciones educativas y de salud); realizamos distintos recorridos y observaciones, y participamos de actividades zonales.

EJES PARA EL ANÁLISIS DE LAS MEDIACIONES EN LAS TRAYECTORIAS DE I-D

Con base en discusiones teóricas e investigaciones empíricas previas y en el análisis de los relatos de vida de los jóvenes, seleccionamos cinco ejes analíticos que nos permiten examinar las implicancias del “efecto barrio” en el “resultado” del proceso I-D: la comunidad barrial, el grupo de pares, las relaciones de familia, el relacionamiento institucional y la agencia de los sujetos.

Proponemos un modelo analítico para examinar cómo operan dichas mediaciones en el proceso I-D, el significado que los jóvenes les atribuyen, y cómo dialogan con éstas (figura 1).

La comunidad barrial

Como señalan Small y Newman (2001), lo que se hace en el barrio y el tiempo que sus habitantes pasan dentro y fuera de éste es un elemento a menudo soslayado, aunque de fundamental consideración en los análisis que pretenden dar cuenta de los efectos barriales en los resultados, oportunidades y limitantes del desarrollo vital. Ahondamos en las rutinas de los jóvenes y discernimos en tres aspectos. Primero: la temporalidad de la experiencia biográfica del joven en la zona; cómo es el entorno inmediato en donde ha pasado la mayor parte de su infancia y adolescencia; cuándo, desde dónde y por qué motivos llegó su familia al barrio. Segundo, los significados atribuidos al habitar en el barrio. Analizamos los sentimientos y experiencias de discriminación y/o estigmatización que los jóvenes atribuyen a su procedencia barrial, identificamos eventuales ventajas y principales problemas que visualizan respecto a la vida en el barrio, y las estrategias que desarrollan en relación con los sentimientos y experiencias identificados. Tercero, el uso del espacio público que hacen en su barrio y cómo reflexionan acerca de éste: ¿cuáles son los lugares más frecuentados y qué actividades desarrollan allí? ¿En qué medida la experiencia biográfica queda mayormente contenida dentro de los límites del barrio? ¿El uso frecuente del espacio público barrial supone la participación en una “cultura de la calle”? (Whyte, 1993; Saraví, 2004).

El grupo de pares

Ámbito de interacción entre pequeños grupos con base en la cercanía social y geográfica, el “grupo de pares” ha sido conside-

rado clave en la conformación de identidades por las que los jóvenes se identifican y distinguen de “otros”; tiene además capacidad de potencializar o inhibir las oportunidades de participación en instituciones de distinto orden.

Indagamos en tres aspectos. Primero, la continuidad o ruptura con el grupo de pares originario: ¿la procedencia del grupo de pares es barrial o se diversifican las relaciones, produciéndose una ampliación, sustitución o ruptura respecto del grupo original? Segundo, los lugares, tipos de encuentro, rutinas y actividades desarrolladas: ¿qué hacen los jóvenes cuando se reúnen con sus pares?, ¿cuáles son los valores que atraen y cuáles generan rechazo?, ¿cómo eligen a sus amigos? Tercero, las identificaciones y auto-definiciones de “nosotros”, y distinciones de “otros” (Hoggart, 2009): ¿de qué manera los jóvenes elaboran una imagen de sí mismos y en qué medida ésta puede incidir en el proceso I-D? ¿Quiénes son “ellos”, los “otros”, diferentes, aquellos a quienes perciben distantes? ¿Hay un orgullo del *nosotros* contrapuesto al *ellos*? Abrimos la mirada a las formas en que los jóvenes se perciben a sí mismos y a sus pares para conocer si experimentan una “identidad deteriorada” (Goffman, 1990).

Las relaciones de familia

La importancia explicativa de la familia en la orientación de las lógicas de acción que subyacen a las experiencias biográficas diferenciales de los jóvenes es conjeturada con base en investigación empírica antecedente, que muestra que la familia juega un lugar clave en la transmisión de valores, en las proyecciones y expectativas de futuro (Paugam 2012; Mora y de Oliveira, 2022). Procuramos identificar si la familia de origen se constituye como *factor de protección* o como *factor de riesgo* (Furlong et al., 2003).

Consideramos características de la composición del hogar de origen y del tipo de relacionamiento familiar predominante

durante la infancia y adolescencia. Resulta clave ahondar en las formas de convivencia y relacionamiento intrafamiliar. Priorizamos tres aspectos. Primero, las estrategias familiares orientadas a apoyar la experiencia biográfica del joven, durante la infancia y adolescencia en el ámbito educativo y durante la juventud en el laboral. Segundo, la experiencia familiar de situaciones de violencia que han pautado predominantemente el relacionamiento en la familia de origen de los jóvenes. Tercero, los *modelos negativos de rol*, siendo que el joven ha convivido o tiene en su entorno inmediato la experiencia de familiares que delinquen o han delinquido.

El vínculo con las instituciones

El relacionamiento que los jóvenes desarrollan con las instituciones puede inhibir o potenciar la “trayectoria” hacia uno u otro polo del proceso I-D. Observamos los apoyos institucionales a los que los jóvenes recurren o han recurrido. ¿Cuáles son las relaciones que los jóvenes establecen con distintas instituciones sociales? Interesa discernir las trayectorias institucionales distinguiendo qué y cómo: tanto el tipo de institución(es) con la(s) que el joven desarrolla un vínculo predominante como la naturaleza del vínculo institucional. ¿Los lazos institucionales tienen lugar mayormente en torno a instituciones educativas o laborales, o predomina un vínculo con instituciones de protección o asociadas al control del respeto de la normatividad social (sistema de protección social, sistema judicial, policial, penitenciario)? El tipo de institución con la que un joven se vincula mayormente ofrece información valiosa cuando observamos cuáles son las causas que habilitan dicho vínculo, y las condiciones en que se despliega.

Finalmente, indagamos en el sentido de pertenencia ciudadana, atendiendo a aquellas situaciones en donde se registra “desinterés ciudadano”: ni relatos ni prácticas dan cuenta de algún interés por conocer, opinar o ejercer derechos.

El principio de agencia

La perspectiva del curso de vida contribuye a otorgar centralidad al contexto y la temporalidad (Elder y O'Rand, 1995), y a la interrelación entre estos y la capacidad de agencia. Según el principio de la agencia los individuos construyen sus propios cursos de vida a través de acciones y elecciones que toman dentro de oportunidades y constreñimientos de las circunstancias históricas y sociales; así, tienen capacidad de incidir en sus resultados personales y sociales (Elder, 1994).

Ahora bien, las oportunidades y restricciones en las que los jóvenes se hallan situados constituyen condicionantes para el despliegue de la agencia: los individuos son “sujetos actuantes”, pero también “actores enclausados”, por lo que es preciso enfatizar la noción de “agencia limitada” (Evans 2002): ¿cómo se posicionan y gestionan los riesgos que se presentan a lo largo de sus trayectorias biográficas? Indagamos el tipo de agencia (habitual, proyectiva o pragmática-evaluativa siguiendo a Emirbayer y Mische, 1998) que ha predominado en las experiencias, procurando identificar “puntos de inflexión” o cambios contextuales que pudieran haber favorecido modificaciones.

SITUACIONES DE INTEGRACIÓN LOGRADA Y DE DESAFILIACIÓN CONSUMADA

Tipos construidos¹

Con base en el análisis del material recabado en el trabajo de campo, construimos cuatro tipos empíricos que denominamos como integración lograda (ILO), integración anhelada (IAN), desafiación resistida (DER) y desafiación consumada (DCO).

¹ La fundamentación teórico-metodológica que sustenta esta tipología puede consultarse en Espíndola (2013).

Llamamos ILO al tipo conformado por aquellas situaciones que se caracterizan por reunir predominio de logro y de adhesión al menos en las dimensiones educación, trabajo y normas básicas de convivencia. Los jóvenes que integran este tipo tienen una valoración positiva de los canales tradicionales de integración social. Como rasgos comunes a todos ellos, el plano factual y el plano simbólico aparecen reforzándose mutuamente en sus aspectos positivos.²

El tipo IAN queda conformado por aquellos jóvenes que comparten valoración positiva en educación, trabajo, normas básicas de convivencia y participación en grupos sociales, aunque su situación fáctica es endeble: registran ausencia de logro en al menos dos dimensiones (o en una, cuando dicha ausencia es registrada en la dimensión educativa o en la laboral). El IAN representa una situación de integración social intermedia, donde los logros obtenidos son inferiores a las aspiraciones y expectativas.³

Con el rótulo DER concebimos el tipo que conjuga aquellas situaciones en las que al menos en educación y/o en trabajo se registra ausencia de logro y/o ausencia de adhesión, pero sigue habiendo adhesión y respeto de las normas básicas de convivencia social. El DER ilustra la situación de integración social débil, que podríamos referir también como de “desafiliación social”.⁴

Finalmente, en el DCO además de no registrarse predominio ni de logro ni de adhesión, tampoco se registra normas básicas de convivencia, porque no se las valora y/o porque efectivamente se las transgrede. Representa el extremo de la desafiliación, esto es, una situación de “fractura social” en la que se registra transgresión.⁵ Se trata de jóvenes que —de acuerdo a los crite-

² Tipo elaborado con base en 20 casos, 8 correspondientes a Casavalle y 12 al Cerro.

³ Tipo elaborado con base en 10 casos, 6 correspondientes a Casavalle y 4 al Cerro.

⁴ Tipo construido con base en ocho casos, cinco correspondientes a Casavalle y tres al Cerro.

⁵ Tipo elaborado con base en ocho casos, seis correspondientes a Casavalle y dos al Cerro.

Cuadro 1. Manifestaciones de las mediaciones en los tipos polares, según barrio

		INTEGRACIÓN LOGRADA		DESAFILIACIÓN CONSUMADA	
		Casavalle	Cerro	Casavalle	Cerro
COMUNIDAD BARRIAL	Discriminación por barrio	×	Δ	Δ	Δ
	Uso frecuente del espacio público	∅	...	■	■
GRUPO DE PARES	Procedencia barrial	∅	∅	■	■
	Encuentros en barrio	∅	∅	■	Δ
	"Nosotros" deteriorado	∅	∅	■	Δ
RELACIONES DE FAMILIA	"Familias mono-parentales"	×	...	■	■
	Violencias	...	...	■	■
	Familiares cercanos en conflicto con NS	∅	∅	■	■
RELACIONAMIENTO INSTITUCIONAL	Vínculo de "asistido"	∅	...	×	∅
	No predominan educación ni trabajo	∅	∅	×	Δ
	Desinterés ciudadano	∅	∅	×	■
TIPO DE AGENCIA	Predomina "dimensión iterativa"	∅	∅	×	■

Fuente: elaboración propia

rios que especificamos para la construcción de nuestra tipología— registran conductas de transgresión social y/o las valoran favorablemente.

En suma, los tipos intermedios se caracterizan por las tensiones entre las distintas dimensiones de análisis y el plano material y simbólico. En el tipo IAN, la adhesión en la dimensión educativa y/o laboral se halla en tensión con la ausencia de logro material en dichas dimensiones. Por su parte, el tipo DER se caracteriza por ausencia de adhesión y/o logro, pero mantiene el respeto por normas básicas de convivencia. Esto último ya no está presente en el tipo ubicado en el polo de desafiliación social, el DCO. En el polo opuesto, el tipo ILO está caracterizado por adhesión y logro en las cuatro dimensiones.

El cuadro 1 sintetiza los resultados del análisis de algunos indicadores seleccionados de las mediaciones entre los jóvenes cavallenses y entre los cerrenses.

LA “COMUNIDAD BARRIAL”:

ESPACIO LIMITANTE VS. ESPACIO HABITADO

Mostramos cómo las distintas mediaciones se acoplan en el curso de vida de los jóvenes e inciden de manera diferenciada en el resultado del proceso de I-D. Para ello, concentramos el análisis en las situaciones “polares” de integración lograda y de desafiliación consumada. Para cada tipo polar las mediaciones operan en sentidos muy distintos e incluso a veces contrastantes. Señalamos aquí los mecanismos más salientes que contribuyen mayormente al avance en la comprensión de cómo opera el “efecto barrio”.

Los jóvenes que componen el tipo ILO son quienes han residido más tiempo fuera de los contextos barriales considerados. Para la mayoría es necesario desplegar estrategias diversas para afrontar la vida cotidiana en el barrio. Encontramos al respecto importantes diferencias según contexto barrial. Entre los cavallenses, el barrio es concebido como desventaja a la que es necesario hacer frente cotidianamente. Para ello es necesario

“salir” del barrio, lo que hacen diariamente. Desde muy temprana edad, sus vidas transcurren fuera de los límites del entorno barrial. Se trata de jóvenes cuyas familias llegaron al barrio con la motivación de una vivienda económica “propia” y se instalaron en zonas que aún eran poco pobladas. La expectativa relativa al lugar de residencia está fuertemente marcada en la salida del barrio, lo cual resulta muy difícil. El barrio “está bravo”, señala Tatiana, y agrega que “es una traza salir de ahí, para todo, para estudiar, para poder pasear o disfrutar algo de la ciudad... cuesta salir, la gente se va quedando y hace su vida ahí”.

Los cerrenses comparten la opinión de que su barrio ha quedado relegado en el desarrollo de la ciudad. Pero a diferencia de los casavallenses, las características geográficas del lugar, la historia barrial y la sociabilidad entre vecinos hacen una diferencia radical: mientras los casavallenses se quieren ir, los cerrenses se quieren quedar. El uso del espacio público barrial en este grupo es poco frecuente. Únicamente una minoría utiliza el espacio público de su barrio para reunirse con amigos, o más en general, como lugar de esparcimiento. Entre los casavallenses en cambio, ninguno frecuenta el espacio público barrial. Aquí, claramente ha habido una elección por evitar hacer uso de dichos espacios. Destaca además en este grupo una escasa vinculación con sus vecinos. Carmen, habitante de la zona más deprimida de Casavalle desde que tenía año y medio, cuenta que aunque conoce a todos sus vecinos, no se vincula con nadie, que ya no frecuenta a quienes fueron sus amigas en la escuela primaria, y precisa: “no me meto con nadie ni quiero que nadie se meta conmigo.”

Bien contrastante es la experiencia de quienes integran el tipo de DCO, ya que desarrollan su vida cotidiana casi exclusivamente en el entorno barrial. Esto no parece ser problema ni motiva quejas en estos jóvenes, que prefieren moverse en “su” territorio. La salida del barrio es, por lo general, vivida con nerviosismo y por ello estos jóvenes procuran evitarla. Entre los jóvenes de ambos barrios observamos esta actitud de retraimiento ante la ciudad, que contrasta con el uso que realizan de los espacios públicos del barrio. Se trata de jóvenes que se sienten a gusto

en sus comunidades, en donde, por lo general, son conocidos por sus vecinos, con quienes tienen relaciones de distinta índole, unas veces colaborativas, otras de confrontación; en todo caso, la constante es evitar la “salida”. La vida cotidiana se desarrolla predominantemente dentro de los límites del entorno barrial, lo que no parece ser problema ni es motivo de queja para estos jóvenes, que prefieren moverse en “su” territorio. Álvaro, un joven cerrense cuenta: “Yo no salgo de acá, si salgo me pierdo. A veces voy acá, al muelle, a ver a los pescadores... Acá me encanta. Me gusta la zona, es tranquilo, y ahora que me enganché con la pesca, yo no me muevo de acá”.

También respecto de las experiencias de discriminación, registramos contraste entre los jóvenes de ambos tipos polares. La mayoría de los jóvenes que integran el ILO relatan experiencias de discriminación personalmente vividas, además de situaciones de discriminación experimentadas por familiares o amigos. Forman parte de una realidad común conocida y compartida, y suscita toda una serie de estrategias para afrontarlas. Este fenómeno aparece como resultado de un proceso de estigmatización del barrio en su conjunto, alimentado fuertemente por los medios masivos de comunicación, que asocian a toda la zona con la carencia, no sólo material, sino de valores. En el imaginario social, Casavalle y el Cerro aparecen como “barrios pobres” y, además, “de delincuentes”.

La procedencia barrial pareciera influir de manera diferencial por género. Para la mayoría de las mujeres, “el barrio” es vivido como una carga que es necesario sortear, en tanto que para la mayor parte de los varones no parece implicar connotaciones negativas. Aunque predomina una sensación de saberse señalado por el lugar de residencia, ello no parece afectar mayormente lo que el tránsito por la ciudad implica. Todo lo contrario, estos jóvenes buscan promover su integración maximizando y diversificando los contactos en otros lugares. Entre los cerrenses, la discriminación vivida se circunscribe en general a intercambios en el espacio educativo o laboral, y las reacciones ante dichas experiencias denotan molestia e indignación. Pero además, traducen

disconformidad con algo que entienden no debiera ser así. Si los cerrenses dicen haber experimentado experiencias de discriminación, éstas son afrontadas mediante estrategias defensivas de “protección por identificación”: aunque desde una mirada externa el barrio es “inseguro”, para los cerrenses no lo es más que otros barrios de la ciudad. Lejos de ser un problema, la procedencia barrial es afirmada.

A diferencia de lo ocurrido en la mayor parte de las conversaciones entabladas con los jóvenes ubicados en situaciones más favorables en el proceso I-D, en donde el tema de la discriminación surge a partir de los relatos de los jóvenes, entre los jóvenes del tipo DCO es necesario explicitar y ejemplificar qué es lo que queremos saber. Por ejemplo, le contamos a Luis que varios jóvenes nos han relatado que, buscando trabajo, sistemáticamente no son considerados para los puestos disponibles por su pertenencia barrial. “¿Discriminado cómo?” nos pregunta, “No, no, nunca”, responde.

El barrio condiciona en forma importante las posibilidades de conseguir trabajo. ¿De qué forma éste se yergue como sujeto social que marca una exclusión binaria y los deja fuera del mercado de trabajo? Los jóvenes de Casavalle cuentan que en las solicitudes de búsqueda de empleo que llenan, cuando se les pregunta dónde viven, ya saben que no los van a llamar. “Capaz que era por eso que no me llaman de los trabajos, ¿o no?”, piensa en voz alta Luis. En cambio, ninguno de los jóvenes cerrenses relata experiencias similares, ni considera que es probable que les suceda.

Pese a las dificultades que los jóvenes de Casavalle identifican como derivadas del lugar de residencia y del escaso equipamiento disponible en el espacio público, el barrio habitado se constituye como un territorio que les brinda seguridad en sus movimientos cotidianos. Un lugar del que no quieren irse. “Me gusta el barrio, no sé qué es lo que me puede gustar, pero me gusta”, cuenta Lucía. La plaza y la esquina del pasaje del complejo habitacional son lugares frecuentados por los jóvenes. Apreciamos aquí un comportamiento diferenciado de acuerdo al género: las

dos mujeres, ambas madres, utilizan el espacio público barrial casi exclusivamente con sus hijos: a la salida de los niños de la escuela es frecuente verlas acompañándolos en la plaza. Entre los varones, la mitad frecuentan algunos lugares del barrio —la cancha de fútbol, algunas esquinas específicas— en pequeños grupos, y la otra mitad prefieren “andar solos”.

En síntesis, entre los jóvenes en situación de desafiliación consumada la vida cotidiana se ha desarrollado, desde la infancia, en el entorno barrial, siendo muy esporádicas las salidas del barrio. Tanto los cerrenses como los casavallenses utilizan cotidianamente los espacios públicos del barrio (plazas y esquinas); la zona habitada es el lugar donde estos jóvenes se sienten seguros y cómodos. La salida del barrio se restringe a actividades puntuales en las que deben trasladarse generalmente, al centro de la ciudad. Así, parecen evitar la exposición a ser estigmatizados y a vivir situaciones de discriminación, por lo que sostenemos que utilizan estrategias de “protección por evitación”.

CONSIDERACIONES FINALES

La relación segregación residencial-integración social dista de ser directa y requiere ser analítica y empíricamente discutida. Aunque los trabajos abocados al estudio de la segregación residencial comparten el uso de amplios y sofisticados recursos estadísticos que permiten medir su nivel, su evolución y sus efectos negativos, infieren a partir de ello un efecto de igual signo en “la integración social” que queda desprovisto de definición y asidero. Comprobar que en los barrios más pobres y con menor diferenciación socio-económica interna hay, en promedio, menores niveles de logro educativo o mayor proporción de hogares con jefatura femenina, no nos permite concluir que se trata de contextos que favorecen la desafiliación social.

El carácter cualitativo de este estudio avanza en la comprensión de cómo se producen los efectos negativos constatados por investigaciones antecedentes, al tiempo que permite precisar y

discutir algunas consecuencias que estas anunciaran como “efecto segregación”, en particular, la incapacidad del sujeto de ser agente activo ante sus circunstancias. También, permiten acotar la importancia asignada a la composición familiar. En un amplio estudio con jóvenes residentes en distintas ciudades mexicanas, Mora y de Oliveira (2022) encuentran también que el amparo afectivo y las relaciones solidarias y armoniosas en las unidades domésticas fomentan la autoconfianza y la autoestima necesarias para posicionarse de mejor manera ante los obstáculos del contexto espacio-temporal.

El modelo analítico aquí propuesto puede replicarse en otros contextos urbanos que también, y lamentablemente, condensan en algunos territorios marcas de las desigualdades persistentes. En un análisis regional acerca de cómo las dinámicas de desempoderamiento de quienes habitan orillando nuestras sociedades pueden conducir a una desafiliación social extrema y a la violencia como “respuesta temida”, Pérez Sáinz (2019) retoma críticamente los ejes propuestos para el análisis de las mediaciones (Espíndola, 2013). Y reintroduce la relevancia de procesos de afirmación identitaria alternativos a las clásicas vías de integración social: el consumismo, el resentimiento y la alternancia entre lo legal y lo legítimo.

Concluimos este trabajo enfatizando que la incidencia de las mediaciones no es uniforme ni casual; tampoco lo es la imbricación entre estos procesos, pudiendo establecerse a grandes rasgos cierto patrón de acuerdo al tipo construido. Además, no siempre dichas mediaciones tienen una influencia común, ni actúan en la misma dirección. Por ejemplo, en ciertas situaciones un relacionamiento familiar pautado por ausencias o violencias se concatena con un refugio en el grupo de pares que refuerza un distanciamiento del sujeto del interés por continuar sus estudios u obtener un trabajo que le permita desarrollar sus aptitudes. En otros casos, ante un relacionamiento familiar homólogo, se observa la búsqueda del joven por revertir sus condiciones adversas procurando vínculos interpersonales y/o institucionales que favorecen una continuidad educativa, una inserción la-

boral que lo desafía a seguir desarrollando sus aptitudes, un interés por lo que acontece en lo político-social, un respeto por las normas sociales que regulan la convivencia.

Entre los jóvenes que componen el tipo de integración lograda, los lazos intra-barrio son escasos y escasamente cultivados, procurándose desde edades tempranas el relacionamiento fuera del barrio. Hallamos aquí una diferencia clave que habilitó la mirada comparada. Los casavallenses tienen una fuerte expectativa depositada en mudarse fuera de los límites barriales. Al igual que entre los cerrenses, la vida cotidiana ha transcurrido fuera del barrio, pero a diferencia de estos, el ocultamiento del lugar de residencia ha sido una estrategia fundamental. Entre los cerrenses, en cambio, hay una afirmación de la identidad, y si la vida fuera del barrio también es necesaria como estrategia laboral, no por ello la expectativa se orienta a la salida del barrio.

Aunque la imbricación causal no es determinista, puede decirse que la segregación residencial favorece procesos de acumulación de desventajas sociales. Afirmamos la existencia de un “efecto segregación” que pesa sobre los habitantes de contextos barriales segregados: el estigma territorial de peligrosidad del barrio, que se constituye como una marca que se traslada de manera automática hacia sus habitantes. Lo que en términos estadísticos se ha denominado como “falacia ecológica” aparece como un rasgo imperante en el estigma territorial. De la consideración de peligrosidad del barrio se produce un salto lógico que confiere, a quienes residen en él, el mote de “personas peligrosas”. Con consecuencias negativas para la construcción de sociedades más igualitarias y justas, y claro está, para el desarrollo del ejercicio pleno de derechos. Esperamos que las ciencias sociales puedan renovar y afinar miradas analíticas, contrastar estudios empíricos que dialoguen y contribuyan, desde los ámbitos que estén a su alcance, a desmontar estereotipos y prácticas discriminatorias y a favorecer la construcción de esos otros “destinos” que los que marca el dedo acusador. Porque los “destinos” están en juego.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez Rivadulla, María José (2021), *Hacer ciudad: la segregación socioespacial en el centro de la política urbana*, Serie Ideas para Agendas Emergentes, núm. 3, Montevideo, PNUD Uruguay.
- Berger, Ronald (2008), "Agency, Structure, and The Transition to Disability: A Case Study with Implications for Life History Research", *The Sociological Quarterly*, vol. 49, núm. 2, pp. 309-333.
- Bogliaccini, Juan (2005), "Inseguridad y segregación en Montevideo. Las claves territoriales de la fractura social urbana", *Revista Semestral de Ciencias Humanas*, núm. 21, pp. 169-194.
- Bolaña, María José (2018), *Pobreza y segregación urbana: cantegriles montevideanos 1946-1973*, Montevideo, Rumbo.
- Brooks-Gunn, Jeanne, Greg Duncan y J. Lawrence Aber (eds.) (1997), *Neighborhood Poverty, Volume 1: Context and Consequences for Children*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Elder, Glen (1994), "Time, Human Agency and Social Change: Perspectives on the Life Course", *Social Psychology Quarterly*, vol. 57, núm. 1, pp. 4-15.
- y Angela O'Rand (1995), "Adult Lives in Changing Society", en Karen Cook, Gary Fine y James House (eds.), *Sociological Perspectives on Social Psychology*, Boston, Allyn & Bacon, pp. 452-475.
- Elías, Norbert y John Scotson (1994), *The Established and the Outsiders*, Londres, Sage.
- Emirbayer, Mustafa y Ann Mische (1998), "What Is Agency?", *The American Journal of Sociology*, vol. 103, núm. 4, pp. 962-1023.
- Espíndola, Fabiana (2013), "Grietas" en el tejido social. Experiencias biográficas de jóvenes montevideanos desde los "lugares" del espacio social, México, El Colegio de México.
- Evans, Karen (2002), "Taking Control of their Lives? The Youth, Citizenship and Social Change Project", *European Educational Research Journal*, vol. 1, núm. 3, pp. 497-521.
- Furlong, Andy, Fred Cartmel, Andy Biggart, Helen Sweeting y Patrick West (2003), *Youth Transitions: Patterns of Vulnerability And Processes of Social Inclusion*, Edimburgo, Scottish Executive Social Research.

- Goffman, Erving (1990), *Stigma: Notes On The Management of Spoiled Identity*, Londres, Penguin Group.
- Hoggart, Richard (2009), *The Uses Of Literacy*, Australia, Penguin Book.
- Kaztman, Rubén (1997), “Marginalidad e integración social en Uruguay”, *Revista de la CEPAL*, núm. 62, pp. 91-116.
- (1999), “El vecindario también importa”, en Rubén Kaztman (coord.), *Activos y estructuras de oportunidades. Estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay*, Montevideo, CEPAL, pp. 263-307.
- y Alejandro Retamoso (2009), “Residential Segregation in Montevideo: Challenges to Educational Equality”, en Bryan Roberts y Robert Wilson (eds.), *Urban Segregation and Governance in the Americas*, Nueva York, Palgrave Macmillan, pp. 97-119.
- Macadar, D., Juan Calvo, A. Pellegrino y A. Vigorito (2002), *Segregación residencial en Montevideo: ¿Un fenómeno creciente?*, Montevideo, Universidad de la República/CSIC.
- Mora Salas, Minor y Orlandina de Oliveira (2022), *Entre la desilusión y la esperanza: jóvenes en una sociedad desigual*, México, El Colegio de México.
- Paugam, Serge (2012), “Protección y reconocimiento. Por una sociología de los vínculos sociales”, *Papeles del CEIC*, núm. 2, pp. 1-19.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo (2019), *La rebelión de los que nadie quiere ver. Respuestas para sobrevivir a las desigualdades extremas en América Latina*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- (2021), *Cuando la igualdad parecía posible. Una historia de los intentos por reducir las asimetrías en América Latina, del siglo XIX a los gobiernos progresistas del siglo XXI*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Portes, Alejandro (1990), “La urbanización de América Latina en los años de crisis”, en José Luis Coraggio (ed.), *La investigación urbana en América Latina: caminos recorridos y por recorrer. Las ideas y su contexto*, Quito, Centro de Investigaciones Ciudad, pp. 203-256.
- Saraví, Gonzalo (2004), “Segregación urbana y espacio público: los jóvenes en enclaves de pobreza estructural”, *Revista de la CEPAL*, núm. 83, pp. 33-48.
- Small, Mario y Katherine Newman (2001), “Urban Poverty After the Truly Disadvantaged: The Rediscovery of the Family, the Neighborhood, and Culture”, *Annual Review of Sociology*, vol. 27, núm. 1, pp. 23-45.

Tenenbaum, Gabriel, Mauricio Fuentes, Nilia Viscardi, Ignacio Salamano y Fabiana Espíndola (2021), *Relatos de la muerte. Homicidios de jóvenes montevideanos en ajustes de cuentas y conflictos entre grupos delictivos*, Montevideo, Mastergraf.

Whyte, William (1993), *Street Corner Society*, Chicago, University of Chicago Press.

II. EXPERIENCIAS, IDENTIDADES Y BIOGRAFÍAS DESIGUALES EN AMÉRICA LATINA

PREFERENCIAS IMPOSITIVAS Y DESIGUALDAD SOCIAL. ACTITUDES HACIA LOS IMPUESTOS PROGRESIVOS EN ARGENTINA Y AMÉRICA LATINA¹

GONZALO ASSUSA Y GABRIELA BENZA

INTRODUCCIÓN

El devenir de las sociedades de América Latina pone permanentemente en evidencia las limitaciones de la teoría de la elección racional para explicar la vida social realmente existente. Siendo la región más desigual del mundo, a priori existirían mayores incentivos instrumentales para que las grandes mayorías de la población demanden políticas progresivas que graven la extrema concentración de la riqueza y promuevan una distribución más igualitaria de los recursos económicos. Sin embargo, en nuestra región los impuestos tienen un muy bajo impacto redistributivo y el ordenamiento de la opinión pública presenta distribuciones poco o nada lineales desde la óptica de la estructura social.

En la primera parte de este siglo, durante el llamado “giro a la izquierda”, tanto los debates como las iniciativas políticas en torno a la desigualdad en la región estuvieron concentrados en la dinámica del mercado laboral y en el crecimiento de la cobertura social de la población, particularmente a partir de transferencias condicionadas de ingresos y pensiones no contributivas. En contraste, las reformas impositivas estuvieron entre las grandes ausencias del periodo (Benza y Kessler, 2021). Sin duda esto funcionó como condición de posibilidad para que, incluso en un

¹ Este capítulo contó con el apoyo del proyecto PISAC COVID-19-00085 “Programa de Investigación Regional Comparativa (PIRC): Cambios recientes en la estructura social argentina: trabajo, ingresos y desigualdad social en tiempos de pandemia y postpandemia” y el proyecto PIBBA-CONICET “¿Yo pago mis impuestos!? Prácticas tributarias, justicia distributiva y desigualdad social en la Argentina contemporánea”. Además, agradecemos las observaciones de Paulina Santa Cruz sobre el borrador de este texto.

contexto de mejora generalizada de los indicadores sociales y distributivos, las élites económicas latinoamericanas hayan continuado acumulando y concentrando riquezas, sin ver afectada su capacidad de apropiación y acaparamiento del excedente (Pérez Sáinz, 2016). A pesar de que en algunos países existieron iniciativas para modificar impuestos (como el de la herencia) o para gravar a sectores de la economía con ganancia extraordinaria (como la exportación de productos primarios), estas y otras políticas afines fueron resistidas no solamente por las corporaciones empresarias, sino también por buena parte de la opinión pública.

El contexto de la pandemia del virus covid-19 y la crisis que desató parecieron abrir una nueva oportunidad para incorporar la discusión sobre los sistemas impositivos en el centro de la agenda distributiva de la región. Algunos países presentaron iniciativas en esta línea y sancionaron gravámenes extraordinarios a la riqueza y las grandes fortunas (Kessler *et al.*, 2022). Sin embargo, superado el marco de excepcionalidad, los posicionamientos políticos tradicionales en materia impositiva se recompusieron, y en la coyuntura actual incluso reina un clima de cierta restauración conservadora en clave redistributiva.

El interrogante se repite: ¿no sería esperable que la progresividad fiscal contara con amplios apoyos en la población latinoamericana, particularmente entre sus sectores populares? Como sabemos, la transparencia perceptual de la estructura social no es tal para la ciudadanía. La traducción de posiciones de clase social y de indicadores de desigualdad en percepciones y demandas de igualdad es siempre imperfecta. De hecho, incluso con mecanismos como el impuesto a las rentas personales en Argentina (comúnmente denominado “impuesto a las ganancias”), existe desde hace años una gran oposición liderada por el movimiento obrero organizado, a pesar de que este impuesto no grava a las grandes mayorías como sí lo hacen los impuestos al consumo (Corral y Wyczykier, 2020). Las dificultades para avanzar políticamente con este tipo de medidas no han sido solamente de correlación de fuerzas de los gobiernos con volun-

tad para hacerlo, sino también para construir consensos y bases de legitimación más amplias sobre la bondad colectiva de estas políticas.

Retomando la expresión de Roberts (2002), las sociedades latinoamericanas por momentos parecen vivir una desigualdad “sin clases”, cuyo imaginario define sujetos colectivos desdibujados y fragmentados, un proceso que sin dudas pesa en la configuración de las disputas distributivas contemporáneas. En otras palabras, podemos decir que la expectativa de encontrar una correlación fuerte entre posición de clase y preferencias redistributivas en general, e impositivas en particular, se ve frecuentemente frustrada en América Latina, una región a todas luces paradójica. El actual avance de las derechas libertarias en la arena electoral ha corrido tanto el debate como las significaciones sociales, logrando instalar por momentos una percepción colectiva de los impuestos casi como una forma de “robo” estatal.

El presente capítulo no pretende resolver este conjunto de problemas ni responder cada una de estas preguntas. Antes bien, su objetivo es reconstruir el estado actual de discusiones sobre la relación entre legitimación de la progresividad impositiva y desigualdad social, para explorar sus principales núcleos problemáticos y vacancias y ensayar líneas de indagación que aporten a la construcción de una agenda de investigación sólida en esta temática.

Con este horizonte, comenzamos reconstruyendo sintéticamente el estado y las transformaciones en materia impositiva para América Latina y particularmente para Argentina, el caso nacional sobre el que nos enfocamos. A continuación, planteamos los núcleos de debate sobre desigualdad, clases sociales y apoyo a la progresividad impositiva. Luego avanzamos en la descripción de las principales tendencias en opinión pública sobre impuestos en Argentina en clave comparativa con el resto de los países de la región, para terminar analizando los principales factores asociados con el apoyo a la progresividad impositiva en nuestro país, a partir de una fuente estadística propia.

IMPUESTOS Y DESIGUALDAD EN AMÉRICA LATINA: SÍNTESIS DE UNA HISTORIA RECIENTE

A pesar de la reducción en la concentración del ingreso experimentada en los primeros 15 años de este siglo, durante el llamado “giro a la izquierda” América Latina continuó siendo la región con los niveles de desigualdad más altos del mundo. Los gobiernos posneoliberales lograron mejorar el bienestar de la población y reducir las brechas de ingresos entre los distintos sectores sociales, pero avanzaron poco en modificar las bases estructurales sobre las que se asientan las desigualdades históricas de la región (Benza y Kessler, 2021). Esto se evidencia en forma clara en el limitado papel redistributivo que continuó teniendo el Estado en términos comparativos a lo que se observa en los países desarrollados: mientras en los países de la OCDE la desigualdad, medida por el coeficiente de Gini, cae un 35% como efecto de las políticas fiscales, en América Latina lo hace sólo un 6% (CEPAL, 2014). Estas diferencias se vinculan al menor peso de la inversión social en América Latina, pero también, y muy en particular, a la persistencia de sistemas tributarios regresivos o con efectos progresivos muy débiles (Gómez Sabaini y Morán, 2017; Lustig, 2017).

Las mayores innovaciones en materia de política fiscal durante el periodo posneoliberal se dieron a nivel del gasto social con perspectiva distributiva. La cuestión impositiva, en cambio, no sufrió la misma suerte, aunque esto tampoco significa que no haya experimentado transformaciones. Por un lado, la recaudación tributaria registró un fuerte crecimiento, en línea con una tendencia ya iniciada en la última década del siglo xx: entre 1990 y 2015 aumentó 44% para el promedio de la región, del 15.8% al 22.8% del PBI (OCDE, 2017). Sin embargo, la situación es heterogénea entre los países. Argentina constituye uno de los que cuentan con mayor presión impositiva de la región (32.1% del PBI en 2015), ubicándose junto con Brasil (32.0%) en una situación cercana a la de los países de la OCDE (34.3%).

Durante el periodo posneoliberal también se registraron cambios en las estructuras impositivas de la región, pero estos

fueron de menor magnitud. Si durante la década de 1990 se implementaron reformas que llevaron a que la recaudación se concentrara sobre todo en los impuestos indirectos sobre bienes y servicios, en la etapa posneoliberal hubo esfuerzos para fortalecer los impuestos directos, de carácter más progresivo. Esto se reflejó, especialmente, en un mayor peso de los impuestos sobre las rentas: la implementación de reformas específicas, pero también un contexto económico expansivo y una mayor regulación sobre el mercado laboral, hicieron crecer la importancia recaudatoria de este impuesto. Al mismo tiempo, en un contexto de alza de los precios internacionales de los productos primarios, algunos países introdujeron reformas fiscales con el fin de incrementar la apropiación estatal de las rentas derivadas de su explotación económica. Los regímenes especiales aplicados en Bolivia, Ecuador y Venezuela, pero también en Argentina, Brasil y, en menor medida, Chile, Perú y Colombia, incrementaron los ingresos fiscales tributarios y no tributarios, convirtiéndose en una fuente fundamental de financiamiento estatal para estos países (Gómez Sabaini, Jiménez y Morán, 2017).

A pesar de estos cambios, los sistemas tributarios latinoamericanos mantuvieron un marcado sesgo hacia la imposición indirecta que grava el consumo, lo que se traduce en un efecto distributivo regresivo o poco progresivo. Si bien el peso de los impuestos sobre la renta se incrementó en forma notable en el conjunto de la región (en promedio, del 22.5% del total de ingresos tributarios en 2000 al 27.2% en 2015), siguió siendo bastante menor que el observado en los países de la OCDE (33.7% en promedio en 2015). Y mientras en estos últimos los impuestos indirectos representaban el 32.6% del total de la recaudación en 2015, en América Latina daban cuenta de casi la mitad de la recaudación: 49.6% (OCDE, 2017).

La persistencia de sistemas tributarios sesgados hacia los gravámenes indirectos también se observa en Argentina. La alta presión impositiva del país ha sido acompañada, no obstante, por una estructura tributaria caracterizada por el limitado peso

de los impuestos directos. Al igual que en otros países de la región, durante los gobiernos kirchneristas posneoliberales los impuestos sobre las rentas adquirieron mayor importancia relativa, y lo mismo sucedió con los impuestos extraordinarios, fundamentalmente a partir de la implementación de retenciones al comercio exterior. A estas acciones se sumaron la estatización de las AFJP y la mejora general de la capacidad recaudatoria del Estado, pero en este periodo nunca se llegó a instalar un debate sobre la reforma fiscal en un sentido integral (Gaggero, 2012; Strada y Valerde, 2021). La estructura impositiva del país continuó mostrando un peso mayoritario de los impuestos indirectos a los bienes y servicios, con valores apenas unos puntos por debajo del promedio para América Latina (47,5% en 2015). Por su parte, a pesar de su incremento, la recaudación proveniente de impuestos a la renta se mantuvo en niveles inferiores al correspondiente al conjunto de la región (20,5%). La limitada tendencia hacia una mayor progresividad impositiva durante el periodo, además, no estuvo exenta de conflictos. El incremento en los impuestos sobre las rentas y, en particular, sobre las rentas personales, que descansa fundamentalmente sobre los aportes de trabajadores formales, disparó altos niveles de conflictividad sociopolítica entre el gobierno y las organizaciones sindicales (Corral y Wyczykier, 2020). Por su parte, uno de los componentes más relevantes del giro trunco en la estructura tributaria, las retenciones al comercio exterior, fue objeto de continuos debates y motivo del denominado “conflicto con el campo” en 2008.

Finalizado el ciclo posneoliberal en la región, las iniciativas gubernamentales hacia una mayor progresividad impositiva menguaron, e incluso, en algunos países como Argentina, se registraron tendencias en sentido opuesto. En efecto, durante la gestión de la Alianza Cambiemos en Argentina (2015-2019), los debates centrados en la cuestión impositiva adquirieron cierta relevancia, pero estuvieron orientados por nociones como la de “distorsión” y la de los “altos costos” del “impuesto al trabajo”. Incluso existió una iniciativa de reforma fiscal en 2017 y una serie de

cambios puntuales que resultaron en un proceso de reforma de facto, tendiente a una reversión de los exiguos logros del periodo previo, es decir, hacia la recomposición de una estructura impositiva más regresiva.

La crisis generada por la pandemia de covid-19 revitalizó las discusiones sobre la justicia fiscal a nivel global y también en la región. En Argentina, estos debates se expresaron en la aprobación en 2021 de la Ley 27.605 de “Aporte solidario y extraordinario para ayudar a morigerar los efectos de la pandemia”, también conocida como “Impuesto a las grandes fortunas”. Nótese que la nominación parlamentaria en términos de “aporte” reviste una apuesta política por evitar resistencias tradicionales contra los impuestos. Si bien su instrumentación fue de carácter excepcional, fundada en el contexto extraordinario de la crisis de la pandemia, la iniciativa reinstaló la cuestión de la progresividad impositiva en la agenda pública. A pesar de que el debate en materia impositiva suele estar monopolizado por especialistas como los tributaristas, tanto desde la economía como desde el derecho (mucho más, por ejemplo, que el debate sobre la inversión social del Estado), esta iniciativa tomó dimensión pública y fue procesada en el marco de matrices político-distributivas más amplias e históricamente sedimentadas (Kessler, *et al.*, 2022).

Más allá de esto, el devenir del conflicto estuvo basado en creencias y posicionamientos más generales sobre el nivel y las causas de la desigualdad, las preferencias en materia distributiva, pero también en materia de intervención estatal en la economía, en la preocupación por la agenda productiva y en la representación simbólica de las élites como actores sociales y económicos (Kessler *et al.*, 2022). En este sentido, indagar sobre los posicionamientos y las preferencias en materia impositiva contribuiría a comprender el modo en el que este problema social condensa disputas en torno a la desigualdad, la vigencia y legitimidad de los consensos distributivos y la construcción de bases para una programática política con horizonte de igualdad social.

SOCIOLOGÍA FISCAL, DESIGUALDAD Y PREFERENCIAS REDISTRIBUTIVAS

El reciente resurgimiento del interés sociológico por los impuestos como objeto de estudio no responde exclusivamente a su impacto en la dinámica distributiva de los países. La cuestión impositiva funciona como una clave de acceso metodológico a la relación entre Estado y ciudadanías, a las ideas de legitimidad y justicia y a la construcción de capacidades estatales de diverso tipo (Atria, 2022).

En este sentido, ambos, el problema del *consentimiento* y el del *cumplimiento* impositivo, resultan vitales para comprender el carácter deteriorado del “lazo fiscal” en las flanqueadas democracias latinoamericanas y la erosión del contrato social básico que implica el sesgo pro-elitista de las políticas tributarias a nivel regional. Como se observa en la evidencia histórica, el desarrollo de las democracias en sociedades industrializadas estuvo profundamente vinculado a la demanda de los contribuyentes-ciudadanos por ejercer control sobre el gasto público. La presunción de que se puedan “malgastar” los recursos surgidos de los impuestos ha resultado singularmente eficaz en desencadenar hitos políticos y conflictos ciudadanos (Martin y Prasad, 2014).

Por todo esto, la pregunta por la relación entre impuestos y desigualdad no atañe exclusivamente al ámbito económico, sino que presenta —particularmente para nuestras sociedades— una significación política relevante, pues devela dimensiones subterráneas (o para-electorales) de la conciencia ciudadana (contribuyentes, consumidores, confianza en el Estado, creencia en la meritocracia, etc.).

Si la arista más visible de la cuestión redistributiva está en el gasto social y las políticas de transferencias condicionadas de ingresos, los impuestos como infraestructura privilegiada de influencia sobre el comportamiento de amplios sectores de la población han sido a menudo subutilizados (Martin y Prasad, 2014). En uno de sus libros clásicos, Habermas (2002) señala cómo el deli-

cado equilibrio entre políticas de bienestar y los impuestos progresivos desencadenan una crisis sistémica justamente por el socavamiento de la legitimación (problema del consentimiento) de la apropiación de recursos monetarios privados por parte del Estado. En este sentido, una de las problemáticas sobresalientes en la actualidad es que existe una suerte de *agenda distributiva fragmentada*, sin articulación entre los posicionamientos, apoyos y preferencias en materia de transferencias de ingresos y en materia tributaria.

En esta clave de indagación, la cuestión de la moral fiscal o la motivación intrínseca al pago de impuestos en América Latina es de una relevancia fundamental, más aún en un contexto que combina una persistente proporción de la economía que funciona en una dinámica informal, una no despreciable carga fiscal, con una estructura profundamente regresiva, con déficits de equidad tanto vertical como horizontal (Jiménez, 2017), y una construcción de la *corrupción* como esquema generalizable de lectura y pensamiento de toda la dinámica política en la opinión pública (Torgler, 2007).

Scartascini (2019) estima un promedio de evasión fiscal de 50% en América Latina. Si este es uno de los problemas centrales para esta agenda de investigaciones, buena parte de los estudios encontraron evidencias de correlaciones en clave político-institucional: la confianza en las instituciones democráticas y en el cumplimiento de la ley favorece la moral tributaria, mientras que la subcultura evasora, la asociación con evasores o la presunción de evasión generalizada la corroe. Mientras tanto, los efectos de los ingresos económicos y de las posiciones de clase sobre las actitudes impositivas son mucho menos claros y a menudo no son estadísticamente significativos (Torgler, 2007; Bogliaccini y Luna, 2019).

Por otra parte, tanto la problemática del cumplimiento como la del consentimiento se ligan a nociones de justicia distributiva. Pero como la traducción entre desigualdad realmente existente y desigualdad percibida no es transparente, distintos estudios han formulado la idea de la paradoja de Robin Hood (Choi, 2019). Si

la tradición de la teoría de la acción racional predice que a mayor desigualdad económica (a nivel agregado) y a mayor desposesión material (a nivel individual) habrá mayor demanda y apoyo a políticas redistributivas (Meltzer y Richard, 1981), la evidencia empírica ha mostrado que a menudo niveles de desigualdad, demanda redistributiva y esfuerzos distributivos estatales no coinciden (Choi, 2019). Las limitaciones de la teoría de la elección racional presentan una diversidad de problemas metodológicos para explicar la vida social, empezando por el supuesto de poblaciones plenamente informadas (Choi, 2019). Algunos estudios, de hecho, han encontrado esta inconsistencia en democracias industrializadas. El efecto del aumento de la desigualdad sobre el apoyo a políticas redistributivas se ve frecuentemente minado por la heterogeneidad étnica de la población y su fragmentación social (Alt y Iversen, 2017), ambos factores generadores de procesos de *abismo de empatía*: las personas tienden a ser generosas en su apoyo al gasto social para pobres, siempre y cuando compartan una identidad común con ellos y no existan procesos de *alterización intensa* (Lupu y Pontusson, 2011). Sin dudas los procesos de estructuración de las clases sociales influyen en las dinámicas de fragmentación social, pero la generación de modelos explicativos que articulen elementos de la estructura social y de adscripción política con las preferencias redistributivas, particularmente en relación a las prácticas y representaciones impositivas, han sido escasos en este campo de investigación.

Otros trabajos han avanzado en dirección a explicaciones basadas en creencias o sistemas culturales. Siguiendo la línea de trabajo de McCall (2013) sobre la relación entre creencia en la estructura de oportunidades y preferencias redistributivas, Castillo *et al.* (2019) muestran que la creencia en la meritocracia engloba dos dimensiones distintas que influyen diferencialmente en el apoyo a políticas redistributivas: la adhesión al ideal y la creencia sobre el funcionamiento real de la sociedad. En Chile, según muestra su estudio, se combinan alta creencia en el ideal meritocrático con una baja percepción de que dicho ideal se ma-

nifieste en la realidad social. En este sentido, Chile puede aparecer como un país con altos niveles de desigualdad y altas demandas igualitarias, en la medida en que la ciudadanía tiende a evaluar las desigualdades existentes como injustas (y no como producto del mérito individual). El caso chileno es también emblemático en clave del cumplimiento impositivo: Martin y Prasad (2014) señalan que es un país con bajos niveles de evasión fundados en una percepción de cumplimiento generalizado y en altas posibilidades de ser descubiertos ante una infracción.

Entre los estudios enfocados en América Latina, el influjo de la informalidad económica y laboral de nuestras sociedades resulta un factor sobresaliente. Si la correlación entre posición en la estructura social y apoyo a la progresividad impositiva es de por sí compleja, la existencia de países con más de la mitad de la fuerza de trabajo en condiciones de informalidad incluye en nuestra ecuación incentivos y motivaciones en tensión, cuando no contradictorias. Baker y Dorr (2022) adhieren al argumento de que los trabajadores informales, a pesar de presentar un alto solapamiento con condiciones de pobreza monetaria, no manifiestan mayor apoyo a las políticas redistributivas que los trabajadores formales (globalmente con mejores posiciones en la estructura social). En primera instancia, porque en la medida en que América Latina muestra severos déficits en sus programas bienestaristas y marcados sesgos a favor de la estructura del empleo registrado, los trabajadores informales muy a menudo no se perciben como potenciales beneficiarios de las políticas redistributivas, pues creen que el “derrame” redistributivo beneficia fundamentalmente a las clases medias (Altamirano, Berens y Deeg, 2022). En este sentido, Holland (2018) señala que los programas bienestaristas más fuertes y amplios son los que producen una polarización de la opinión pública sobre la redistribución más claramente organizada en torno a su estructura social. Por ello, sería esperable que, al profundizar en el caso nacional argentino (uno de los países con mayor cobertura y gasto social en toda la región) pudieran encontrarse arreglos explicativos esperables entre desigualdad y apoyo a la redistribución.

En referencia a la cuestión estrictamente impositiva, Altamirano (2019) y también Holland (2017) señalan que el tipo de ocupaciones en las que se desempeñan los trabajadores informales (por ejemplo, vendedores callejeros) y la combinación entre una relativa ausencia de los Estados en clave bienestarista y una presencia a menudo represiva contra estos trabajadores, genera a la vez procesos de baja expectativa en la provisión estatal, resentimiento contra el sector público e intereses objetivos que priorizan la tolerancia (*forbearance*) estatal por sobre las acciones de regulación pública de la actividad económica. En este sentido, los incentivos para los trabajadores informales están más en la permisividad del Estado para la realización de sus actividades económicas que en su regulación a partir de gravar la economía, por lo que un impuesto progresivo puede ser evaluado subjetivamente como una potencial pérdida más que como un beneficio en su condición de subalternidad económica. Al mismo tiempo, como señala Hummel (2016), cada configuración nacional ofrece distintos incentivos y condicionamientos para la organización colectiva de estos sectores y la definición de apoyos a distintos tipos de políticas. Junto a la mediación que establecen las adscripciones político-partidarias, evaluaremos si en el caso argentino este supuesto de preferencias pro-mercado y anti-regulacionistas de los sectores empobrecidos y los trabajadores informales se confirma.

PREFERENCIAS IMPOSITIVAS EN ARGENTINA Y AMÉRICA LATINA

A pesar de que la región presenta algunas regularidades en términos distributivos, la heterogeneidad interna del funcionamiento, la legitimidad y la institucionalización de las sociedades latinoamericanas y sus políticas redistributivas es bastante pronunciada.

En este contexto, ¿en qué medida las preferencias impositivas de la población están asociadas a los niveles objetivos de desigualdad (de los países), y al grado de desposesión material (de los indi-

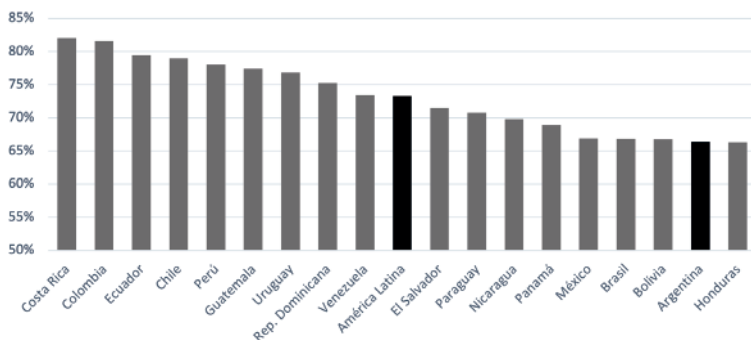
viduos)? ¿Cómo funcionan los factores contextuales como la presión impositiva y la capacidad redistributiva del Estado? ¿Cómo incorporar la dimensión diacrónica del fenómeno, teniendo en cuenta la historia de la desigualdad socioeconómica de los países?

Martín y Prasad (2014) toman los casos nacionales de Argentina y Chile como arquetipos de configuraciones diferentes en cuanto al estado de sus lazos fiscales: Argentina como un país cuyas prácticas de evasión desbordan la capacidad de la administración tributaria y Chile como un país con ciudadanía-contribuyente, que percibe una alta capacidad estatal de sanción ante la falta de pago. Torgler (2007), a partir de datos de Latino-barómetro de finales del siglo xx, propone que Argentina presenta un perfil de resistencia al pago de impuestos fundado en el exceso de presión impositiva, mientras que Chile funda el incumplimiento en la falta de honestidad. En todo caso, como sostiene Atria (2022), la combinación de alta presión con un sesgo a favor de las élites (por su bajo impacto redistributivo) resulta profundamente lesiva para el lazo fiscal y para la legitimidad democrática en general.

¿Qué muestran los datos más recientes acerca de las preferencias impositivas de la población de América Latina y, en particular, de Argentina? El relevamiento de Latino-barómetro efectuado en 2020, durante el contexto de la pandemia, incluye preguntas específicas que brindan algunos indicios en este sentido. Como muestra la gráfica 1, el apoyo ciudadano a la progresividad impositiva en la región parece mayoritario: en todos los países relevados más del 65% de los encuestados dice preferir un sistema tributario en donde paguen más quienes tienen más ingresos. Pero hay diferencias importantes entre los países. Argentina destaca por el bajo apoyo a la progresividad impositiva en términos relativos: es el segundo con el menor porcentaje de apoyo, sólo por detrás de Honduras. En el otro extremo, se ubican Costa Rica y Colombia, pero también Ecuador y Chile, con casi el 80% o más de apoyo a los impuestos progresivos.

¿Las personas con ingresos más bajos apoyan en mayor medida los impuestos progresivos? Los datos para el promedio de los

Gráfica 1. Apoyo a la progresividad impositiva* en países de América Latina, 2020



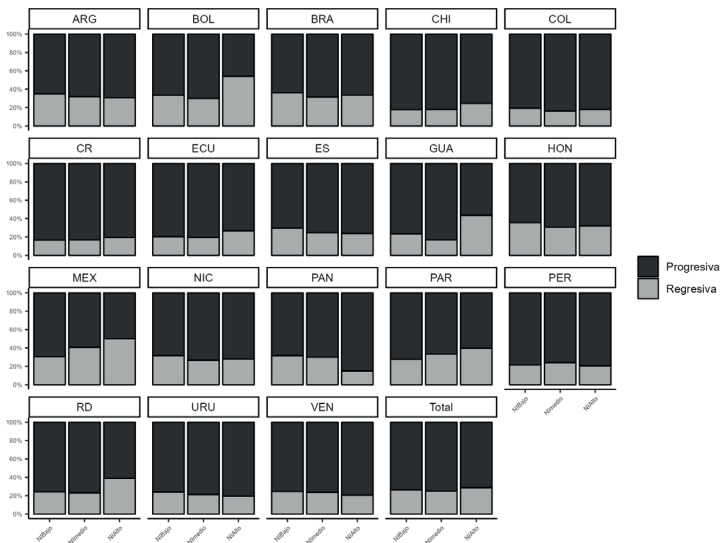
Fuente: elaboración propia con base en Latinobarómetro 2020.

* Incluye a quienes eligieron la segunda opción de la siguiente pregunta: "¿Cuál es su manera de pensar respecto de los impuestos que tienen que pagar los ciudadanos de (PAÍS)? (1) Que todos paguen impuestos por igual, por ejemplo, todos pagan \$10 de cada \$100 que ganan; (2) Que los que ganan más, pagan más, por ejemplo, los pobres pagan \$10 de cada \$100 y los ricos \$30 de cada \$100 que ganan".

países de la región considerados (incluida Argentina) muestran escasas diferencias en las preferencias impositivas de acuerdo al nivel de ingresos de los encuestados (gráfica 2). Sólo en Bolivia, Ecuador, Guatemala, México, Paraguay y República Dominicana se observa que el menor apoyo a sistemas progresivos ocurre entre quienes tienen ingresos más altos. A su vez, que a menor poder económico haya mayor preferencia por una estructura impositiva progresiva, es decir, un ordenamiento claro entre estratos de ingresos y preferencias, es una condición que sólo se cumple con claridad en México y, en menor medida, en Paraguay.

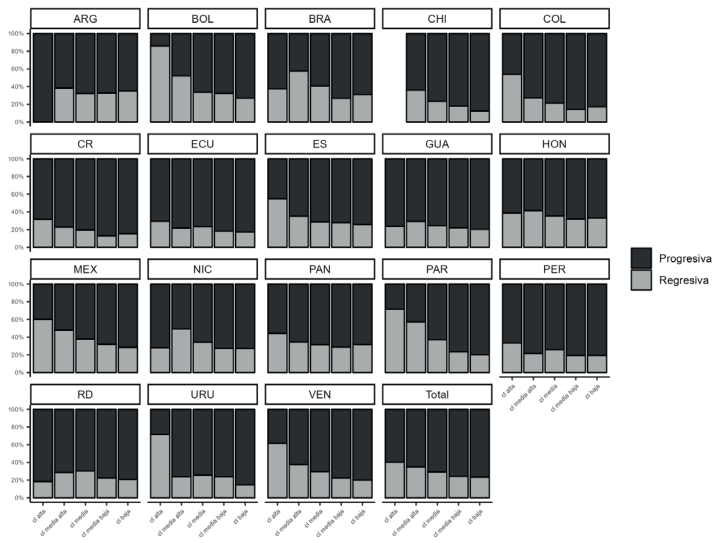
En contraste, la percepción subjetiva de clase sí parece introducir diferencias en las preferencias distributivas: los datos para el promedio de los países muestran que quienes adscriben a las posiciones de clase más altas apoyan en mayor medida sistemas regresivos, mientras que quienes adscriben a las posiciones más bajas, apoyan más los sistemas progresivos (gráfica 3). Sin embargo, esta relación no ocurre en todos los países. En Argentina, al

Gráfica 2. Estructura impositiva preferida según estrato de ingresos en países de América Latina, 2020



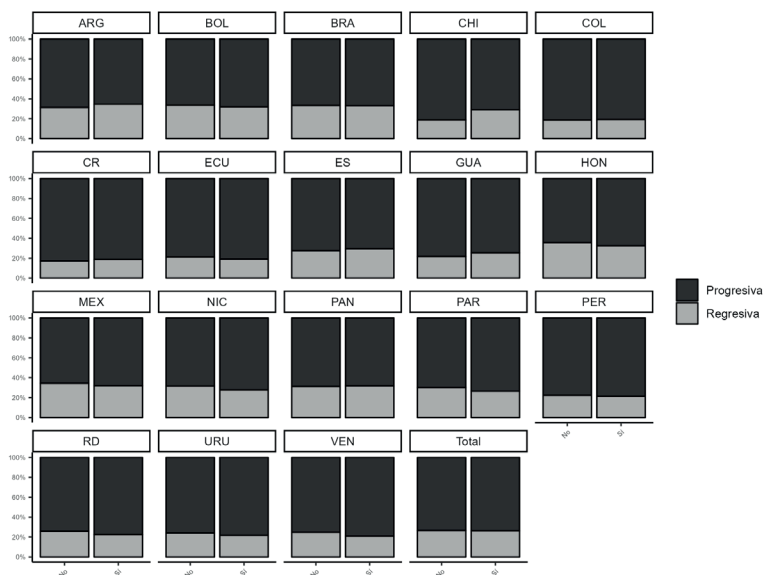
Fuente: elaboración propia con base en Latinobarómetro 2020.

Gráfica 3. Estructura impositiva preferida según clase social subjetiva en países de América Latina, 2020



Fuente: elaboración propia con base en Latinobarómetro 2020.

Gráfica 4. Estructura impositiva preferida según evasión impositiva en países de América Latina, 2020

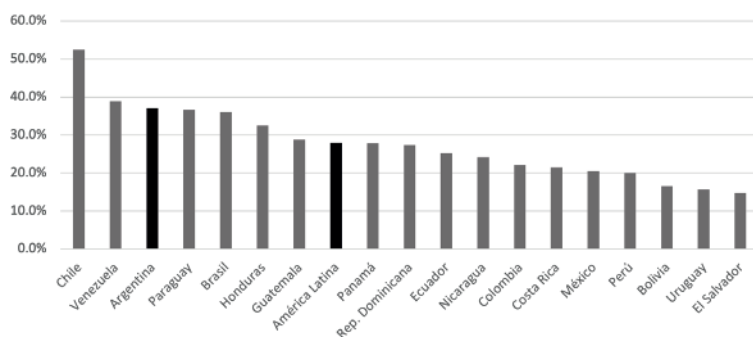


Fuente: elaboración propia con base en Latinobarómetro 2020.

igual que en Brasil, Ecuador, Perú y República Dominicana, no se observa una relación significativa entre preferencias impositivas e identidad de clase. Resultados similares se obtienen cuando se analiza el papel de la ideología (izquierda, centro o derecha) e incluso con las prácticas de evasión (quienes evaden y quienes no evaden no presentan diferencias relevantes en cuanto a preferencias regresivas o progresivas en materia impositiva) (gráfica 4).

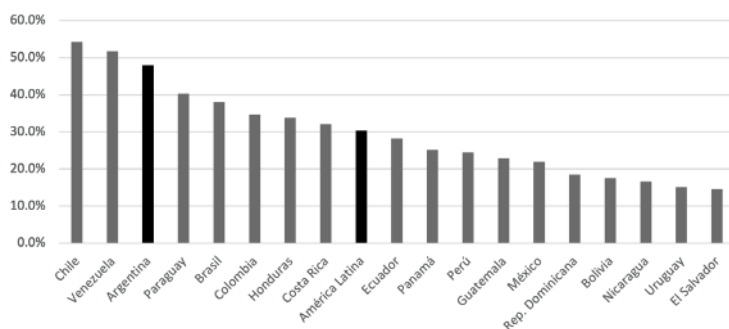
Los datos presentados muestran que, como plantea la paradoja de Robin Hood, no es posible encontrar un ordenamiento claro entre los niveles de desigualdad objetivos de los países y el grado de apoyo a la progresividad impositiva. Sin embargo, algunos países presentan dinámicas interpretables a la luz de los condicionamientos de sus estructuras sociales: Argentina, con uno de los índices de desigualdad de ingresos más bajos en toda la región, presenta menor apoyo ciudadano a la progresividad impositiva, mientras que Chile, entre los más desiguales

Gráfica 5. Percepción de la desigualdad como absolutamente inaceptable en países de América Latina, 2020



Fuente: elaboración propia con base en Latinobarómetro 2020.

Gráfica 6. Evaluación de la distribución del ingreso como “muy injusta” en países de América Latina, 2020



Fuente: elaboración propia con base en Latinobarómetro 2020.

en América Latina, muestra mayor apoyo a la redistribución económica, particularmente en materia impositiva. Más allá de esto, Argentina, y en mayor medida Chile, constituyen dos de los países más críticos en cuanto a la percepción de la desigualdad y la evaluación de injusticia distributiva: primero y tercero en ambas variables entre todos los países de la región (gráficas 5 y 6). Por esta razón, en la tipología propuesta por Bogliaccini y Luna (2019) ambos países están incluidos en el primer cluster, caracterizado por altas demandas redistributivas. Esto ilustra de qué

modo no solamente los factores “objetivos” de la estructura social, sino también los “subjetivos”, presentan combinaciones diversas que sólo pueden comprenderse a partir de la agregación o del efecto estructural de dimensiones actuantes.

Por todas estas razones entendemos que Argentina constituye un caso nacional con una complejidad digna de profundizar analíticamente. Combina niveles de desigualdad relativamente bajos en términos regionales y una ciudadanía profundamente crítica en cuanto a percepción y evaluación subjetiva de la desigualdad, con una demanda política baja en cuanto a progresividad impositiva. A su vez, ni los ingresos económicos ni la clase social subjetiva parecen polarizar la opinión pública en materia impositiva —de acuerdo a los datos de Latinobarómetro—, mientras que en otros países lo hacen al menos en parte.

¿QUÉ FACTORES EXPLICAN EL APOYO A LA PROGRESIVIDAD IMPOSITIVA EN ARGENTINA?

Volvamos a la pregunta nodal de este capítulo: ¿cómo interactúan estructura social y preferencias impositivas? ¿Ser pobre o estar posicionado en las regiones subalternas de la estructura social resulta un factor de apoyo a la progresividad impositiva? Para ensayar algunas respuestas a estos interrogantes trabajamos con el procesamiento de datos de la Encuesta Nacional sobre la Estructura social de Argentina y políticas públicas durante la pandemia por covid-19 (ESAYPP/PISAC-covid19) relevada en la Argentina urbana entre octubre y diciembre de 2021.² La elección

² El universo de estudio de la ESAYPP/PISAC-covid19 son los hogares y la población adulta residente en localidades de Argentina mayores a 50 mil habitantes. El diseño muestral probabilístico, estratificado y por conglomerados permite tres dominios de estimación: a nivel nacional, por regiones y por tamaño de los aglomerados. El tamaño de la muestra relevada es de 5 239 hogares y personas adultas, combinando amplia escala y cobertura. Para más detalles de esta encuesta, elaborada por los equipos de investigación de los proyectos PISAC-covid19 085 y 021, véase Dalle y Di Virgilio (2022).

de esta fuente con relación a otras (como la World Values Survey, Latinobarómetro o Barómetro de las Américas) se funda en tres cuestiones fundamentales: la cantidad de casos para Argentina, la representatividad y calidad de la muestra a nivel nacional, y la calidad y el detalle de los datos disponibles para reconstruir la estructura de clases en el país.

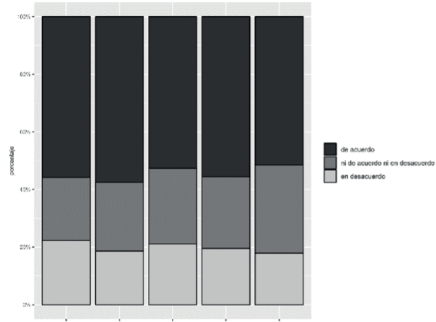
El cuestionario de esta encuesta incluyó toda una batería de preguntas de evaluación de políticas públicas. Seleccionamos la que indaga el acuerdo con el aumento de los impuestos a la riqueza como indicador de apoyo a la progresividad impositiva.³ Como sabemos, este tipo de datos frecuentemente presenta problemas metodológicos: no plantea *trade-off*, sino que registra apoyo abstracto a una medida sin costos; no permite saber a quiénes consideran “ricos” (algo clave considerando el sesgo de identificación hacia los sectores medios, incluso entre posiciones encumbradas en la estructura social), ni cuáles son los principios de justicia que legitiman los posicionamientos. Sin embargo, nos permite reconocer algunas tendencias generales a nivel societal con un grado de detalle sobre las posiciones en la estructura social con el que no contamos en otro tipo de fuentes de datos.

Lo primero que podemos señalar es que el apoyo a aumentar los gravámenes a la riqueza es superior al 50%, en línea con los resultados que muestra Latinobarómetro sobre el apoyo a los impuestos progresivos. En términos descriptivos, encontramos evidencia de carácter paradójal en la relación entre estructura social y preferencias impositivas (gráfica 7). Cuando se evalúan los acuerdos por clase social —desde la perspectiva del esquema propuesto por Erikson, Godthorpe y Portocarrero (1979)—, no observamos diferencias significativas. De hecho, el porcentaje de acuerdo con el aumento de los impuestos a la riqueza entre la Clase de Servicios (la posición más alta) y los Trabajadores Ma-

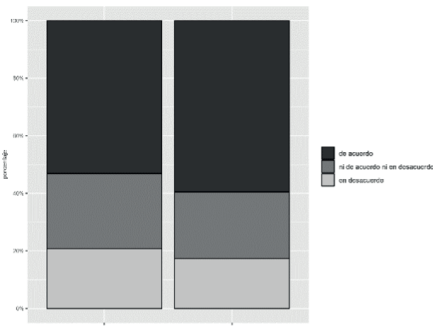
³ “A continuación, le pedimos que nos indique su grado de acuerdo con mayores impuestos a la riqueza...”

Gráfica 7. Acuerdo con aumentar el impuesto a la riqueza según clase social y condiciones laborales en Argentina, 2021

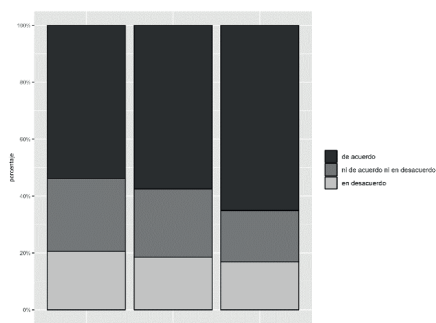
a. Acuerdo con aumentar el impuesto a la riqueza según clase social



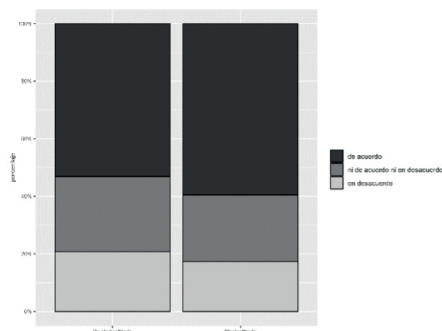
b. Acuerdo con aumentar impuesto a la riqueza según condición de formalidad laboral



c. Acuerdo con aumentar impuesto a la riqueza según sector ocupacional



d. Acuerdo con aumentar impuesto a la riqueza según afiliación sindical



Fuente: elaboración propia con base en ESAYPE/PISAC-Covid19.

nuales no calificados (la posición más baja) es muy similar.⁴ Contra lo que sostiene una buena parte de la bibliografía (Baker y Dorr, 2022), los trabajadores informales no manifiestan una tendencia hacia preferencias pro-mercado, sino mayor apoyo a esta

⁴ Sin embargo, en investigaciones previas realizadas a partir de otro tipo de esquemas de clase social (Elbert y Morales, 2022), pueden identificarse efectos distintos. En este sentido, el trabajo de Chávez Molina y Rodríguez de la Fuente (en este libro) resulta un aporte fundamental para estas discusiones.

política impositiva respecto a los trabajadores formales (aunque la diferencia tampoco es marcada). Los trabajadores insertos en el sector público —como es esperable por su interés objetivo en las finanzas estatales—, así como en otros sectores (mayormente cooperativas), manifiestan mayor acuerdo con esta medida que los trabajadores del sector privado, de la misma forma que los trabajadores sindicalizados —y, por lo tanto, con un espacio de socialización política estable—, aunque ninguna de estas diferencias es demasiado relevante en términos porcentuales.

Como mencionamos previamente, la dinámica paradójal comienza a desanudarse en términos analíticos al momento de examinar los efectos estructurales, multidimensionales, y la mediación de las identidades sobre las posiciones de clase. Para avanzar sobre este tipo de análisis construimos tres modelos de regresión logística binomial para dar cuenta del efecto de la posición de clase, las condiciones laborales (formalidad, sector y afiliación sindical), y de dimensiones subjetivas (identidad de clase e identificación partidaria) sobre el apoyo a la progresividad impositiva (cuadro 1).

El primer modelo muestra el efecto de la clase social sobre el acuerdo con aumentar los impuestos a la riqueza. Controlando por sexo, edad, nivel educativo e ingresos, pertenecer a la clase de trabajadores manuales no calificados otorga apenas un 12% menos de oportunidades de acordar con la progresividad impositiva respecto a aquellos que componen la clase de servicios (la posición más elevada del espacio social y, por lo tanto, la que, *a priori*, tendría mayores incentivos para oponerse a esta política). Esta categoría es la única (de la variable clase social) que muestra un efecto significativo sobre la variable dependiente de nuestro estudio.

En el segundo modelo agregamos las variables relativas a condiciones laborales. Esto no modificó los efectos de la variable clase social, pero mostró efectos relativamente esperables para la informalidad, la sindicalización y el empleo público: las tres variables muestran un efecto positivo, probablemente por procesos de subalternidad económica (conociendo el solapamiento que existe entre informalidad y pobreza en nuestra región), politización

Cuadro 1. Modelos de regresión logística binomial: efectos de la clase social, las condiciones laborales y de dimensiones subjetivas en el apoyo a impuestos progresivos. Argentina, 2021

Variables independientes	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3	
	Odds Ratios	CI	Odds Ratios	CI	Odds Ratios	CI
(Intercepto)	2.08 ***	1.66 – 2.61	1.53 ***	1.20 – 1.96	0.45 **	0.27 – 0.74
Clase EGP: III	1.08	0.91 – 1.28	1.11	0.94 – 1.32	1.06	0.88 – 1.28
Clase EGP: IV	0.88	0.73 – 1.06	0.95	0.78 – 1.17	0.81	0.65 – 1.01
Clase EGP: V+VI	1.11	0.90 – 1.36	1.13	0.91 – 1.39	0.97	0.77 – 1.22
Clase EGP: VII	0.78 *	0.64 – 0.95	0.78 *	0.64 – 0.96	0.66 ***	0.53 – 0.82
Sexo: Mujer	0.94	0.84 – 1.06	0.92	0.82 – 1.04	0.92	0.80 – 1.05
Edad	1.00 **	0.99 – 1.00	1.00 **	0.99 – 1.00	1.00	1.00 – 1.00
Nivel Educativo: Primario	0.74 **	0.61 – 0.89	0.75 **	0.62 – 0.91	0.68 ***	0.56 – 0.84
Nivel Educativo: Secundario	0.86 *	0.74 – 0.99	0.86 *	0.74 – 1.00	0.89	0.76 – 1.04
Ingreso per cápita familiar	1.00 ***	1.00 – 1.00	1.00 ***	1.00 – 1.00	1.00	1.00 – 1.00
Condición laboral: informal			1.38 ***	1.20 – 1.59	1.10	0.95 – 1.29
Afiliado sindical			1.40 ***	1.20 – 1.64	1.25 **	1.06 – 1.48
Ocupado en el sector público			1.34 ***	1.14 – 1.58	1.13	0.95 – 1.35
Ocupado en otro sector (ni público ni privado)			1.58	0.94 – 2.73	1.18	0.68 – 2.10
Clase social subjetiva: media					1.55	1.00 – 2.45
Clase social subjetiva: media-baja					2.06 **	1.31 – 3.31
Clase social subjetiva: trabajadora					3.34 ***	2.15 – 5.30
Clase social subjetiva: baja					3.67 ***	2.28 – 6.02
Identificación política: Kirchnerismo					3.77 ***	3.16 – 4.51
Identificación política: Peronismo no K					1.21	0.95 – 1.54
Identificación política: UCR/PRO					0.55 ***	0.45 – 0.66
Identificación política: Izquierda					5.87 ***	4.29 – 8.19
Identificación política: Libertarios					0.52 **	0.32 – 0.80
N	4808		4808		4765	
R ² Tjur	0.008		0.019		0.128	
AIC	6363.134		6328.975		5610.236	

Fuente: elaboración propia en base a encuesta ESAYPP/PISAC-covid19.

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

(afiliación sindical) y dependencia de los salarios de la capacidad recaudatoria del Estado (asalariados del sector público). Cada una de estas categorías aumentan entre 34% y 40% las oportunidades de acordar con la progresividad impositiva y tienen efectos estadísticamente significativos.

El último modelo suma al análisis dos variables relativas a condiciones subjetivas: identidad de clase e identificación partidaria. En este caso, las relaciones son más claras. La identidad de clase presenta el tipo de ordenamiento que resulta esperable en cuanto a la relación entre desigualdad social y preferencias impositivas. Mientras más abajo se autoperciben los encuestados en la escala social, mayor acuerdo prestan a la progresividad impositiva. Tomando como referencia quienes se identifican con la clase media-alta, los que se ubican en la clase trabajadora tienen 234% más de posibilidades de acordar con el aumento al impuesto a la riqueza, y quienes se ubican en la clase baja un 267 por ciento.

Finalmente, tomando como referencia a los “no-alineados” en términos partidarios, la identificación con el kirchnerismo —una fuerza política de raigambre nacional-popular— (277%) o la izquierda (487%) aumenta sustancialmente las probabilidades de apoyar estas políticas, mientras que la identificación con la UCR-PRO —de centro-derecha— las disminuye en un 45%. El ajuste de este tercer modelo de regresión logística es muy superior a los anteriores, debido a los efectos y el ordenamiento que provee para la interpretación la inclusión de las variables subjetivas.

REFLEXIONES FINALES

El examen de los posicionamientos y preferencias en materia impositiva adquiere particular importancia en América Latina, una región caracterizada por elevados niveles de desigualdad y sistemas tributarios regresivos o con pocos efectos progresivos. Lejos de aquellas perspectivas que suponen que tanto los países con mayor desigualdad económica como los sectores sociales más desposeídos tendrían mayores incentivos para una mayor

demanda y apoyo a políticas redistributivas, la evidencia empírica muestra que en la región no hay un ordenamiento claro entre niveles de desigualdad, demandas redistributivas y políticas estatales. ¿Se trata de una excepcionalidad regional? ¿O más bien de insuficiencias en los supuestos teóricos de las miradas dominantes sobre la temática?

El caso de Argentina muestra la complejidad que asumen los alineamientos en torno a las preferencias impositivas. En términos relativos al resto de la región, el país combina bajos niveles de desigualdad y un alto grado de cobertura y gasto social, con un sistema impositivo con alta presión tributaria pero que, no obstante, comparte con otros países latinoamericanos el exiguo peso de los impuestos directos de carácter progresivo. En este marco, Argentina constituye uno de los casos más críticos en cuanto a percepción de desigualdad y evaluación de justicia distributiva: en un país con un pasado de mayor igualdad, la inmensa mayoría de la población considera que la desigualdad actual es inaceptable e injusta. Sin embargo, esto no se traduce en las preferencias en materia de impuestos. Por el contrario, Argentina se distingue en el contexto regional por el menor apoyo de la población a la progresividad impositiva. Las preferencias en materia impositiva en el país no parecen estar organizadas en torno a los clivajes de clase social: el apoyo a medidas impositivas que graven la riqueza no es significativamente mayor entre quienes ocupan posiciones subalternas que en otras clases sociales, al menos con el esquema de clases aquí utilizado. En contraste, otras dimensiones objetivas vinculadas con las condiciones laborales —la informalidad, la sindicalización y el empleo público— y, muy especialmente, la autopercepción de clase y la identificación partidaria, se muestran como factores que influyen mucho más claramente sobre el apoyo a políticas impositivas progresivas en el país.

La cuestión impositiva excede el ámbito fiscal. Condensa disputas en torno a la desigualdad y a la relación entre Estado y ciudadanías que impactan en forma decisiva sobre las oportunidades de vida de las y los latinoamericanos. Profundizar en los hallazgos presentados en este trabajo y en una agenda de

investigación sobre los factores que explican las preferencias impositivas y los principios de justicia que las legitiman resulta central para avanzar en la construcción de alternativas políticas que contrarresten la erosión del contrato social básico a causa del sesgo pro-elitista de los sistemas tributarios de nuestra región.

BIBLIOGRAFÍA

- Alt, James y Torben Iversen (2017), "Inequality, Labor Market Segmentation, and Preferences for Redistribution", *American Journal of Political Science*, vol. 61, núm. 1, pp. 21-36.
- Altamirano, Melina (2019), "Economic Vulnerability and Partisanship in Latin America", *Latin American Politics and Society*, vol. 61, núm. 3, pp. 80-103.
- , Sarah Berens y Franziska Deeg (2022), "Varieties of Economic Vulnerability: Evidence on Social Policy Preferences and Labor Informality from Mexico", *Latin American Politics and Society*, vol. 64, núm. 2, pp. 139-168.
- Atria, Jorge (2022), "La sociología económica y fiscal de los impuestos: perspectivas y hallazgos para Chile", *Estudios Públicos*, núm. 165, pp. 7-38.
- Baker Andy y Dalton Dorrr (2022), "Labor Informality and the Vote in Latin America: A Meta-analysis", *Latin American Politics and Society*, vol. 64, núm. 2, pp. 21-44.
- Benza, Gabriela y Gabriel Kessler (2021), *La ¿nueva? estructura social de América Latina. Cambios y persistencias después de la ola de gobiernos progresistas*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Bogliaccini, Juan y Juan Pablo Luna (2019), "Preferences for Redistribution and Tax Burdens in Latin America", en Gustavo A. Flores-Macías (ed.), *The Political Economy of Taxation in Latin America*, Nueva York, Cambridge, pp. 219-241.
- Castillo, Juan Carlos, Alex Torres, Jorge Atria y Luis Maldonado (2019), "Meritocracia y desigualdad económica: Percepciones, preferencias e implicancias", *Revista Internacional de Sociología*, vol. 77, núm. 1, pp. 1-15.
- CEPAL (2014), *Pactos para la igualdad. Hacia un futuro sostenible*, Santiago de Chile, CEPAL.

- Choi, Gwangeun (2019), "Revisiting the Redistribution Hypothesis with Perceived Inequality and Redistributive Preferences", *European Journal of Political Economy*, núm. 58, pp. 220-244.
- Corral, Damián y Gabriela Wyczykier (2020), "De la calle al palacio. La resolución parlamentaria del conflicto por el Impuesto a las Ganancias (2016)", *Sociohistórica*, núm. 46, pp. 5-18.
- Dalle, Pablo y Mercedes Di Virgilio (2022), "Estructura social de Argentina y políticas públicas durante la pandemia de covid-19: el diseño de una encuesta nacional comparativa interregional", *Revista Latinoamericana de Metodología de las Ciencias Sociales*, vol. 12, núm. 2, pp. 1-23.
- Elbert, Rodolfo y Florencia Morales (2022), "Clase social y evaluación de políticas públicas", en Pablo Dalle (comp.), *Estructura social de Argentina en tiempos de pandemia*, t. 1, Buenos Aires, Imago Mundi, pp. 205-224.
- Erikson, Robert, John Goldthorpe y Lucienne Portocarero (1979), "Intergenerational Class Mobility in Three Western European Societies", *British Journal of Sociology*, vol. 30, núm. 4, pp. 415-441.
- Gaggero, Jorge (2012), "Marco histórico (y propósitos de esta empresa)", *Voces del Fénix*, vol. 3, núm. 13, pp. 6-11.
- Gómez Sabaini, Juan Carlos y Dalmiro Morán (2017), "El nivel y la estructura de la carga tributaria en los países de la región", en Juan Carlos Gómez Sabaini, Juan Pablo Jiménez y Ricardo Martner (comps.), *Consensos y conflictos en la política tributaria de América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL.
- , Juan Pablo Jiménez y Dalmiro Morán, (2017), "El impacto fiscal de los recursos naturales no renovables", en Juan Carlos Gómez Sabaini, Juan Pablo Jiménez y Ricardo Martner (comps.), *Consensos y conflictos en la política tributaria de América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Habermas, Jürgen (2002), *Problemas de legitimación en el capitalismo tardío*, Madrid, Editora Nacional.
- Holland, Alisha (2017), *Forbearance as Redistribution. The Politics of Informal Welfare in Latin America*, Nueva York, Cambridge.
- (2018), "Diminished Expectations. Redistributive Preferences in Truncated Welfare States", *World Politics*, vol. 70, núm. 4, pp. 555-594.
- Hummel, Calla (2016), "Disobedient Markets: Street Vendors, Enforcement, and State Intervention in Collective Action", *Comparative Political Studies*, vol. 50, núm. 11, pp. 1524-1555.

- Jiménez, Juan Pablo (2017), "Equidad y sistema tributario en América Latina", *Nueva Sociedad*, núm. 272, pp. 52-77.
- Kessler, Gabriel, Gonzalo Assusa, Daiana Monti y Martina Moriconi (2022), "Disputas por la igualdad a partir de la crisis covid-19 en Argentina", en Karina Batthyány y Pablo Vommaro (coords.), *Pensar la pandemia desde las ciencias sociales y las humanidades*, Buenos Aires, CLACSO, pp. 281-346.
- Lupu, Noam y Jonas Pontusson (2011), "The Structure of Inequality and the Politics of Redistribution", *American Political Science Review*, vol. 105, núm. 2, pp. 316-336.
- Lustig, Nora (2017), "El impacto del sistema tributario y el gasto social en la distribución del ingreso y la pobreza en América Latina. Una aplicación del marco metodológico del proyecto Compromiso con la Equidad (CEQ)", *El Trimestre Económico*, vol. 3, núm. 335, pp. 493-568.
- Martin, William I. y Monica Prasad (2014), "Taxes and Fiscal Sociology", *Annual Review of Sociology*, núm. 40, pp. 331-345.
- McCall, Leslie (2013), *The Undeserving Rich. American Beliefs about Inequality, Opportunity, and Redistribution*, Nueva York, Cambridge.
- Meltzer, Allan H. y Scott F. Richard (1981), "A Rational Theory of the Size of Government", *Journal of Political Economy*, vol. 89, núm. 5, pp. 914-927.
- OCDE (2017), *Revenue Statistics in Latin America and the Caribbean 2017*, París, OCDE.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo (2016), *Una historia de la desigualdad en América Latina. La barbarie de los mercados, desde el siglo XIX hasta hoy*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Roberts, Kenneth (2002), "Social Inequalities without Class Cleavages in Latin America's Neoliberal Era", *Studies in Comparative International Development*, vol. 36, núm. 4, pp. 3-33.
- Scartascini, Carlos (2019), "La moral tributaria. Una brújula para alentar el pago de impuestos", *Integración & Comercio*, núm. 45, pp. 176-187.
- Strada, Julia y Rocío Valerde (2021), *Progresividad tributaria en América y Europa*, Buenos Aires, CEPA-Friedrich Ebert Stiftung.
- Torgler, Benno (2007), "La moral tributaria en América Latina", *La Revista del Instituto*, núm. 2, pp. 8-31.

LA SOCIALIZACIÓN DE LAS ACTITUDES HACIA LA DESIGUALDAD Y MERITOCRACIA EN LA ETAPA ESCOLAR EN CHILE¹

KEVIN CARRASCO, JUAN DIEGO GARCÍA-CASTRO
Y JUAN CARLOS CASTILLO

INTRODUCCIÓN

En la última década, una serie de investigaciones han generado evidencia de las diferencias existentes entre las actitudes hacia la desigualdad y la desigualdad objetiva (Osberg y Smeeding, 2006; Castillo, 2012a; García-Castro, García-Sánchez, *et al.*, 2022). La evaluación de la desigualdad se refiere al grado en que las personas perciben la distribución desigual de riqueza, ingresos y otros recursos socioeconómicos dentro de una sociedad. Estas diferencias muchas veces se producen por acceso diferencial a información, pero también están asociadas a factores como valoraciones, creencias y percepciones sobre la sociedad que podrían minimizar o aumentar los niveles de desigualdad económica percibida.

La investigación sobre desigualdad subjetiva en América Latina es escasa y caracterizada por la dispersión (Imhoff, 2021), además de existir una perspectiva económica aún dominante en la agenda de discusión sobre desigualdad en la región (Kessler, 2019). Esta complejidad se debe principalmente a la dificultad de pensar la desigualdad como un fenómeno único, ya que, como da cuenta Álvarez (2014), la evaluación del tipo de desigualdad varía entre países, grupos e incluso en las mismas personas, ya que ésta depende de, por ejemplo, si se evalúa la desigualdad de ingresos, oportunidades o educacionales. Aun así, lo que sucede

¹ Este capítulo cuenta con el apoyo del Centro de Estudios del Conflicto y Cohesión Social (COES) ANID/FONDAP/15130009; del FONDECYT núm. 1210847 “meritocracia en la escuela” y del proyecto 540-C3-162 de la Universidad de Costa Rica.

en América Latina en relación a la desigualdad y sus actitudes políticas es diferente a lo que sucede en el resto del mundo (Frantetovic y Castillo, 2022). La historia política de la región marcada por luchas de liberación y represión ha podido incidir en la forma en la que las personas se desarrollan a sí mismas y construyen sus ideas sobre el entorno (Krys *et al.*, 2022).

Contrario a lo que sucede en otras partes del mundo, en América Latina las personas tienden a pensar que la riqueza y la desigualdad depende de méritos individuales en vez de las rígidas condiciones estructurales que caracterizan a la región (Bucca, 2016). Lo anterior se podría explicar a partir del estado económico en América Latina, caracterizado como el más desigual del mundo, lo que nos lleva hacia el individualismo para intentar sobrevivir a la amenaza de la desigualdad (Krys *et al.*, 2022).

Existen varias justificaciones para la desigualdad económica. Una de ellas es la meritocracia, que sostiene que las personas son recompensadas en función de sus esfuerzos y talentos (Young, 1958). Según este enfoque, la desigualdad económica es un resultado natural y justo de un sistema basado en el mérito, donde aquellos que contribuyen más a la sociedad merecen una mayor recompensa. Esta concepción de la meritocracia puede influir en cómo las personas evalúan la desigualdad económica, ya que aquellos que creen más en la meritocracia pueden ser más propensos a justificar y aceptar las disparidades económicas persistentes. De esta forma, quienes perciben un buen funcionamiento de la meritocracia en la sociedad podrían contar con una actitud más tolerante o positiva hacia la desigualdad.

La escuela y la familia desempeñan un papel fundamental en la transmisión de valores, normas y creencias a las generaciones más jóvenes (Mortimer y McLaughlin, 2014). A través del currículo escolar, los estudiantes pueden verse expuestos a diferentes perspectivas sobre la desigualdad y adquirir actitudes hacia la misma. Además, las escuelas pueden influir en la formación de creencias culturales y normas sociales que, a su vez, pueden afectar la evaluación de los estudiantes hacia la desigualdad (Bartruch *et al.*, 2023). En cuanto a la familia, las experiencias y valo-

res transmitidos dentro del entorno familiar pueden influir en la evaluación que los individuos hacen sobre la desigualdad económica. La transmisión de creencias y actitudes dentro de la familia puede estar mediada por diversos factores, como el nivel socioeconómico, la educación de los padres y las experiencias personales en relación con la desigualdad. Comprender cómo se socializan estas actitudes en el entorno familiar resulta esencial para analizar en profundidad las actitudes hacia la desigualdad, en específico la evaluación que hacen los estudiantes sobre ella (Emler y Dickinson, 1985).

ACTITUDES HACIA LA DESIGUALDAD

Las actitudes hacia la desigualdad son las evaluaciones, creencias y sentimientos que las personas tienen respecto a la desigualdad económica. Las mismas se construyen a través de la socialización cotidiana en la familia, en los grupos sociales en los cuales las personas participan y en los lugares en los cuales transcurre la vida (García-Castro, García-Sánchez *et al.*, 2022). De esta forma, las personas ajustan sus ideales en relación a su percepción de la realidad.

Aunque puede ser un resultado paradójico, algunas investigaciones han encontrado que entre más desigualdad existe, más desigualdad se percibe y consecuentemente más desigualdad se desea o se tolera (Castillo, 2011; Trump, 2018). Sin embargo, esto es cierto particularmente si las personas, o quienes se encuentran a su alrededor, cuentan con creencias de justificación del sistema como las creencias meritocráticas (García-Sánchez *et al.*, 2018). En esta misma línea, algunas personas no solamente toleran la desigualdad, sino que además prefieren alguna desigualdad relativa. No por egoísmo o razones morales, sino porque la desigualdad es vista como una motivación psicológica que lleva al progreso económico y al incremento del bienestar (Hing *et al.*, 2019).

Las ideas sobre la desigualdad se pueden considerar dentro de un conjunto más o menos coherente de creencias sobre re-

sultados en la vida. Aunque cada dominio puede tener sus particularidades, las actitudes sobre la desigualdad son de origen multidimensional (Mijs, 2018). Entre sus principales antecedentes se encuentran los asociados al contexto social (Castillo, 2011; Castillo, 2012b) y a la ideología, en la cual se incluyen las creencias meritocráticas (Rodríguez-Bailón *et al.*, 2017). Diversas tradiciones teóricas documentan la relación entre las actitudes hacia la desigualdad y las circunstancias económicas y sociales de las personas. Por ejemplo, diversos contextos económicos producen diferentes imágenes de desigualdad (Steele y Breznau, 2019).

De todas maneras, la evidencia al respecto es por lo menos contradictoria. Por un lado, se ha demostrado que mientras más abajo se encuentre una persona en la escala social, más considera que las diferencias de ingresos en su sociedad son muy grandes (Roex, Huijts y Sieben, 2019; Knell y Stix, 2020). Además, se ha propuesto que las personas que evalúan las diferencias de ingreso como muy grandes lo hacen porque ven esta desigualdad como injusta (Hing *et al.*, 2019). Por otro lado, otras investigaciones sostienen que considerarse de clase social más alta aumenta la percepción de que la actual distribución de recursos es justa, y esto reduce la extensión de que las personas consideren la sociedad como desigual (Rodríguez-Bailón *et al.*, 2017).

La ideología entendida como un conjunto de creencias y representaciones sociales compartidas por un grupo de personas (García-Castro, 2010) es otro de los principales antecedentes de las actitudes hacia la desigualdad. Las personas conservadoras perciben menor desigualdad que las personas de izquierda fundamentalmente porque se encuentran más satisfechas con el sistema, prefieren el principio de equidad (resultados proporcionales a las contribuciones), que el de igualdad (resultados iguales independientemente de las contribuciones), creen más fuertemente que el éxito se debe a esfuerzos individuales y tienen una visión más optimista de la vida (Hing *et al.*, 2019). Por ejemplo, quienes cuentan con mayores creencias meritocráticas perciben menos desigualdad (Hauser y Norton, 2017).

PERCEPCIÓN DE MERITOCRACIA

El concepto de meritocracia se originó en la novela distópica *The Rise of Meritocracy* (1958) del sociólogo Michael Young. En este contexto, la meritocracia se refiere a un sistema de organización social en el que se otorga mayor poder, estatus y prestigio a aquellos individuos que poseen más mérito, definido como una combinación de esfuerzo y talento. Este concepto implica que los bienes y las recompensas se distribuyen de manera proporcional al esfuerzo y al talento de cada individuo, siguiendo el principio distributivo de justicia por equidad o igualdad proporcional. Sin embargo, los críticos argumentan que la meritocracia no siempre cumple con su propósito inicial y, en la práctica, se utiliza para ocultar y legitimar desigualdades y privilegios que no están necesariamente vinculados al esfuerzo o al talento. Por ejemplo, se ha señalado que factores como herencias, contactos y capital cultural también influyen en la obtención de bienes y privilegios en lugar del mérito individual. Esta discrepancia entre el discurso de meritocracia y la realidad se ha descrito como “decir meritocracia y hacer privilegio” (Khan y Jerolmack, 2013).

Las investigaciones sociológicas han proporcionado evidencia sólida en este ámbito. Por un lado, los estudios sobre movilidad social intergeneracional han demostrado que las posiciones sociales están fuertemente determinadas por el estatus familiar de origen en lugar del logro individual (Núñez y Pérez, 2007). Esto pone en tela de juicio la promesa de igualdad de oportunidades de la meritocracia (Goldthorpe, 2003; Duru-Bellat y Tenret, 2012). Por otro lado, las encuestas muestran que la meritocracia es ampliamente valorada como principio distributivo a nivel internacional, a pesar de las percepciones de su funcionamiento deficiente (Duru-Bellat y Tenret, 2012; Reynolds y Xian, 2014; Mijs, 2018). Esto indica que la meritocracia es consensualmente apreciada por la población, aunque se reconoce que su implementación actual dista de ser óptima (Castillo *et al.*, 2019). Recientemente se ha encontrado en Chile que las creencias meritocráticas son un antecedente de la percepción

de desigualdad económica (Castillo *et al.*, 2019). En aquellos países con mayores creencias meritocráticas, más fácil se legitima la desigualdad, y en estos países las personas de bajo estatus son quienes más se oponen a la desigualdad (Roex, Huijts y Sieben, 2019). Una persona que ha construido una idea meritocrática puede que no cambie conociendo una experiencia cara a cara, al igual que una persona con una visión estructural de la desigualdad se posiciona de forma crítica ante el discurso individualista. Estos cambios sólo se pueden lograr hasta que una importante cantidad de nueva información y experiencias se alcancen (Mijs, 2018).

En el contexto escolar, el concepto de mérito es central. A través de las calificaciones, premios y diplomas, que son considerados “certificados de mérito”, se premia y clasifica a los mejores estudiantes, bajo la premisa de que los incentivos y las penalizaciones ejemplares conducirán a un mejor rendimiento colectivo. Sin embargo, la aparente aceptación generalizada del mérito ha llevado a que hasta ahora no se haya abordado claramente como objeto de estudio, ni en la población adulta ni en el ámbito escolar (Hadjar, 2008). Uno de los pocos estudios sobre meritocracia en el contexto escolar es el trabajo de Khen Lampert en su libro *Meritocratic Education and Social Worthlessness* (2013). Lampert argumenta que un sistema educativo meritocrático premia y valora sistemáticamente a una minoría, dejando a la mayoría en una posición de observadores con una sensación de desvalorización personal, injusticia y frustración. Estos hallazgos están en línea con las investigaciones de Araujo y Martuccelli (2015), que exploran cómo la posición de las mujeres y las minorías étnicas dentro de la escuela se ve afectada por procesos de discriminación y desvalorización que se reflejan en desigualdades educativas. En Bolivia en un estudio con escolares se encontró que las niñas y niños contaban con creencias que justifican el sistema, siendo una de las primeras evidencias en la región de que incluso niñas y niños de corta edad y en condiciones de vulnerabilidad social cuentan con creencias meritocráticas sobre la desigualdad económica (Henry y Saul, 2006).

Para poder investigar la meritocracia en el ámbito escolar vamos a establecer dos distinciones principales. La primera es entre conceptos referidos a las creencias en la meritocracia y que muchas veces se confunden: las percepciones y las preferencias (Castillo *et al.*, 2019). Con percepciones nos referimos a cómo las personas visualizan en la sociedad el cumplimiento de los principios meritocráticos (lo que es), mientras las preferencias refieren al apoyo a ideales normativos (lo que debería ser). La segunda distinción, especialmente relevante al estudiar población escolar, se relaciona con si al preguntar sobre meritocracia se va a hacer referencia a la sociedad general o al contexto escolar. En el caso de la presente investigación, consideraremos ambas perspectivas (escuela y sociedad), ya que nos parece que ofrece elementos interesantes a explorar en la etapa escolar. Para ello, tomamos un aspecto central asociado al mérito en la escuela, como son las calificaciones o notas (Resh, 2017; Resh y Sabbagh, 2014). Desde esta perspectiva, las calificaciones reflejan (o pretenden reflejar) el nivel de logro de cada estudiante, siendo una expresión de su mérito individual asociado a nociones de justicia distributiva. Además, las calificaciones también pueden relacionarse con la noción de justicia en el reconocimiento, debido a su carácter público y comunicativo hacia diferentes actores dentro de la comunidad escolar. Por lo tanto, más allá de centrarse únicamente en las calificaciones, es importante comprender en qué medida los estudiantes perciben que sus méritos son reconocidos de manera justa a través de las calificaciones (Resh, 2010).

SOCIALIZACIÓN DE ACTITUDES EN LA FAMILIA Y LA ESCUELA

Entender la desigualdad requiere comprender dimensiones y conceptos como dinero, ingresos y riqueza, y poder cuantificar sus diferencias entre las personas (Dickinson, Leman y Easterbrook, 2023). La investigación reciente señala que tan temprano como a los 3-5 años las personas pueden discriminar entre individuos

ricos y pobres a través de sus posesiones y ropa (Rauscher, Friedline y Banerjee, 2017) y que a los 8 años ya se cuenta con el suficiente desarrollo cognitivo para jerarquizar personas y trabajos en función de los ingresos (Burgard, Cheyne y Jahoda, 1989). A estas edades se encuentra una asociación en las creencias que trabajar mucho incide en contar con mucho dinero (Mistry y Yassine, 2022). Es solamente a partir de los 10-11 años que las niñas y niños empiezan a utilizar un pensamiento más consciente de justificaciones psicológicas que incluyen conceptos como esfuerzo, educación e inteligencia (Sigelman, 2012).

Los antecedentes familiares y las prácticas de socialización que se realizan en cada una de las familias contribuyen a las evaluaciones de la desigualdad de los y las estudiantes. En este capítulo, al referirnos a los integrantes de las familias lo haremos bajo el término de “adultos responsables” ya que no siempre los padres son los encargados de la educación de los estudiantes. En este contexto, los adolescentes de familias más educadas tienen más probabilidades de adjudicar explicaciones estructurales que individuales a las diferencias entre ricos y pobres (Flanagan *et al.* 2014), lo que implicaría que quienes poseen un mayor estatus social serían más críticos sobre la desigualdad.

Por otro lado, analizar los procesos de socialización en las escuelas resulta fundamental para el caso chileno. La segregación social es un fenómeno que atraviesa todo el sistema educacional, ya que los estudiantes de diferentes estratos socioeconómicos se distribuyen de acuerdo a los ingresos familiares en distintas escuelas según su tipo de dependencia administrativa (Bellei, 2013), es decir, dependiendo de si el tipo de administración es municipal (con financiamiento completamente estatal), particular subvencionado (parte de financiamiento privado) o particular privado (financiamiento completamente privado). En este sentido, investigaciones han dado cuenta de que, ante un marco de meritocracia fomentado en la escuela, tanto las personas de bajo estatus socioeconómico como las personas de alto estatus creen que el éxito o fracaso escolar se debe a las diferencias en los esfuerzos y talentos de los estudiantes y no a antecedentes familiares (Darnon *et al.*, 2018).

MÉTODO

La metodología propuesta para llevar a cabo esta investigación es de carácter cuantitativo con un énfasis descriptivo y exploratorio. La principal fuente de datos para el análisis es el Primer Estudio de Educación Ciudadana en Chile, realizado por la Agencia de Calidad de la Educación del Ministerio de Educación en 2017. La población objetivo de este estudio son los estudiantes de octavo grado de 242 escuelas y contiene los datos de 8 589 estudiantes y 6 770 adultos responsables. La muestra final utilizada en el análisis se basó en 4 697 respuestas completas de estudiantes y adultos responsables de 231 escuelas.

Las principales variables utilizadas en este estudio se dividen en cuatro grupos. Primero, la variable principal corresponde a las actitudes hacia la desigualdad que fue medida a partir de la evaluación de la magnitud de las diferencias de ingreso, basada en la pregunta sobre si “en Chile, las diferencias de ingreso son demasiado grandes”. La pregunta sobre si las diferencias de ingreso son demasiado grandes en un inicio de esta línea de investigación fue conceptualizada como percepción de desigualdad. Sin embargo, a medida que el estudio de la desigualdad subjetiva ha avanzado en su conceptualización ha cambiado hacia una actitud de la desigualdad marcada por su tolerancia y preocupación. Las personas deben evaluar si la desigualdad que existe y perciben es “demasiado” grande, lo cual conlleva una apreciación de que existe más desigualdad de la que debería haber, convirtiéndose en una medida actitudinal sobre el rechazo o aceptación que genera la desigualdad percibida (Hing *et al.*, 2019; García-Castro, Frigolett, *et al.*, 2022). Numerosas investigaciones internacionales respaldan el uso de esta medida como una actitud (Larsen, 2016; Litwiński, Iwański y Tomczak, 2023; Gonthier, 2017; Schröder, 2017).

Segundo, se utilizó la misma pregunta sobre evaluación de la desigualdad, pero a los adultos responsables, para así poder relacionarla con las actitudes de los estudiantes. En tercer lugar, se analizan una serie de variables sobre percepción de meritocracia

en la sociedad (por ejemplo, con la pregunta “en Chile, las personas obtienen lo que merecen”) y con la percepción de meritocracia en la escuela (por ejemplo, con la pregunta “el esfuerzo es importante para obtener buenas notas”). Finalmente, se analiza la relación de estas variables con las características individuales de los estudiantes, de sus familias y de la escuela a la que acuden. Los principales estadísticos descriptivos de estas variables se presentan en el cuadro 1.

RESULTADOS

A continuación se realizará un análisis descriptivo sobre la evaluación de la desigualdad en Chile. Para contextualizarla, en la gráfica 1 se muestra la distribución de esta variable en estudiantes y en sus adultos responsables. Atendiendo en primer lugar a los adultos, esta gráfica da cuenta de que un 76.4% de ellos/ellas está de acuerdo o muy de acuerdo con que las diferencias de ingresos en el país son demasiado grandes. En cuanto a la evaluación de la desigualdad de los estudiantes, la gráfica 1 muestra que un 74.3% de los estudiantes está de acuerdo o muy de acuerdo con que las diferencias de ingresos son demasiado grandes en Chile. Llama la atención que la categoría más alta es “de acuerdo” (49.1%), a diferencia de los adultos responsables entre los que la categoría más alta era “muy de acuerdo” (49.5%). De la misma forma, entre quienes están en desacuerdo o muy en desacuerdo, la categoría más alta es “desacuerdo” (19.3%), mientras que en apoderados la más alta es “muy en desacuerdo” (12.6%). Estos resultados preliminares dan cuenta de que los y las estudiantes tienden a posicionarse en las categorías intermedias de “en desacuerdo” y “de acuerdo”, en comparación con sus adultos responsables que eligen las opciones más extremas “muy en desacuerdo” y “muy de acuerdo”, por lo que los y las estudiantes estarían evaluando menos polarizadamente.

La gráfica 2 muestra las diferencias de género de los estudiantes en la evaluación de la desigualdad. En esta gráfica se puede

observar que en las categorías intermedias de “desacuerdo” y “de acuerdo” las niñas presentan una mayor asociación estadística, mientras que si miramos sólo la categoría más alta de “muy de acuerdo” los niños indican valores más altos (26.5%).

Al analizar las características de las familias de los estudiantes, un elemento central es el nivel educacional de los adultos responsables. La gráfica 3 muestra que en general no existen grandes diferencias entre provenir de una familia con adultos responsables con un mayor o menor nivel educacional, excepto para los estudiantes que están muy de acuerdo con que en Chile las diferencias de ingreso son demasiado grandes, ya que existe una tendencia hacia una mayor proporción de estudiantes que están muy de acuerdo con esta afirmación en la medida que aumenta el nivel educacional de los adultos responsables.

Al analizar las diferencias por escuela, existen dos elementos que se asocian a la evaluación de la desigualdad de los estudiantes. El primero, que se muestra en la gráfica 4, es la dependencia administrativa de la escuela. En esta gráfica se evidencia que en las tres categorías más bajas de la evaluación de la desigualdad las escuelas de administración municipal tienen mayores porcentajes. Por el contrario, entre quienes están muy de acuerdo con que en Chile las diferencias de ingresos son muy grandes, los estudiantes de escuelas con administración particular privada presentan valores más altos.

El segundo elemento de las escuelas que influye en la evaluación de la desigualdad es su clasificación socioeconómica. La gráfica 5 muestra que en las tres categorías más bajas de la evaluación de la desigualdad, las escuelas de una clasificación socioeconómica baja presentan valores más bajos, mientras que entre los y las estudiantes que están muy de acuerdo con que en Chile las diferencias de ingresos son muy grandes, los estudiantes de escuelas con una alta clasificación socioeconómica poseen porcentajes más altos.

Según indica la bibliografía, uno de los principales factores que afectan en la evaluación de la desigualdad que hacen las

Cuadro 1. Estadísticos descriptivos*

Variable	Etiqueta	Estadísticas / Valores	Frec. (% sobre válidos)	Válido
Evaluación desigualdad (estudiantes)	En Chile, las diferencias de ingreso son demasiado grandes	1. Muy en desacuerdo 2. Desacuerdo 3. De acuerdo 4. Muy de acuerdo	490 (6.4%) 1 481 (19.3%) 3 756 (49.1%) 1 930 (25.2%)	7 657 (91.0%)
Evaluación desigualdad (adulto responsable)	En Chile, las diferencias de ingreso son demasiado grandes	1. Muy en desacuerdo 2. Desacuerdo 3. De acuerdo 4. Muy de acuerdo	718 (12.6%) 627 (11.0%) 1 530 (26.9%) 2 815 (49.5%)	5 690 (67.6%)
Merecimiento	En Chile, las personas obtienen lo que merecen	1. Muy en desacuerdo 2. Desacuerdo 3. De acuerdo 4. Muy de acuerdo	816 (10.6%) 2 610 (33.8%) 3 153 (40.8%) 1 143 (14.8%)	7 722 (91.7%)
Esfuerzo en la sociedad	En Chile, las personas son recompensadas por sus esfuerzos	1. Muy en desacuerdo 2. Desacuerdo 3. De acuerdo 4. Muy de acuerdo	709 (9.0%) 2 330 (29.6%) 3 461 (43.9%) 1 375 (17.5%)	7 875 (93.6%)
Talento en la sociedad	En Chile, las personas son recompensadas por su inteligencia y habilidad	1. Muy en desacuerdo 2. Desacuerdo 3. De acuerdo 4. Muy de acuerdo	698 (9.1%) 2 099 (27.3%) 3 578 (46.6%) 1 301 (16.9%)	7 676 (91.2%)
Esfuerzo en la escuela	El esfuerzo es importante para obtener buenas notas	1. Muy en desacuerdo 2. Desacuerdo 3. De acuerdo 4. Muy de acuerdo	157 (1.9%) 127 (1.6%) 1 964 (24.4%) 5 817 (72.1%)	8 065 (95.8%)
Talento en la escuela	La inteligencia es importante para obtener buenas notas	1. Muy en desacuerdo 2. Desacuerdo 3. De acuerdo 4. Muy de acuerdo	510 (6.3%) 1 263 (15.7%) 3 960 (49.2%) 2 321 (28.8%)	8 054 (95.7%)
Sexo del estudiante	Sexo del estudiante	1. Niña 2. Niño	4 034 (47.9%) 4 383 (52.1%)	8 417 (100.0%)
Nivel educacional del adulto responsable	Nivel educacional de los padres	1. 8vo grado o menos 2. Educación secundaria 3. Educación técnica 4. Universidad o posgrado 5. Ns/Nr	559 (6.6%) 1 698 (20.2%) 960 (11.4%) 1 080 (12.8%) 4 120 (48.9%)	8 417 (100.0%)

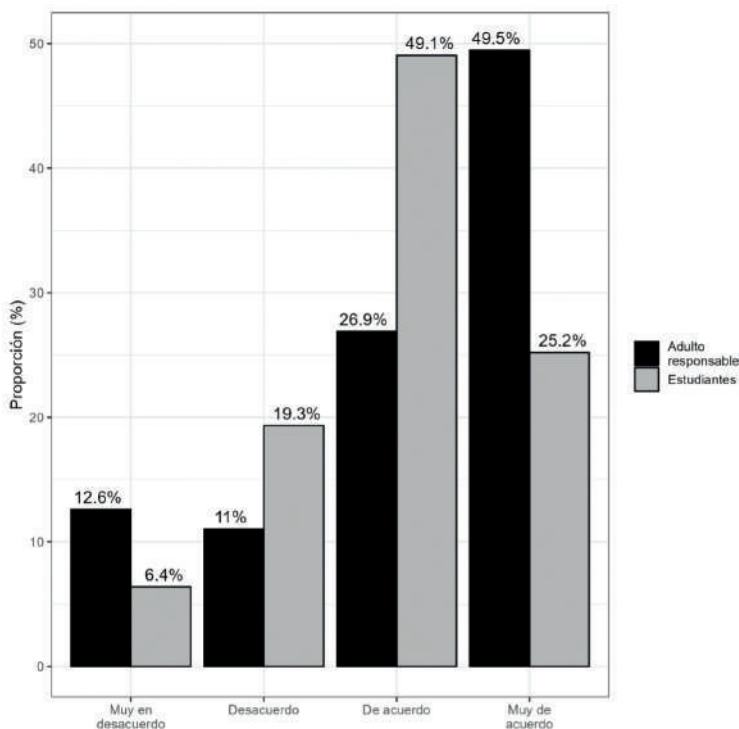
Dependencia administrativa de la escuela	Dependencia administrativa	1. Municipal	3584 (42.6%)	8417 (100.0%)
		2. Part. subvencionado	4224 (50.2%)	
		3. Part. privado	609 (7.2%)	
Clasificación socioeconómica de la escuela	Categorización socioeconómica	1. Bajo	3969 (47.2%)	8417 (100.0%)
		2. Medio	1930 (22.9%)	
		3. Alto	2518 (29.9%)	

*Las variables "Evaluación desigualdad (adulto responsable)" y "Nivel educacional del adulto responsable" provienen del cuestionario de apoderados (N=6770) y además poseen una considerable cantidad de datos perdidos. Para no disminuir demasiado el N utilizado en el análisis de regresión se tomó la decisión de agrupar los casos perdidos del nivel educacional de los adultos responsables en una nueva categoría Ns/Nr, que agrupa el 48% de las respuestas de adultos responsables.

personas es la percepción de meritocracia. En este capítulo dividimos la percepción de meritocracia según sea en la sociedad o en la escuela. La gráfica 6 muestra la distribución de la percepción de meritocracia que tienen los estudiantes, siendo las tres primeras variables sobre la percepción de la meritocracia en la sociedad y las dos últimas sobre la percepción de meritocracia en la escuela. Este gráfica muestra un amplio grado de acuerdo con la meritocracia tanto en la sociedad como en la escuela. Más precisamente, al menos un 55% de los estudiantes están "de acuerdo" o "muy de acuerdo" con que en Chile las personas obtienen lo que merecen, son recompensadas por su inteligencia y habilidad o por sus esfuerzos. Pero, sobre todo, un 78% de los estudiantes está "de acuerdo" o "muy de acuerdo" con que la inteligencia es importante para obtener buenas notas y un 96.4% con que el esfuerzo es importante para conseguirlas. Lo anterior da cuenta de importantes diferencias entre ambas dimensiones de la meritocracia, principalmente porque incluso cuando los y las estudiantes perciben que la meritocracia funciona, esta no lo haría de la misma manera en todos los contextos.

Para profundizar en la percepción de meritocracia de los estudiantes, la gráfica 7 muestra la correlación de las variables de

Gráfica 1. Evaluación de la desigualdad en Chile en adultos responsables y estudiantes

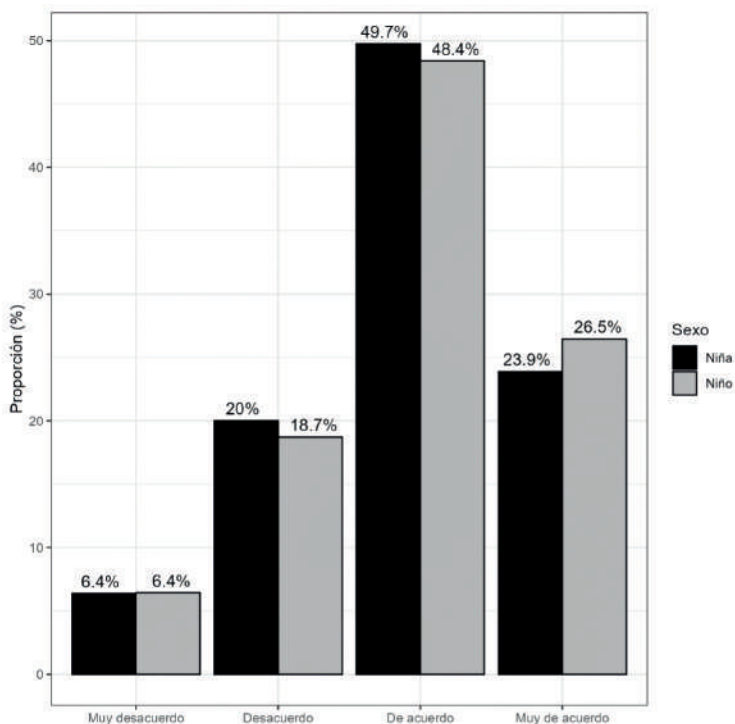


Fuente: elaboración propia.

meritocracia en la sociedad y en la escuela, es decir, el grado de asociación que existe entre cada una de estas variables. En términos generales, existe una alta correlación entre las variables de meritocracia en la sociedad, mientras que la asociación de las variables de meritocracia en la escuela es baja. Entre las variables de meritocracia en la escuela y en la sociedad esta asociación es más baja aún. Estos resultados permiten nuevamente corroborar la importancia de distinguir la percepción de los estudiantes en la escuela y en la sociedad.

La gráfica 8 es del tipo mosaico, que permite tener una representación visual de la distribución porcentual de las categorías de las variables. Para simplificar esta visualización, las categorías de

Gráfica 2. Evaluación de la desigualdad en Chile según sexo del estudiante

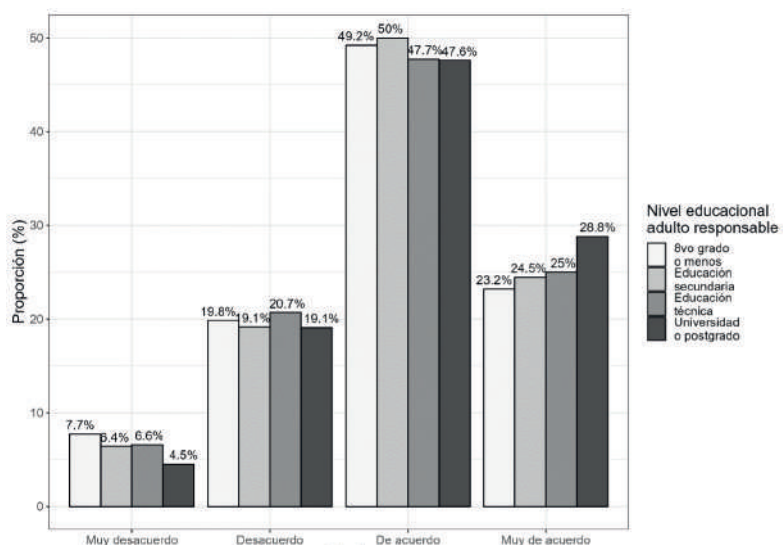


Fuente: elaboración propia.

“muy de acuerdo” y “de acuerdo” fueron agrupadas en la categoría “de acuerdo” y las categorías “muy en desacuerdo” y “desacuerdo” fueron agrupadas en la categoría “desacuerdo”. Cada recuadro (o mosaico) representa el tamaño de la asociación de las distintas categorías de dos variables. Por ejemplo, el primer mosaico de arriba a la derecha indica que un 47.9% de los estudiantes está de acuerdo con que en Chile las personas obtienen lo que merecen y que las diferencias de ingresos son demasiado grandes.

La gráfica 8 permite visualizar una tendencia general de una mayor asociación entre las categorías “de acuerdo” de las tres variables de meritocracia en la sociedad y la categoría “de acuerdo”

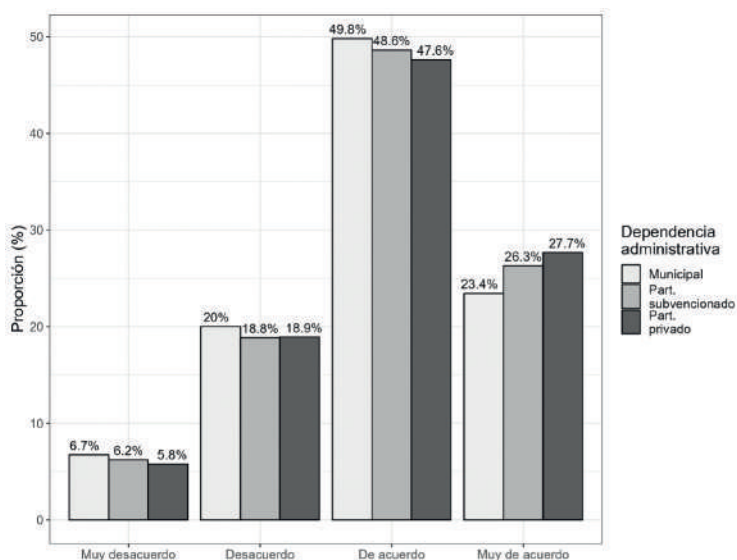
Gráfica 3. Evaluación de la desigualdad en Chile según nivel educacional del adulto responsable



Fuente: elaboración propia.

con que en Chile las diferencias de ingreso son demasiado grandes. La mayor asociación de estas categorías se da entre la percepción de que las personas son recompensadas por su inteligencia y habilidad y la evaluación de que las diferencias de ingresos son demasiado grandes, con un 54.9%. La gráfica 9 sigue la misma tendencia que la gráfica anterior. En ambas variables de percepción de meritocracia en la escuela la asociación entre las categorías “de acuerdo” con las categorías “de acuerdo” de la evaluación de la desigualdad es mayor que con las variables de percepción de meritocracia en la escuela. Destaca particularmente que un 72.1% de los estudiantes está de acuerdo con que el esfuerzo es importante para obtener buenas notas y que las diferencias de ingresos son demasiado grandes en Chile.

Gráfica 4. Evaluación de la desigualdad en Chile según dependencia administrativa de la escuela



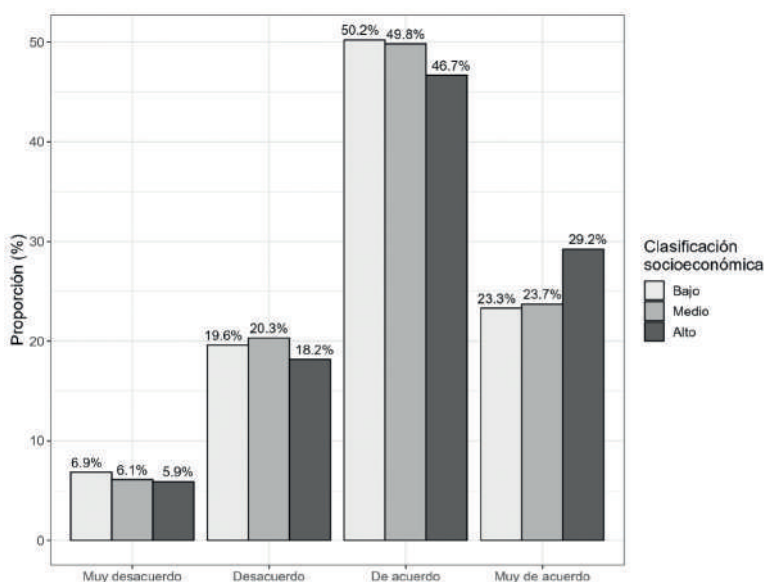
Fuente: elaboración propia.

MODELOS DE REGRESIÓN LINEAL

Finalmente, resulta relevante analizar en conjunto el rol de la evaluación de la desigualdad de los adultos responsables, la percepción de meritocracia de los estudiantes, el nivel educacional de los adultos responsables y el tipo de escuela de los estudiantes. Para ello, y de manera exploratoria, en esta sección se estimaron una serie de modelos de regresión multinivel para estimar en qué medida estas variables influyen en la evaluación de la desigualdad de los estudiantes a nivel individual y a nivel escolar.

El cuadro 2 muestra los resultados de esta estimación. El sentido de la presentación secuencial de los modelos es seguir en parte el orden en que fueron presentados anteriormente los análisis descriptivos, comenzando con ingresar la evaluación de la desigualdad de los adultos responsables, luego la percepción de meritocracia en la escuela, seguida por la percepción de merito-

Gráfica 5. Evaluación de la desigualdad en Chile según clasificación socioeconómica de la escuela

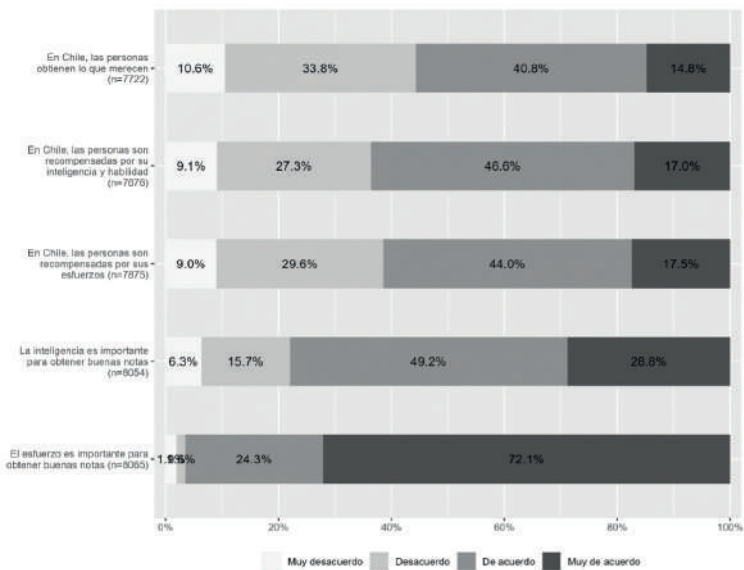


Fuente: elaboración propia.

cracia en la sociedad. Posteriormente, en el Modelo 4 se incluye el nivel educacional de los adultos responsables y finalmente se incluyen dos características estructurales de las escuelas.

Comenzando con los resultados de la estimación del Modelo 1, se observa que la evaluación de la desigualdad de los adultos responsables tiene un pequeño efecto sobre la evaluación que hacen los estudiantes ($b=.03$), resultado que además es estadísticamente significativo en este modelo y en los siguientes ($p<.05$). En el Modelo 2 se incluye la percepción de meritocracia en la escuela, que indica que ambas variables tienen un efecto positivo en la evaluación de la desigualdad, siendo el talento en la escuela la que tiene un mayor efecto y mayor significación estadística ($b=.07$; $p<.001$), sin embargo, estos efectos dejan de ser significativos al controlar por el resto de las variables en los modelos 3 y 4. En el Modelo 3 se incluyen las variables de percep-

Gráfica 6. Distribución de la percepción de meritocracia en estudiantes



Fuente: elaboración propia.

Gráfica 7. Correlación entre las variables de percepción de meritocracia en estudiantes



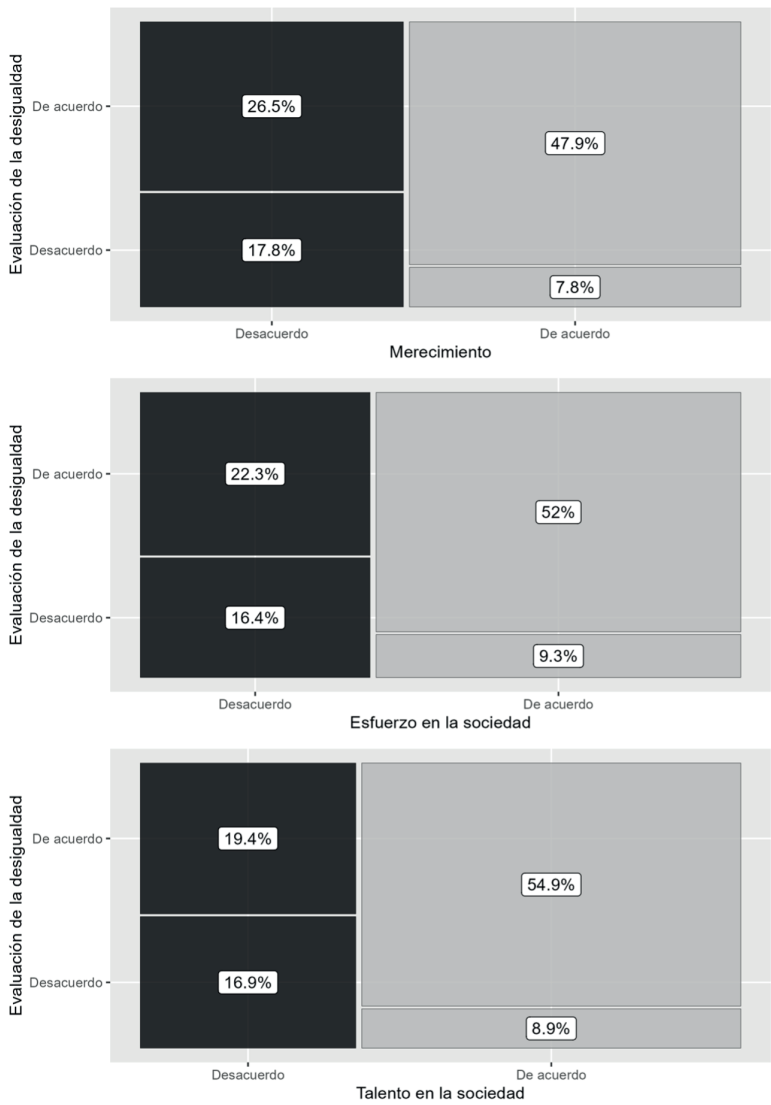
Fuente: elaboración propia.

ción de meritocracia en la sociedad, siendo todas estadísticamente significativas ($p < .001$) y variando sus efectos entre $b = .08$ para el esfuerzo en la sociedad y $b = .26$ para el talento en la sociedad. Estos efectos se mantienen constantes y conservan su significación al controlar por el resto de las variables en los demás modelos, además, el efecto del talento en la sociedad es el mayor de todos los modelos.

El Modelo 4 incluye como predictor el nivel educacional de los adultos responsables, siendo la categoría de educación universitaria o de posgrado la que posee un mayor efecto y que además es estadísticamente significativa ($b = .19$; $p < .001$). Esto da cuenta de que los estudiantes que tienen adultos responsables con un nivel educacional de universidad o posgrado evalúan en mayor medida que en Chile las diferencias de ingresos son demasiado grandes, en comparación con sus pares que tienen adultos responsables con un nivel de educación de 8vo grado o menos. En el siguiente modelo esta relación disminuye tanto en su tamaño de efecto como en su significación estadística ($b = .12$; $p < .05$). Este resultado permite ahondar en el efecto ilustrador de la educación, es decir, que el poseer un mayor nivel educacional permite adquirir mayor información sobre las diferencias sociales, lo que permitiría evaluar de mejor forma la magnitud de la desigualdad en la sociedad.

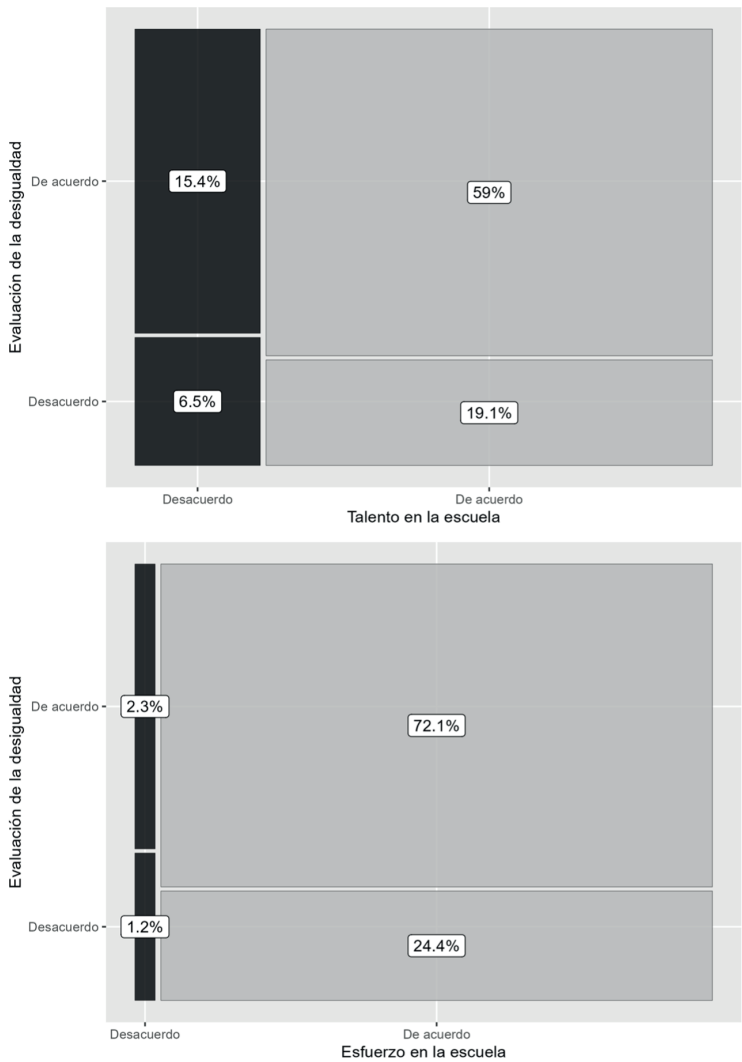
Finalmente, en el Modelo 5 se incluyen dos características estructurales de las escuelas: su dependencia administrativa y su clasificación socioeconómica. De estas variables, la única que tiene un efecto estadísticamente significativo es la de aquellos que asisten a una escuela con una clasificación socioeconómica alta, en comparación con quienes van a una escuela de clasificación socioeconómica baja ($b = .16$; $p < .01$). Esto quiere decir que los/las estudiantes de escuelas con una clasificación socioeconómica alta evalúan en mayor medida que en Chile las diferencias de ingresos son demasiado altas, en comparación con sus pares de escuelas de clasificación socioeconómica baja. Este resultado, sumado al anterior, es relevante ya que establece importantes diferencias entre el nivel socioeconómico de las familias a la hora

Gráfica 8. Evaluación de la desigualdad según percepción de meritocracia en la sociedad



Fuente: elaboración propia.

Gráfica 9. Evaluación de la desigualdad según percepción de meritocracia en la escuela



Fuente: elaboración propia.

de evaluar las diferencias de ingresos en Chile. Es conocido en la literatura que en Chile las familias tienden a segregarse en escuelas de estatus similar, por lo que tanto el nivel educacional de los adultos responsables como el nivel socioeconómico de las escuelas pueden estar relacionados.

CONCLUSIONES

En este capítulo profundizamos en las actitudes hacia la desigualdad de los y las estudiantes de 8vo grado en Chile, centrándonos específicamente en su evaluación de si las diferencias de ingresos en el país son demasiado grandes. Se pone un énfasis principal en los factores que influyen en el proceso de formación de estas actitudes, siendo el más destacado la percepción de meritocracia tanto en la escuela como en la sociedad. Además, se consideran los factores individuales de las familias y las características estructurales de las escuelas. Un hallazgo relevante es confirmar la importancia de distinguir entre las dimensiones social y escolar de la meritocracia, ya que si bien existe un amplio acuerdo en que la meritocracia funciona de manera correcta, esto no sería igual en todos los contextos. Los resultados indican principalmente que existe una relación positiva entre la percepción de meritocracia en la sociedad y una mayor evaluación de que en el país las diferencias de ingresos son demasiado grandes. Las variables de meritocracia en la escuela no poseen una asociación significativa al controlar por el resto de las variables analizadas. Una posible explicación de la relación entre meritocracia y evaluación de desigualdad es que la percepción de meritocracia poseería un carácter ideológico, conllevando una mayor creencia en las posibilidades individuales de movilidad social y, por lo tanto, permitiría percibir y tolerar una mayor desigualdad.

En cuanto al resto de factores analizados, tanto la evaluación que los/as adultos responsables hacen sobre que en Chile las diferencias de ingresos son demasiado grandes y poseer un nivel educacional de universidad o posgrado influyen positivamente

en la evaluación de la desigualdad que hacen los estudiantes. Asimismo, aquellos/as estudiantes que asisten a escuelas con un nivel socioeconómico alto evalúan en mayor medida que en Chile las diferencias de ingresos son demasiado grandes que sus pares de escuelas de nivel socioeconómico bajo. La dependencia administrativa de las escuelas no tiene un efecto significativo sobre la evaluación de la desigualdad de los estudiantes. El impacto del nivel educacional de los adultos responsables sobre la evaluación de la desigualdad de los/as estudiantes podría deberse a que existe mayor información sobre las diferencias sociales, lo que permitiría evaluar y justificar más precisamente la magnitud de la desigualdad (Castillo, 2011; Castillo *et al.*, 2014). En el mismo sentido, también es importante destacar que aquellas familias de mayor nivel educacional o estatus socioeconómico tienden a segregarse en un mismo tipo de escuelas de clasificación socioeconómica alta y de dependencia administrativa privada.

Cuadro 2. Modelos de regresión lineal

	MODELO 1	MODELO 2	MODELO 3	MODELO 4	MODELO 5
INTERCEPTO	2.85 *** (0.04)	2.49 *** (0.09)	1.47 *** (0.09)	1.38 *** (0.09)	1.36 *** (0.09)
EVALUACIÓN DESIGUALDAD	0.03 *	0.03 *	0.04 ***	0.03 **	0.03 *
(ADULTO RESPONSABLE)	(0.01)	(0.01)	(0.01)	(0.01)	(0.01)
ESFUERZO ESCUELA		0.04 * (0.02)	0,02 (0.02)	0,02 (0.02)	0,01 (0.02)
TALENTO ESCUELA		0.07 *** (0.01)	0,02 (0.01)	0,03 (0.01)	0.03 * (0.01)
ESFUERZO SOCIEDAD			0.08 *** (0.02)	0.08 *** (0.02)	0.08 *** (0.02)
MERECIMIENTO			0.11 *** (0.02)	0.11 *** (0.02)	0.11 *** (0.02)
TALENTO SOCIEDAD			0.26 *** (0.02)	0.26 *** (0.02)	0.26 *** (0.02)
EDUCACIÓN SECUNDARIA					

(REF. 8VO GRADO O MENOS)				0.08	0.07
				(0.04)	(0.04)
EDUCACIÓN TÉCNICA				0.09	0.05
				(0.05)	(0.05)
UNIVERSIDAD O POSGRADO				0.19 ***	0.12 *
				(0.05)	(0.05)
EDUCACIÓN Ns/ Nr				0.13 **	0.09 *
				(0.04)	(0.04)
PART. PRIVADO (REF. MUNICIPAL)					0.00 (0.03)
PART. PRIVADO					0.01 (0.06)
SES ESCUELA MEDIO (REF. BAJO)					0.04 (0.04)
SES ESCUELA ALTO					0.16 *** (0.04)
AIC	11 500.2	11 485.18	10 656.22	10 666.16	10 668.92
BIC	11 526.01	11 523.91	10 714.31	10 750.07	10 778.65
LOG LIKELIHOOD	-5 746.1	-5 736.59	-5 319.11	-5 320.08	-5 317.46
NUM. OBS.	4 697	4 697	4 697	4 697	4 697
NUM. GROUPS:	231	231	231	231	231
MRBD					
VAR: MRBD (INTERCEPT)	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
VAR: RESIDUAL	0.67	0.66	0.55	0.55	0.55

Fuente: elaboración propia.

Si bien la desigualdad objetiva posee aspectos económicos y políticos que son importantes de discutir, no deja de ser relevante analizar los aspectos culturales que subyacen en la evaluación que las personas hacen sobre la desigualdad (García-Castro, Fri-golett, *et al.*, 2022). Los resultados de este capítulo dan cuenta de aquellos estudiantes que perciben en mayor medida que la meri-tocracia funciona en la sociedad, evalúan también en mayor me-dida que las diferencias de ingresos son demasiado grandes en

Chile, lo que abre una línea de investigación importante sobre otros factores que podrían estar influyendo en la justificación sobre esta desigualdad percibida.

El estudio en torno a las actitudes hacia la desigualdad y la meritocracia es todavía escaso en América Latina (Imhoff, 2021), especialmente en niñas y niños en etapa escolar. Es necesario profundizar aún más en los estudios subjetivos sobre la desigualdad en América Latina con el fin de ahondar en cómo la historia regional de lucha y represión incide en la naturalización e ideología referente a la desigualdad. Posiblemente, existen otras características culturales como la religión, las revueltas sociales y los conflictos políticos de cada país que también influyen en la evaluación que las personas hacen sobre la desigualdad. Con este trabajo contribuimos aportando evidencia sobre un tema especialmente relevante en la región, señalando cómo desde edades tempranas se construyen las ideas en torno a la evaluación de la desigualdad económica y su justificación.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez Rivadulla, María José (2014), "Tolerancia a la desigualdad en América Latina: una exploración en Montevideo y Bogotá", *Revista Ensamble*, núm. 1, pp. 99-119.
- Araujo, Kathya y Danilo Martuccelli (2015), "La escuela y la cuestión del mérito: reflexiones desde la experiencia chilena", *Educação e Pesquisa*, 41(spe), pp. 1503-1520.
- Batruch, Anatolia, Jolanda Jetten, Herman Van de Werfhorst, Céline Darnon y Fabrizio Butera (2023), "Belief in School Meritocracy and the Legitimization of Social and Income Inequality", *Social Psychological and Personality Science*, vol. 14, núm. 5, pp. 621-635.
- Bellei, Cristian (2013), "El estudio de la segregación socioeconómica y académica de la educación chilena", *Estudios pedagógicos (Valdivia)*, vol. 39, núm. 1, pp. 325-345, disponible en <https://doi.org/10.4067/S0718-07052013000100019>.

- Bucca, Mauricio (2016), "Merit and Blame in Unequal Societies: Explaining Latin Americans' Beliefs about Wealth and Poverty", *Research in Social Stratification and Mobility*, núm. 44, pp. 98-112.
- Burgard, P., W. M. Cheyne y G. Jahoda (1989), "Children's Representations of Economic Inequality: A Replication", *British Journal of Developmental Psychology*, vol. 7, núm. 3, pp. 275-287.
- Castillo, Juan Carlos (2011), "Legitimacy of Inequality in a Highly Unequal Context: Evidence from the Chilean Case", *Social Justice Research*, vol. 24, núm. 4, pp. 314-340.
- (2012a), "Contrastes entre la desigualdad económica objetiva y subjetiva en Chile", *Temas de la Agenda Pública*, núm. 57, pp. 1-18.
- (2012b), "La legitimidad de las desigualdades salariales. Una aproximación multidimensional", *Revista Internacional de Sociología*, vol. 70, núm. 3, pp. 533-560.
- , Miranda, Bonhomme Daniel, Macarena y Cristian Cox (2014), "Social Inequality and Changes in Students' Expected Political Participation in Chile", *Education, Citizenship and Social Justice*, vol. 9, núm. 2, pp. 140-156.
- , Alex Torres, Jorge Atria y Luis Maldonado (2019), "Meritocracia y desigualdad económica: Percepciones, preferencias e implicancias", *Revista Internacional de Sociología*, vol. 77, núm. 1, pp. 140-156.
- Darnon, Céline, Virginie Wiederkehr, Benoit Dompnier y Delphine Martinot (2018), "'Where There is a Will, there is a Way': Belief in School Meritocracy and the Social-Class Achievement Gap", *British Journal of Social Psychology*, vol. 57, núm. 1, pp. 250-262.
- Dickinson, Julie, Patrick J. Leman y Matthew J. Easterbrook (2023), "Children's Developing Understanding of Economic Inequality and their Place within It", *British Journal of Developmental Psychology*, vol. 41, núm. 2, pp. 81-98.
- Duru-Bellat, Marie y Elise Tenret (2012), "Who's for Meritocracy? Individual and Contextual Variations in the Faith", *Comparative Education Review*, vol. 56, núm. 2, pp. 223-247.
- Emler, Nicholas y Julie Dickinson (1985), "Children's Representation of Economic Inequalities: The Effects of Social Class", *British Journal of Developmental Psychology*, vol. 3, núm. 2, pp. 191-198.
- Flanagan Constance, Taehan Kim, Alisa Pykett, Andrea Finlay, Erin Gailly y Mark Pancer (2014), "Adolescents' Theories about Economic

- Inequality: Why Are Some People Poor While Others Are Rich?”, *Developmental Psychology*, vol. 50, núm. 11, pp. 2512-2525.
- Franetovic, Gonzalo y Juan Carlos Castillo (2022), “Preferences for Income Redistribution in Unequal Contexts: Changes in Latin America Between 2008 and 2018”, *Frontiers in Sociology*, vol. 7.
- García-Castro, Juan-Diego (2010), “Ideología de la desigualdad: análisis de la investigación empírica en psicología social”, *Revista Electrónica de Psicología Política*, vol. 8, núm. 24, pp. 67-87.
- , Cristián Frigolett, Roberto González, Gloria Jiménez-Moya, Rosa Rodríguez-Bailón y Guillermo Willis (2022), “Changing Attitudes toward Redistribution: The Role of Perceived Economic Inequality in Everyday Life and Intolerance of Inequality”, *The Journal of Social Psychology*, vol. 163, núm. 4, pp. 566-581.
- , Efraín García-Sánchez, Guillermo Willis, Juan Carlos Castillo y Rosa Rodríguez-Bailón (2022), “Perceived Economic Inequality Measures and Their Association with Objective Inequality and Redistributive Preferences”, *Social Psychology*, vol. 53, núm. 5, pp. 277-291.
- García-Sánchez, Efraín, Guillermo Willis, Rosa Rodríguez-Bailón, Juan-Diego García-Castro, Jorge Palacio-Sañudo, Jean Polo y Erico Rentería-Pérez (2018), “Perceptions of Economic Inequality in Colombian Daily Life: More Than Unequal Distribution of Economic Resources”, *Frontiers in Psychology*, vol. 9, article 1660.
- Goldthorpe, John (2003), “The Myth of Education-based Meritocracy”, *New Economy*, vol. 10, núm. 4, pp. 234-239.
- Gonthier, Frederic (2017), “Baby Boomers Still in the Driver’s Seat? How Generational Renewal Shapes the Dynamics of Tolerance for Income Inequality”, *International Journal of Sociology*, vol. 47, núm. 1, pp. 26-42.
- Hadjar, Andreas (2008), *Meritokratie als Legitimationsprinzip*, Wiesbaden, VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Hauser, Oliver P. y Michael I. Norton (2017), “(Mis)perceptions of Inequality”, *Current Opinion in Psychology*, núm. 18, pp. 21-25.
- Henry, P. J. y Andrea Saul (2006), “The Development of System Justification in the Developing World”, *Social Justice Research*, vol. 19, núm. 3, pp. 365-378.
- Hing, Leanne, Anne E. Wilson, Peter Gourevitch, Jaslyn English y Parco Sin (2019), “Failure to Respond to Rising Income Inequality: Processes that Legitimize Growing Disparities”, *Daedalus*, vol. 148, núm. 3, pp. 105-135.

- Imhoff, Débora (2021), *A Psychopolitical Approach to Social Inequality in Latin America*, Washington, American Psychological Association.
- Kessler, Gabriel (2019), “Algunas reflexiones sobre la agenda de investigación de desigualdades en Latinoamérica”, *Desacatos*, núm. 59, pp. 86-95.
- Khan, Shamus y Colin Jerolmack (2013), “Saying Meritocracy and Doing Privilege”, *The Sociological Quarterly*, vol. 54, núm. 1, pp. 9-19.
- Knell, Markus y Helmut Stix (2020), “Perceptions of Inequality”, *European Journal of Political Economy*, vol. 65, 101927.
- Krys, Kuba Vignoles, Vivian de Almeida y Yukiko Uchida (2022), “Outside the ‘Cultural Binary’: Understanding Why Latin American Collectivist Societies Foster Independent Selves”, *Perspectives on Psychological Science*, vol. 17, núm. 4, pp. 1166-1187.
- Lampert, Khen (2013), *Meritocratic Education and Social Worthlessness*, London, Palgrave Macmillan UK.
- Larsen, Christian Albrekt (2016), “How Three Narratives of Modernity Justify Economic Inequality”, *Acta Sociológica*, vol. 59, núm. 2, pp. 93-111.
- Litwiński, Michał, Iwański, Rafał y Lukasz Tomczak (2023), “Acceptance for Income Inequality in Poland”, *Social Indicators Research* [preprint].
- Mijs, Jonathan (2018), “Inequality Is a Problem of Inference: How People Solve the Social Puzzle of Unequal Outcomes”, *Societies*, vol. 8, núm. 3.
- Mistry, Rashmita S. y Asil Yassine (2022), “‘I Feel Like Some People Work Twice as Hard to Get Half as Much’: Children’s and Adolescents’ Perceptions and Experiences of Poverty and Inequality”, *Opre Report* 2022-127.
- Mortimer, Jeylan T. y McLaughlin, Heather (2014), “Theoretical and Substantive Approaches to Socialization and Inequality in Social Psychology”, en Jane D. McLeod, Edward J. Lawler y Michael Schwalbe (eds.), *Handbook of the Social Psychology of Inequality*, Dordrecht, Springer Netherlands (Handbooks of Sociology and Social Research), pp. 243-272.
- Núñez, Javier y Graciela Pérez (2007), “‘Dime cómo te llamas y te diré quién eres’: la Ascendencia como mecanismo de diferenciación social en Chile”, documento de trabajo, núm. 269, Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- Osberg, Lars y Timothy Smeeding (2006), “‘Fair’ Inequality? Attitudes toward Pay Differentials: The United States in Comparative Perspective”, *American Sociological Review*, vol. 71, núm. 3, pp. 450-473.

- Rauscher, Emily, Terri Friedline y Mahasweta Banerjee (2017), "We're Not Rich, but We're Definitely Not Poor: Young Children's Conceptions of Social Class" *Children and Youth Services Review*, núm. 83, pp. 101-111.
- Resh, Nura (2010), "Sense of Justice about Grades in School: Is It Stratified like Academic Achievement?", *Social Psychology of Education*, vol. 13, núm. 3, pp. 313-329.
- (2017), "Sense of Justice in School and Civic Behavior", *Social Psychology of Education*, vol. 20, núm. 2, pp. 387-409.
- y Clara Sabbagh (2014), "Sense of Justice in School and Civic Attitudes", *Social Psychology of Education*, vol. 17, núm. 1, pp. 51-72.
- Reynolds, Jeremy y He Xian (2014), "Perceptions of Meritocracy in the Land of Opportunity", *Research in Social Stratification and Mobility*, núm. 36, pp. 121-137.
- Rodríguez-Bailón, Rosa, Boyka Bratanova, Guillermo Willis, Lucia Lopez Rodriguez, Ashley Sturrock y Steve Loughnan (2017), "Social Class and Ideologies of Inequality: How They Uphold Unequal Societies: Social Class and Ideologies of Inequality", *Journal of Social Issues*, vol. 73, núm. 1, pp. 99-116.
- Roex, Karlijn L. A., Tim Huijts e Inge Sieben (2019), "Attitudes Towards Income Inequality: 'Winners' versus 'Losers' of the Perceived Meritocracy", *Acta Sociologica*, vol. 62, núm. 1, pp. 47-63.
- Schröder, Martin (2017), "Is Income Inequality Related to Tolerance for Inequality?", *Social Justice Research*, vol. 30, núm. 1, pp. 23-47.
- Sigelman, Carol K. (2012), "Rich Man, Poor Man: Developmental Differences in Attributions and Perceptions", *Journal of Experimental Child Psychology*, vol. 113, núm. 3, pp. 415-429.
- Steele, Liza G. y Nate Breznau (2019), "Attitudes toward Redistributive Policy: An Introduction", *Societies*, vol. 9, núm. 3, 50.
- Trump, Kris-Stella (2018), "Income Inequality Influences Perceptions of Legitimate Income Differences", *British Journal of Political Science*, vol. 48, núm. 4, pp. 929-952.
- Young, Michael (1958), *The Rise of the Meritocracy*, New Brunswick, N.J., Transaction Publishers.

CLASES MEDIAS EN BOGOTÁ Y MONTEVIDEO¹

MARÍA JOSÉ ÁLVAREZ-RIVADULLA

INTRODUCCIÓN

“Y hoy podemos decir, con mucho orgullo, que ya somos un país de clase media”, dijo el presidente Santos de Colombia en 2015 al presentar sus logros durante su primera presidencia. Citando al BID, dijo que “el 55% de la población colombiana ya pertenece a la clase media”.² Tres meses después, en marzo de 2016, en una reunión con expertos y funcionarios sobre la erradicación de la pobreza, dijo que la clase media ya había aumentado al 70%, si contamos los hogares que acaban de salir de la pobreza.³ Efectivamente durante las dos primeras décadas del siglo XXI, en el marco del *boom de las commodities*, los países de América Latina disminuyeron su pobreza, aumentaron los sectores de ingresos medios y creció el optimismo generalizado sobre la región (Franco *et al.*, 2011, Ferreira *et al.*, 2013). Este optimismo se enfrenta hoy al fin del *boom*, así como a la recesión postpandemia con nuevas cifras altas de pobreza en la región (CEPAL, 2020). Y es que el aumento de los ingresos de las capas medias fue significativo, pero sobre bases inestables del mercado de empleo y una estructura productiva con enormes sectores de baja productividad que no han cambiado sustantivamente, como

¹ Este proyecto fue financiado por la Universidad del Rosario. Conté con el invaluable apoyo de cuatro asistentes de investigación, hoy colegas, en Bogotá (Ivette González, Laura Díaz y Katherine Gaitán) y en Montevideo (Denise Courtoisie).

² “Santos: Colombia es un país de clase media”, *La FM*, 12 de mayo de 2015.

³ “El 70% de los colombianos son de clase media: Santos”, *El Colombiano*, 2 de marzo de 2016.

señalan varios trabajos (Benza y Kessler, 2020; Álvarez-Rivadulla *et al.*, 2022a; Güemes y Paramio, 2020).

Tener una clase media más amplia se ha asociado a resultados positivos, por considerarla una fuerza pacificadora, cohesionadora, democratizadora y modernizadora; esto desde la década de 1960, durante la Guerra Fría, y hasta el presente. De hecho, esto está detrás del discurso de Santos que abre este capítulo: la clase media como pacificadora y democrática en la Colombia de la paz. Sin embargo, la evidencia sobre estos efectos es ambigua. El ejemplo tal vez más claro de esto es que hubo sectores medios que en Alemania apoyaron el nazismo y otros que lo rechazaron (Adamovsky *et al.*, 2015). Lo mismo puede decirse de las dictaduras en los países de la región. Y es que ser de clase media puede significar cosas muy distintas en distintos contextos. Estos significados no coinciden necesariamente ni con los rangos de ingresos de los economistas ni con las ocupaciones de los sociólogos ni con las esperanzas de los gobiernos y organismos internacionales. De hecho, estos significados han sido poco explorados. ¿Qué significa ser de clase media para las personas que dicen serlo?

Este capítulo se pregunta por esta apropiación en dos contextos distintos dentro de la región de América Latina. Uruguay, que tradicionalmente ha tenido unas clases medias extendidas, y Colombia, donde la clase media aumentó más recientemente, según distintos tipos de mediciones (Fresneda Bautista, 2017; Rama, 1960; Franco *et al.*, 2010). ¿Quiénes son los que se identifican con la clase media y qué entienden por clase media? ¿Están esos significados asociados a lo que entienden los políticos y los académicos? ¿Cuáles son los criterios que utilizan para situarse en la clase media y otros por debajo o por encima? ¿Tienen estas clasificaciones consecuencias en términos de toma de decisiones o de procesos de exclusión? Existe una interesante e incipiente literatura antropológica, histórica y sociológica en la región sobre la ambigüedad y la creación histórica de la categoría de clase media (Adamovsky *et al.*, 2015; López-Pedreros, 2008; López-Pedreros y Weinstein,

2012). Sabemos menos sobre los significados que las personas le dan a la categoría, pero hay interesantes antecedentes en la región sobre todo para el caso chileno (Méndez y Gayo, 2018; Castillo *et al.*, 2013; Méndez 2008; Barozet y Espinoza, 2009). Aquí me baso en estos estudios pioneros añadiendo una dimensión comparativa, inspirada en el trabajo seminal de Michele Lamont (1994, 2002) sobre las fronteras simbólicas de clase comparando Francia y Estados Unidos, a su vez estimulado por el ya clásico trabajo de Pierre Bourdieu (1988) sobre las distinciones de clase.

A través de 86 entrevistas con personas que por ocupación se ubicaban en las clases alta, media y baja, este capítulo examina si la clase significa algo para ellas, y en particular las clases medias, así como sus consecuencias en prácticas y decisiones claves para la producción y reproducción de la desigualdad, como la educación de los hijos. En ambos contextos la clase importa para las personas que se consideran a sí mismas de clase media y, si bien se asocia con los ingresos, se trata en ambos casos más de la estabilidad de estos, asociada a la estabilidad del empleo (versus la herencia o los subsidios), que de un monto en particular. Pero las personas van mucho más allá del ingreso para determinar su clase, enfocándose en límites culturales, morales y residenciales. Más allá de estas similitudes, hay interesantes diferencias en la intensidad y la forma de estos límites simbólicos. Las distinciones de clase media basadas en educación fueron mucho más salientes en Bogotá que en Montevideo. Y los límites morales con los de abajo, y en particular con los que reciben ayudas del gobierno, fueron más salientes en Montevideo. Estos límites simbólicos no son sólo ideas. Crean grupos. Se transforman en límites y distinciones sociales a través de importantes decisiones familiares como las relativas a la educación o a la residencia. Así, mientras que en Bogotá ser de clase media se asocia con brindar a los hijos educación privada, en Montevideo se relaciona con brindar o tener nostalgia por la educación pública.

CONCIENCIA DE CLASE Y LA AMBIGÜEDAD DE LAS CLASES MEDIAS

Las clases medias son las más ambiguas en su definición objetiva y suelen serlo aún más en sus definiciones subjetivas, entre otras por los significados positivos que históricamente se les ha atribuido. En sociología, se suele asociar a las clases medias con las ocupaciones no manuales que requieren cierta educación, en calidad de empleado o pequeño propietario. Se distinguen de quienes realizan ocupaciones sin calificación, sobre todo manuales, y en las economías como las nuestras de los trabajadores sin contrato o informales, y de quienes son los dueños de los medios de producción o tienen cargos gerenciales altos (Wright, 2005; Portes y Hoffman, 2003; Goldthorpe y Erikson, 1992; Wright, 1985). En la mayoría de los países de la región, las clases medias han aumentado en la segunda mitad del siglo xx, sobre todo por el cambio estructural de empleos rurales a empleos urbanos y, posteriormente, de empleos industriales a empleos en servicios (Solís y Boado, 2014). Sin embargo, el sector de servicios es tan heterogéneo, con grandes sectores muy poco remunerados, que esos cambios no necesariamente se reflejan en mejoras en el nivel de bienestar.

El grado de correspondencia entre las medidas objetivas y subjetivas de clase varía en las distintas sociedades (Wright, 1997). Demostrarlo a nivel individual es un gran reto porque, si bien las encuestas nacionales de hogares son relativamente buenas para medir los ingresos, la ocupación y la educación, no preguntan por la identificación subjetiva de clase. Por su parte, las encuestas de opinión representativas a nivel nacional, como el Barómetro de las Américas, han preguntado sobre la clase subjetiva en determinados años, pero no son precisas en las medidas ocupación o bienestar socioeconómico. Sin embargo, en una estimación realizada con esta última, pudimos ver que colombianos y uruguayos alinean sus condiciones objetivas y subjetivas de clase. Cuanto mayor el nivel educativo y la riqueza, más alta es la clase con la que el individuo se autoidentifica (Álvarez-

Rivadulla y Queirolo, 2013). De forma interesante, en ese análisis, la educación pesa menos en Uruguay que en Colombia en la autoidentificación de clase.

Más allá de la existencia de datos para examinar la correspondencia entre indicadores objetivos y subjetivos, Savage *et al.* (2001) nos advierten sobre los resultados diferentes que se obtienen sobre identificaciones de clase si se usan entrevistas en lugar de encuestas. Aunque las encuestas muestran que las personas pueden definirse fácilmente en términos de clase, no está claro que esta autoidentificación signifique mucho para los encuestados. En sus entrevistas en Inglaterra encontraron mucha resistencia de los individuos a definirse en términos de clase, gran ambigüedad, y una asociación de ser de clase media con ser “normal” u “ordinario” y evitar distinguirse de los otros, algo bien distinto a lo que Bourdieu (1988) había señalado para el París de los años setenta, donde las distinciones de los sectores medios eran muy importantes, sobre todo en términos culturales.

Algo similar sucede en el caso más estudiado en América Latina, el chileno, donde el “todos somos de clase media” (Barozet, 2017; Castillo *et al.*, 2013) parece ser la respuesta a una sociedad muy desigual, pero que logró bajar enormemente los índices de pobreza y generó, al menos hasta el reciente estallido, aspiraciones de movilidad social fundamentalmente vía el mercado de educación y residencial (Gayo *et al.*, 2013; Méndez y Gayo, 2018).

Además de que existen pocos estudios de caso, no se halla hasta el momento ningún estudio comparado sobre significados de clase en la región. Para abordar la relevancia y los significados de las clases medias en América Latina decidí utilizar una comparación de casos inspirada en el trabajo de Lamont (1994, 2002) en el que examina las clases media trabajadora (2002) y media alta (1994) en Francia y Estados Unidos. El diseño comparativo es útil para descubrir similitudes y diferencias en los significados de clase, así como para comprender las razones socioeconómicas y culturales de dichos significados. Elegí dos contextos que conozco en profundidad y que son extremos en grados de desigualdad y en tamaño de las clases medias en la región.

LOS CASOS

Éste es un estudio cualitativo comparado de la clase subjetiva en las ciudades capitales de Colombia, que ya he descrito como uno de los países más desiguales del mundo, con un Gini de 0.523 en 2021, y Uruguay, históricamente entre los países más igualitarios de la región, con un coeficiente de Gini de 0.386 en 2021.⁴ Según las medidas de grupos de ingresos medios usadas por el BID, de personas que ganan entre 12.4 y 62 dólares al día, mientras Colombia alcanzó un 30% de su población esa categoría durante el *boom* (en 2015), Uruguay tenía el doble en ese mismo momento, 62 por ciento.⁵ Tomando una medida un poco más relativa como la de la OECD, como se ve en el cuadro 1, Colombia tenía 38.53% de su población en sectores medios y Uruguay 55.51% (datos *circa* 2010). Las proporciones de personas que se consideran de clase media son similares a las objetivas. Mientras en Colombia un 38.5% se ve a sí mismo de clase media, un 53% lo hace en Uruguay. Los datos sociológicos de clase por ocupación son de magnitudes más modestas, pero la proporción se mantiene en casi el doble en Uruguay (casi un 40%) que en Colombia (alrededor de 20%). Todas estas cifras han cambiado con la recesión y la pandemia, pero el trabajo de campo se realizó durante el *boom*, en 2012.

Esta diferencia en el tamaño de las clases medias es parte de “matrices socioculturales nacionales” o matrices de desigualdad que varían en distintas sociedades de la región, es decir, combinaciones de grados reales de desigualdad y niveles de aislamiento y tipo de relaciones entre clases (Kaztman, 2007). La desigualdad y la segregación dependen de factores históricos tan lejanos como la colonización, sobre todo de la disponibilidad de mano de obra barata en ese momento, así como de procesos más recientes, pero relacionados, de construcción de los estados de bienestar (de Ferranti *et al.*, 2003) y sus diversas reestructuraciones.

⁴ Datos de INE y DANE, respectivamente, 2023.

⁵ IADB. Estadísticas de pobreza y desigualdad de ingresos en ALC.

Cuadro 1. Clases sociales en América Latina, según ingresos, percepción y ocupación, *circa* 2010

	CLASE BASADA EN INGRESOS RELATIVOS A LA MEDIANA *			CLASE SOCIAL SUBJETIVA** (INDIVIDUOS)					CLASE SOCIAL OCUPACIONAL (HOGARES)***		
	DESFAVO- RECIDOS	SECTORES MEDIOS	AFLUEN- TES	BAJA	MEDIA- BAJA	MEDIA	MEDIA- ALTA	ALTA	BAJA	MEDIA	ALTA
URUGUAY	15.82	55.51	28.67	3.69	29.51	52.85	3.16	0.96	50.89	38.45	10.66
MÉXICO	17.11	52.88	30	26.23	34.70	34.56	3.69	0.82			
CHILE	18.67	49.14	32.19	22.54	34.99	37.48	3.18	1.80			
BRASIL	20.6	47.46	31.95	19.70	33.47	39.47	6.95	0.41			
PERÚ	21.64	46.86	31.5	21.79	25.61	46.52	5.12	0.96			
COSTA RICA	21.92	45.68	32.41	21.15	30.91	41.90	5.36	0.69			
ECUADOR	22.28	44.9	32.82	15.28	30.86	46.29	6.66	0.91			
ARGENTINA	23.7	43.77	32.54	8.05	33.00	55.01	3.61	0.33			
COLOMBIA	26.66	38.53	34.81	25.84	28.94	38.49	4.71	2.02	65.9	22.10	12.1
BOLIVIA	27.57	36.72	35.71	9.50	23.79	62.07	4.29	0.35			

Fuentes:

* OECD, Latin American Economic Outlook 2011 (2010). Datos de 2006, basados en encuestas continuas de hogares, disponibles en: <http://dx.doi.org/10.1787/888932338060>. Clase media son los hogares que están entre el 50 y el 150% de la mediana de ingresos.

** Barómetro de las Américas-LAPOP 2012. Encuestas nacionales representativas a nivel individual. Procesamiento propio. Más información disponible en: <http://www.vanderbilt.edu/lapop/ab2012.php>.

*** Para Uruguay, cálculos propios con base en ECH, del proyecto "Panorama de las Clases Medias en Uruguay". Se consideraron clases medias los hogares con jefes: técnicos y profesionales de bajo rango, trabajadores no manuales de rutina, trabajadores en venta de grandes y pequeños comercios, y pequeños patrones. Para Colombia se tomó la estimación de Fresneda (2017) con una modificación. Mientras él pone a los profesionales y técnicos en la clase media, aquí se ubican en la alta, junto a directivos. No hay una comparación de clases por ocupación usando exactamente los mismos datos y clasificaciones que incluya a ambos países para *circa* 2010. La comparación más rigurosa de la estructura de clases por ocupación en América Latina reciente no incluye a Colombia (Molina et al., 2022).

También de procesos de contestación tan diversos como revoluciones, movimientos sociales o hasta el crimen organizado “en tanto formas que han cuestionado y cuestionan fuertemente las bases de legitimidad de las pretensiones de superioridad social de las élites tradicionales” (Katzman, 2023).

Uruguay fue una sociedad pequeña, con homogeneidad social desde el momento de la colonización (después de haber exterminado a la escasa población indígena y abolido la esclavitud), con muy pocos ricos y una democracia temprana, estable e

igualadora (Rama, 1960). La prematura expansión de la educación pública fue un mecanismo de incorporación de las clases medias a la sociedad más amplia que funcionó como base de una ideología igualitaria. Los inmigrantes se incorporaron fácilmente a las clases medias y altas, y las clases medias ya estaban extendidas en 1908 (25% a 30% en todo el país y 40% en Montevideo) (Solari, 1965). Estas crecientes clases medias tuvieron un impacto político al defender el proyecto batllista que constituyó la base de uno de los estados de bienestar más generosos de la región. Tanto Rama como Solari relacionan la ideología igualitarista dominante, al menos hasta los años sesenta, cuando realizaron sus estudios, con el gran tamaño de las clases medias. Sin embargo, como observa Kaztman (2007), en los últimos años se están produciendo grandes cambios en países tradicionalmente igualitarios como Argentina, Costa Rica o Uruguay. Por un lado, los estratos medios están abandonando los servicios públicos. Por otro, están dejando atrás el consumo autocontrolado por empatía, por nuevas aspiraciones de consumo en un mundo globalizado. En Uruguay en particular ha aumentado la fragmentación social, que se ve en la segregación en residencial y educativa (Kaztman *et al.*, 2004; Álvarez-Rivadulla *et al.*, 2022b; INEED, 2018), independientemente de mejoras en la desigualdad de ingreso.

Colombia, en cambio, tuvo un patrón de colonización basado en la explotación de mano de obra indígena y negra, con alta desigualdad y clases medias pequeñas hasta mediados del siglo xx. Como señala Fresneda (2017), las clases medias medidas por ocupación aumentaron en Colombia sólo con la sustitución de importaciones, alrededor de 1960, y dejaron de crecer estabilizándose alrededor de 1990, con la apertura económica. El interés de la Alianza para el Progreso durante la Guerra Fría fue también clave en esa formación de la clase media con ánimo pacificador en los años sesenta, vía políticas de vivienda por ejemplo (López-Pedrerros, 2008). El estado de bienestar ha sido mucho más modesto que el de Uruguay, con un sistema educativo público que nace para los más pobres y un sistema educativo privado, aunque también muy estratificado al interior, para sectores

altos y medios (García-Villegas *et al.*, 2021). Este “*apartheid* educativo” (García-Villegas y López, 2011), sumado a diferencias regionales, raciales, residenciales y de acceso limitado al empleo formal, hacen de Colombia una sociedad extremadamente desigual, pero también fragmentada, es decir con pocas interacciones entre clase sociales distintas (Álvarez Rivadulla, 2013).

EL PROCESO DE INVESTIGACIÓN

El trabajo de campo para este estudio consistió en 86 entrevistas durante 2012 y 2013, 45 en Bogotá y 41 en Montevideo a adultos en la cima de su actividad económica vital (43 años en promedio). En cada contexto, entrevistamos a personas que definimos como de clase alta o media alta por su ocupación y educación (gerentes, médicos, profesores universitarios, etc.), clase media (empleados y trabajadores independientes o pequeños empresarios con alguna educación) y clase baja (en este caso eran todas trabajadoras domésticas, porque el proyecto más amplio tenía un interés particular en esta ocupación). No utilizamos tramos de ingresos para definirlos, sino definiciones sociológicas basadas en la ocupación, aunque sí preguntamos por los ingresos personales y familiares, por lo que en la presentación de las citas ofrecemos tanto los ingresos como la ocupación junto con la identificación subjetiva de la clase. La muestra de entrevistados no es representativa de ninguna de las dos ciudades, pero se tomó intentando captar la mayor variación posible. Empezamos con varias muestras de bola de nieve en cada ciudad, que abarcaban diferentes ubicaciones geográficas, sexo y ocupaciones. La mitad de los entrevistados en ambas ciudades se consideraron de clase media (o “en el medio”). En este capítulo, me centro en esta parte de la muestra que se autoidentificaba como clase media.

Las entrevistas duraron entre una hora y más de dos horas y, por lo general, se realizaron en los domicilios de los entrevistados. Todas las entrevistas se grabaron y transcribieron, y posteriormente se codificaron y analizaron. Las entrevistas incluían

varias preguntas abiertas sobre cómo se definían las personas en general y económicamente, trayectorias laborales, educativas y residenciales, amigos, decisiones sobre la escuela y el barrio, actitudes redistributivas, etc. Sólo una pregunta era cerrada y la formulamos únicamente al final de la entrevista: ¿De qué clase te consideras? Las opciones eran clase baja, media-baja, media, media-alta y alta. También había otras preguntas cerradas en un cuestionario autoadministrado, como los ingresos.

CONCIENCIA DE CLASE O VISIÓN REALISTA (Y RELACIONAL) DE LA CLASE

En las entrevistas, la clase social subjetiva aumentó con los ingresos del hogar de forma coherente. Las ocupaciones también tendían a correlacionarse con la identificación subjetiva de clase. Sin embargo, quienes se autoidentificaron como clase media constituyeron la categoría más heterogénea objetivamente. Esto no ocurría porque las personas no supieran dónde estaban, sino porque pensaban en su posición relacionalmente, respecto a los otros en el hogar (fundamentalmente las mujeres), los otros que están más arriba y más abajo, y, de forma interesante, respecto a su clase de origen. Así, encontré algunas trabajadoras domésticas que se consideran de clase media porque “tengo todo lo que necesito”, “no paso hambre”, “trabajo y no vivo del Estado”, como me dijeron algunas de ellas fundamentalmente en Montevideo. Finalmente, casi todas las personas en ambos contextos tuvieron en cuenta su clase de origen a la hora de responder, y aunque en el momento de la entrevista tuvieran unos ingresos mucho más elevados o fueran profesionales de alto rango, se consideraron de clase media porque provenían de una familia de clase media.

Un ejemplo de coincidencia entre clase subjetiva y objetiva fue el de Liliana, vendedora de productos didácticos por su cuenta, quien antes trabajó para una editorial y, como maestra, tenía unos ingresos de 55 dólares (PPP) al día, vive con su esposo jubilado, y se consideró de clase media:

-Y ahora, para terminar, me gustaría que me dijeras si te consideras perteneciente a alguna clase social.

R: Pues yo soy de un estrato de clase media, de clase media media.

- ¿Por qué media media?

R: Porque un estrato 3 y un estrato 4 son más o menos una clase media y yo me considero que estoy bien donde estoy, en el estrato 4. No me creo en uno superior. Viniendo de tantos años de estrato 3, no me creo de un estrato alto.

Aunque más adelante explicaremos la noción de estrato y su importancia en Colombia, su percepción coincide con la ubicación que hubiera señalado un sociólogo en base a la ocupación y educación. Coincide también con la clasificación de clase por ingresos. Pero, además, su reflexión da cuenta del pasado. Aunque ahora viva en un barrio un poco mejor, se siente de clase media porque siempre ha sido de clase media o estrato tres.

Así, bogotanos y montevideanos parecen seguir el patrón de conciencia de clase que encontramos anteriormente en forma cuantitativa (Álvarez-Rivadulla y Queirolo, 2013) y que Jorrat detectó también en Argentina (2014). No expresan la ambigüedad en la identificación de clase que Savage *et al.* encontraron en Inglaterra y Méndez en Chile. Tampoco se agrupan en torno a la respuesta “todos somos de clase media” como en el caso chileno (Castillo *et al.*, 2013).

LENGUAJE DE CLASE: ESTRATO VERSUS CLASE

A pesar de la conciencia del lugar socioeconómico que se ocupa, en Bogotá la categoría de clase fue mucho menos saliente que en Montevideo. El lenguaje de clase resultó ajeno para muchos entrevistados en Bogotá mientras que en Montevideo aparecía como una categoría nativa, antes de preguntar por ella. Janeth, empleada doméstica de Bogotá, no pudo responder a la pregunta, por ejemplo:

- ¿Para terminar me gustaría preguntarle si usted se define como perteneciente a alguna clase social?

J. No.

- Por qué?

J. Pues no. Mire que yo no he pensado en eso. Nunca me habían hecho una pregunta así, no.

- ¿Usted cree que existen clases?

J. Pues eso es lo que dice la gente, pero pues...

- ¿Que clases ha escuchado que existen?

J. La clase alta, la clase baja y la clase media y eso, pero igual eso yo no lo he... igual es la primera vez que me hacen esa pregunta entonces como que no.

En general, en Colombia el lenguaje de los estratos sustituye al lenguaje de clase (Uribe, 2008). Curiosamente, los estratos empezaron como una política redistributiva a finales de los ochenta que dividía las zonas urbanas en seis, de manera que las zonas urbanas más acomodadas (estratos 5 y 6) pagaban más por los servicios urbanos, subvencionando a las zonas más pobres (estratos 1, 2 y 3). El estrato 4 pagaba el precio “real”. Sin embargo, el término adquirió un uso social que va mucho más allá del lugar donde vive la gente e identifica a las personas por el estrato al que pertenecen, como vimos más arriba en la cita de Liliana. El estrato al que uno pertenece viene en la factura del teléfono y del agua; en múltiples formularios se pregunta por el estrato como indicador del nivel socioeconómico; algunas políticas públicas o becas en instituciones educativas privadas, se basan en estratos; y muchos análisis académicos utilizan el estrato como atajo para el nivel socioeconómico. En la actualidad, la mayoría de la gente lo utiliza indistintamente con clase y esto fue muy saliente en las entrevistas de este proyecto. Para los entrevistados, la clase baja no vive, sino que “es” de estratos 1 o 2, la clase media de estratos 3 o 4 y la clase alta en los estratos 5 o 6.

En Uruguay, por el contrario, el lenguaje de clase, y en particular el lenguaje de la clase media, apareció en las entrevistas mucho antes de preguntar por autoidentificación, por ejemplo,

como respuesta a la pregunta de a qué colegio fue o en qué barrio vivía cuando era pequeño. La respuesta “una escuela de clase media” para referirse a una escuela pública, o “un barrio de clase media” fueron muy comunes en el inicio de la entrevista.

INGRESOS ESTABLES Y SUFICIENTES DEL TRABAJO, BARRIO, EDUCACIÓN

Estudiar la clase social subjetiva con entrevistas en lugar de sólo con encuestas da mucha más textura, ofreciendo los significados y procesos de pensamiento en los que entran las personas cuando se les pide que ubiquen a otros o a sí mismos en un esquema de clase. El primer hallazgo mencionado más arriba es la relacionalidad de la ubicación subjetiva de clase. Pero hay ciertos criterios absolutos que las personas utilizan para ubicarse.

El primero tiene que ver con ingresos. Más que la cantidad de ingresos, que varían muchísimo entre los que se consideran de clase media, lo que definió a la clase media para los entrevistados fue tener unos ingresos estables, procedentes del trabajo, que sean suficientes no sólo para cubrir las necesidades básicas, sino también para ahorrar, pagar deudas de una casa propia, o permitirse “algunos lujos” como unas vacaciones anuales, ir al cine o cenar fuera. Por el contrario, identificaron a la clase baja con no tener ingresos constantes y a las clases altas con tener muchos, pero no necesariamente procedentes de su propio esfuerzo y trabajo, sino de la herencia.

El segundo, casi tan importante como el primero y en los dos contextos, fue el barrio o lugar de residencia. En Montevideo los entrevistados sistemáticamente identificaron dos o tres barrios específicos con la clase alta (claramente Carrasco y para otros Punta Carretas y Pocitos), los asentamientos ilegales y algunos otros barrios más tradicionales de clase trabajadora (como El Cerro) como clase baja, y el resto de la ciudad como clase media, a veces dando nombres de barrios específicos. En Bogotá, los entrevistados equipararon vivir en un determinado estrato a

ser de una determinada clase. También identificaron un norte rico, un sur pobre y una ciudad de clase media en el occidente de Bogotá.

Esta dimensión espacial es interesante porque suele pensarse que el barrio está determinado por la clase, en función de la disponibilidad de ingresos, pero, según estos datos, parece ser también constitutivo de la clase. Esto se relaciona con el esquema de clases de Bourdieu (1988), según el cual las prácticas de consumo y los estilos de vida son al mismo tiempo producto y constitutivos de la clase social como categoría significativa. Diferentes autores señalan los componentes espaciales de la clase. Como afirma elocuentemente la geógrafa Doreen Massey (2013): “Esas relaciones de clase desiguales no existen, como dice el refrán, en la cabeza de un alfiler. Están organizadas espacialmente”. Aunque los estudios históricos sobre la formación de la clase obrera analizaron la relevancia del barrio obrero en la identidad de clase, cada vez hay más interés por las clases medias y una pluralidad de espacios, desde el barrio (Blokland y Savage, 2001; Butler y Robson, 2003; Méndez y Gayo, 2018) hasta el centro comercial (Dávila, 2016), pasando por los conjuntos residenciales “modernos” (Hurtado-Tarazona *et al.*, 2020).

El tercer aspecto que los entrevistados de contextos usaron para definir la clase media fue tener cierta educación, tanto formal (título) como informal (“saber hablar”, “saber relacionarse”). Sin embargo, el énfasis en el capital cultural o los límites culturales fue mucho mayor en Bogotá, donde “ser profesional”, pero también “tener tema de conversación” o tener cierto “nivel cultural”, se asoció repetidamente con la clase media en oposición a la clase baja.

- ¿Puede decirme cuáles son las características de la gente con la que le gusta relacionarse?

E. Gente de mi nivel. Gente con la que puedes hablar de publicidad, de educación, gente con la que puedes hablar de....

[...]

- ¿Y quién vive en este barrio?

E. Cuando acabamos de llegar era estrato 4, era gente con ganas de iniciar cosas, gente profesional, gente iniciadora pero más hacia el tipo profesional. (...) Actualmente no hay tantos profesionales, hay más empleados. No hay tantos autónomos y profesionales.

[y más adelante en la entrevista, hablando de que no quieren que sus hijos se casen con alguien de nivel socioeconómico más bajo]

E. Si eres una profesional y tu marido es un empleado, si lo llevas al club de sociólogos de la ciudad y tu marido es un empleado, entonces no podrá hablar el mismo idioma. [Y la esposa interrumpe]

W. Te vas a sentir incómoda. Van a hablar de algo y él no podrá tocar esos temas ni nada, no podrá mantener una conversación y él se sentirá mal y tú te sentirás... bueno... peor.

[y un poco más adelante en la entrevista]

E.: ¿Qué tipo de lugares de la ciudad no te gusta visitar?

W: Los populares, los populachos, porque hay mucha gente, mucho ruido, mucha bulla.

(Eduardo, 52 años, publicista que estudió en una institución de educación terciaria no muy prestigiosa, actualmente administra su propio jardín infantil como negocio familiar (su esposa es maestra), y aspira a abrir tres más en un futuro cercano. Viven en un barrio residencial de estrato 4, pero en la localidad más pobre de Bogotá. Sus ingresos son de 101 dólares PPP per cápita y día (el doble del límite superior de la definición del BM). Se autoidentifica con la clase media y proviene de la clase baja).

Este mayor énfasis en los límites culturales entre mis entrevistados colombianos corresponde con los datos de encuesta de Álvarez-Rivadulla y Queirolo (2013), según los cuales hacen falta más años de educación para auto considerarse de clase media en Colombia que en Uruguay. Esto puede relacionarse con la mayor desigualdad en el acceso a educación profesional en Colombia que en Uruguay. También con una fuerte creencia en Colombia en la movilidad social vía educación, que se hizo evidente también en las entrevistas.

En Uruguay, en cambio, los límites de la clase media hacia abajo fueron menos culturales y más morales. El ejemplo de Camila, una enfermera, madre soltera, ilustra esto:

R: La clase media somos nosotros, ¿no? Somos una clase media que no es ni rica ni pobre. Los pobres son... no sé. Los pobres son los que viven en el *cantegril* [asentamientos informales], que no tienen trabajo, tienen muchos hijos. Son los que ves que el gobierno mantiene actualmente. Les dan ese dinero, ese subsidio de comida, y tienen que vivir con eso. Es gente pobre. No tienen nada.

(48 años, hija de una empleada doméstica y de un camionero. Tiene dos trabajos en el mismo hospital, como enfermera titular y como instrumentista. Sus ingresos diarios son de 21 dólares PPP per cápita).

Se distingue de los de abajo por la fuente de sus ingresos: su trabajo y su esfuerzo, y no las transferencias monetarias del gobierno. Aunque esta distinción está presente en la mayoría de mis entrevistas en Uruguay, está aún mucho más cargada moralmente entre los que pertenecen a la clase baja, pero trabajan. La condena de los beneficiarios como vagos y el desacuerdo con la política son altos entre los uruguayos, pero aumentan cuanto más baja es la clase social, o cuanto más cerca está la persona de los que reciben dinero del Estado (Álvarez-Rivadulla, 2014). Esto es interesante dado que en otros países el apoyo a estas políticas aumenta cuanto más pobre es la persona. Y es también interesante porque Uruguay es uno de los países donde las personas creen más intensamente que el Estado debe disminuir la desigualdad de pobres y ricos. Esto indica las diferencias entre el apoyo difuso a una idea como eliminar la desigualdad y el apoyo específico a una forma de implementarlo (Cavaille y Trump, 2012). En particular, esto puede explicarse por la ruptura que la pobreza y las transferencias focalizadas trajeron al contrato social batllista tradicional basado en empleo y un estado de bienestar universal.

LÍMITES SOCIALES: ELECCIONES DE COLEGIO Y REPRODUCCIÓN DE CLASE

El grado y las formas en que la conciencia de clase o las fronteras simbólicas se convierten en fronteras sociales o en decisiones reales que incluyen y excluyen a otros se convierte en una cuestión empírica interesante y específica de cada contexto (Lamont y Molnar, 2002). En los dos contextos estudiados, encontré correspondencias interesantes entre los límites simbólicos y decisiones como la ya mencionada elección de barrio y la escuela de los hijos. Al mismo tiempo, esas decisiones pueden afectar, en el futuro, a la clase social objetiva. La escuela que las personas eligen para sus hijos puede influir en su acumulación de capital social, que a su vez puede actuar sobre sus oportunidades laborales en el futuro.

En Montevideo, la clase media está asociada a la escuela pública. Cuando Camila, la enfermera de Montevideo presentada antes, eligió la escuela para sus dos hijos, optó por la pública del barrio. No tenía dinero suficiente para pagar una matrícula privada, pero además, pensaba que una escuela privada implicaría un estilo de vida que no podía permitirse. Victoria, pediatra con unos ingresos similares a los de otros que envían a sus hijos a la escuela privada, y clasificada objetiva y subjetivamente como de clase media alta, también eligió la escuela pública del barrio, por razones diferentes, no por necesidad sino por convicción. “Como hay una buena escuela pública cerca, preferimos mandarlos ahí, porque creo que todo el mundo debería ir a un colegio público”, dijo. Además, aún entre los que han elegido escuelas privadas y se consideran de clase media, la nostalgia por la escuela pública está presente. Sienten la necesidad de justificar por qué no envían a sus hijos a la escuela pública y lo hacen haciendo referencia a grandes narrativas de cambio social. Lucía, una bibliotecóloga que vive en un barrio de clase media de Montevideo (Brazo Oriental), lo ejemplifica claramente:

Yo fui a escuela pública y era hincha de la escuela pública y pensé que iba a mandar a mis hijos a la escuela pública, pero bueno, las cosas han

cambiado y digo, tenés otras cosas que le faltan, no sólo de... capaz que hay escuelas muy buenas y las maestras son las mismas que de mañana van a la pública y de tarde a la privada, pero las condiciones, los recursos y las cosas que tienen son otras, y también lo que más me pesa en realidad es las juntas, ¿no? Pensando en que ta, lamentablemente van otro tipo de niños que, pobres, no es que los vas a discriminar ni nada, pero bueno, viven otras realidades y yo tampoco quiero que... no es que no quiera que se junten porque yo... es diferente, pero yo tenía amigos que no tenían un mango y mis padres podían por fuera pagarme el inglés y mandarme al club y bueno, y estudiábamos todos en la escuela pública, éramos un montón de hermanos, trabajaba mi padre, bueno, lo que pasaba en aquella época, vos compartías con el otro que era una persona pobre pero no por ser pobre, era otro ambiente... ahora hablamos de drogas, de un montón de cosas que ta, lamentablemente yo... cómo les explico de la vida que llevan esas familias cuando hay muchas cosas que yo no quiero que mis hijas las vivan, no es que comparta con otro que no tiene, eso no me importa, pero no cosas que no me parece que corresponde vivirlas. El otro niño no tiene la culpa, pero bueno, si yo puedo evitárselas...

(Lucía, trayectoria de clase media estable, 20 dólares PPP per cápita al día).

Esta decisión no es aislada. La escolarización pública entre los más pudientes, en particular entre los hijos de los profesionales, ha disminuido en Uruguay en las últimas décadas. Pero la idealización de una escuela pública igualitaria del pasado está presente aún entre los que se fugan (Álvarez-Rivadulla *et al.*, 2022b).

En Bogotá, en cambio, la pertenencia a la clase media está asociada más tradicionalmente a la escolarización privada. La asociación de que la escuela pública es sólo para los pobres, que empieza a dominar el discurso en Uruguay, es dominante en Colombia desde el inicio del sistema público (García-Villegas *et al.*, 2021). Sin embargo, la elección allí es acerca de qué escuela privada. Esa decisión se basa en percepciones subjetivas de clase, no sólo en los ingresos. Cuando Eduardo, el publicista reconvertido en empresario de guarderías, me habló de los colegios a

los que iban sus hijos, me explicó que nunca se planteó uno público porque eso significaba quitar una oportunidad a los que realmente la necesitaban. En su mirada, las escuelas públicas son para los pobres. Y ellos buscaban una escuela que les diera “relaciones”, “el nivel socioeconómico en el que pudieran sentirse cómodos”. “Si la escuela fuera de un nivel inferior, perderíamos puntos para lo que buscamos: tranquilidad, estabilidad y progreso”. Sin embargo, cuando le pregunté por qué eligió los dos colegios de nivel medio que eligió, y no uno de los colegios bilingües de élite de la ciudad, me dijo: “Si el nivel fuera más alto, sería para escalar a un nivel que... Uno debe estar en el sitio indicado, siempre debe buscarse lo de uno”. Sus ingresos, sin embargo, eran superiores a los de muchos miembros de la clase alta que envían a sus hijos a los mismos pocos colegios bilingües de élite de la ciudad.

OBSERVACIONES FINALES

Este trabajo ha mostrado la relevancia de ser de clase media o de “estratos medios”, en dos contextos bien diferentes en sus matrices históricas de desigualdad. Más allá de las claras diferencias objetivas en el tamaño de la clase media —Uruguay dobla a Colombia sin importar la medida que tomemos—, sentirse de clase media está relacionado en ambos lugares con elementos comunes como la estabilidad de un ingreso que proviene del trabajo y es suficiente más allá de la sobrevivencia, el lugar de residencia y la educación. Además, en general las personas de distintas clases sociales se ubican en la estructura de clases teniendo en cuenta esas dimensiones objetivas, con una mirada en general realista de sus condiciones materiales, es decir, con “conciencia de clase” y no con la ambigüedad que aparece en otros contextos en relación con la categoría clase media. La clase es una dimensión estable, mucho más estable que los ingresos que pueden subir o bajar, tan estable que tiene en cuenta la trayectoria de clase de los individuos. Así, los no realistas entre los entrevistados, no lo eran por

evadir su condición de mejores ingresos, sino en general porque provenían de la clase con la que se identificaban. La autoidentificación de clase es relacional, con el pasado y con los otros, los otros dentro y fuera del hogar. Esto nos advierte sobre conclusiones rápidas tanto acerca del “crecimiento de la clase media”, como vimos durante el *boom* en la región, basándose en el crecimiento del grupo de ingresos medios, como de quienes analizan sólo clase subjetiva basándose en encuestas individuales.

Más allá de estas similitudes, este trabajo muestra diferencias en las formas contextuales en que ser de clase media se expresa y se transforma de clase en papel a clase en acción o en conformación de categorías o grupos más significativos. Entenderlas implica adentrarse en las matrices de desigualdad de cada sociedad y compararlas rigurosamente, sin caer en el relativismo.

Estos contextos pueden tener incidencia histórica o más reciente. Un ejemplo de la influencia de larga data es el nivel de segmentación del sistema educativo y del estado de bienestar más en general. Mientras en Colombia, por ejemplo, clase media se relaciona con educación privada, en Uruguay se vincula a educación pública o, más bien, con una nostalgia por la educación pública del pasado, asociada a una ideología igualitarista, aunque en la práctica haya fuga hacia la educación privada de los miembros más pudientes de la clase media. Por su parte, un cambio más reciente con alto impacto en la conformación de clase media en el Uruguay (y me animo a aventurar en Argentina al menos también) es el surgimiento de las transferencias monetarias. Recibir las marca moralmente a la pobreza como negativa, sobre todo desde la mirada de los pobres que se consideran trabajadores y esforzados, y para la clase media. Recibir transferencias estaría entonces formando clase tanto para quienes la reciben como para quienes no las reciben y desean distinguirse moral, cultural y socioeconómicamente de quienes sí, evitando la “sensación de promiscuidad” de la que hablaba Bourdieu (1999) entre aquellos que se sienten próximos espacialmente, pero lejos socialmente o de los establecidos y forasteros de Elias (2008 [1965]).

El poder explicativo de los ingresos es muy alto. No hay dudas. Pero si el objetivo de la clasificación de una población en clases es comprender las actitudes y prácticas que pueden reproducir o reducir la desigualdad, facilitar la interacción entre clases (cohesión), permitir la movilidad social ascendente, dar forma a las reivindicaciones ante el Estado o generar pactos redistributivos, entonces debemos profundizar en los significados asociados a una posición social, los límites que la gente traza con los de arriba y los de abajo y las prácticas que asocia a esa posición. Así, al tratar de entender los marcos de referencia desde los cuales las personas se ubican a sí mismos y a otros en la escala social es importante tomar en cuenta los contenidos de las “matrices socioculturales nacionales” o matrices de desigualdad de las que nos habla Kaztman (2007), es decir, de las configuraciones de desigualdad objetiva y fragmentación entre clases que van tomando forma a lo largo de la historia de cada contexto.

BIBLIOGRAFÍA

- Adamovsky, Ezequiel, Sergio Visacovsky y Patricia Vargas (eds.) (2015), *Clases medias. Nuevos enfoques desde la sociología, la historia y la antropología*, Buenos Aires, Ariel.
- Álvarez-Rivadulla, María José (2013), “Desigualdades en Colombia”, *Iberoamericana*, vol. 13, núm. 51, pp. 190-195.
- (2014), “Tolerancia a la desigualdad en América Latina: una exploración en Montevideo y Bogotá”, *Revista Ensamblés*, núm. 1, pp. 99-119.
- y Rosario Queirolo, (2013) “Inequality Matters: The Role of Education in Defining Social Class in Colombia vs. Uruguay”, *AmericasBarometer Insights*, núm. 86, disponible en <http://www.vanderbilt.edu/lapop/insights/IO886en.pdf>.
- , Juan Bogliaccini, Rosario Queirolo y Cecilia Rossel, (2022a), “La ilusión de una región de clases medias: el caso de Uruguay”, *Revista de Estudios Sociales*, núm. 79, pp. 41-59.

- , Juan Bogliaccini, Rosario Queirolo y Cecilia Rossel (2022b), “Decisiones educativas y prácticas de reproducción de clase en sectores medios-altos en Montevideo”, *Revista CS*, núm. especial, pp. 89-115.
- Barozet, Emmanuelle (2017), “¿Es usted de clase media? Probablemente no”, *CIPER*, 10 de abril, disponible en <https://www.ciperchile.cl/2017/04/10/es-usted-de-clase-media-probablemente-no/>.
- y Vicente Espinoza (2009), “¿De qué hablamos cuando decimos ‘clase media’? Perspectivas sobre el caso chileno”, *La estratificación social hoy en Chile*, Santiago de Chile, Santiago Expansiva-UDP-La Tercera.
- Benza, Gabriela y Kessler, Gabriel (2020), *Uneven Trajectories: Latin American Societies in the Twenty-First Century*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Blokland, Talja y Savage, Mike (2001), “Networks, Class and Place” *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 25, núm. 2, pp. 221-226.
- Bourdieu, Pierre (1988), *La distinción: criterios y bases sociales del gusto*, Madrid, Taurus.
- (1999), *La miseria del mundo*, Madrid, Akal.
- Butler, Tim y Garry Robson (2003), *London Calling: The Middle Classes y the Re-making of Inner London*, Oxford-Nueva York, Berg Publishers.
- Castillo, Juan Carlos, Daniel Miranda y Ignacio Cabib (2013), “Todos somos de clase media: Sobre el estatus social subjetivo en Chile”, *Latin American Research Review*, vol. 48, núm. 1, pp. 155-173.
- Cavaille, Charlotte y Kriss-Stella Trump (2012), “Support for the Welfare State Over Time: The Two Dimensions of Redistributive Preferences”, *SSRN Electronic Journal*, 10.2139/ssrn.2110010.
- CEPAL (2020), *América Latina y el Caribe ante la pandemia del covid-19: efectos económicos y sociales*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Dávila, Arlen (2016), *El Mall: The Spatial y Class Politics of Shopping Malls in Latin America*, Oakland, University of California Press.
- Elias, Norbert (2008 [1965]), “Towards a Theory of Established-Outsiders Relations”, en Norbert Elias y John Scotson (eds.), *The Established and the Outsiders*, Dublin, University College Dublin Press.
- Ferranti, David de, Guillermo Perry, Francisco Ferreira y Michael Walton (2003), *Inequality in Latin America. Breaking with History?*, Washington, D. C., The World Bank.

- Ferreira, Francisco, Julián Messina, Jamele Rigolini, Luis Felipe López-Calva, María Ana Lugo y Renos Vakis (2013), *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*, Washington, DC, Banco Mundial.
- Franco, Rolando, Martín Hopenhayn y Arturo León (coords.) (2010), *Las clases medias en América Latina: retrospectiva y nuevas tendencias*, México, Siglo XXI/CEPAL.
- (2011), “Crece y cambia la clase media en América Latina”, *Revista de la CEPAL*, núm. 103.
- Fresneda Bautista, Óscar (2017), “Evolución de la estructura de clases sociales en Colombia, 1938-2010. ¿Han crecido las clases medias?”, *Sociedad y Economía*, núm. 33, pp. 205-236.
- García-Villegas, Mauricio y Laura López (2011), “Apartheid educativo. Educación, desigualdad e inmovilidad social en Bogotá”, *Revista de Economía Institucional*, vol. 13, núm. 25, pp. 137-162.
- , Leopoldo Fergusson y Juan Camilo Cárdenas, (2021), *La quinta puerta*, Bogotá, Ariel.
- Gayo, Modesto, Berta Teitelboim y María Luisa Méndez (2013), “Exclusividad y fragmentación: Los perfiles culturales de la clase media en Chile”, *Universum*, vol. 28, núm. 1, pp. 97-128.
- Goldthorpe, John y Robert Erikson (1992), *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Clarendon Press.
- Güemes, Cecilia y Ludolfo Paramio (2020), “El porvenir de una ilusión: clases medias en América Latina”, *Nueva Sociedad*, núm. 285, pp. 47-59.
- Hurtado-Tarazona, Adriana, María José Álvarez Rivadulla y Friederike Fleischer (2020), “The Normalization of Bogota Social Housing Residents: Class Tensions in Third World Urban Peripheries”, *City & Society*, vol. 32, núm. 3, pp. 624-648.
- INEED (2018), *Aristas 2017. Informe de resultados de tercero y sexto de educación primaria*, Montevideo, INEED.
- Jorrat, Jorge (2014), “Percepción de clase y percepción de desigualdad en la Argentina en un contexto internacional, con especial referencia a las clases medias”, en Ezequiel Adamovsky, Sergio Visacovsky y Patricia Vargas (eds.), *Clases medias. Nuevos enfoques desde la sociología, la historia y la antropología*, Buenos Aires, Ariel.

- Kaztman, Rubén (2007), "La calidad de las relaciones sociales en las grandes ciudades de América Latina: viejos y nuevos determinantes", *Pen-samiento Iberoamericano*, núm. 1, 177-205.
- (2023), *RE: Comunicación Personal*.
- , Gabriel Corbo, Fernando Filgueira, Magdalena Furtado, Denise Gelber, Alejandro Retamoso y Federico Rodríguez (2004), "La ciudad fragmentada: mercado, territorio y marginalidad en Montevideo", en *Latin American Urbanization in the Late 20th Century: A Comparative Study*, Austin, PRC-UTA.
- Lamont, Michele (1994), *Money, Morals and Manners. The Culture of the French and the American Upper-Middle Class*, Chicago, University of Chicago Press.
- (2002), *The Dignity of Working Men. Morality and the Boundaries of Race, Class and Immigration*, Cambridge, Harvard University Press.
- y Virág Molnar (2002), "The Study of Boundaries in the Social Sciences", *Annual Review of Sociology*, vol. 28, pp. 167-195.
- López-Pedrerros, Abel Ricardo (2008), *A Beautiful Class, an Irresistible Democracy: The Historical Formation of the Middle Class in Bogotá, 1955-1965*, College Park, University of Maryland.
- y Barbara Weinstein (2012), *The Making of the Middle Class: Toward a Transnational History*, Durham, Duke University Press.
- Massey, Doreen (2013), *Space, Place y Gender*, Hoboken, John Wiley & Sons.
- Méndez, María Luisa (2008), "Middle Class Identities in a Neoliberal Age: Tensions between Contested Authenticities", *The Sociological Review*, 56, pp. 220-237.
- y Modesto Gayo (2018), *Upper Middle Class Social Reproduction: Wealth, Schooling, y Residential Choice in Chile*, Nueva York, Springer.
- Molina, E.C., D. Cobos y P. Solís (2022), "Estructura de clases, heterogeneidad del mercado laboral y condiciones de vida en América Latina", *Realidad Económica*, núm. 52, pp. 65-102.
- OECD (2010), *Latin American Economic Outlook 2011*, disponible en <http://dx.doi.org/10.1787/888932338060>.
- Portes, Alejandro y Kelly Hoffman (2003), "Latin American Class Structures: Their Composition and Change during the Neoliberal Era", *Latin American Research Review*, vol. 38, núm. 1, pp. 41-82.

- Rama, Carlos (1960), *Las clases sociales en el Uruguay: estructura-morfología*, Montevideo, Nuestro Tiempo.
- Savage, Mike, Gaynor Bagnall y Brian Longhurst (2001), "Ordinary, Ambivalent y Defensive: Class Identities in the Northwest of England", *Sociology*, vol. 35, núm. 4, pp. 875-892.
- Solari, Aldo (1965), *Sistema de clases y cambio social en el Uruguay. Estudios sobre la sociedad uruguaya*, Montevideo, Arca Ediciones.
- Solís, Patricio y Boado, Marcelo (2014), *Y sin embargo se mueve: estratificación y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*, México, El Colegio de México/CEEY.
- Uribe, Consuelo (2008), "Estratificación social en Bogotá: de la política pública a la dinámica de la segregación social", *Universitas Humanística*, núm. 65, pp. 139-171.
- Wright, Eric Olin (1985), *Classes*, Londres, Verso Classics.
- (1997), *Class Counts. Comparative Studies on Class Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (2005), *Approaches to Class Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.

III. NUEVAS PREGUNTAS, DIMENSIONES Y PERSPECTIVAS EN TORNO A LAS DESIGUALDADES SOCIALES EN AMÉRICA LATINA

REPENSAR LAS DESIGUALDADES DESDE
LAS ASIMETRÍAS DIGITALES.
RETOS ANALÍTICOS PARA AMÉRICA LATINA

JUAN PABLO PÉREZ SÁINZ

El presente texto se sustenta en una premisa. La crisis de los mercados financieros en 2008 y sus secuelas no han sido un evento menor. La denominada Gran Contracción representa una crisis del capitalismo de una categoría comparable a las de los años 1890 y 1970, y a la Gran Depresión de inicios de la década de 1930. Todas estas crisis han supuesto transformaciones en términos de las formas históricas asumidas por el capitalismo y, por tanto, parece razonable proponer que nos encontramos ante una situación similar. En esta nueva configuración del capitalismo, las dinámicas de digitalización estarían desempeñando un papel clave. En este sentido, la pandemia del covid-19 ha representado un laboratorio de experimentación para la digitalización que ha incidido en ámbitos sociales claves: el trabajo, la educación y el consumo, por mencionar los más evidentes. Esta es nuestra premisa.

También es necesario aclarar cuáles tipos de desigualdades se quiere repensar. Optamos por las que hemos denominado desigualdades de excedente y que hemos trabajado durante varios años mostrando su manifestación histórica en América Latina (Pérez Sáinz, 2014, 2016). Hay que recordar que se está ante desigualdades que no son resultado del capitalismo, como las de ingreso, sino que constituyen condiciones de su existencia en tanto que generan la posibilidad de crear excedente y apropiarse de él. Esto supone que el foco del análisis son las dinámicas de poder que configuran las condiciones de explotación de fuerza de trabajo y de acaparamiento de oportunidades de acumulación. Si bien estas problemáticas aluden a asimetrías entre clases sociales, esta propuesta analítica incorpora también a los individuos y a los pa-

res categoriales. Esto supone que las dinámicas de individualización y de procesamiento de diferencias son igualmente claves para entender las desigualdades de excedente. Se está ante asimetrías que marcan el desarrollo histórico del capitalismo en la región y, por tanto, tienen una naturaleza profunda y estructural.

Hechas estas dos precisiones, señalemos que el presente texto tiene tres apartados. Se inicia con las asimetrías generadas por la digitalización para ver cómo afectan el proceso de individualización y también para apreciar cómo se acoplan a desigualdades ya existentes, tanto las individuales como las referidas a pares categoriales. En un segundo apartado se aborda el impacto de la digitalización en el acaparamiento de oportunidades de acumulación para, en un siguiente acápite, ver su incidencia en el otro campo de desigualdades de excedente, o sea el de las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo. Se concluye enumerando los principales retos analíticos que plantea la digitalización para repensar las desigualdades en América Latina.

BRECHAS DIGITALES, ESTRATIFICACIÓN Y PARES CATEGORIALES

Para comenzar a abordar las asimetrías digitales, hay que plantearse las dos preguntas básicas y clásicas de Bobbio (1993): desigualdad “de qué” y desigualdad “entre quiénes”.

La respuesta a la primera pregunta es doble porque hay dos tipos de asimetrías. Las primeras tienen que ver con las denominadas brechas digitales: de acceso, uso y beneficios tangibles. La primera expresa la inclusión o exclusión del mundo digital a través de internet mientras la segunda remite a las habilidades digitales de la persona, que varían desde lo operacional básico hasta la creación de contenidos, además del uso en términos no sólo de frecuencia sino también de diversidad. Pero individuos con acceso, capacidades y usos similares pueden obtener beneficios tangibles diferentes, lo que plantea una tercera brecha digital (Van Dijk, 2013; Nemer, 2015; Ragnedda, 2019).

Ragnedda (2020) ha identificado tres nuevas asimetrías digitales asociadas a los algoritmos y a la inteligencia artificial que representarían un segundo tipo. Las de conocimiento mostrarían que los individuos tienen distintos niveles de comprensión del papel que los algoritmos puede tener en configurar sus percepciones de la realidad. Las segundas remiten a que las bases de datos incorporan las desigualdades sociales ya existentes a través de sesgos. Tercero, como corolario de lo anterior, los algoritmos discriminan al no tratar de manera igual a todos los individuos; un hecho que queda patente cuando se utiliza este mecanismo digital para reclutar postulantes a un puesto de trabajo, para conceder un crédito o para acceder a ciertos servicios públicos (O'Neill, 2016; Gómez Barrera, 2018).

Esta multiplicidad de asimetrías ha llevado a proponer el “apilamiento de desigualdades digitales” (*digital inequality stack*) (Robinson *et al.*, 2020). El resultado es jerarquización, pero ¿de quién? Esto lleva responder la segunda pregunta de Bobbio.

La respuesta a la desigualdad “entre quiénes” es el individuo que se constituye en el sujeto social de las asimetrías digitales. Más aún, se puede hablar de la constitución de un sujeto individual propio de la digitalización: la persona usuaria. Así, los individuos se han instalado en lo que —de manera pedante— se suele llamar su “zona de confort”, pero que Magnani (2019) ha redefinido —de manera irónica— como “jaula de confort” donde los algoritmos funcionan como barrotes invisibles que supuestamente resuelven la vida. De esta manera, se estaría generando una nueva normatividad, como ordenamiento de lo cotidiano, en tanto que la digitalización comienza a invadir y colonizar numerosos ámbitos de la vida humana. Al respecto se ha planteado que los algoritmos expresan poder social y que, por tanto, se puede postular una gubernamentalidad algorítmica (Beer, 2017; Gendler, 2019).

Como todo sujeto social, la persona usuaria también está expuesta a mutaciones por cambios en los contextos históricos. En los inicios, este sujeto era fundamentalmente una persona consumidora ubicándose en el último eslabón de la cadena de valor

usando los dispositivos que permitían el acceso a los contenidos. Pero a partir de 2005 comienza a transformarse en generadora de datos y también de contenidos y, por tanto, incidiendo en otros eslabones: producción de contenidos, desarrollo de aplicaciones y en las propias plataformas.¹ Para captar esta doble faceta ha surgido el término *prosumer*, que se traduciría por “prosumidor/a”. No obstante, no todos los individuos asumen de la misma manera esta doble función y, por tanto, hay que cuestionar la homogeneidad de los usuarios (Van Dijck, 2016; Ragnedda, 2018).

Por consiguiente, la jerarquización digital se materializa en estratificación expresando que los individuos son, digitalmente, desiguales; se añade así una estratificación más a las ya existentes, profundizando las asimetrías entre los individuos. Más aún, la estratificación digital no se materializa de manera aislada sino en interacción con otras desigualdades. Al respecto hay que diferenciar dos tipos de acoplamientos según los sujetos involucrados sean los propios individuos o pares categoriales.

En el primer caso, hay acoplamiento con desigualdades educativas y de ingreso. De hecho, estas tres estratificaciones interactúan entre ellas, reforzándose mutuamente, como acontece en América Latina. Así, evidencia para 10 países de la región muestra que el 94% de los hogares del quintil superior tiene computadora para tareas escolares y el 98% conexión a internet; estos porcentajes descienden a 29% y 45%, respectivamente, para hogares del primer quintil (Cristia y Pulido, 2020, gráficas B7.1.2 y B7.1.3). Este múltiple acoplamiento ha quedado patente con la pandemia y es uno de los factores a tomar en cuenta para explicar lo que se ha calificado como “catástrofe generacional”, resultado del cierre prolongado de establecimientos escolares. Al respecto y a título de hipótesis se puede postular que esta “catástrofe” se cebará en estudiantes del quintil inferior porque tuvieron las peores conexiones a internet durante la pandemia.

¹ Esta mutación ha llevado a plantear que esta generación de datos y contenidos es trabajo gratuito para las plataformas y, por tanto, representarían una relación de explotación. Retomaremos esta cuestión en el tercer apartado.

Las asimetrías digitales se acoplan también a los pares categoriales. En varios países de la región se detectan brechas desfavorables para las mujeres en términos de tenencia de teléfono móvil, acceso a internet y tenencia de computadora (Agüero, Bustelo y Viollaz, 2020, tablas A1 y B1). Pero las asimetrías no son sólo inter sino también intra género; esto supone considerar acoplamientos con otras desigualdades. En un estudio regional multivariado cuando se incluyen interacciones entre el género, el lugar de residencia y la educación se manifiestan diferencias, estadísticamente significativas, entre grupos de mujeres. Así, la tenencia de este tipo de dispositivo digital es mucho mayor en las mujeres de zonas urbanas con niveles más altos de educación (Rotondi *et al.*, 2020, p. 32). Es decir, se insinúa acoplamiento entre digitalización, género, territorialidad y educación en el que mujeres rurales con baja escolaridad serían las que tendrían más probabilidad de marginación digital.

Otro par categorial a tomar en cuenta es el etario. Las personas de más de 65 años son el grupo que hacen menor uso de internet en América Latina y es una situación que se ha mantenido relativamente estable entre 2010 y 2018 (CEPAL, 2021b, gráfica II.2). Hay una cuestión en términos de esta dimensión etaria que no puede ser soslayada. Los jóvenes, desde finales del siglo pasado, han sido calificados digitalmente de distintas maneras: *millennials*, generación *Net* o nativos digitales. Con estos calificativos se está planteando que la digitalización sería un elemento novedoso en la socialización de las nuevas generaciones. Este es un hecho indiscutible, pero el problema con estas denominaciones es que tratan de manera homogénea a la juventud ocultando diferencias sociales que remitan a pares categoriales tradicionales (género, territorio, etnia/raza) así como a pertenencia a distintas clases sociales. En este sentido, es más pertinente hablar de “jóvenes conectados” que de “generaciones digitales” (Quijano, 2018; Montoya y Pérez Reséndiz, 2020).

La dimensión territorial es la más evidente respecto a la brecha de acceso. En términos de acceso a internet en la vivienda, en 12 países de la región en los que hay información, se mues-

tran brechas a favor de las zonas urbanas. De hecho, sólo en Costa Rica y Uruguay esta asimetría disminuyó entre 2010 y 2018 (CEPAL 2021b, gráfica II.4).

También se detecta brecha de acceso en términos étnicos/raciales. El acceso de internet de hogares con población entre 15 y 64 años afrodescendiente o indígena es inferior al grupo no afrodescendientes ni indígena. Datos similares se obtienen al tomar en cuenta la lengua principal del hogar (español *versus* otra lengua) (Galperin, 2017, figura 11).

Las diferencias entre países insinúan distintos niveles de digitalización en la región que son importantes para interpretar brechas digitales. En efecto, la *International Telecommunication Union* ha elaborado el Índice de Desarrollo de la ICT (*Information and Communication Technology*),² que permite agrupar a los países de la región en cuatro niveles de digitalización. En el más desarrollado se encontraría a los del Cono Sur, además de Brasil y Costa Rica, con valores entre 7.16 para Uruguay y 6.12 para Brasil. En el nivel opuesto se encuentran los restantes países centroamericanos (entre 3.82 para El Salvador y 3.27 para Nicaragua), mientras el remanente se ubicaría en una oposición intermedia. Haití representa un caso aparte con un bajísimo valor de este índice, apenas el 1.72.

Se puede concluir que la evidencia empírica en la región se centra fundamentalmente en la brecha de acceso. La existente sobre la de uso es más fragmentada y la de beneficios tangibles más escasa; además, estaría el segundo grupo de asimetrías digitales referidas a los algoritmos en la que la evidencia es prácticamente inexistente. Es decir, hay necesidad de levantar información para poder configurar las estratificaciones digitales en cada sociedad latinoamericana y explorar sus acoplamientos más significativos. Por consiguiente, hay un importante reto metodoló-

² Este índice combina las dimensiones de infraestructura y acceso con las de intensidad de uso y habilidades digitales; es decir, incorporaría las dos primeras brechas digitales. Lo componen 11 indicadores (cinco sobre acceso, tres sobre uso y tres sobre habilidades) y su valor normalizado oscila entre 0 y 10. Los últimos datos publicados son de 2017. Al respecto véase, ITU (2017).

gico. Pero este no se limita al levantamiento de información cuantitativa, a través de censos o encuestas, sino que también requiere de una perspectiva diacrónica que permitiría tener una comprensión más profunda de los acoplamientos de las asimetrías digitales con desigualdades ya existentes (Benítez Larghi, 2017; Sandoval, 2020). No hay que olvidar que el sujeto de las asimetrías digitales es el individuo y, en este sentido, es importante entender cómo estas desigualdades afectan las trayectorias de vida y, en especial, las laborales.

DIGITALIZACIÓN Y DINÁMICAS DE ACUMULACIÓN

En este segundo apartado, el foco del análisis se desplaza a uno de los dos campos de las desigualdades de excedente: el de las condiciones de acaparamiento de las oportunidades de acumulación. Al respecto la cuestión clave es diferenciar el doble impacto de la digitalización en el proceso acumulativo: se acumula *en* la digitalización, pero también se acumula *a través* de la digitalización. Veamos cada uno de ellos por separado.

Con la digitalización, los datos se han constituido en el recurso clave a acaparar en términos de oportunidades de acumulación “en” la digitalización. De hecho, se debe hablar de “grandes datos” (*big data*) que implican volúmenes que no pueden ser procesados por seres humanos, por lo que se debe recurrir a los algoritmos; además, se producen, circulan y actúan a alta velocidad (Fuchs y Chandler, 2019). Sus efectos para el funcionamiento del capitalismo actual son importantes: educan y hacen competitivos los algoritmos; posibilitan la coordinación y externalización de trabajadores; transforman bienes de bajos márgenes (baratos y de uso diario) en servicios de márgenes altos; y autogeneran datos en un círculo virtuoso (Srnicek, 2017). La constitución de los “grandes datos” como recurso clave a acaparar en términos de oportunidades de acumulación en la digitalización lleva a considerar el tipo de empresa que se ha configurado para tales propósitos: la plataforma.

Este tipo de firma presenta características peculiares entre las que destaca que la adición de nuevos usuarios mejora la experiencia de los ya existentes a través de los efectos de red. Como corolario de lo anterior, el incremento de usuarios conlleva mayor acumulación de datos que incrementan su valor gracias a economías de escala y al alcance de la información (European Commission, 2016; CEPAL, 2018). En este sentido, cuanto mayor el número de usuarios, más valiosa se convierte la respectiva plataforma y, por tanto, estos efectos de red favorecen procesos de monopolización (Srniczek, 2017). La inversión comienza a ser rentable en el momento en que se consigue un volumen adecuado de usuarios y, a partir de ese umbral, la adición de nuevos usuarios supone que los costos se mantienen estables mientras la rentabilidad crece. Es decir, la “escalabilidad” es la característica clave de las plataformas en términos de acumulación (de Rivera, Gordo y Cassidy, 2017).

Las dinámicas de monopolización suponen que el acaparamiento de las oportunidades de acumulación en el ámbito de las plataformas digitales se caracteriza más bien por el cierre que por la apertura. Aunque un número no despreciable de innovaciones tienen lugar en empresas pequeñas, las denominadas *startups*, su desarrollo está muy limitado por el poderío tecnológico y financiero de las *big tech* que suelen acabar absorbiéndolas (Magnani, 2019; Ragnedda, 2020).

Una primera aproximación a la presencia de plataformas en América Latina la ofrece la densidad de visitas a sitios de internet.³ Al respecto, se refleja un claro predominio de sitios puramente internacionales, lo cual expresa que las oportunidades de acumulación tienden a ser acaparadas por plataformas globales y que el papel de las latinoamericanas es secundario. De hecho,

³ Katz (2015, cuadro 3.6) ha analizado este fenómeno tomando en cuenta 26 sitios de diferente naturaleza (buscadores, noticias, redes sociales, video *streaming*, portales, comercio electrónico, banca electrónica y otros) y de origen distinto (puramente local, solamente global o global adaptado localmente). Son datos de 2014 para siete países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Uruguay y Venezuela).

se menciona sólo dos casos locales que habían logrado implantación regional: Mercado Libre, sitio de comercio electrónico de origen argentino ubicado entre los primeros 10 sitios en la propia Argentina, pero también en Brasil, Colombia, México, Uruguay y Venezuela; y Taringa, red social igualmente argentina y posicionada entre los primeros 10 sitios en Argentina, Chile, México y Uruguay (Katz, 2015).

Para el año 2020 había en la región 22 plataformas consideradas como “unicornios”,⁴ encabezadas por el ya mencionado sitio de comercio electrónico Mercado Libre, al que hay que añadir las siguientes plataformas: la brasileña de pagos digitales PagSeguro; la de comercio electrónico B2W, también brasileña; la *fintech* Nubank, igualmente brasileña en el sector bancario; la argentina de entretenimiento Globant; la de envíos colombiana Rappi; y la brasileña TOTVS que provee software, servicios y tecnología a otras firmas (CEPAL, 2021a, p. 22).

Este tipo de empresas tiene una serie de rasgos que son compartidos. Primero surgen en grandes ciudades (Ciudad de México, Monterrey, Buenos Aires, Santiago, São Paulo y Río de Janeiro), donde puede haber numerosos usuarios y clientes. Segundo, son firmas que irrumpen en el mercado desestabilizando empresas consolidadas. Tercero, sus fundadores muestran experiencia empresarial previa, en muchos casos a nivel internacional, y se caracterizan por altas credenciales educativas obtenidas en universidades extranjeras, especialmente estadounidenses. Finalmente, se han beneficiado de importantes financiamientos provenientes de inversiones de capital de riesgo (Guede, Cancino y Lezana, 2019).

Por consiguiente, a pesar del dominio de plataformas globales, hay plataformas latinoamericanas con proyección regional. Esto supone la emergencia de una nueva élite empresarial, la digital, que plantea su estudio: orígenes, procesos de formación y consolidación, relación con élites ya existentes, etc. Este sería el reto analítico que nos propone la acumulación “en” la digitalización.

⁴ Este término se suele usar para *startups* tecnológicas que, sin cotizar en bolsa, se les adjudica un valor superior a los mil millones de dólares.

En cuanto a la acumulación “a través” de la digitalización, algunos tipos de plataformas insinúan que la diferenciación entre actividades digitales y las tradicionales tienden a difuminarse. A la base de esta integración entre el mundo físico y el digital se encuentra la denominada internet de las cosas (*IoT* por sus siglas en inglés) que está implicando un nuevo salto en el proceso de digitalización.⁵

De hecho, la denominada economía digital suele entenderse como el conjunto de firmas que de manera creciente dependen de tecnología de la información, de la captación y procesamiento de datos y de su conectividad con Internet. En este sentido, no se está ante una rama de actividad tradicional, sino ante un conjunto de dinámicas que atraviesan todo el tejido económico (Srnicek, 2017). Esta digitalización de la economía se manifiesta en actividades como la agricultura de precisión (*Agtech*), la minería inteligente, la industria 4.0, el comercio electrónico (*e-commerce*), los servicios financieros en línea (*Fintech*), la educación y la enseñanza (*e-learning*), etcétera.

No obstante, el proceso de digitalización de las empresas latinoamericana es aún limitado. El uso de tecnologías 4.0 en la industria es un buen ejemplo. La gran mayoría de las firmas argentinas, brasileñas y uruguayas siguen utilizando viejas tecnologías y menos del 4% de las firmas han adoptado esta tecnología digital. Las empresas que están liderando este proceso son las grandes, dinámicas y exportadoras, mientras que las medianas y pequeñas quedan rezagadas (CEPAL/OIT, 2021).

Este último señalamiento lleva a reflexionar sobre el impacto de la digitalización en una de las características fundamentales de las economías de la región: la heterogeneidad de la estructura productiva. Este fenómeno invoca un tema central en el pensamiento de la CEPAL, desde sus posiciones histórico-estructurales

⁵ Su aplicación es múltiple, pero se pueden diferenciar tres grandes ámbitos: el del consumo privado (hogar inteligente y tecnologías ponibles —*wearables*—), las soluciones multisectoriales (ciudades inteligentes, monitoreo de la salud, etc.) y la internet de las cosas industriales (CEPAL, 2018).

iniciales, así como en sus planteamientos neo-estructuralistas recientes. Por consiguiente, repensar la heterogeneidad de la estructura productiva que estaría induciendo la digitalización sería el gran reto analítico que plantea la acumulación “a través” de la digitalización.

DIGITALIZACIÓN Y FUERZA DE TRABAJO ASALARIADA

Antes de abordar este segundo campo de desigualdades de excedente, hay que dilucidar la cuestión de la naturaleza del trabajo que hacen las personas usuarias para las plataformas. Hay una profusa bibliografía al respecto que no puede ser recogida en el presente texto, pero al menos se presentan las dos respuestas que nos parecen las más articuladas desde la perspectiva marxista, que es la pertinente en este caso porque lo que se discute es si hay o no explotación, la cual es la categoría central de dicho enfoque.

La primera es la formulada por Fuchs (2021). Partiendo del conocido concepto de “audiencia mercantilizada” (*audience commodity*) propuesto Smythe (1977), plantea que, en la actual era digital, esta ha adquirido una nueva forma porque el trabajo de las personas usuarias crea contenidos, datos y meta-datos, relaciones sociales y atención. Es tiempo de trabajo que genera beneficios para las plataformas. La causa de esta mutación se encuentra en que las barreras entre producción y reproducción se han difuminado y se ha expresado en múltiples desvanecimientos: entre la oficina y la casa, entre producción y consumo, entre lo público y lo privado, entre trabajo y ocio. O sea, el trabajo desarrollado por las personas usuarias, en tanto que consumidoras, se ha convertido en productivo, lo cual sería sinónimo de explotación. De ahí que, para este autor, plataformas como Google o Facebook explotan a sus usuarias/os apropiándose del plusvalor que generan.⁶

⁶ En el mismo sentido se pronuncia Dantas (2019), quien propone la aparición de un nuevo plusvalor, el 2.o. recurriendo a la simbología digital. Tam-

Otra respuesta, de signo contrario, es la de Huws (2014) quien, a partir de la comparación de ejemplos de rentas de localización (cuanto mayor y mejor el tránsito del lugar, mayor la renta que se paga), se pregunta si las plataformas no funcionan de la misma manera con medios tecnológicos más sofisticados. Y concluye que el valor apropiado proviene del plusvalor producido por los trabajadores que han generado los bienes y servicios que se anuncian en estos sitios, no del trabajo de las personas que utilizan estas plataformas.⁷ Es decir, se está ante apropiación de rentas por parte de las plataformas y no de plusvalor de este nuevo trabajo de consumo, facilitado por la digitalización, porque si bien es directamente productivo beneficiando a capitales particulares, al no ser remunerado no se traduce en explotación.

Desde nuestro enfoque nos alineamos con esta última propuesta y, por tanto, el uso de dispositivos digitales y la información que genera no constituye un ensanchamiento del campo de condiciones de explotación de la fuerza de trabajo. En este ámbito se plantean tres cuestiones en términos de la incidencia de la digitalización que son relevantes para América Latina: el teletrabajo, la automatización del trabajo y el trabajo en plataformas, especialmente de transporte y de entregas. Veamos cada una de ellas por separado.

Ya se ha mencionado que el teletrabajo es una de las principales manifestaciones de la pandemia como laboratorio de la digitalización. Esta modalidad laboral depende de la naturaleza del puesto de trabajo, de la tecnología de la empresa o institución y de la conectividad de la vivienda y de la zona donde está ubicada. Esta última dimensión nos remite a la problemática de

bien argumenta explotación Zukerfeld (2021), diferenciando tres tipos de modalidades de explotación capitalista: por enajenación, por copia y por atención. Sería esta última modalidad la que correspondería a una segunda etapa de lo que el autor denomina capitalismo informacional.

⁷ También Fumagalli *et al.* (2018, p. 33) han cuestionado que se pueda hablar de explotación argumentando que la información personal (trabajo concreto) la transforma en valor de cambio (trabajo abstracto) las plataformas. Ese sería el secreto de la acumulación de estas empresas.

brechas digitales y, en concreto, a la de acceso en términos territoriales. Por su parte, la naturaleza del puesto de trabajo nos habla de las capacidades digitales, o sea del segundo tipo de brechas referidas al uso y, por tanto, la fuerza de trabajo con menor calificación tiene menos posibilidades de recurrir al teletrabajo (Busso y Messina, 2020; Weller *et al.*, 2020). En efecto, en términos de quintiles de salario promedio, las desigualdades son patentes: una ínfima minoría de ocupados en el primer quintil podrían realizar teletrabajo contra el 70% en el último quintil (OIT, 2020, gráfica 4.2).

Por consiguiente, desigualdades laborales y digitales se han acoplado y reforzado mutuamente y se constata una primera manifestación de cómo brechas digitales inciden en el campo de las condiciones de explotación de fuerza de trabajo. Es decir, marginación digital se traduce en marginación laboral.

Además de esta nueva dinámica generadora de excedente laboral, el teletrabajo plantea otras tres cuestiones adicionales para reflexionar. La primera es la de su magnitud y modalidades en la pospandemia. Probablemente un número significativo de empresas privadas opten por modalidades híbridas (unos días laborales en oficina y el resto en el domicilio). Esta hibridez puede conllevar una desfiguración de la relación asalariada con el peligro de una precarización larvada y esto conduce a la segunda cuestión: ¿cómo se va a regular este tipo de trabajo?, ¿esa posible precarización cristalizará? La tercera cuestión es que el trabajo remunerado invade el mundo, tanto en términos de espacio como de tiempo, del trabajo doméstico. En estos casos habrá que ver cómo se redefinen las relaciones entre estos dos tipos de trabajo; o sea, habrá que explorar los nexos entre desigualdades de clase y de género en las dinámicas del teletrabajo.

El segundo impacto de la digitalización en el ámbito laboral es la automatización: cómo y cuánta mano de obra sería sustituida por el cambio tecnológico de la digitalización.

Ésta es una problemática que ha suscitado, desde hace varios años, numerosos estudios con ejercicios predictivos estimando impactos e identificando escenarios que oscilan entre un pesi-

mismo profundo y un optimismo más bien moderado. Al respecto, se han destacado varios efectos. Así, habría un importante impacto sobre el empleo. No obstante, las estimaciones difieren en cuanto a tipo de actividad afectada, número de personas perjudicadas y ritmo de implementación. Este conjunto de innovaciones elevaría de manera significativa la productividad, pero sus resultados no serían distribuidos de manera equitativa sino lo contrario. Como corolario de lo anterior, se esperarían importantes impactos sociales que plantean repensar la ciudadanía social y al respecto la cuestión del ingreso básico universal se ve realzada. Finalmente, las habilidades digitales devienen fundamentales para afrontar estas mutaciones profundas (Bitar, 2020).

Es importante señalar que no toda tarea laboral es rutinaria y, por consiguiente, susceptible de ser automatizada. Hay tareas, denominadas como “abstractas”, que requieren capacidades para resolver problemas tales como intuición, creatividad y persuasión. Por otro lado, estarían las tareas “manuales” que implican habilidades para adaptarse a situaciones cambiantes, reconocimiento visual y lingüístico e interacciones personales. Estos dos tipos de labores no son fácilmente automatizables. Es decir, detrás de estas tareas hay saber humano tácito que no ha sido codificado y que representa un límite para la inteligencia artificial. Aquí entra en juego lo que Autor (2014) ha denominado la paradoja de Polanyi: “sabemos mucho más de lo que podemos explicar”.⁸ Por consiguiente, tanto mano de obra profesional, técnica y de gestión, así como la que provee ciertos tipos de servicios (especialmente los de cuidados), serían los colectivos laborales menos expuestos a la automatización. Por el contrario, el peligro de sustitución es mayor para la mano de obra con capacitación

⁸ Paradoja en disputa entre quienes piensan que la inteligencia artificial no tiene límites y quienes sustentan que la paradoja seguirá vigente. La irrupción de ChatGPT, modelo de lenguaje a gran escala que incursiona en el terreno de la creatividad de textos, redefine el debate. No obstante, no hay que olvidar que esta herramienta, como cualquier tecnología, llegará hasta lo que determine las relaciones de poder, o sea los actores involucrados, que la viabilizan.

media que es la que suele desarrollar tareas rutinarias, aunque también hay que tomar en cuenta que algunas de estas ocupaciones requiere de tareas mixtas, rutinarias y no rutinarias (Autor, 2015).

Para América Latina, Weller, Gontero y Campbell (2019)⁹ han reformulado una de las metodologías más aceptadas para estimar el riesgo de sustitución tecnológica del trabajo humano, el método de Frey y Osborne, adaptándolo a las realidades de la región cuyos mercados de trabajo están signados por la heterogeneidad. En este sentido, la premisa metodológica es que las actividades de baja productividad, por responder a lógicas de supervivencia de hogares sin grandes recursos, no estarían expuestas a tal riesgo. Esta modificación metodológica ha arrojado resultados menos alarmistas. Así, mientras en la metodología original el promedio simple de 12 países de la región sería que un 62% de los ocupados estarían en riesgo de sustitución tecnológica (entre un 70% en Guatemala y un 56% en Chile), con la metodología modificada ese porcentaje desciende a un 24% como promedio regional (entre un 36% en Chile y Uruguay y un 11% en El Salvador) (Weller, Gontero y Campbell, 2019, gráfica 4).

La ironía de este último resultado es que la existencia de un excedente laboral y la marginación social emergen como antidotos contra este tipo de riesgo, pero con el costo de consolidar estos procesos sociales perversos y profundizar las fracturas de la sociedad.

Finalmente, hay que abordar la problemática del trabajo en plataformas, especialmente de transporte y de entregas. Esta es la cuestión de las tres que ha recibido más atención en la región

⁹ Este estudio se basa en el “enfoque de ocupaciones” que parte del supuesto de que cada puesto de trabajo es homogéneo en términos de tareas. Esta premisa ha sido cuestionada por sobredimensionar el impacto de la automatización y ha dado paso a un segundo enfoque, el “de tareas”. En este último se prioriza el “hacer las cosas” y supone que el cambio tecnológico no sólo tiene un efecto sustitutivo de mano de obra, sino que también puede generar empleo con tareas complementarias (OIT, 2021, pp. 117-118). Para los efectos del presente texto, el ejercicio —desde el enfoque “de ocupaciones”— que se muestra es pertinente.

y se cuenta ya con un volumen apreciable de trabajos de estudios de caso. Si bien el volumen de empleo generado es aún muy limitado, se está ante un fenómeno que, aunque parezca marginal, no se puede soslayar porque las plataformas representarían un laboratorio capitalista de experimentación de nuevas formas de empleo (Hidalgo y Scasserra, 2022). Al respecto, hay dos cuestiones relevantes en términos de desigualdades de excedente.

Las plataformas apelan a la figura del trabajo autónomo y no al salarial, sustituyendo al contrato laboral por un acuerdo de términos y condiciones. Para reforzar esta mixtificación, se enfatiza que la firma ofrece sólo servicios tecnológicos destacando su papel de intermediación entre la oferta y la demanda (Rosenblat y Stark, 2016). Sin embargo, lo que este apoyo tecnológico moviliza es fundamentalmente información y, en este sentido, hay una profunda asimetría entre la empresa y los supuestos trabajadores autónomos. Esto se muestra en plataformas de transporte o de entrega donde las personas trabajadoras no reciben todo el espectro de órdenes en su territorio, sino órdenes individuales que deben aceptar o rechazar (Griesbach *et al.*, 2019). Como todo trabajo conectado (*logged labor*), está monitoreado y vigilado de manera permanente (Huws, 2016). Detrás de ello se encuentra la gestión algorítmica del trabajo que se caracteriza por los siguientes rasgos: supervisión constante del actuar del/de la trabajador/a; evaluación de su rendimiento; implementación automática de decisiones con apenas intervención humana; interacción de la fuerza laboral con un “sistema”; y poca transparencia en tanto que las normas e instrucciones que definen al algoritmo no suelen ser públicas (Möhlmann y Zalmanson, 2017, pp. 4-5). Justamente, este control hace que, independientemente de donde se realice, la actividad la plataforma constituye el lugar donde la relación capital/trabajo se concreta (Gandini, 2019). Por lo tanto, se está ante relaciones asalariadas, aunque aparezcan mixtificadas como trabajo autónomo.

Si bien la caracterización del puesto de trabajo debe hacerse en términos de relaciones salariales, las percepciones de las propias

personas trabajadoras son más complejas. Se puede proponer, a título de hipótesis, que se configuran en torno a dos polos. Por un lado estaría el salarial, que invoca una subjetividad estructurada en torno a derechos laborales tradicionales y que tiene su origen histórico en el empleo formal. Por otro lado estaría el polo de la autonomía, que tiene su fundamento en el gran legado laboral del (neo)liberalismo: la cultura del emprendimiento. A través de la combinación de ambos polos y a partir de la especificidad de la propia trayectoria laboral, se puede configurar un amplio espectro de subjetividades laborales.¹⁰

Hablar de trabajo asalariado permite plantearse la cuestión de la precarización de estas relaciones asalariadas y ver si la digitalización reproduce o no esta expresión de desigualdades de excedente impuesta por el (neo)liberalismo en la región. Para ello hay que considerar las tres dimensiones del fenómeno de la precarización de las relaciones asalariadas.

Primero, en términos de externalización, estas plataformas corresponden a las que Srnicek (2017), en su tipología, ha denominado como “austeras” (*lean platform*). Externalizan no sólo mano de obra, sino también capital fijo, costos de mantenimiento y capacitación; es decir, se caracterizan, según este autor, por su “hiperexternalización”.

Segundo, son empresas donde la acción colectiva de los trabajadores no es imposible, pero sí difícil. En la región se pueden señalar acciones de protesta, especialmente en las plataformas de entrega, como las que han acontecido en Perú, Colombia y Argentina. Pero estos esfuerzos han afrontado múltiples dificultades: horario rotativo y ausencia de lugar común de trabajo; situación de desempleo e incorporación de nuevos trabajadores que evitan sindicalizarse; estrategias de fragmentación por parte de las plataformas (Dinegro Martínez, 2020; Sánchez Vargas y Maldonado Castañeda, 2020; Negri, 2020).

¹⁰ En un estudio sobre personas trabajadoras en plataformas en Ciudad de México, se ha constado que la autopercepción inicial como “emprendedores” ha sido cuestionada con el paso del tiempo (Alba, Bensusán y Vega, 2021).

Finalmente, las condiciones laborales vienen signadas por la precarización: inestabilidad de trabajo e ingresos; jornadas de trabajo prolongadas con tiempos “muertos” que no son remunerados; ausencia de protección sociolaboral, etcétera (CEPAL/OIT, 2021). En este sentido, parecería que hay continuidad con las dinámicas precarizadoras gestadas por el (neo)liberalismo, pero que devendrían más profundas y sólidas. Al respecto, se puede asumir la propuesta de Antunes (2018, p. 87), quien ha planteado que se estaría en una “nueva era de precarización estructural del trabajo”.

Hay una dimensión simbólica que introduce el trabajo en las plataformas que sería novedosa y que es de suma importancia porque este tipo de ocupaciones pueden erigirse en un referente central del mundo del trabajo en el futuro. El peligro de ello radica, como bien lo ha captado CEPAL/OIT (2021, p. 23), en que las condiciones laborales precarias de las plataformas sean percibidas como una característica normal de los mercados de trabajo en la región. Esto conllevaría la naturalización de la precarización. Más aún, este argumento se refuerza por la condición de vanguardia tecnológica que acompaña a estas actividades. En este sentido, el denominado “solucionismo tecnológico”,¹¹ con su fetichismo, reforzaría esta naturalización pudiendo convertir a la precarización en una cuestión banal e irrelevante.

CONCLUSIONES

En los apartados precedentes se ha podido apreciar que la digitalización, con sus asimetrías, plantea numerosos desafíos para repensar las desigualdades, en este caso las de excedente, en América Latina. Estos retos los hemos plasmado en la siguiente matriz:

¹¹ Expresión acuñada por Morozov (2016) y que expresaría que las tecnologías de la denominada “cuarta revolución tecnológica” pueden resolver un buen número de problemas de una manera “amigable”, o sea sin generar nuevas contradicciones.

Cuadro 1. Matriz de desigualdades de excedente y digitalización

DIMENSIONES DE LAS DESIGUALDADES DE EXCEDENTE	DINÁMICAS DE ACUMULACIÓN	
	"EN" LA DIGITALIZACIÓN	"A TRAVÉS" DE LA DIGITALIZACIÓN
<i>Condiciones de explotación de la fuerza de trabajo</i>	Precarización en plataformas ¿Referente de "naturalización" de la precarización?	Teletrabajo: - segregación primaria - ¿precarización?
	Automatización: nueva expresión de excedente laboral	
<i>Condiciones de acaparamiento de oportunidades de acumulación</i>	Plataformas regionales	Densidad digital de empresas
	Nueva élite empresarial	Nueva heterogeneidad estructural
<i>Individualización</i>	Estratificación digital Acoplamiento con otras estratificaciones (de educación y de ingresos)	
<i>Procesamiento de diferencias</i>	Acoplamiento con pares categoriales Reforzamiento de la inferiorización	

Fuente: elaboración propia

Entre ellos queremos enfatizar tres retos que nos parecen fundamentales.

La evidencia empírica en la región se centra fundamentalmente en la brecha de acceso, mientras que la referida a la de uso es más fragmentada, la de beneficios tangibles más escasa y la referida al grupo de asimetrías generadas por los algoritmos es prácticamente inexistente. Por consiguiente, hay necesidad de levantar información para poder configurar las estratificaciones digitales en cada sociedad latinoamericana y explorar sus acoplamientos más significativos con otras estratificaciones (de educación o ingreso) y con diversos pares categoriales. Pero este reto metodológico no se limita al levantamiento de información cuantitativa, a través de censos o encuestas, sino que también

requiere de una perspectiva diacrónica para entender cómo estas desigualdades afectan las trayectorias de vida.

La digitalización ha incidido en las dinámicas de acumulación de la región redefiniendo la conocida cuestión de la heterogeneidad productiva de las economías latinoamericanas. Así, este aporte del pensamiento de la CEPAL, uno de los más importantes de esta institución regional, requiere de su reformulación para captar cómo se distribuye la densidad digital entre actividades y firmas, y poder así identificar cuáles actores empresariales acapararán estas nuevas oportunidades de acumulación y cuáles quedarán excluidos.

Finalmente, el trabajo en plataformas digitales se muestra como un laboratorio de nuevas formas de empleo en la región. La evidencia señala que se profundiza la precarización de las relaciones asalariadas impuesta por el (neo)liberalismo, pero se introduce un componente simbólico fundamental. Si este tipo de ocupaciones devienen un referente central del mundo del trabajo en el futuro, pueden imponer el imaginario que las condiciones laborales precarias de las plataformas son una característica normal de los mercados de trabajo en la región. Esta naturalización de la precarización se reforzaría con el “solucionismo tecnológico” de la digitalización que, con su fetichismo, puede convertir a la precarización en una cuestión banal e irrelevante. Monitorear y caracterizar este proceso deviene un reto analítico clave para entender las transformaciones de las desigualdades en América Latina.

BIBLIOGRAFÍA

- Agüero, Aileen, Montserrat Bustelo, y Mariana Viollaz (2020), ¿Desigualdades en el mundo digital?, *Nota técnica núm. IDB-TN-1879*, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Alba Vega, Carlos, Graciela Bensusán y Gustavo Vega (2021), *El trabajo del futuro con derechos laborales Diagnóstico y estrategia de política pública para el reconocimiento de derechos laborales de personas trabajadoras por plataformas digitales*, México, El Colegio de México.

- Antunes, Ricardo (2018), *O privilégio da servidão, o novo proletariado de serviços na era digital*, São Paulo, Boitempo.
- Autor, David H. (2014), Polanyi's Paradox and the Shape of Employment Growth, *Working Paper 20485*, Cambridge, National Bureau of Economic Research.
- (2015), "Why Are There Still So Many Jobs? The History and Future of Workplace Automation", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 29, núm. 3. pp 3-30.
- Beer, David (2017), "The Social Power of Algorithms", *Information, Communication & Society*, vol. 20, núm. 1, pp. 1-13. DOI, 10.1080/1369118X.2016.1216147.
- Benítez Larghi, Sebastián (2017), *Desigualdades 2.0, un estudio cualitativo sobre los vínculos entre desigualdad social y desigualdad digital*, V Seminario Internacional Desigualdad y Movilidad Social en América Latina, 31 de mayo y 1º y 2 de junio de 2017, Ensenada, Argentina.
- Bitar, Sergio (2020), *El futuro del trabajo en América Latina ¿Cómo impactará la digitalización y qué hacer?*, Washington, Diálogo Interamericano.
- Bobbio, Norberto (1993), *Igualdad y libertad*, Barcelona, Paidós/ICE de la Universidad Autónoma de Barcelona.
- Busso, Matías y Messina, Julián (2020), "La desigualdad en tiempos de crisis, lecciones de la crisis de la covid-19", en Matías Busso y Julián Messina (eds.), *La crisis de la desigualdad, América Latina y el Caribe en la encrucijada*, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo, pp. 41-68.
- CEPAL (2018), *Datos, algoritmos y políticas, la redefinición del mundo digital*, Santiago de Chile, CEPAL.
- (2021a), Datos y hechos sobre la transformación digital, *Documentos de proyectos* (LC/TS.2021/20), Santiago de Chile, CEPAL.
- (2021b), *Tecnologías digitales para un nuevo futuro*, (LC/TS.2021/43), Santiago de Chile, CEPAL.
- /OIT (2021), Trabajo decente para los trabajadores de plataformas en América Latina, *Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe*, núm. 24 (LC/TS.2021/71), Santiago de Chile, CEPAL/OIT.
- Cristia, Julián y Xiomara Pulido (2020), "La educación en América Latina y el Caribe, segregada y desigual", en Matías Busso y Julián Messina (eds.),

- La crisis de la desigualdad, América Latina y el Caribe en la encrucijada*, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo, pp. 167-194.
- Dantas, Marcos (2019), "The Financial Logic of Internet Platforms, The Turnover Time of Money at the Limit of Zero", *tripleC*, vol. 17, núm. 1, pp. 132-158.
- Dinegro Martínez, Alejandra (2020), "El mercado laboral peruano y las plataformas de *delivery*, ¿qué dicen los derechos laborales?" en Kruskaya Hidalgo Cordero y Carolina Salazar Daza (eds.), *Precarización laboral en plataformas digitales una lectura desde América Latina*, Quito, Friedrich-Ebert-Stiftung Ecuador FES-ILDIS, pp. 69-82.
- European Commission (2016), "Commission Staff Working Document. Online Platforms, Accompanying the document Communication on Online Platforms and the Digital Single Market", COM/2016/0288.
- Fuchs, Christian (2021), *Digital Capitalism. Media, Communication and Society. Volume Three*, Abingdon-on-Thames, Routledge.
- y David Chandler (2019), "Introduction, Big Data Capitalism. Politics, Activism, and Theory", en David Chandler y Christian Fuchs (eds.), *Digital Objects, Digital Subjects, Interdisciplinary Perspectives on Capitalism, Labour and Politics in the Age of Big Data*, London, University of Westminster Press, pp. 1-20.
- Fumagalli, Andrea, Stefano Lucarelli, Elena Musolino y Giulia Rocchi (2018), "El trabajo (*labour*) digital en la economía de plataforma, el caso de Facebook", *Hipertextos*, vol. 6, núm. 9, pp. 12-40.
- Galperin, Hernán (2017), "Sociedad digital, Brechas y retos para la inclusión digital en América Latina y el Caribe", *Policy Papers UNESCO*, Montevideo, UNESCO.
- Gandini, Alessandro (2019), "Labour Process Theory and the Gig Economy", *Human Relations*, vol. 72, núm. 6, pp. 1039-1056.
- Gendler, Martín Ariel (2019), "Personalización algorítmica y apropiación social de tecnologías. Desafíos y problemáticas", en Ana Rivoir y María Julia Morales (coord.), *Tecnologías digitales, miradas críticas de la apropiación en América Latina*, Buenos Aires/Montevideo, CLACSO/RIAT, pp. 299-318.
- Gómez Barrera, Juan Camilo (2018), "Segmentación, sesgo y normas sociales en la programación. Aportes a la teoría de la gubernamentalidad

dad algrítmica”, *AVATARES de la comunicacón y la cultura*, núm. 15, pp. 1-14

Griesbach, Kathleen, Adam Reich, Luke Elliott-Negri y Ruth Milkman (2019), “Algorithmic Control in Platform Food Delivery Work”, *Socius, Sociological Research for a Dynamic World*, vol. 5, pp. 1-15.

Guede, Belén, Christian A. Cancino y Bruce Lezana (2019), Una generacón de empresas unicornio en América Latina, *Documento de Trabajo 2019-01*, Santiago de Chile, Centro de Innovacón para el Desarrollo/Universidad de Chile.

Hidalgo, Kruskaya y Sofia Scasserra (2022), *Informe Especial. Trabajadores y trabajadoras de plataformas, condiciones de trabajo y desafíos para las organizaciones sindicales, un análisis desde la perspectiva de las cadenas globales de produccón*, Buenos Aires, Observatorio Laboral de la Confederacón Sindical de las Américas.

Huws, Ursula (2014), *Labor in the Global Digital Economy. The Cybertariat Comes of Age*, Nueva York, Monthly Review Press.

— (2016), “Logged Labour, a New Paradigm of Work Organisation?”, *Work Organisation, Labour & Globalisation*, vol. 10, núm. 1, pp. 7-26.

ITU (2017), *The ICT Development Index (IDI), conceptual framework and methodology*, disponible en <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/mis2017/methodology.aspx>.

Katz, Raúl (2015), *El ecosistema y la economía digital en América Latina*, Barcelona, Fundacón Telefónica/Editorial Ariel.

Magnani, Esteban (2019), *La jaula del confort, big data, negocios, sociedad y neurociencia, ¿Quién toma tus decisiones?*, Buenos Aires, Autoría Sherpa.

Möhlmann, Mareike y Lior Zalmanson (2017), *Hands on the Wheel, Navigating Algorithmic Management and Uber Drivers’ Autonomy*, *Proceedings of the International Conference on Information Systems (ICIS 2017)*, 10 al 13 de diciembre, Seúl, Corea del Sur.

Montoya Gastélum, Gabriela y Pérez Reséndiz, Enrique (2020), “Jóvenes y cultura(s) digital(es), primeras aproximaciones”, en Enrique Pérez Reséndiz y Gabriela Montoya Gastélum (coords.), *Jóvenes entre plataformas sociodigitales. Culturas digitales en México*, México, UNAM/Seminario de Investigacón en Juventud, pp. 11-42.

Morozov, Evgeny (2016), *La locura del solucionismo tecnológico*, Buenos Aires, Katz Editores.

- Negri, Sofía Daniela (2020), "Condiciones laborales, proceso de trabajo y movilización de los trabajadores en plataformas de reparto en Argentina", en Kruskaya Hidalgo Cordero y Carolina Salazar Daza (eds.), *Precarización laboral en plataformas digitales una lectura desde América Latina*, Quito, Friedrich-Ebert-Stiftung Ecuador FES-ILDIS, pp. 37-54.
- Nemer, David (2015), "From Digital Divide to Digital Inclusion and Beyond, A Positional Review", *The Journal of Community Informatics*, vol. 11, núm. 1, pp. 1-9. DOI, 10.15353/joci.v11i1.2857
- O'Neil, Cathy (2016), *Weapons of Math Destruction, How Big Data Increases Inequality and Threatens Democracy*, Nueva York, Crown Publishers.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo (2014), *Mercados y bárbaros. La persistencia de las desigualdades de excedente en América Latina*, San José, Flacso.
- (2016), *Una historia de la desigualdad en América Latina. La barbarie de los mercados, desde el siglo XIX hasta hoy*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Quijano Ricaurte, Paola (2018), "Jóvenes y cultura digital, abordajes críticos desde América Latina", *Chasqui*, núm. 137, pp. 13-28.
- Ragnedda, Massimo (2018), "Conceptualizing Digital Capital", *Telematics and Informatics*, núm. 35, pp. 2366-2375.
- (2019), "Reconceptualising the Digital Divide", en Bruce Mutsaers, y Massimo Ragnedda (eds.), *Mapping the Digital Divide in Africa. A Mediated Analysis*, Amsterdam, Amsterdam University Press.
- (2020), *Enhancing Digital Equity, Connecting the Digital Underclass*, Londres, Palgrave Macmillan.
- Rivera, Javier de, Ángel Juan Gordo López y Paul Richard Cassidy (2017), "La economía colaborativa en la era del capitalismo digital", *Redes.com*, núm. 15, pp. 20-31.
- Robinson, Laura et al. (2020), "Digital inequalities 2.0, Legacy inequalities in the information age", *First Monday*, vol. 25, núm. 7, pp. 1-23. 10.5210/fm.v25i7.10842. halshs-02889893
- Rosenblat, Alex y Luke Stark (2016), "Algorithmic Labor and Information Asymmetries, A Case Study of Uber's Drivers", *International Journal of Communication*, vol. 10, pp. 3758-3784.
- Rotondi, Valentina, Francesco Billari, Luca Maria Pensando y Ridhi Kashyap (2020), *Desigualdad digital de género en América Latina y el Caribe*, San José, IICA/University of Oxford/BID/FIDA.

- Sánchez Vargas, Derly y Óscar Maldonado Castañeda (2020), “Obstáculos, resistencias y repertorios de movilización social de repartidores digitales en Colombia”, en Kruskaya Hidalgo Cordero y Carolina Salazar Daza (eds.), *Precarización laboral en plataformas digitales una lectura desde América Latina*, Quito, Friedrich-Ebert-Stiftung Ecuador FES-ILDIS, pp. 99-118.
- Sandoval, Luis Ricardo (2020), “La apropiación de tecnologías como proceso. Una propuesta de modelo analítico”, en Roberto Canales Reyes y Consuelo Herrera Carvajal (coords.), *Acceso, democracia y comunidades virtuales, apropiación de tecnologías digitales desde el Cono Sur*, Buenos Aires, CLACSO/Red de Investigadores sobre Apropiación de Tecnologías Digitales/Universidad de Los Lagos, pp. 33-50.
- Smythe, Dallas W. (1977), “Communications, Blindspot of Western Marxism”, *Canadian Journal of Political and Social Theory/Revue canadienne de théorie politique et sociale*, vol. 1, núm. 3, pp. 1-27.
- Srnicek, Nick (2017), *Platform Capitalism*, Cambridge, Polity Press.
- Van Dijck, José (2016), *La cultura de la conectividad, Una historia crítica de las redes sociales*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Van Dijk, Jan A.G.M. (2013), “A Theory of the Digital Divide”, en Massimo Ragnedda y Glenn W. Muschert (eds.), *The Digital Divide. The Internet and Social Inequality in International Perspective*, Abingdon-on-Thames, Routledge.
- Weller, Jürgen, Sonia Gontero y Sussana Campbell (2019), “Cambio tecnológico y empleo, una perspectiva latinoamericana. Riesgos de la sustitución tecnológica del trabajo humano y desafíos de la generación de nuevos puestos de trabajo”, *Serie Macroeconomía del Desarrollo*, núm. 201, Santiago de Chile, CEPAL.
- , Matías Gómez Contreras, Ángel Martín Caballero y Javiera Ravest Tropa (2020), “El impacto de la crisis sanitaria del covid-19 en los mercados laborales latinoamericanos”, *Documentos de Proyectos (LC/TS.2020/90)*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Zuckerfeld, Mariano (2021), “Explotación, conocimiento y capitalismo, una tipología de la explotación para el capitalismo informacional”, *Realidad Económica*, año 51, núm. 344, pp. 105-132.

ESTADO Y DESIGUALDADES DURANTE EL GIRO PROGRESISTA: EL CASO DE ECUADOR EN PERSPECTIVA LATINOAMERICANA

SOLEDAD STOESSEL

INTRODUCCIÓN

Luego del llamado giro a la izquierda o giro progresista en la región latinoamericana, se produjo otro giro, pero hacia la derecha, o también denominado conservador, que se caracterizó por el ascenso de gobiernos de centro derecha, o derecha, muchos de ellos aupados por el voto popular. Mientras este giro procedía y con él, el desmonte de la institucionalidad y políticas estatales creadas durante el ciclo previo y el avance de una agenda anti-derechos, el debate en torno a los logros que los gobiernos populistas o progresistas de los primeros 15 años del presente siglo habían alcanzado respecto a la reducción, morigeración o superación de las múltiples desigualdades que atraviesan a las sociedades latinoamericanas, aún no se saldaba. Mientras que algunos trabajos adujeron diversos factores que habrían imposibilitado torcer de modo estructural la senda desigualitaria de la región, otros mostraron con evidencia empírica cómo las desigualdades, en términos generales, fueron reducidas, encontrándose diferencias según los campos de política de que se trate: mientras que las desigualdades económicas medidas por ingresos se acortaron, las brechas de género no siguieron el mismo camino. Cambios en los mercados laborales para favorecer el ingreso de mujeres, por ejemplo, no lograron des-familiarizar (y por tanto, despatriarcalizar) el trabajo doméstico y de cuidados.

Sin pretender resolver los equívocos en torno a esta cuestión —si se recrudecieron o no las desigualdades—, este capítulo tiene dos objetivos. En primer lugar, presentar brevemente el estado actual del debate en torno al Estado y su intervención para

reducir desigualdades durante el ciclo progresista. En un contexto regional que, atravesado por las consecuencias de múltiples crisis (la crisis financiera de 2008, la emergencia sanitaria por el covid-19), está marcado por la disputa entre dos tipos de proyectos político-éticos —uno que reivindica el neoliberalismo y el desplazamiento del Estado como coordinador social, otro preocupado por la organización de la vida en común con criterios de justicia social a cargo del Estado—, creemos que resituar al Estado en el centro del debate académico es clave. ¿Qué *pueden* o no hacer los Estados para mejorar las condiciones de vida de la población, reducir desigualdades y pobreza, e intervenir en la concentración de la riqueza? ¿Qué márgenes de acción revisitan los Estados para lastimar la matriz histórica de desigualdades en la región latinoamericana, en países con élites económico-financieras cada vez más orientadas a capturar tramos estatales de decisión pública, así como en contextos cada vez más atravesados por la dinámica capitalista global y sus crisis cíclicas? ¿Qué capacidades han tenido los Estados para avanzar en agendas igualitarias? Más allá de la intencionalidad política de los gobiernos de izquierda, elemento voluntarista nada desdeñable, ¿qué otros aspectos influyeron para que los países, durante este ciclo, reduzcan desigualdades?

El segundo objetivo es analizar un caso paradigmático de un país que redujo ampliamente desigualdades múltiples, en un proceso político que combinó iniciativa política, contexto económico favorable por el precio del petróleo y especialmente un fenómeno de reforma político-institucional orientado a reconfigurar el Estado *para* reducir desigualdades. Ecuador, durante el periodo de la llamada “Revolución Ciudadana” (2007-2017), fue un caso prototípico en que el Estado se colocó como centro de la coordinación económica y social, y atravesó un proceso de cambio político-institucional, encaminado a desandar el modelo neoliberal y avanzar hacia uno antineoliberal. Asimismo, este caso nos muestra cómo el giro a la derecha del año 2017 rápidamente logró desmontar varios de esos avances en una dirección desigualitaria, empobrecedora y concentradora, potenciada por la emergencia de la pandemia.

El texto se organiza en dos partes, en las que se aborda cada objetivo. La primera sección se apoya, en términos metodológicos, en una revisión de la bibliografía especializada sobre Estado y desigualdades durante el giro a la izquierda. Dada la abundante bibliografía existente, decidimos concentrarnos en la literatura que haya abordado el tema en América Latina de forma comparativa e integral, no por países.¹ El segundo apartado desarrolla el caso de Ecuador. En éste presentamos resultados de investigaciones propias que abordaron el modo en que el Estado ecuatoriano intervino durante el ciclo progresista con relativa eficacia en distintos campos de política para mejorar las condiciones de la población, esto a partir de un proceso constituyente, que derivó en una reforma político-institucional y en un aprovechamiento del llamado “viento de cola” petrolero.

CONSENSOS Y DISENSOS EN TORNO A LAS DESIGUALDADES EN AMÉRICA LATINA

Dos grandes consensos se han instalado en el debate académico latinoamericano en los últimos 15 años. Por un lado, que América Latina es la región más desigual del mundo, al menos desde la mitad del siglo pasado (Rodríguez Weber, 2018), y por otro, que el giro postneoliberal ubicado entre principios del siglo XXI hasta el año 2015, ha logrado grandes avances para revertir las desigualdades generadas especialmente durante y por la hegemonía neoliberal.

Un vuelo rápido por algunas evidencias presentadas ofrecería sustento a dichos consensos. Respecto al primero, diversos estudios manifiestan cómo desde antes de la formación capitalista en el siglo XVII, la región ya presentaba intensas desigualdades en relación a otras partes del mundo (Milanovic, 2016). No obstante, Therborn dice que el pasado colonial no debe operar

¹ Agradezco a Alejandro Ojeda Garcés por su importante contribución y apoyo en la revisión de la literatura especializada.

como variable explicativa, sino que hay que mirar lo que sucede luego de la Segunda Guerra Mundial con el continente, donde las “oligarquías de AL nunca se vieron sacudidas y reducidas como lo hicieron las guerras mundiales y sus secuelas en Europa, Norteamérica y Asia” (Therborn, 2019). Asimismo, la mayoría de los trabajos que abordan la desigualdad global, considerando a América Latina en su totalidad (y no a partir de las diferencias en su interior), coinciden en que persiste como la región más desigual, pese a un breve interregno, entre 1930 y 1970, cuando se produjo una pequeña nivelación de los ingresos por la industrialización, políticas redistributivas, reformas institucionales-laborales, como aumento de los salarios mínimos y reales (Bleynat, Challú, y Segal, 2021), la negociación colectiva y la ampliación de la seguridad social.

Respecto al segundo consenso, Amarante y Colacce (2018) presentan algunos datos, como la reducción en 16 de 17 países latinoamericanos del coeficiente de Gini en el periodo 2002-2012, siendo el año 2008 cuando se produce una disminución más significativa de la desigualdad (con excepción de Costa Rica) y el año 2015 cuando empieza a desacelerarse el proceso de reducción de desigualdades (Castillo Fernández, 2022). Además, muestran que para tal periodo la participación del quintil más pobre en los ingresos totales ha aumentado, y la del quintil más rico ha disminuido.

Estos dos consensos, sin embargo, esconden una serie de factores y aristas que deben considerarse a la hora de realizar un balance acerca de las desigualdades. Quedarnos con un dato cuantitativo, como el coeficiente de Gini y de pobreza, no nos dice mucho, puesto que una reducción de la brecha de ingresos no necesariamente informa sobre la mejora de la calidad de vida de la población, ni qué sucede con la distribución entre clases, grupos étnicos o géneros (Kessler, 2019), ni cómo dicha reducción afecta o no la concentración de la riqueza, aspecto largamente invisibilizado dentro de los estudios sobre desigualdades, cuando el entendimiento de éstas es indisociable del conocimiento sobre por qué se genera y concentra la riqueza; y por qué la sociedad en general, y las élites en particular, aceptan sin

más los altísimos niveles de concentración de la riqueza y de la desigualdad en la región (Burchardt, 2012). Esta legitimidad de las desigualdades está siendo abordada desde una línea de investigación que estudia cómo los datos “objetivos” deben ser articulados con las percepciones, subjetividades y discursos contruidos en torno a ellas (Assusa y Kessler, 2020). Desde este punto de vista, observamos cómo la percepción de una injusta distribución del ingreso, en promedio, en América Latina asciende a medida que transitamos hacia gobiernos de derecha neoliberal. El punto más bajo de dicha percepción en el periodo 2008-2019 se produce en 2013 y el punto más alto ocurre en 2018, en el auge del giro a la derecha. Este comportamiento se acompaña de otro indicador, relativo a la expectativa de la ciudadanía de que el Estado intervenga para corregir la situación de desigualdad. También en 2013 encontramos el porcentaje más alto de ciudadanos que esperan que el Estado implemente medidas para reducir desigualdades, y en 2019 el menor porcentaje, lo cual es indicativo del clima ideológico que impera en la región (CEPAL, 2022).

En medio de este debate en torno a aspectos objetivos y subjetivos, podemos identificar que el tema de la reducción de las desigualdades se estudió, en lo fundamental, desde dos distintas aristas: 1) trabajos que apuntalan la dimensión económica como variable explicativa de la reducción de las desigualdades como resultado necesario del contexto económico favorable marcado por el “boom de los *commodities*”, y 2) trabajos que señalan variables de tipo políticas y sociológicas, como la voluntad política presidencial y la ideología que imprimió a los proyectos políticos, traducido en medidas y políticas concretas. Una arista que consideramos fundamental y que sin embargo no impregna los estudios sobre las desigualdades en la región durante ese periodo es aquella que, en el cruce de la sociología política y economía política, las indaga como parte de un complejo proceso que vincula liderazgo, proyecto político (ideología) y procesos institucionales. Ésta es la tesis que desarrollaremos en la siguiente sección sobre el caso de Ecuador.

Respecto al primer grupo de trabajos, es evidente la atribución al contexto económico que atraviesa la región caracterizado por el llamado “boom de los *commodities*” como variable causal. Hay una tendencia en la academia a señalarlo como el factor determinante de la reducción de las desigualdades (Balakrishnan *et al.*, 2021). Este capitalismo extractivista, etapa vigente en América Latina, habría generando amplios y rápidos ingresos fiscales, pero modelos rentistas que producen mayores asimetrías territoriales, conflictos sociales y la posibilidad de provocar cambios estructurales de la matriz productiva.

Este debate trasciende América Latina y es una discusión aún no saldada (Fernández, Villar y Sánchez, 2015). Algunos autores muestran la relación directa entre abundancia de materias primas y aumento de la desigualdad (Loayza y Rigolini, 2016) debido a fenómenos como el de “captura estatal” en economías donde las corporaciones extractivas y las élites económicas ligadas a ellas tienen una influencia desmedida sobre determinadas ramas del aparato burocrático (Durand, 2016), o a procesos rentistas y de despojo social por parte de las élites económicas que aspiran a una hiper-concentración y efectivización de la riqueza por medio de paraísos fiscales (Ramírez Gallegos, 2023). Otros sostienen que un aumento de estos recursos deriva en reducción de desigualdades en consideración de otras variables que entran en juego, como el tipo de empleos que generen las economías basadas fundamentalmente en recursos naturales y materias primas.

Los ingresos provenientes del petróleo y de la exportación de otros *commodities*, como la soya en Argentina, el petróleo en Ecuador y Venezuela, y el gas en Bolivia, habrían sido empleados exitosamente para “financiar” políticas y derechos (Göbel, 2015) por medio de una serie de programas de transferencias monetarias (condicionadas o contributivas), seguridad social y reformas laborales en favor de los trabajadores, entre otras. Es claro que sin estos ingresos fiscales hubiera sido muy difícil para estos gobiernos llevar adelante toda la serie de políticas y medidas que implementaron, y que sin el crecimiento económico que

se registró en la región también hubiera sido más difícil redistribuir. Pero esta explicación tiene cierta debilidad, puesto que la utilización de dichos ingresos por parte de los gobiernos de izquierda es considerada de forma implícita como una acción necesaria derivada del aumento de las arcas fiscales. Esta explicación derivacionista invisibiliza un aspecto clave relacionado con la estatalidad, y con la política.

Por un lado, asume que los Estados siempre revisten márgenes absolutos de autonomía para llevar adelante políticas en determinada dirección. Por ejemplo, esto supondría que las matrices de poder instaladas a lo largo del tiempo, como la enquistación del poder del capital en la estructura estatal, no inciden al momento de adoptar determinada decisión. Esto es lo que Jessop (2017) conceptualiza como “selectividades estratégicas”. Por otro lado, pareciera desconocer que el poder político, muchas veces, se ejerce desde matrices ideológicas específicas y no necesariamente de modo racional y estratégicamente. Gobiernos de derecha también han gozado de momentos de “vientos de cola” y, sin embargo, no los han aprovechado para reducir desigualdades. Tanto los gobiernos progresistas como los de derecha han profundizado el extractivismo, pero sólo los primeros, hasta ahora, han producido cambios, aunque inestables, en las matrices de desigualdad (Ramírez Gallegos, 2023).

Desde la otra vereda, la política —entendida desde un aspecto agencialista como intencionalidad— habría sido la causa directa de la reducción de las desigualdades. Ha sido el voluntarismo e ideología de los líderes de izquierda que, en ese contexto económico favorable, ha conducido una serie de decisiones dirigidas a reducir desigualdades. Sin desconocer la importancia de los estudios economicistas, esta línea de investigación ha aportado grandes hallazgos para comprender la reducción de las desigualdades en diversos campos de política porque auscultan en mayores detalles acerca de cómo la acción política ha utilizado el Estado para producir cambios. Hemos rastreado que los campos salariales, laborales y proteccionistas son los principales sobre los que se ha detenido esta literatura.

Kessler (2015) sostiene que los tres mecanismos que mayormente explican la reducción de las desigualdades en la región son: las transferencias monetarias, las pensiones no contributivas y el ingreso laboral (Castillo Fernández, 2022; Amarante *et al.*, 2016), junto con otras reformas del mercado de trabajo. Cada uno de estos mecanismos representa un peso del 25%, 5% y 50%, respectivamente, para explicar la reducción de las desigualdades.

El aumento del salario mínimo en el tramo inferior de la distribución y la formalización del empleo aparecen como factores insoslayables de reducción de las desigualdades, con excepción de Bolivia, donde el salario mínimo y la formalización del empleo no fueron variables significativas. Ahora bien, cuando se comparan los ingresos de los trabajadores formales con los de los informales, no hubo tal reducción de la desigualdad, tendencia que se repite en Argentina, Brasil y Ecuador, especialmente porque los aumentos de los salarios mínimos —los que gozan los trabajadores formales— son más eficaces en reducir desigualdades que las transferencias públicas no contributivas como políticas sociales focalizadas. Si bien varios de estos países experimentaron una tendencia a la formalización y reducción de la informalidad por medio de diversas iniciativas institucionales, como creación de regímenes tributarios simplificados y aprobación de leyes para fiscalizar e incentivar la formalización (Salazar-Xirinachs y Chacaltana, 2018), la región aún persiste con tasas altas, siendo los países andinos los más perjudicados al respecto.

Respecto a las transferencias públicas pro-pobres, Kessler (2015) muestra que Bolivia, Ecuador, Argentina y Brasil son los países para el año 2011 donde mayor porcentaje de la población tiene que reciben transferencias condicionadas (46%, 38%, 29% y 29%, respectivamente). Respecto a los ingresos no laborales, se encuentra que en Brasil, para el periodo 2002-2009, la mayor parte del impacto de aquellos sobre la reducción de la desigualdad total se debió a la distribución de las transferencias públicas, y dentro de ellas, de las transferencias contributivas (seguridad social). En Uruguay fue el segundo mecanismo, luego de los ingresos laborales.

En relación con las reformas del mercado laboral y la protección de los derechos laborales, Castillo (2022) explica que, en la América Latina de los últimos 15 años, la reducción de la pobreza está ligada a las reformas laborales orientadas a crear empleo, así como a la calidad de este. Esto incluye la implementación de leyes que garantizan el salario mínimo, la jornada laboral adecuada, la reducción de la precarización del trabajo y la prohibición —como en Ecuador— de la tercerización del trabajo.

En Brasil (2002-2009), Uruguay (2007-2009) y Ecuador (2008-2016), la intervención del Estado en el mercado laboral ha sido fundamental. En estos países, el aumento de los salarios mínimos achicó la distribución salarial. En Uruguay y Argentina este proceso se vio reforzado por la reincorporación del sector industrial a la negociación colectiva (Lustig y López Calva, 2012) y al fortalecimiento tanto de las organizaciones sindicales, como de la tasa de sindicalización. Respecto a la región andina, no se encuentra abundante literatura al respecto, pero de las propias investigaciones (Stoessel, 2017) se desprende que este aspecto del campo laboral no ha incidido en absoluto en la reducción de desigualdades. Otro de las dimensiones de los mercados de trabajo que ha sido estudiada alude a “nuevas” categorías de trabajadores, ligados a la cuestión de género. Estos gobiernos hicieron serios esfuerzos por incorporar tanto a las trabajadoras remuneradas del hogar, al otorgarles derechos como la afiliación a la seguridad social, y por reducir la carga de trabajo doméstico.

Recapitulando los hallazgos, podemos sostener entonces que sin el excedente económico proveniente de la renta petrolera u otros recursos naturales difícilmente los gobiernos progresistas hubieran podido mejorar las condiciones de vida de las poblaciones y acortar las desigualdades. Esto aparece como una condición necesaria, mas no suficiente. Así, nos ubicamos a mitad de camino entre estas dos posturas y sostenemos que ni la economía ni la política por sí solas son dimensiones que puedan explicar este proceso. Es la *economía política* la que permite comprender cómo un contexto económico favorable ha sido capitalizado hacia una transformación de los regímenes de bienes-

tar en una clave igualitaria. Es decir, sólo comprendiendo cómo el poder político activa procesos políticos (cambios institucionales, reformas políticas, intervenciones en el proceso de acumulación, como respuestas a luchas sociales y acumulación de fuerza social) en el marco de selectividades estratégicas es posible entender los cambios en la sociedad.

BIENESTAR Y DESIGUALDADES EN ECUADOR DURANTE EL GIRO A LA IZQUIERDA

Decíamos que el caso de Ecuador es prototípico de una experiencia de reducción de desigualdades en el contexto del giro a la izquierda y que, al acabar dicho ciclo, volvió rápidamente a experimentar una ampliación de las desigualdades y empeoramiento de las condiciones de vida de la población. ¿Qué factores y procesos se pusieron en marcha en 2007 para transitar hacia la reducción de desigualdades?

Retomamos la tesis propuesta previamente según la cual es clave indagar en y desde la economía política de los procesos de cambio para comprender los factores intervinientes. Ni la economía ni la política por sí solas pueden hacerlo. Ecuador inició en 2007 un proceso de cambio y reforma político-institucional inédita, tendiente a transformar el Estado para asignarle capacidades y funciones que puedan quebrar el núcleo duro del neoliberalismo, vigente en el país desde fines de los años ochenta hasta 2005.

Rafael Correa asumió la presidencia en enero de 2007 en un contexto caracterizado por el rechazo a los partidos políticos tradicionales y un clima ideológico de contestación al neoliberalismo. El día de la asunción al poder, Correa convocó por decreto a una consulta popular para votar acerca de la instalación de una Asamblea Nacional Constituyente (ANC) que reformara la Constitución para institucionalizar la agenda de cambio, registrándose un 82% de ciudadanos a favor. Alianza País, el naciente partido conducido por Correa, obtuvo 62% de los curules para formar la ANC. Dos fueron los ejes que moldearon su agenda po-

lítica de cara a superar el núcleo duro del neoliberalismo: el cambio de la matriz productiva configurada durante décadas de políticas de ajuste y la reforma institucional en pos de colocar al Estado al centro de la coordinación social, garantizar derechos fundamentales y reducir las desigualdades.

Respecto al primer eje, el paso de un esquema primario exportador y extractivista a uno que privilegie la producción diversificada y ecoeficiente, se produciría incentivando servicios basados en los conocimientos y la biodiversidad, la transformación en la industria agroalimentaria, y la producción de bienes intermedios y servicios de alta tecnología.

El segundo eje de la agenda de cambio se desprendía del punto anterior. Para lograr esa transformación de la matriz productiva era necesario recuperar el rol del Estado y sus capacidades como coordinador social, regulador de la economía y rector de las políticas públicas. Se requería reconfigurar las estructuras institucionales, el Estado y la gestión pública que históricamente habían estado controlados por actores socioeconómicos de peso y por los grupos tradicionales vinculados al capital extranjero. A esto Correa le llamaba un “Estado corporativizado”,² que operaba a modo de una “selectividad” a la que debía enfrentarse el gobierno. La lucha descorporativizadora que inició implicó dos movimientos simultáneos: quebrar la institucionalidad vigente en distintos ámbitos de política pública (educación, finanzas, salud, medios de comunicación, entre otros) regentados por actores de veto con intereses particulares y, al mismo tiempo, edificar una nueva institucionalidad capaz de responder a demandas más amplias. Las políticas adoptadas por Correa en pos de obtener recursos estatales mermaron la dependencia del Estado frente a las élites económicas y hubo una clara reducción de la influencia de estas en las políticas estatales durante los primeros años de gobierno.

² Antes de las reformas efectuadas por Correa desde 2007, el 69% de las instituciones del Poder Ejecutivo tenían representación corporativa. De esta representación, 67% pertenecía a representantes de las cámaras de comercio e industria, mientras que el 27% correspondía a gremios de trabajadores (Chiasson-Lebel, 2016).

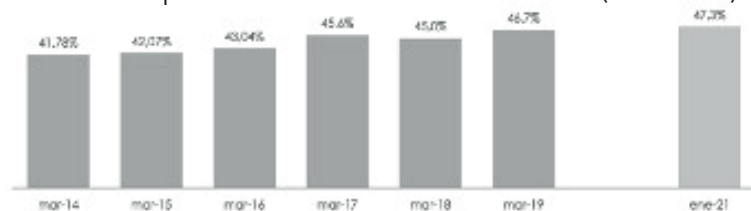
La Constitución aprobada en el año 2008 por referéndum incluyó un conjunto de derechos sociales y colectivos para los sectores históricamente postergados, como los indígenas y los afrodescendientes, y derechos que respondían a algunas demandas sociales de actores como el movimiento sindical y el ecologista. Asimismo, la Constitución proponía un Estado plurinacional e intercultural (artículo 1), creaba los derechos de la naturaleza (capítulo séptimo) y del buen vivir. Esta ampliación de derechos fue posible a partir del reposicionamiento del Estado, de la recuperación de mayores capacidades materiales e institucionales y del contexto económico favorable en que el precio del petróleo iba en aumento. La Constitución otorgaba al Estado una centralidad insoslayable como principal agente de intervención en diferentes ámbitos del ordenamiento social, de forma tal que resquebrajara la estructura de poder que había sostenido el modelo de Estado neoliberal.

Luego del proceso constituyente, dos cuestiones fueron clave: la reforma del Estado y la implementación de medidas postneoliberales. Respecto a la primera, se puede contemplar una serie de hitos en esa dirección, como la creación de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (Senplades), en lugar del Consejo Nacional de Modernización (Conam), organismo que había estado a cargo de llevar adelante todo el paquete de reformas neoliberales.

Respecto a las medidas concretas, desde 2008 se renegociaron contratos con empresas extractivas en torno a los ingresos por hidrocarburos, se implementaron programas de inversión con prescindencia del financiamiento privado, se hicieron reformas en el sistema impositivo y se ejerció una mayor presión fiscal en relación al PIB (pasando de 4.7% en el año 2006 al 16.6% en 2013).³ La implantación de una reforma tributaria progresiva fue resistida por los grupos de poder, aunque el gobierno logró situarla en el centro de la agenda pública. La reforma redundó

³ Datos extraídos de la página de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (Senplades).

Gráfica 1. Empleo en el sector informal en Ecuador (2014-2021)



Fuente: INEC, ENEMDU.

en un incremento del 65% en la recaudación durante el periodo 2007-2011, comparado a 2003-2006. Sobre ese piso se relanzó una dinámica redistributiva, articulando política salarial progresiva (el salario básico real pasó de 170 dólares en 2007 a 292 dólares en 2012), con transferencias públicas, sobre todo no contributivas. Esta fue una de las grandes diferencias con los países de la región que atravesaron el ciclo progresista, quienes persistieron en sistemas tributarios regresivos.

Respecto a las transferencias públicas, las no contributivas fueron las que más peso tuvieron en la reducción de las desigualdades. Se profundizaron los programas existentes, como el Bono de Desarrollo Humano (BDH), que es el programa de mayor alcance en el país. Este programa continuó siendo asistencialista, aunque revistió de ciertos elementos novedosos como fue convertir a los beneficiarios en sujetos con capacidad de acceder al crédito financiero.

Este tipo de políticas focalizadas y asistencialistas se conjugaron con otras de tipo universales, como el aumento de salarios mínimos y la obligatoriedad de la afiliación a la seguridad social, y dentro de esta medida, la equiparación del régimen laboral doméstico con el régimen laboral general: salario básico reglamentado, vacaciones, fondos de reserva, licencia por maternidad e indemnización por despido, todos avances impensados unos años previos para las trabajadoras domésticas. Estas medidas fueron la que más resistencia activaron por parte de los sectores medios y altos, a las que le seguiría la medida —fallida— del gobierno correísta de gravar la herencia en el año 2015. Asimismo,

Gráfica 2. Pobreza y pobreza extrema en Ecuador (2007-2020)



Fuente: INEC, ENEMDU.

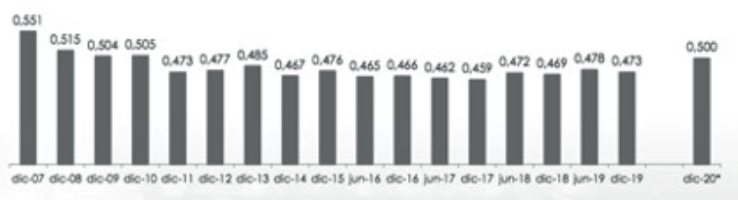
el gobierno decidió reformar el Consejo de Salarios para permitir la participación de las asociaciones de trabajadoras del hogar, así como de organizaciones de trabajadores autónomos, lo cual le valió el rechazo de las cámaras empresariales (Stoessel, 2019).

En relación con las transferencias contributivas, ha aumentado el número de personas afiliadas a la seguridad social, lo que permite acceder a transferencias por maternidad, enfermedad y vejez. La población económicamente activa afiliada a la seguridad social pasó de 26.1% en 2006 a 41.41% en 2012,⁴ aunque en este campo los avances fueron menores que en educación o salud. Las debilidades de aquel ámbito fueron de orden cualitativo: si bien aumentó el número de personas afiliadas, éste excluyó a ciertas categorías, y además continuó siendo un sistema fragmentado y deficiente (Minteguiaga y Ubasar-González, 2014). Respecto a la educación, en todos los niveles se mejoraron tanto las condiciones laborales de maestros y docentes, como la oferta educativa (hubo un aumento considerable de la tasa de escolarización) y se sancionó la gratuidad de la educación superior, registrándose el mayor aumento de la matrícula universitaria en los estratos más bajos de la población.

En el campo de las reformas laborales, la cuestión del mundo del trabajo y de las relaciones laborales fue uno de los nudos temáticos centrales en el proceso constituyente. Ni bien se instaló la Asamblea, el gobierno anunció el Mandato Constituyente 8,

⁴ Datos extraídos de de Enemdu-INEC.

Gráfica 3. Coeficiente de Gini en Ecuador (2007-2020)



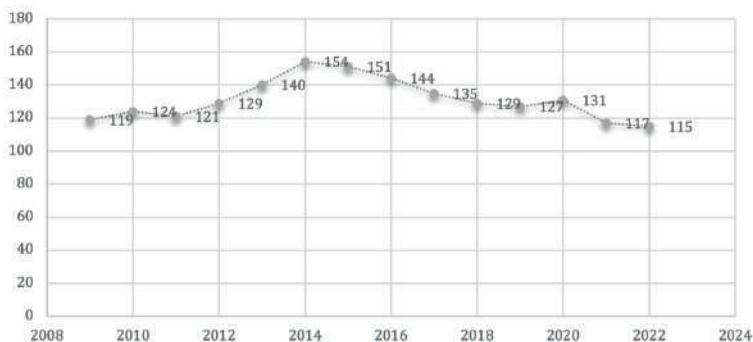
Fuente: INEC, ENEMDU.

mediante el cual se eliminaba toda forma de precarización laboral, incluyendo la tercerización (art. 327). La Constitución obligaba al Estado a garantizar los derechos al trabajo y a la seguridad social (artículos 33 y 34), reconocía el trabajo no remunerado, del hogar y autónomo (artículo 34), prohibía el trabajo de los niños menores a 15 años (art. 46), estipulaba que la política económica debía impulsar el pleno empleo y valorar todas las formas de trabajo. El bloque de laboralidad se encuentra en la vanguardia del panorama latinoamericano en cuanto al grado de protección y desarrollo de los derechos laborales (Guamán y Stoessel, 2022). Estas reformas fortalecieron a los trabajadores, pero este reposicionamiento no provino de la capacidad huelguística de los sindicatos y trabajadores no organizados, como en el caso de los países conosureños, sino de un activismo estatal que fue determinante para la mejora de todos los indicadores socio-económicos en favor de los sectores trabajadores y populares.

Al acabar el ciclo progresista, aún restaban ciertos desafíos: el sector informal no había sufrido grandes cambios (gráfica 1), aún no se avanzaba en seguros de desempleo, el sector de la seguridad social de los trabajadores continuaba siendo fragmentado e ineficaz, y los avances en la provisión de bienes y servicios de una forma des-mercantilizada no había modificado la “familiarización” del bienestar que seguía a cargo de las mujeres (Minteguiaga y Ubasart-González, 2014).

No obstante estos puntos débiles, esta combinación de políticas tuvo consecuencias positivas, como la reducción de la pobreza

Gráfico 4. Precio del barril de petróleo en dólares en Ecuador (2009-2022)



Fuente: elaboración propia con base en datos de <https://www.aihe.org.ec/wp-content/uploads/2023/04/cifras-petroleo-en-cifras-2022.pdf>.

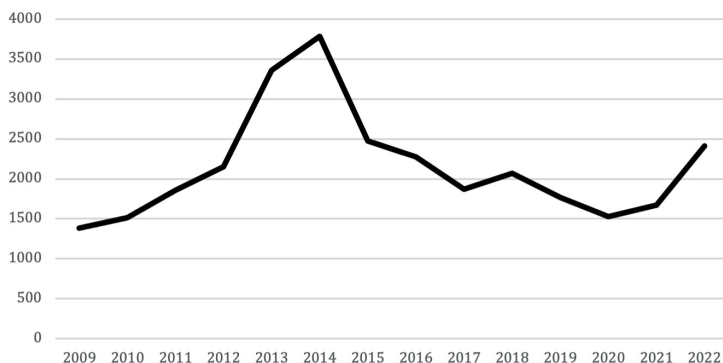
za y mayores niveles de igualdad:⁵ si para el año 2007, el porcentaje de hogares pobres (medido por el método de NBI) era de 36%, en 2014 dicho porcentaje se redujo al 22% (gráfica 2). Respecto al coeficiente de Gini, este pasó de 0.55 en 2007 a 0.47 en 2012 (gráfica 3). En relación con la tasa de desempleo, el año 2009 registra una tasa de 6.47% para reducirse en 2013 al 3.9 por ciento.⁶

En medio de constantes demandas de prudencia fiscal y de resistencias de las clases altas y medias, se forjó una matriz de inclusión social que, al permitir que un cúmulo de demandas populares represadas obtengan respuesta institucional, amplió el acceso a derechos y se fortaleció la confianza ciudadana en la acción estatal y en el gobierno, especialmente en la figura de Correa. El entonces presidente llegó a ganar la segunda elección de 2013 con más del 55% en primera vuelta. No obstante, una serie de factores debilitarían al gobierno: desaceleración económica,

⁵ Datos extraídos de la página web de la Secretaría de Planificación y Desarrollo del Ecuador/Senplades. Disponible en: <http://www.planificacion.gob.ec/>.

⁶ Datos extraídos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo de Ecuador. Disponible en: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2015/Marzo-2015/Presentacion_Empleo_Marzo_2015.pdf

Gráfico 5. Inversión pública en millones dólares de Ecuador en actividades de exploración y producción de petróleo



Fuente: elaboración propia con base en datos de <https://www.aihe.org.ec/wp-content/uploads/2023/04/cifras-petroleo-en-cifras-2022.pdf>.

aumento del desempleo, desgaste luego de seis años en el poder y avance de las derechas que cada vez más resistían las propuestas correístas, y arropadas en una identidad progresivamente antipopulista, se iban organizando en nuevos partidos políticos, como CREO, fundado y comandado por el banquero Guillermo Lasso, quien sería electo presidente en las elecciones de 2021.

La imposibilidad constitucional de volver a postularse para las elecciones de 2017 hizo que Correa eligiera un sucesor. Lenin Moreno fue el candidato de la Revolución Ciudadana y ganó las elecciones frente a Guillermo Lasso en una ajustada segunda vuelta, con el apoyo de Rafael Correa, y sobre la base popular del correísmo, con un programa continuista —postneoliberal—.

No obstante, al poco tiempo de asumir, Moreno rompió con el partido que lo postuló como candidato, se acercó a las élites económicas neoliberales, emprendió una “descorreización” de la sociedad (Ramírez Gallegos, 2018), reinstaló el modelo neoliberal y de la mano del *lawfare*, se apropió del partido, lo descabezó de figuras correístas y proscribió electoralmente al movimiento de Correa.

El periodo morenista, atravesado por la llegada de la pandemia, dejó los peores indicadores sociales, económicos y sanitarios

en años. Para el año 2020, la pobreza aumentó a 33%, mientras que 15% era pobre de forma extrema. La desigualdad aumentó a 0.50 del coeficiente de Gini, y el trabajo se precarizó aún más, contando con un 47% de la población económicamente activa trabajando en el sector informal, lo que ha implicado que se haya reducido en un 10% la afiliación al seguro social. Para fines de 2018, 83% de las y los ecuatorianos afirmaba que el gobierno nacional era un “gobierno de los poderosos”, que gobernaba en detrimento del pueblo.⁷

Esta apreciación se profundizó en el contexto de la pandemia cuando el régimen de Moreno llevó al límite el despojo social. Ecuador se convirtió en el segundo país de la región con mayor número de muertes en exceso. El retiro de los subsidios a los combustibles —medida bloqueada por la inmensa sublevación popular de octubre de 2019,— la aprobación de la “Ley Humanitaria” que consistió en una reforma para flexibilizar y precarizar las condiciones laborales, el pago de la deuda externa y la concomitante reducción presupuestaria en educación y salud, fueron todas políticas exigidas por las élites económicas que habían retornado al Estado. Como prueba de ello, el presidente del máximo órgano representativo de las cámaras empresariales asumió el Ministerio de Finanzas.

Moreno se profundizaron con el gobierno del banquero opusdiano Guillermo Lasso, quien ganó las elecciones en 2021 frente al candidato correísta. Era la primera vez que el correísmo perdía una elección presidencial en 14 años. Desde el discurso oficialista, la “pesada herencia” legada por más de una década correísta, así como la magra performance económica al no tener las mismas condiciones “petroleras” que durante el ciclo progresista, se colocaban como causas del deplorable desempeño gubernamental. No obstante, si vemos algunas cifras, ratificamos la lectura realizada en la sección anterior. Si bien es cierto que los ingresos provenientes del petróleo durante el correísmo se enfocaron en el financiamiento de una serie de políticas orienta-

⁷ Datos extraídos de Latinobarómetro del año 2019.

das a la inclusión e igualdad (Gachet *et al.*, 2019), dicha variable no es suficiente para explicar la mejora de las condiciones de vida, la reducción de las desigualdades ni la pérdida de hegemonía del gobierno cuando aquellos ingresos mermaron, como se postuló desde ciertas explicaciones (Basabe y Barahona, 2018). Tanto Moreno como Lasso han gobernado en un contexto en que el precio del petróleo y la inversión pública en actividad de exploración y producción se colocaron al mismo nivel que 2011-2012 (gráficas 4 y 5) y, sin embargo, todos los indicadores socio-económicos del ciclo progresista han empeorado notablemente durante el giro conservador.

Así, es clave reparar en variables ligadas a la economía política y sociología política para explicar cualquier proceso de cambio social: el proceso político iniciado en Ecuador en 2007 combinó cambio estatal, decisión política en el marco de una ideología específica (desarrollista, progresista y de izquierda), y reforma institucional tendiente a desandar el neoliberalismo y su modelo de exclusión social, reconduciendo eficientemente y con esa orientación los ingresos fiscales obtenidos en medio de la bonanza económica.

CONCLUSIONES

El texto buscó reconstruir la discusión académica inscrita en las ciencias sociales en torno a la relación entre Estado y matrices de desigualdad durante el ciclo denominado giro a la izquierda y mostrar a partir del caso ecuatoriano durante el periodo 2007-2017 cómo se requiere ampliar la mirada hacia nuevas dimensiones. Analíticamente, el texto identificó dos grupos de investigaciones: uno que presta atención a variables económicas, ligadas al desempeño económico de los gobiernos en el marco del *boom* de los *commodities*, y otro que analiza la cuestión desde dimensiones socio-políticas al enfatizar las formas diversas en que los Estados latinoamericanos intervinieron durante la “marea rosa”, ejecutaron políticas públicas y adoptaron decisiones encaminadas a resquebrar la histórica matriz de desigualdades e injusti-

cias. No obstante, con el análisis del caso ecuatoriano mostramos cómo ni la economía ni la política, para decirlo simplificada-mente, explican por sí solas este tipo de procesos.

Es la *economía política* la que permite comprender cómo un contexto económico favorable ha sido capitalizado hacia una transformación de los regímenes de bienestar en una clave igualitaria. Es decir, comprendiendo cómo el poder político activa procesos políticos (cambios institucionales, reformas políticas, intervenciones en el proceso de acumulación, como respuestas a luchas sociales y acumulación de fuerza social) en el marco de selectividades estratégicas, es posible entender los cambios en la sociedad.

BIBLIOGRAFÍA

- Amarante, Verónica y Maira Colacce (2018), “¿Más o menos desiguales? Una revisión sobre la desigualdad de los ingresos a nivel global, regional y nacional”, *Revista de la CEPAL*, núm. 124, pp. 7-34.
- Assusa, Gonzalo y Gabriel Kessler (2020), “¿Desigualdades injustas? Transformaciones y continuidades del contexto pos-progresista en América Latina”, en Stalin Herrera, Camilo Molina y Víctor Hugo Torres Dávila (coords.), *Ecuador: Debates, balances y desafíos post-progresistas*, Buenos Aires, Quito, CLACSO/Instituto de Estudios Ecuatorianos/CIESPA/Abya-Yala, Universidad Politécnica Salesiana.
- Balakrishnan, Ravi, Sandra Lizarazo, Marika Santoro, Frederik Toscani y Mauricio Vargas (2021), “Commodity Cycles, Inequality, and Poverty in Latin America”, *International Monetary Fund. Western Hemisphere Department*, núm. 21.
- Basabe, Santiago y Coralía Barahona (2018), “El fin del giro a la izquierda en Ecuador: rendimientos económicos y declive electoral en los gobiernos de Rafael Correa”, en Mario Torrico (coord.), *¿Fin del giro a la izquierda en América Latina? Gobiernos y políticas públicas*, México, Flacso-México.
- Bleynat, Ingrid, Amilcar Challú y Paul Segal (2021), “Inequality, Living Standards, and Growth: Two Centuries of Economic Development in Mexico”, *Economic History Review*, vol. 74, núm. 3, pp. 584-610.

- Burchardt, Hans-Jürgen (2012), “¿Por qué América Latina es tan desigual? Tentativas de explicación desde una perspectiva inusual”, *Nueva Sociedad*, núm. 239, pp. 137-150.
- Castillo Fernández, Dídimo (2022), “Modelo de desarrollo, precariedad laboral y nuevas desigualdades sociales en América Latina”, *Revista de la CEPAL*, núm. 136.
- CEPAL (2022), “Panorama de la Cohesión Social en América Latina y el Caribe”. Seminario Virtual con motivo del lanzamiento del informe regional “Panorama de la cohesión social en América Latina y el Caribe”, disponible en https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/220316_lanzamiento_panorama_cscmvvtfinal.pdf.
- Chiasson-Lebel, Thomas (2016), “Neo-extractivism in Venezuela and Ecuador: A Weapon of Class Conflict”, *The Extractive Industries and Society*, vol. 3, núm. 4, pp. 888-890.
- Durand, Francisco (2016), *Cuando el poder extractivo captura el Estado. Lobby, puertas giratorias y paquetazo ambiental en Perú*, Oxfam Perú.
- Fernández, Cristina, Leonardo Villar y Paulo Mauricio Sánchez (2015), “¿Hay vida después de las bonanzas?”, *Coyuntura Económica: Investigación Económica y Social*, vol. XLV, núm. 2, pp. 15-53.
- Gachet, Ivan, Diego Grijalva, Paúl Ponce y Damián Rodríguez (2019), “Vertical and Horizontal Inequality in Ecuador: The Lack of Sustainability”, *Social Indicators Research*, núm. 145, pp. 861-900.
- Göbel, Barbara (2015), “Extractivismo y desigualdades sociales”, *Iberoamericana*, vol. xv, núm. 58, pp. 161-165.
- Guamán, Adoración y Soledad Stoessel (2022), “Del derecho al trabajo digno al régimen laboral neoliberal. Captura estatal y autoritarismo en el Ecuador contemporáneo”, *Revista Latinoamericana de Derecho Social*, núm. 35, pp. 211-238.
- Jessop, Bob (2017), *El estado: pasado, presente y futuro*, Madrid, La Catarata.
- Kessler, Gabriel (2015), “Desigualdad en América Latina ¿un cambio de rumbo?”, *Carta Mensual INTAL*, núm. 221.
- (2019), “Algunas reflexiones sobre la agenda de investigación de desigualdades en Latinoamérica”, *Desacatos*, núm. 59, pp. 86-95.
- Loayza, Norman y Jamele Rigolini (2016), “The Local Impact of Mining on Poverty and Inequality: Evidence from the Commodity Boom in Peru”, *World Development*, vol. 84, pp. 219-234.

- Lustig, Nora y Luis López-Calva (2012), “El mercado laboral, el Estado y la dinámica de la desigualdad en América Latina: Brasil, México y Uruguay”, *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 10.
- Milanovic, Branko (2016), *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*, Harvard University Press, Belknap Press.
- Minteguiaga, Analía y Gemma Ubasart-González (2014), “Menos mercado, igual familia. Bienestar y cuidados en el Ecuador de la Revolución Ciudadana”, *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*, núm. 50 (sept.) pp. 77-96.
- Ramírez Gallegos, Franklin (2018), “Ecuador: legitimación neoliberal y dilemas de la crítica”, *Nueva Sociedad*, disponible en <https://nuso.org/articulo/el-4-de-febrero-y-la-descorreizacion-de-ecuador-ramirez/>.
- Ramírez Gallegos, René (2023), *Quien parte y reparte, ¿se queda con la mejor parte? Las derechas y las izquierdas en la distribución del pastel en América Latina, 2000-2020*, Bueno Aires, IPET.
- Rodríguez Weber, Javier (2018), “Alta Desigualdad en América Latina: desde cuándo y por qué”, MPRA Paper, n° 87619, disponible en https://mpra.ub.uni-muenchen.de/87619/1/MPRA_paper_87619.pdf.
- Salazar-Xirinachs, Juan Manuel y Juan Chacaltana (2018), *Políticas de formalización en América Latina: avances y desafíos*, Lima, OIT, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, FORLAC.
- Stoessel, Soledad (2017), “Estado y representación política durante el ciclo postneoliberal: el vínculo entre poder gubernamental y transportistas en Argentina, Bolivia y Ecuador”, tesis de doctorado, Universidad Nacional de La Plata.
- (2019), “Corporativismo y representación política en Ecuador: el Consejo Nacional de Trabajo y Salarios”, *Revista Universitas, Revista de Ciencias Sociales y Humanas de la Universidad Politécnica Salesiana de Ecuador*, núm. 32, pp. 139-156.
- Therborn, Göran (2019), “How and Why is Latin America Different?”, Conferencia en Plataforma para el Diálogo *La persistencia de las desigualdades en América Latina*, CALAS, Quito, 8 de octubre 2019.

INEQUIDADES EN LAS OPORTUNIDADES DE VIDA PARA LOS AFRODESCENDIENTES EN AMÉRICA LATINA: UNA REVISIÓN DE LA LITERATURA PARA BRASIL, COLOMBIA Y PERÚ

CARLOS AUGUSTO VIÁFARA LÓPEZ

INTRODUCCIÓN

Las inequidades étnico-raciales en América Latina son de larga data, como manifestación del proceso generalizado de exclusión en el acceso a la riqueza, poder y prestigio de los descendientes de africanos desde el periodo colonial hasta el presente (de la Fuente y Andrews, 2018).¹ En ese aspecto, aunque en la actualidad pocos negarían las mayores desventajas históricas enfrentadas por los afrodescendientes en el proceso de logro de estatus socioeconómico en la región, coligadas con situaciones de racismo y discriminación racial, existe un debate en torno a si esos factores aún continúan desempeñando un papel fundamental en sus oportunidades de vida (Freyre, 1933; Pierson, 1947; Fernandes, 1965; Silva, 1978; Hasenbalg, 1979; Telles, 2004, entre otros).²

La mayoría de las investigaciones sobre estratificación y movilidad social en América Latina se han concentrado en la clase

¹ Por étnico-racial se entiende que, en los procesos de clasificación, categorización y valoración social, los componentes étnicos y raciales son inseparables, y podrían interactuar en los procesos sociales que producen desventajas económicas sistemáticas para las poblaciones afrodescendientes en América Latina.

² Se define afrodescendientes como aquellas personas que en los diferentes estudios se han autorreconocido o fueron clasificados como tales y en sus diferentes acepciones a través de los países, o como negros, pardos o mulatos o no blancos. En el sentido contrario, los no afrodescendientes son aquellas personas que se auto adscribieron o fueron clasificadas de la misma manera y en sus diferentes acepciones a través de los países o como blancas, mestizas o no étnicas. Debido a la gran heterogeneidad en la clasificación étnico-racial en las diferentes investigaciones, se intentará seguir las mismas denominaciones utilizadas por los autores en sus análisis.

social de origen como el eje estructurante de la desigualdad social (Solís y Boado, 2016, entre otros). La realidad es que, con excepción de Brasil, los efectos de la condición étnico-racial en las dinámicas de estratificación y movilidad social son un tema de interés reciente en los estudios de desigualdad en la región (Viáfara, 2023a).

Lo anterior podría estar relacionado con la reciente inclusión del enfoque étnico-racial en los censos de población y encuestas de hogares oficiales, en consonancia con las recomendaciones de la Conferencia Mundial contra el Racismo, llevada a cabo en Durban en 2001 (Antón y del Popolo, 2009).³ Esto ha

³ Vale anotar que existen diferencias en América Latina en torno a los modelos de relaciones raciales y en la pregunta utilizada en los censos de población y las encuestas de hogares. Brasil es el país que tiene mayor tradición en la inclusión de la variable de autorreconocimiento étnico-racial en los censos de población y encuestas de hogares desde el periodo colonial, aunque de manera discontinua, con categorías que aluden a la raza o el color de piel. Colombia fue el segundo país en incluir la variable de autorreconocimiento étnico-racial de manera universal, en el censo de 1993, con mayor énfasis en los aspectos étnico-culturales. No obstante, por fuera del marco institucional la investigación sociodemográfica ha utilizado diferentes fuentes de información que incluyen otros modelos de clasificación étnico-racial, que se han alineado con el modelo brasileño; la introducción en esas encuestas de las categorías negro, mulato, blanco y mestizo es un ejemplo de ello, lo que quizás tuvo influencia en las categorías utilizadas en los censos de 2005 y 2018. Algo similar acontece en Perú, donde la pregunta de autorreconocimiento fue introducida en el censo de 2017, pero ya se habían hecho encuestas que incluían diversas formas de clasificación étnico-racial. Dicho esto, la pregunta de autorreconocimiento incluida en el último censo de población en cada país fue la siguiente: Brasil (2022): “Su color o raza es:” 1. Blanca; 2. Negra; 3. Amarilla; 4. Parda; 5. Indígena. Colombia (2018): “De acuerdo con su cultura, pueblo o rasgos físicos... Es o se reconoce como:” 1. Indígena; 1.1 ¿A cuál pueblo indígena pertenece?; 1.2 A cuál clan pertenece; 2. Gitano o Rom; 2.1 ¿A cuál Vitsa pertenece?; 2.2 A cuál Kumpania pertenece; 3. ¿Raizal del Archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina?; 4. ¿Palenquero(a) de San Basilio?; 5. Negro(a), mulato(a), afrocolombiano(a) o afrodescendiente; (6). Ningún grupo étnico. Perú (2017): “Por sus costumbres y sus antepasados, usted se siente o considera”: 1. Quechua; 2. Aimara; 3. Nativo o indígena de la Amazonía; 4. Perteneciente o parte de otro pueblo indígena u originario; 5. Negro/moreno/zambo/mulato/pueblo afroperuano o afrodescendiente; 6. Blanco; 7. Mestizo; 8. Otro.

suscitado el interés de las y los investigadores que han intentado contrastar la hipótesis de si la condición étnico-racial es un factor primordial o secundario en las dinámicas de estratificación y movilidad social en la región.

El objetivo fundamental de este capítulo es realizar una descripción analítica de los principales estudios que se han realizado sobre las oportunidades de vida de la población afrodescendiente de América Latina. Se tomarán los casos de Brasil y Colombia, además de algunas investigaciones recientes sobre Perú.⁴ Especialmente, se documentarán las investigaciones que han intentado auscultar cómo operan algunos mecanismos detrás de los procesos sociales de desigualdad entre grupos étnico-raciales en la región. En el análisis seguiré una cronología asociada con la emergencia de estudios socioeconómicos, para luego abordar el tema de la desigualdad de oportunidades. Concluyo con una reflexión general.

ESTUDIOS DE DESIGUALDADES SOCIOECONÓMICAS

Los primeros estudios socioeconómicos sobre desigualdad étnico-racial tuvieron como objetivo develar las brechas con respecto a los principales indicadores de logro de estatus socioeconómico: educación, ocupación e ingresos. Estas investigaciones, principalmente de corte descriptivo, que tuvieron sus inicios en

⁴ Vale recordar que Colombia y Brasil son países relacionados con los estudios afrolatinoamericanos debido a la importante presencia demográfica y cultural de poblaciones de descendientes de africanos. Perú se presenta como un caso paradigmático más relacionado con poblaciones indígenas y mestizas, pero donde también ha habido una presencia significativa de poblaciones afrodescendientes. Cabe anotar que en los últimos años han aparecido un número no deleznable de estudios que intentan analizar las inequidades étnico-raciales y por el color de la piel en los indicadores de bienestar en países como Uruguay, Argentina y México, entre otros. No obstante, por motivos de espacio y de estructura de análisis prescindí de ellos porque en su mayoría se han realizado para la población indígena y mestizos de piel oscura, y en países con poca tradición de estudios afrolatinoamericanos.

Brasil y luego fueron extendidas a Colombia y otros países, buscaban averiguar las inequidades (verticales y horizontales) en las condiciones de vida entre grupos étnico-raciales. Cabe señalar que, aunque para algunos investigadores estos resultados constituyeron una obviedad, fueron sumamente importantes para establecer una base conceptual y empírica en torno al tipo de desigualdades étnico-raciales en la región, y así poder encontrar similitudes o diferencias con otros países en las Américas, en especial en las comparaciones realizadas entre Brasil y los Estados Unidos (Telles, 2004).

Para empezar, es importante anotar que las desigualdades de ingresos constituyen uno de los aspectos más relevantes a estudiar sobre las brechas en las oportunidades de vida de acuerdo con líneas étnico-raciales. La desigualdad de ingreso es un aspecto estructural en América Latina y, por lo mismo, central en las opciones materiales de las personas. En una economía de mercado, los ingresos son un componente neurálgico de la riqueza ya que permiten el acceso a un conjunto bienes y servicios que determinan el bienestar de las personas en la sociedad. A este respecto, los estudios han demostrado que la población afrodescendiente se encuentra sobrerrepresentada en los deciles inferiores en la distribución del ingreso, y en sentido inverso, subrepresentada en los deciles superiores (Henriques, 2002; Urrea *et al.*, 2007), y con cambios insignificantes en las tendencias temporales a largo plazo (Osório, 2008).

La carencia de ingresos está relacionada con una alta probabilidad de estar en una situación de pobreza. De hecho, la pobreza monetaria se conceptualiza como el umbral de ingresos requerido para comprar una canasta de bienes y servicios que permita suplir las necesidades básicas de existencia y supervivencia. En relación con lo dicho, la tasa de pobreza ha mostrado ser más alta para los afrodescendientes, ya sea vista desde una perspectiva agregada o individual, con mayores brechas étnico-raciales en los indicadores de pobreza extrema (Henriques, 2002; Lopes, 2008; Urrea *et al.*, 2007; Urrea y Viáfara, 2007; Viáfara, 2017a). Además, se observa un patrón persistente de po-

breza de acuerdo con la condición étnico-racial en las últimas décadas a pesar de los aumentos sostenidos del nivel de ingresos en un país como Brasil (Osorio, 2008). La realidad es que, aunque entre 2004 y 2014 hubo una reducción en las brechas étnico-raciales en los indicadores de pobreza en Brasil, las probabilidades de los negros y pardos de estar en situación de pobreza, en comparación con la población blanca, se mantuvieron casi inalteradas, lo cual indicaría la invariabilidad del efecto de la condición étnico-racial en el tiempo (Osorio, 2019). Desde otro punto de vista, empleando un Índice de Pobreza Multidimensional (IPM), Viáfara (2017a) encuentra que la incidencia de la pobreza multidimensional es mayor para la población negra, seguida por la población mulata y blanca, lo cual refleja una clara jerarquía por el color de la piel. En la descomposición del IPM se nota que la población negra presenta un mayor porcentaje de hogares con privaciones asociadas con el bajo logro educativo, sin aseguramiento en salud, rezago escolar, barreras de acceso al cuidado en la primera infancia y analfabetismo, entre las más importantes.

En relación con esto último, la mayor participación de los afrodescendientes en los sectores más pobres de la sociedad tiene su correlato en una menor dotación de capacidades para escapar de la pobreza. En tal sentido, las investigaciones han mostrado amplias desigualdades en el acceso al sistema escolar entre personas afrodescendientes y no afrodescendientes, más allá de una mayor oferta disponible de educación secundaria y terciaria en la región (Hasenbalg y Silva, 1990; Henriques, 2002; Heringer, 2002; Viáfara, 2005; Urrea y Viáfara, 2007; Osorio, 2008). Además, autores como Henriques (2002) plantean que estas disparidades dependen básicamente del nivel de renta, y demuestran que al aumentar la renta se incrementa el acceso al sistema escolar. Sin embargo, con una sobrerrepresentación de los afrodescendientes en los niveles más bajos de ingreso, estas inequidades adquieren un comportamiento persistente en el tiempo.

Desde otra perspectiva, algunos autores han tratado de analizar las mayores barreras institucionales y sociales en el siste-

ma educativo, y en la estructura de incentivos que enfrenta la población afrodescendiente. Los estudiantes afrodescendientes tienen mayor probabilidad de estudiar en las escuelas públicas, las cuales presentan peores dotaciones en términos de infraestructura, computadoras, laboratorios de idiomas, bibliotecas y otras instalaciones escolares (García y Abramovay, 2006; Rodríguez *et al.*, 2009). Asimismo, los estudiantes no afrodescendientes tienen, en promedio, mejor desempeño escolar que los afrodescendientes (Jiménez *et al.* 2013; Sánchez-Jabba, 2011). La percepción, especialmente de los profesores, estudiantes y directivos educativos, es que esas desigualdades se explican por las diferencias en los incentivos para aprender asociados con la clase social de origen y no por la raza, lo cual exime de responsabilidad a la escuela en las trayectorias educativas de los alumnos racializados. Se señala que el racismo es un sinónimo de violencia que incide de manera directa en las relaciones e interacciones presentes de la comunidad escolar y afecta el rendimiento académico de los estudiantes afrodescendientes, lo cual es un factor independiente del estatus socioeconómico (García y Abramovay, 2006).

DESIGUALDAD DE OPORTUNIDADES

La investigación sobre desigualdad de oportunidades intenta analizar si los niveles de bienestar que exhibe la población afrodescendiente se relacionan con el efecto de las características circunstanciales de origen, entre las cuales la condición étnico-racial se considera fundamental, o están relacionados con los esfuerzos que realizan a partir de sus niveles de educación. Lo anterior involucra estudiar, por un lado, los efectos de los orígenes sociales en las oportunidades educativas y, por otro lado, los efectos conjuntos de los orígenes sociales y la educación en los ingresos y ocupación: el triángulo orígenes sociales, educación y destinos sociales (O, E, D) de acuerdo con la condición étnico-racial.

MOVILIDAD SOCIAL

Las primeras investigaciones intentaron analizar la transmisión intergeneracional de clase a través del cálculo de tasas de movilidad absolutas. En este sentido, se ha encontrado que las tasas de movilidad social en Brasil, utilizando diferentes medidas de logro de estatus socioeconómico, son menores para la población no blanca en comparación con la población blanca (Hasenbalg, 1979; Telles, 2004). Además, las mujeres muestran mayor rigidez, con amplias diferencias raciales que desfavorecen a las no blancas (Telles, 2004). Este tipo de estudios encontraron refinamientos metodológicos que no sólo permitieron captar las diferencias raciales en las tasas absolutas de movilidad, sino también la desigualdad de acceso a esas posiciones, a partir del cálculo de tasas netas de movilidad de personas que alcanzan la misma clase de destino, pero con diferentes orígenes sociales. Estas investigaciones corroboraron que los blancos tienen mayor movilidad ascendente que la población negra y parda, y los destinos ocupacionales y la raza están asociados con la clase de origen; es decir, la clase social y la raza interactúan para determinar las oportunidades de movilidad social ascendente (Hasenbalg y Silva, 1999; Osorio, 2003; Ribero y Villalobos, 2007). Sin embargo, no es menos cierto que esas diferencias raciales en la movilidad social se explican mayormente por las brechas en los niveles de escolaridad entre grupos raciales (Pastore y Silva, 2000). De hecho, Souza, Ribeiro y Carvalhaes (2010) encontraron que la educación tiene el efecto preponderante en las oportunidades de movilidad social ascendente, y la raza y los orígenes sociales sólo ostentan un efecto indirecto al estar relacionados con las oportunidades educativas de las personas.

En los últimos años este tipo de investigaciones se han realizado en otros países y con base en distintas medidas de clasificación étnico-racial, que permiten comparar la movilidad social no sólo entre población blanca y no blanca sino en un “continuo” racial, utilizando medidas como el color de la piel. En ese sentido, se encontró que las oportunidades de movilidad social

ascendente están restringidas por la clase social de origen y al mismo tiempo son menores para las personas con colores de piel más oscuros (Viáfara, 2017b). Además, se demuestra que los efectos del color de la piel son más fuertes para las mujeres que para los hombres (Viáfara, 2023b). En consonancia con lo anterior, Viáfara *et al.* (2010) encontraron que la transmisión intergeneracional de la educación es mayor para los afrodescendientes en comparación con los no afrodescendientes, con diferenciales étnico-raciales más amplios entre las mujeres.

Un rasgo particular de la investigación sobre movilidad social en la región es la ausencia de estudios comparativos con base en la condición étnico-racial, lo cual es curioso en un campo de investigaciones que ha privilegiado encontrar regularidades empíricas a través de los países. No obstante, de manera reciente Viáfara (2023a) analizó el efecto del color de la piel y el género en la movilidad ocupacional para Brasil, Colombia, México y Perú. Los resultados muestran mayor desigualdad en la movilidad social a medida que el color de la piel se hace más oscuro. Ahora bien, una vez se controla la educación, los efectos del color de la piel sólo son significativos en Brasil para las mujeres y en Colombia para las mujeres y los hombres. Lo anterior puede estar relacionado con el efecto de factores macroestructurales como los modelos nacionales de mestizaje establecidos en el periodo colonial, que instituyeron diferentes grados de “fluidez” en las relaciones étnico-raciales con implicaciones en la desigualdad de oportunidades, y también por la influencia de las políticas multiculturales a finales del siglo pasado.

LOGRO DE ESTATUS SOCIOECONÓMICO

A diferencia de las investigaciones anteriores que intentan analizar, en general, la asociación entre orígenes y destinos como una medida de desigualdad de oportunidades, los modelos de logro de estatus socioeconómico intentan discutir la importancia de las variables adscriptivas frente a las de logro individual en el

proceso de estratificación social o proceso de logro de estatus socioeconómico.

Las investigaciones que han intentado analizar el efecto de la condición étnico-racial en las oportunidades educativas se han encontrado que, controlando diferentes variables de orígenes sociales, las personas negras y pardas tienen mayores probabilidades de abandonar la escuela a temprana edad y obtienen logros educativos inferiores en comparación con la población blanca (Fernandes, 2004; Ribeiro, 2011; Marteleto, 2012; Castro *et al.*, 2012; Viáfara y Serna, 2015; Marteleto *et al.*, 2016). Sin embargo, estas desigualdades en el logro educativo se exteriorizan de mejor forma cuando se utiliza el color de la piel, de más claro a más oscuro, incluso mostrando desigualdades al interior de la población no blanca o afrodescendiente (Viáfara, 2005, 2006; Viáfara y Urrea 2006; Paredes, 2018; Benavides, 2019). Desde la perspectiva del logro ocupacional, se ha encontrado que controlando por los orígenes sociales y educación existen amplias desventajas en el logro de estatus socioeconómico para la población negra o afrodescendiente (Silva, 1998; Viáfara, 2005, 2006; Viáfara y Urrea 2006; Kogan *et al.*, 2011). De la misma manera, Souza *et al.* (2010) hallan un efecto significativo pero limitado de la raza en comparación con la educación en la determinación del logro de estatus socioeconómico para Brasil. Las desventajas raciales en la determinación del logro de estatus socioeconómico son más fuertes entre las mujeres que entre los hombres (Viáfara, 2005, 2006; Viáfara y Urrea, 2006).

Documentar los efectos del cambio estructural en las oportunidades educativas y ocupacionales entre grupos étnico-raciales también ha sido una preocupación de este tipo de investigaciones. De hecho, la evidencia muestra un mejoramiento educativo y ocupacional, pero los efectos de la condición étnico-racial son más fuertes para las cohortes más jóvenes caracterizadas por la introducción del modelo neoliberal en la mayoría de las economías de la región (Viáfara, 2010, 2011).

Las investigaciones sobre desigualdad de oportunidades también han involucrado algunos estudios de la discriminación racial

en el mercado laboral, pero teniendo en cuenta refinamientos metodológicos que permiten separar el efecto de las características circunstanciales o desventajas acumulativas que una persona enfrenta de la discriminación pura de mercado que se basa en comparar personas con iguales niveles de capital humano. Sucintamente, los resultados de los estudios han demostrado que las brechas salariales desfavorecen a los afrodescendientes, y una parte importante se puede explicar por las diferencias en capital humano más bien que por los efectos de la discriminación (Telles y Lim, 1988; Silva, 2000; Romero, 2007; Ñopo *et al.*, 2004; Osorio, 2008, 2009; Viáfara *et al.*, 2009; Viáfara, 2017a; Mora y Arcila, 2016; entre otros). Sin embargo, se presupone que la parte de la brecha salarial asociada a la discriminación puede estar sobrestimada debido a que no se controlan correctamente los diferentes esfuerzos que hicieron las personas en la adquisición de las credenciales educativas. En consecuencia, se han utilizado modelos de variables instrumentales para tener en cuenta la heterogeneidad en los esfuerzos, incluyendo la transmisión intergeneracional de la educación entre padres e hijos. En estos estudios se ha encontrado que, en efecto, las brechas salariales asociadas con la discriminación se reducen, pero siguen siendo significativas cuando se controla la transmisión intergeneracional de las desigualdades. Es decir, los diferenciales observados de ingresos entre personas afrodescendientes y no afrodescendientes se explican, en parte, por las desigualdades que los afrodescendientes heredan de sus padres a través de la educación y por la discriminación pura de mercado, y otros factores no observables en el mercado laboral (Arias *et al.*, 2004; Leite, 2005; Viáfara, 2017c).

Desde otro punto de vista, Rodríguez *et al.* (2013) y Galarza *et al.* (2015), para Colombia y Perú, respectivamente, con el objetivo de detectar discriminación directa en el mercado de trabajo, utilizan métodos experimentales asociados con el envío de hojas de vida ficticias, pero creíbles, a ofertas de empleo reales para candidatos diferenciados por su condición étnico-racial. Observaron que a iguales características los afrodescendientes

presentaban una menor probabilidad de ser llamados para concertar una entrevista de trabajo, lo cual puede ser interpretado como discriminación, debido a que se controlan todas las características de capital humano de las personas.

DISCUSIÓN

Como se desprende de la revisión de literatura, existen amplias desigualdades en aspectos neurálgicos del bienestar como son la educación, la ocupación e ingresos entre afrodescendientes y no afrodescendientes en Brasil, Colombia y Perú. En efecto, la población afrodescendiente enfrenta grandes desventajas para la acumulación de capital humano de calidad, lo que tiene una importancia crucial en las desigualdades étnico-raciales en los resultados en el mercado laboral y, desde aquí, en sus oportunidades de vida. Incluso, entre los afrodescendientes, algunas personas que hacen grandes esfuerzos por invertir en capital humano de calidad igualmente obtienen peores resultados en la ocupación e ingresos. Estas desventajas son mucho más grandes para las mujeres quienes, en general, enfrentan mayores desigualdades que los hombres frente a sus contrapartes.

Estos resultados podrían ratificar la importancia crucial de la educación en las oportunidades de vida entre grupos étnico-raciales en la región, como lo señala la hipótesis de modernización. No obstante, también se ha comprobado que, a iguales niveles de educación, las brechas étnico-raciales en los resultados en el mercado laboral siguen siendo estadísticamente significativas, lo cual podría expresar la persistencia de la discriminación racial en las oportunidades de vida. Además, es importante decir que también podría existir un efecto indirecto de la condición étnico-racial en los resultados en el mercado laboral a través de las brechas en adquisición de educación de calidad. Esto significa que el racismo institucional, representado en el proceso de desventajas acumulativas instituido en el periodo colonial, y que estableció el acceso a recursos y privilegios para los descen-

dientes de europeos y privaciones para los afrodescendientes, fundó una mayor exclusión social desde el inicio del periodo republicano hasta nuestros días, restringiendo la acumulación de capital humano de calidad para los afrodescendientes.

La realidad es que los procesos de modernización acaecidos han sido insuficientes para reducir el efecto de la condición étnico-racial en el logro de estatus socioeconómico. Más allá de la presencia de un mejoramiento educativo, ocupacional o de los ingresos a escala societal, cuando se evalúan los cambios en la incidencia de la condición étnico-racial a través del tiempo, los efectos netos de ser afrodescendiente en las oportunidades de vida se mantienen o se refuerzan. Es decir, los afrodescendientes, en el sentido absoluto, están mejorando en los indicadores de bienestar, pero las brechas con respecto a la población no afrodescendiente se hacen más grandes o siguen teniendo significancia estadística al controlar por los orígenes sociales y la educación.

Estos resultados podrían servir para evaluar, de manera indirecta, el impacto de la aplicación de políticas multiculturales que se produjo a finales del siglo pasado en países como Brasil y Colombia. Estas políticas, centradas en los grupos sociales que se autorreconocen desde una perspectiva étnico-cultural, han tenido un alcance limitado, especialmente en Colombia, y se han enfrentado con la poca voluntad política para implementarlas de manera extensa, además de la negación sistemática de los Estados de la existencia de discriminación racial. Sin embargo, algunos estudios comparativos apuntan a que los efectos de la condición étnico-racial son menores en Brasil en comparación con Colombia, lo cual podría estar asociado con un mayor impacto de estas políticas para los afrodescendientes en Brasil. Asimismo, los estudios comparativos sugieren que los factores macroestructurales coligados con los tipos de asentamiento de los conquistadores en el periodo colonial, podrían haber generado distintos grados de fluidez en las relaciones étnico-raciales con implicaciones en la desigualdad de oportunidades. Se sugiere entonces que en ausencia de políticas extensas de nivelación de terreno, los resultados en las oportunidades de vida en la actua-

lidad reflejan tanto los efectos de las instituciones de desigualdad del periodo colonial como las prácticas modernas de discriminación, asociadas con los nuevos procesos de cierre social derivados de la introducción de las políticas neoliberales, que se tradujeron en una mayor competencia por el acceso a los bienes y servicios valorados socialmente, y en nuevos procesos de exclusión para los grupos étnico-raciales.

Asimismo, cabe señalar que algunos autores han planteado que en el caso de las mujeres se puede estar produciendo la actuación simultánea de varios ejes de desigualdad. Esta perspectiva interseccional aboga por la centralidad que tiene el modelo de belleza occidental en las posiciones sociales más deseadas, y de las cuales las mujeres afrodescendientes, en especial las de colores de piel más oscura, serían excluidas principalmente por sus características fenotípicas, que aluden a inferiores características personales, morales e intelectuales en comparación con sus contrapartes de piel más clara, lo cual podría reforzar los roles tradicionales de género en ellas.

Sobre la base de las consideraciones anteriores, se puede interpretar que el racismo o los rezagos acumulados del proceso de esclavización han privado a las personas afrodescendientes de disfrutar de carreras educativas largas y de calidad, del acceso a servicios de salud decentes, de saneamiento básico, entre otros factores, que limitan la formación de capital humano de calidad y afectan de manera preponderante sus resultados en el mercado laboral. En este mismo sentido, la discriminación en el mercado laboral produce una inadecuación de ingresos para las personas afrodescendientes que hacen grandes esfuerzos por invertir en capital humano de calidad, no permitiéndoles superar situaciones de pobreza y dejar un legado de recursos para la próxima generación. Estos factores en conjunto podrían configurar una trampa de pobreza y menor movilidad social ascendente para la población afrodescendiente en América Latina en comparación con los no afrodescendientes. Se interpreta que la discriminación de clase social, representada en las desventajas acumulativas, y la discriminación racial contemporánea, se erigen como

una doble desventaja que forma las principales barreras para las oportunidades de vida de los afrodescendientes en la región.

BIBLIOGRAFÍA

- Antón, Jhon y Fabiana Del Popolo (2009), Visibilidad estadística de la población afrodescendiente de América Latina: aspectos conceptuales y metodológicos”, en Jhon Antón, Álvaro Bello, Fabiana Del Popolo, Marcelo Paixão y Marta Rangel, *Afrodescendientes en América Latina y el Caribe: del reconocimiento estadístico a la realización de derechos*, Serie Población y Desarrollo, N° 87 (LC/L.3045-P), Santiago de Chile, CEPAL.
- Arias, Omar, Gustavo Yamada y Luis Tejerina (2004), “Education, family background and racial earnings inequality in Brazil”, *International Journal of Manpower*, vol. 25, núm. 3/4, pp. 355-374. doi:10.1108/01437720410541443.
- Benavides, Martín, Juan León y Cedric Herring (2019), “Access to Higher Education of Afro-Peruvians: Disentangling the Influence of Skin Color and Social Origins in the Peruvian Stratification System”, *Sociology of Race and Ethnicity*, vol. 5, núm. 3, pp. 354-369. DOI: 10.1177/2332649218788884
- Castro, Juan, Gustavo Yamada y Roberto Asmat (2012), “Diferencias étnicas y de sexo en el acceso y deserción en el sistema educativo peruano”, en Francisco Galarza (ed.), *Discriminación en el Perú: exploraciones en el Estado, la empresa y el mercado laboral*, Lima, Universidad del Pacífico, pp. 19-60.
- Fernandes, Danielle (2004), “Race, Socioeconomic Development and the Educational Stratification Process in Brazil”, *Research in Social Stratification and Mobility*, núm. 22, pp. 365-422. [https://doi.org/10.1016/S0276-5624\(04\)22012-1](https://doi.org/10.1016/S0276-5624(04)22012-1).
- Fernandes, Florestan (1965), *A integração do negro na sociedade de classes*, São Paulo, Companhia Editora Nacional.
- Freyre, Gilberto (1933), *Casa-grande & senzala: formação da família brasileira sob o regimen de economia patriarcal*, Río de Janeiro, Maia & Schmidt.

- Fuente, Alejandro de la y George Andrews (2019), *Estudios Afrolatinoamericanos: Una introducción*, Buenos Aires/Massachusetts, CLACSO/Afro Latin American Researcher Institute. Harvard University.
- Galarza, Francisco, Gustavo Yamada y Carlos Zelada (2015), *Cuesta arriba para los afroperuanos. Evidencia de la discriminación en el acceso al mercado laboral de Lima Metropolitana*, Documento de Discusión CIUP, DD1503, Lima, Universidad del Pacífico.
- Garcia, Mary y Miriam Abramovay (coords.) (2006), *Relações raciais na escola: reprodução de desigualdades em nome da igualdade*, Brasília, UNESCO, INEP, Observatório de Violências nas Escolas.
- Hasenbalg, Carlos (1979), *Discriminação e desigualdades raciais no Brasil*, Río de Janeiro, Graal.
- y Nelson Silva (1988), *Estrutura social, mobilidade e raça*, São Paulo, Vértice.
- (1990). “Raça e oportunidades educacionais no Brasil”, *Cadernos de Pesquisa*, núm. 73, pp. 5-12.
- (1999), “Race, Schooling and Social Mobility in Brazil”, *Ciência e Cultura*, vol. 51, pp. 457-463.
- Henriques, Ricardo (2002), *Desigualdade racial no Brasil: evolução das condições de vida na década de 90*, Texto para discussão, n° 807, Río de Janeiro, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA)/ Universidade Federal Fluminense (UFF).
- Heringer, Rosana (2002), “Desigualdades raciais no Brasil: Síntesis de indicadores e desafios no campo das políticas públicas”, *Cadernos de Saúde Pública*, 18 (suppl.), pp. 57-65.
- Jiménez, Felipe, José Restrepo, Juan Parra y Mauricio García (2013), *Separados y desiguales: educación y clases sociales en Colombia*, Bogotá, Centro de Estudios de Derecho, Justicia y Sociedad, Dejusticia.
- Kogan, Liuba, Joanna Kámiche y Patricia Lay (2011), “¿El origen socioeconómico y la raza pagan? Un estudio interdisciplinario sobre la discriminación racial y socioeconómica en el ámbito empresarial Limeño. El caso de los egresados de la Universidad del Pacífico”, en Francisco Galarza (ed.), *Discriminación en el Perú: exploraciones en el Estado, la empresa y el mercado laboral*, Lima, Universidad del Pacífico, pp. 137-217.
- Leite, Philippe (2005), *Race Discrimination or Inequality of Opportunities: the Brazilian Case*, Documento de trabajo n° 118, Göttingen, Instituto

- Ibero-Americano de Investigaciones Económicas, Universidad de Göttingen.
- Lopes, Juarez Rubens (2008), *Brasil, 1989: um estudo sócio-econômico da indigência e da pobreza*, Río de Janeiro, Centro Edelstein de Pesquisas Sociais.
- Marteletto, Leticia (2012), "Educational Inequality by Race in Brazil, 1982-2007: Structural Changes and Shifts in Racial Classification", *Demography*, vol. 49, núm. 1, pp. 337-358. doi:10.1007/s13524-011-0084-6
- , Murillo Marschner y Flavio Carvalhaes (2016), "Educational stratification after a decade of reforms on higher education access in Brazil", *Research in Social Stratification and Mobility*, núm. 46, pp. 99-111. <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2016.08.004>.
- Mora, Jhon y Andrés Arcila (2016), "Brechas salariales por etnia y ubicación geográfica en Santiago de Cali (Colombia)", *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, vol. 18, pp. 34-53.
- Ñopo, Hugo, Jaime Saavedra y Maximo Torero (2004), *Ethnicity and Earnings in Urban Peru*, IZA Discussion Paper n° 980, Bonn, IZA.
- Osorio, Rafael (2003), "Mobilidade social sob a perspectiva da distribuição de renda", tesis de maestría, Brasília, UnB.
- (2008), *Is all Socioeconomic Inequality among Racial Groups in Brazil Caused by Racial Discrimination? Documento de trabajo N° 43*, Brasília, Centro Internacional de la Pobreza, PNUD.
- (2009), "A desigualdade racial de renda no Brasil: 1976-2006", tesis de doctorado, Brasília, UnB.
- (2019), *A desigualdade racial da pobreza no brasil*, Texto para discussão, Brasília/Río de Janeiro, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.
- Paredes, C. (2018), "Multidimensional Ethno-racial Status in Contexts of Mestizaje: Ethno-racial Stratification in Contemporary Peru", *Socius*, vol. 4, pp. 1-18. <https://doi.org/10.1177/2378023118762002>.
- Pastore, José y Nelson Silva (2000), *Mobilidade social no Brasil*, São Paulo, Macron Books.
- Pierson, Donald (1947), *Negroes in Brazil: a Study of Race Contact at Bahia*, Carbondale, Southern Illinois University Press.
- Ribeiro, Carlos Antonio (2011), "Desigualdade de Oportunidades e Resultados Educacionais no Brasil", *Dados*, vol. 54, núm. 1, pp. 41-87. <https://doi.org/10.1590/S0011-52582011000100002>.

- y André Villalobos (2007), “Class, Race, and Social Mobility in Brazil”, *Dados*, vol. 49, núm. 4, pp. 833-873.
- Rodríguez, César, Tatiana Alfonso e Isabel Cavelier (2009), *Raza y derechos Humanos en Colombia. Informe sobre discriminación racial y derechos de la población afrocolombiana*, Bogotá, Universidad de los Andes.
- Rodríguez, César, Juan Camilo Cárdenas, Juan David Oviedo y Sebastián Villamizar (2013), *La discriminación racial en el trabajo: Un estudio experimental en Bogotá*, Bogotá, Observatorio de Discriminación Racial/Dejusticia.
- Romero, Julio (2007), *¿Discriminación laboral o capital humano? Determinantes del ingreso laboral de los afrocartageneros*, Documentos de Trabajo Sobre Economía Regional, núm. 98, Cartagena, Banco de la República.
- Sánchez-Jabba, Andrés (2011), “Etnia y rendimiento académico en Colombia”, *Revista de Economía del Rosario*, vol. 14, núm. 2, pp. 189-227.
- Silva, Nelson (1978), *Black-white income differentials: Brazil, 1960*, Michigan, Ann Arbor.
- (1988), “Cor e processo de realização socioeconômica”, en Carlos Hasenbalg y Nelson Silva (eds.), *Estrutura social, mobilidade e raça*, São Paulo, Vértice, pp. 144-63.
- (2000), “A Research Note on the Cost of Not Being White in Brazil”, *Studies in Comparative International Development*, vol. 35, pp. 18-27. <https://doi.org/10.1007/BF02687468>.
- Solís, Patricio y Marcelo Boado (2016), *Y sin embargo se mueve... Estratificación y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*, México, CEEY, Colmex.
- Souza, Pedro, Carlos Ribeiro y Flavio Carvalhaes (2010), “Desigualdade de oportunidades no Brasil: considerações sobre classe, educação e raça”, *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, vol. 25, núm. 73, pp. 77-100.
- Telles, Edward (2004), *Race in Another America: The Significance of Skin Color in Brazil*, Princeton, Princeton University Press.
- y Nelson Lim (1998), “Does it matter who answers the race question? Racial classification and income inequality in Brazil”, *Demography*, vol. 35, núm. 4, pp. 465-474.
- Urrea, Fernando y Carlos Viáfara (2007), *Pobreza y minorías étnicas en Colombia: un análisis de sus factores determinantes y lineamientos de*

política para su reducción. Misión para el diseño de una estrategia para la reducción de la pobreza y la desigualdad, Bogotá, Departamento Nacional de Planeación de Colombia.

- , Carlos Viáfara, Héctor Ramírez y Waldor Botero (2007), “Las desigualdades raciales en Colombia: un análisis sociodemográfico y de condiciones de vida, pobreza e ingresos para la ciudad de Cali y el departamento del Valle del Cauca”, en Claudia Mosquera y Luiz Barcelos (eds.), *Afro-reparaciones: memorias de la esclavitud y justicia social reparativa para negros afrocolombianos y raizales*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, Observatorio del Caribe Colombiano, pp. 691-710.
- Viáfara, Carlos (2005), “Diferencias raciales en las oportunidades educativas y ocupacionales en el primer empleo en la ciudad de Cali-Colombia”, tesis de maestría, México, Flacso-México.
- (2006), “Efectos de la raza y el sexo en el logro educativo y en el estatus ocupacional en el primer empleo en la ciudad de Cali Colombia”, *Sociedad y Economía*, núm. 11, pp. 66-95.
- (2010), “Efectos del cambio estructural en las oportunidades educativas y ocupacionales en la ciudad de Cali, Colombia”, en María Mercedes Di Virgilio, María Pía Otero y Paula Boniolo (eds.), *Pobreza y desigualdad en América Latina y el Caribe*, Buenos Aires, CLACSO, pp. 29-64.
- (2011), “Cambio estructural y estratificación social entre grupos raciales en la ciudad de Cali - Colombia”, *Sociedad y Economía*, núm. 15, pp. 103-122.
- (2017a), *Discriminación racial y pobreza en Colombia*, Documento de trabajo Cidse, n° 169, Cali, Universidad del Valle, Facultad de Ciencias Sociales y Económicas.
- (2017b), “Movilidad social intergeneracional de acuerdo al color de la piel en Colombia”, *Sociedad y Economía*, núm. 33, pp. 263-287.
- (2017c), “Diferenciales de ingreso por el color de la piel y desigualdad de oportunidades en Colombia”, *Revista de Economía del Rosario*, vol. 20, núm. 1, pp. 97-126.
- (2023a), “Movilidad social intergeneracional, color de la piel y género: evidencia para cuatro países de América Latina (Brasil, Colombia, México y Perú)”, tesis de doctorado, Santiago de Cali, Universidad del Valle, Facultad de Ciencias Sociales y Económicas.

- (2023b), “Movilidad ocupacional intergeneracional en Colombia: una aproximación interseccional”, *Sociedad y Economía*, núm. 48, e10211971 <https://doi.org/10.25100/sye.voi48.11971>.
- , Alexander Estacio y Luisa González (2010), “Condición étnico-racial, género y movilidad social en Bogotá, Cali y el agregado de las trece áreas metropolitanas en Colombia: un análisis descriptivo y econométrico”, *Revista Sociedad y Economía*, núm. 18, pp. 113-136.
- y Óscar Larrahondo (2022), “Economic Inequalities in Life Opportunities for Afro-Descendants in Latin America”, en Bernd Reiter, y John Antón Sánchez (eds.), *Routledge Handbook of Afro-Latin American Studies*, Nueva York, Routledge, pp. 88-99.
- y Nini Serna (2015), “Desigualdad de oportunidades educativas en la población de 15 a 29 años en Brasil y Colombia según autclasificación étnico-racial”, *Sociedad y Economía*, núm. 29, pp. 151-174.
- y Fernando Urrea (2006), “Efectos de la raza y el género en el logro educativo y estatus socio-ocupacional para tres ciudades colombianas”, *Desarrollo y Sociedad*, núm. 58, pp. 115-163.
- , Fernando Urrea y Juan Correa (2009), “Desigualdades sociodemográficas y socioeconómicas, mercado laboral y discriminación étnico-racial en Colombia: análisis estadístico como sustento de acciones afirmativas a favor de la población afrocolombiana”, en Claudia Mosquera y Ruby Díaz (eds.), *Acciones Afirmativas y ciudadanía diferenciada étnico-racial negra, afrocolombiana, palenquera y raizal: entre bicentenarios de las independencias y constitución de 1991*, Bogotá, Editorial Universidad Nacional de Colombia, pp. 153-346.

DESIGUALDADES SOCIOECOLÓGICAS, AGUA Y CONFLICTO: UN ANÁLISIS DEL CASO CHILENO¹

MAYARÍ CASTILLO GALLARDO, PAULA CONTRERAS
ROJAS Y CAMILA CUEVAS GUTIÉRREZ

INTRODUCCIÓN

La conflictividad socioambiental de las últimas décadas en América Latina es un tema visible; ésta es una de las regiones con mayor cantidad de conflictos activos por esta causa. Estos conflictos se han ido incrementando y aumentando en intensidad a partir de lo que se ha denominado *giro neoextractivista* (Gudynas, 2009). La renovada presión extractiva no sólo ha agudizado los conflictos ya existentes y tradicionalmente investigados, sino que también ha creado nuevos flancos en el marco de formas novedosas de apropiación de los territorios y sus recursos, con efectos en términos de distribución desigual de costos y beneficios de las actividades neoextractivas, así como con altos costos en materia ambiental. Este último punto resulta de relevancia, debido a la situación de estrés ecológico a la que se encuentran sometidos los ecosistemas en el marco del cambio ambiental global.

Desde este marco, este trabajo se enfoca en el análisis de la disputa por la apropiación y uso del agua, a partir de la expansión de la frontera agroexportadora en Chile contemporáneo. Se analiza cómo esta expansión, que data de mediados de la década de 1980, ha ido transformando los territorios paulatinamente, generando y profundizando situaciones de desigualdad a partir de procesos de concentración de la tierra, subsidios estatales y

¹ *In memoriam* Verónica Tapia Barría,[†] miembro del equipo FONDECYT Regular 1210858, investigadora y amiga. Parte de este trabajo también estuvo en sus manos.

derechos de agua. Para esto, prestamos especial atención a quién controla el ciclo hidrosocial en los territorios (Budds, 2016), como piedra angular para entender las situaciones de desigualdad que en ellos se producen. El control del ciclo hidrosocial resulta central, sobre todo en la megasequía que enfrenta el país hace alrededor de 15 años. Este capítulo busca dar cuenta de este fenómeno, partiendo de la base de que no sólo es preciso observar la disputa por la propiedad del agua, sino también profundizar en el análisis sobre la desigualdad en su uso, infraestructura y conocimiento técnico disponible entre actores, arista poco explorada hasta ahora. Existe gran cantidad de investigación sobre el Código de Aguas y el carácter privado que adquiere el elemento en la legislación chilena (Bauer, 2015; Castree, 2010; Prieto, 2017; Romero-Toledo y Ulloa, 2018; Budds, 2016; Torres y Rojas, 2018). Dentro de este gran abanico de investigaciones sobre el agua en Chile, aún quedan lagunas importantes sobre la relación entre agua, infraestructura/conocimiento técnico, subsidios para riego y expansión agroindustrial.

El trabajo está basado en un proyecto de investigación que comenzó en 2020 y que aún sigue en curso. En él se ha trabajado con datos cuantitativos de caudales, lluvia, Decretos de Escasez, tamaño de los productores, datos del Censo Agrícola, subsidios entregados por la Ley de Riego para tecnificación e infraestructura, entre otros. Se realizó etnografía del Estado, a fin de documentar el rol de éste en las dinámicas de producción de desigualdades en el marco de la disputa por el control del ciclo hidrosocial. El trabajo etnográfico se ha enfocado en tres regiones: Coquimbo, Maule y La Araucanía. En este proceso se realizaron entrevistas con actores involucrados en los distintos niveles de la gobernanza del agua en Chile, además de actores locales involucrados en la administración y conflicto a nivel microsocioal.

El capítulo está estructurado de la siguiente forma: en primer lugar se analiza la relación entre la expansión de la agroindustria, su concentración territorial y la escasez hídrica. Se revisa el concepto de neoextractivismo y escasez, a fin de mostrar la relevancia de las decisiones de los actores del sistema en el manejo

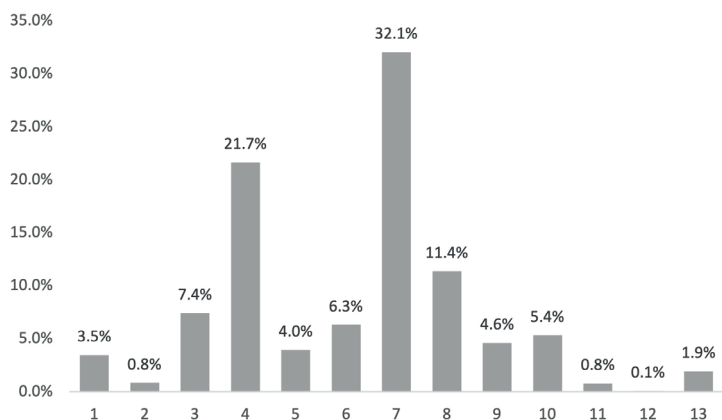
de una sequía prolongada. Se muestra cómo estas decisiones funcionan favoreciendo la consolidación de la agroindustria a través de subsidios directos a la tecnificación de riego y concentración de derechos de agua en grandes productores y *lobby* de grandes empresas en el diseño de medidas para afrontar la baja sostenida de caudales y precipitaciones. En un segundo momento, se presentan los casos en estudio y se establece la relación entre estas percepciones, cursos de acción y estrategias en el manejo de la crisis, con especial énfasis en el rol del Estado en la delimitación de escenarios de injusticia hídrica.

CONTROL DEL CICLO HIDROSOCIAL EN ESCASEZ Y NEOEXTRACTIVISMO

Desde una perspectiva situada en la ecología política del agua (Boelens *et al.*, 2016) y la producción de geografías capitalistas (Smith, 2008), la relación entre agua y ciclo económicos es uno de los ejes fundamentales a partir del cual podemos interpretar los conflictos por el agua en el marco del neoextractivismo, agudizados por la situación de escasez hídrica que enfrenta América Latina y Chile, en particular. El consenso de los *commodities*, analizado en extenso por Gudynas (2009) y Svampa y Viale (2015), presiona los territorios en miras de la acumulación en ciertos sectores productivos, tales como minería, energía y agroindustria. Este proceso, para el caso chileno, es coincidente con los cambios en el Estado y la aplicación de políticas de ajuste estructural en la década de 1980.

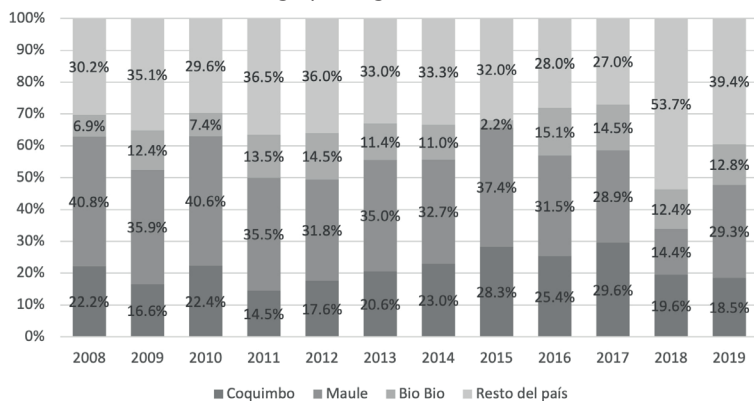
La consolidación del sector agroindustrial de exportación fue uno de los pilares de apertura económica de la década de 1980. Este requirió un importante cambio en la legislación de aguas en Chile, pero también del subsidio del Estado a sectores específicos. Por eso, cuando hablamos de justicia hídrica y conflictividad en torno a ella, no resulta relevante sólo el estudio de la estructuración del mercado de aguas (Bauer, 2015), realizado en el marco de la modificación del Código de Aguas, sino también

Gráfica1. Distribución regional de los subsidios de riego.
Porcentaje del valor total 2008-2019



Fuente: elaboración propia con datos de la Comisión Nacional de Riego.

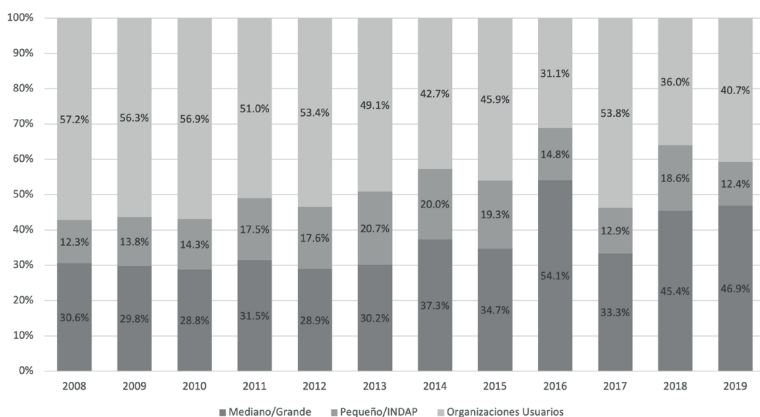
Gráfica 2. Subsidios de riego por región, 2008-2019



Fuente: elaboración propia con datos de la Comisión Nacional de Riego.

considerar las dinámicas que, desde el Estado, buscaron fortalecer la productividad del sector agroindustrial a través de subsidios directos, como la Ley de Fomento al Riego (núm. 18 450), que desde 1985 entrega recursos para tecnificar su uso en la pro-

Gráfico 3. Distribución del valor promedio de los subsidios de riego por tipo de productor (%). Coquimbo, Maule y Araucanía 2008-2019

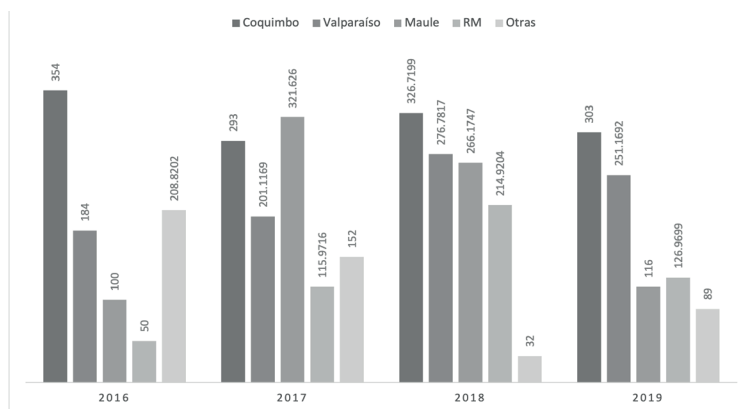


Fuente: elaboración propia con datos de la Comisión Nacional de Riego.

ducción agrícola. El fomento a la tecnificación y el subsidio para el aumento de las infraestructuras de riego, tales como canales, tranques y embalses, permitieron la transformación de territorios completos en sectores dedicados a la agroindustria. La concentración territorial de los subsidios puede verse claramente en los gráficos 1 y 2, aun cuando estos datos no consideran el periodo de mayor concentración de los mismos, al inicio de su puesta en vigencia.

El control agua y la tecnificación en su uso es un aspecto clave para dar certeza a la producción agrícola, más aún cuando estos se insertan en un escenario de escasez cada vez más aguda, que pone en riesgo las inversiones de largo plazo. En la gráfica 3 se muestra la distribución de los subsidios al riego en el último periodo: si bien existe un aumento de las organizaciones de usuarios (OUA), la mediana/gran empresa continúa manteniendo un importante subsidio de parte del Estado, el que además se ha ido incrementando con el tiempo. Es importante considerar que esta mayor focalización en OUA y pequeña agricultura se debe a una modificación de la ley, que introdujo criterios espe-

Gráfica 4. Promedio de días bajo decreto de escasez hídrica por región, 2016-2019



Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aguas.

cíficos desde la década de 1990, debido a la captura de estos fondos por parte de las grandes/medianas empresas durante la década de 1980.

Según los datos de la gráfica 4, las regiones que más tiempo han pasado bajo decretos de escasez hídrica son precisamente los territorios que han modificado su vocación económica en las últimas décadas hacia la agroindustria, frente a lo cual se vuelve clave la siguiente pregunta: ¿quién controla el ciclo hidrosocial en los territorios en crisis?

ESCENARIOS DE ESCASEZ E INJUSTICIA HÍDRICA

En este apartado se presentan los casos en estudio, cada uno con estados de avance diferentes en términos de la consolidación de la agroindustria y la situación de escasez. Se describen y analizan las principales percepciones sobre injusticia hídrica, estableciendo la relación entre estas y las estrategias en el manejo de la crisis, con especial énfasis en el rol del Estado y los subsidios de

riego en la delimitación de escenarios de injusticia hídrica.

EL CASO DEL MAULE: VOCACIÓN AGRÍCOLA Y FRUTA DE EXPORTACIÓN

El Maule se ubica en la zona central de Chile, una de las zonas más importantes de la agricultura chilena. La fase etnográfica de la investigación se centró en la Provincia de Linares, caracterizada por contar con gran cantidad de afluentes y dos importantes embalses de acumulación de agua. La liberalización comercial del periodo dictatorial y posdictatorial aparejó un fuerte flujo de inversiones, ingreso de tecnologías y especialización productiva en el agro de la zona (Santana, 2006). Hoy esta zona se focaliza en producción de frutales y cereales (INE, 2023), representando el 18.3% de los ingresos de exportación del país en 2023 (ODEPA, 2023).

En este contexto, la Ley de Riego es uno de los instrumentos estatales más importantes en la inversión de recursos para la construcción de obras que aseguran el agua. La participación del Maule en los subsidios otorgados por la ley es prominente: la región concentró la mayor cantidad de recursos a través de la ley (véanse las gráficas 1 y 2). En los primeros años, el Estado entregó a través de esta un gran porcentaje de recursos al mediano/gran empresariado, composición que ha diversificado su distribución en años posteriores. Pese a esto, la zona se encuentra permanentemente en situación de escasez hídrica.

Los efectos de la escasez en el Maule han sido sentidos de manera diversa entre las diferentes zonas de la región: mientras que en algunos territorios la baja de los caudales plantea la disminución del agua disponible para la realización de las tareas domésticas y de consumo, obligando a abastecerse de camiones aljibes, en otros territorios ha obligado a la disminución de aguas para el regadío de los cultivos. La percepción respecto de la situación de escasez es transversal entre agricultores, OUA y autoridades, quienes afirman que la baja de caudales y agotamiento de las cuencas es uno de los efectos más ostensibles en la

zona. Esto ha afectado especialmente al mundo agrícola, entre quienes se afirma que la falta de agua disponible significa pérdidas de cosechas y disminución de cultivos.

Administrar y gestionar el agua de manera eficiente se vuelve una necesidad apremiante para quienes se dedican a la agricultura en contextos de escasez. Sobre una ya desigual distribución de la propiedad en derechos de agua en la región, la disposición de infraestructura es central para poder contar con seguridad de riego y gestionar los estragos de la baja de caudales. Las diferencias de distribución del subsidio para tecnificación e infraestructura viabilizaron la construcción de obras que permitieron la proyección del sector agroexportador en la región, quienes ampliaron e hicieron intensiva la producción de cultivos como la cereza, el nogal, entre otros orientados a la exportación.

En el Maule estas desigualdades en el acceso a esta tecnología e infraestructura de riego se entrecruzan con el funcionamiento centralizado del organismo y los diversos niveles de capacidades de las OUA entre territorios. Esto da lugar a una red compleja de relaciones entre los actores locales a efectos de participar y obtener recursos de la ley: la oficina zonal es uno de los actores claves en el direccionamiento de los recursos a nivel local. Divididos por zonas que agrupan hasta dos regiones, las oficinas, lideradas por los coordinadores zonales, son las encargadas de poner en marcha la política en la zona. El encargado de esta oficina es un cargo político definido desde el nivel central del organismo. En su capacidad de despliegue se juega la posibilidad de direccionar la ley y obtener recursos, más allá de las directrices centrales, ejerciendo un trabajo de relacionamiento con las organizaciones de usuarios de agua. Esto implica la capacidad de despliegue de la coordinación zonal y el establecimiento de redes con organizaciones específicas y vinculadas a sectores agroindustriales hacia los cuales la ley entrega recursos, que muchas veces puede llevar al establecimiento de relaciones de clientelismo entre actores locales.

Las organizaciones son otro de los actores claves en la construcción de obras a través de la ley. Desde su funcionamiento la

Comisión Nacional de Riego (CNR) ha aumentado los recursos enfocados en ellas. Se trata de organismos que funcionan mediante el pago de cuotas de socios y con directivas escogidas por votos equivalentes a la cantidad de derechos que cada uno cuenta. Tener participación en estos organismos en contextos de escasez se vuelve central. Las OUA cuentan con distinta cantidad de recursos, lo que impacta en su poder de desarrollo: mientras más caudal manejan, más recursos pueden reunir. El Maule es uno de los casos donde es posible encontrar una gran cantidad de OUA formalizadas, destacando dos grandes juntas de vigilancia a cargo de dos cuencas de la región, que cuentan con personal contratado, recursos para financiar proyectos concursables y una directiva que lleva cerca de 20 años sin renovación. Financiamiento y profesionalización se vuelven factores importantes para que estas organizaciones puedan obtener recursos, ya que al tratarse de obras que implican sumas importantes de dinero, los requisitos de aporte a los proyectos hacen imposible la adjudicación a las organizaciones más pequeñas.

La forma de toma de decisiones al interior de las OUA es otra de las maneras en que se refuerza la disparidad entre agricultores. En ellas se encuentran grandes y pequeños, los cuales pueden participar de la toma de decisiones según su cantidad de derechos de agua. La normativa homologa una acción de agua a un voto. El bajo poder de incidencia de los pequeños aumenta la percepción de injusticia entre ellos, desincentivando su participación y restándolos de decisiones claves en tiempos de crisis.

EL CASO DE COQUIMBO. SECANO COSTERO Y AGROINDUSTRIA EN CONSOLIDACIÓN

La región de Coquimbo se encuentra en la zona norte de Chile. La fase etnográfica de la investigación estuvo enfocada en la comuna de Monte Patria, que pertenece a la provincia de Limarí: la provincia con la mayor cantidad de infraestructura hídrica de

Chile y de América Latina. Esto se vincula a la vocación agrícola del valle y la intención de aumentar la seguridad hídrica. La región tiene experiencia en el manejo de la escasez, dadas las características del clima de secano y un proceso de desertificación de larga data. Pese al conocimiento local que esta supone y la importante infraestructura hídrica, la región lleva varios años bajo decretos de escasez y emergencia agrícola, situación que afecta a las 222 localidades que la componen. En 2014 se declaró escasez hídrica en la comuna de Monte Patria y en 2018 se declaró escasez hídrica para toda la región. Junto con ello, en 2019 se declaró emergencia agrícola en toda la región.

A pesar de que la comuna de Monte Patria posee grandes infraestructuras para la acumulación de agua, la escasez hídrica afecta en especial a quienes tienen cultivos pequeños. En los últimos años la comuna ha vivido un aumento de los monocultivos, para la agroexportación, concentrándose actualmente en los cítricos, uva y nogales. El crecimiento y mantenimiento de estos cultivos demandantes en agua ha sido posible, entre diferentes factores, gracias a la tecnificación de los procesos de regadío y acumulación de agua que promueve y financia la CNR en todo el país. En su mayoría, quienes optan por financiamiento para una mayor tecnificación son los medianos y grandes productores. El intento de incorporar a los pequeños agricultores en los concursos para la tecnificación del regadío que posee CNR, se ve entorpecido por diversas trabas burocráticas: la regulación de los derechos de agua, el copago o el financiamiento para pagar a los consultores técnicos en la fase de postulación, dificultan dicho proceso. Este hecho ha generado, a lo largo de los años, un apoyo en tecnificación para los medianos/grandes agricultores que ha permitido hacer extensivo el cultivo en laderas, expandiendo la superficie históricamente cultivable.

Este conflicto latente sale a relucir en cada conversación con los distintos actores de la zona, en especial con los pequeños agricultores, entre quienes es posible observar que la percepción de escasez es constantemente asociada a un contexto de desigualdad en sus vidas cotidianas en base a tres fenómenos: la de-

gradación de la biodiversidad en los ecosistemas, la restricción de los caudales ecológicos y la gobernanza del agua.

En primer lugar, la escasez hídrica es asociada a la disminución de la biodiversidad de la zona. Este hecho es vinculado principalmente a la sequía que la afecta, pero también a la presencia de monocultivos que arrasan las especies autóctonas sin dejar espacio para una convivencia mutua. La producción a gran escala no conserva la vegetación previamente existente, lo que se ha agudizado con la tecnificación y el uso del agua enfocada sólo en la producción. Ello ha provocado la disminución de la diversidad funcional del ecosistema y los ingresos alternativos de los productores locales. Por otro lado, gran cantidad del agua es destinada al mantenimiento de los monocultivos, sobrepasando muchas veces la capacidad del caudal que se dispone para el regadío.

En segundo lugar, la escasez hídrica se ha asociado a una disputa desde los campesinos frente a los grandes productores por el mantenimiento de lo que se denomina “teja”. Esta corresponde a un pequeño caudal que circula por el canal común, que se usa para el consumo humano y mantenimiento del caudal ecológico necesarios para el mantenimiento de la flora y fauna. Se espera que este pequeño caudal fluya en todo momento a disposición de los regantes. Se trata de una práctica histórica en relación al consumo de agua en la zona y está presente en el Código de Aguas. Pese a ello, ha sido motivo de fuertes conflictos por parte de las asociaciones de usuarios, especialmente por quienes poseen más derechos de agua y ven la “teja” como una forma no racional de uso, bajo la expectativa de que esté destinada, de forma exclusiva, para el regadío de las producciones. Si bien hay algunas comunidades que han logrado mantener la “teja” en sus canales, otorgando agua tanto para el consumo humano como para el consumo de animales y plantas, la mayoría no cuentan con este derecho, afectando el consumo y la diversidad del ecosistema.

En tercer lugar, la escasez hídrica se relaciona con la gobernanza del agua y los actores que se involucran en ella. Como se comentó en el caso anterior, las juntas de vigilancia de los ríos

están administradas por quienes poseen mayor cantidad de derechos de agua, lo que significa relaciones desiguales al momento de velar por la justa distribución del agua en momentos de escasez. Esto ha dado lugar a prácticas de organización y resistencia: en lugares de Monte Patria, desde el 2015 un grupo de campesinos y campesinas se organizó para sumar sus derechos de agua y juntar los votos necesarios para integrar la directiva de la Junta local. Este es un hecho inédito de organización y de involucramiento de los pequeños campesinos en la gestión y administración del agua, que les ha permitido fiscalizar y distribuir el agua conforme a la ley. Estas tres problemáticas, asociadas a la percepción que los y las campesinas poseen sobre la escasez hídrica en la zona de Monte Patria, se relaciona también con el aumento de la brecha de desigualdad entre los grandes agricultores y los pequeños agricultores o campesinos.

ARAUCANÍA. TIERRAS COMUNITARIAS Y LA FRONTERA AGROINDUSTRIAL

El último caso considerado es la frontera en expansión para el sector agroindustrial en los últimos cinco años, con situación de escasez reciente agravada por la falta de infraestructura de distribución de agua. La investigación etnográfica trabajó primordialmente con el caso de Pitrufrquén. Históricamente, la región no ha requerido de una gran infraestructura de riego ni de administración de agua, pues cuenta con numerosos cursos de agua y acuíferos. Sin embargo, la disminución de lluvias, la introducción de miles de especies exóticas demandantes de agua y el aumento de la temperatura, ha planteado que la región experimente graves problemas de escasez. Estos afectan particularmente a la población indígena y pobre rural, para quienes el acceso a infraestructura de riego y agua potable es deficitario. El problema de riego en la agricultura se manifiesta en la reciente importancia que las bonificaciones de riego han tenido en la región en el periodo estudiado, muy por debajo del resto

de los casos (véase gráfica 1). Los empresarios medianos son los estratos más beneficiados con el 32.7% de los subsidios. Aquí la desigualdad hídrica se muestra también en la infraestructura de riego disponible. Se trata de la región con menor cantidad de subsidios para las OUA (2.49%), a las que además las comunidades indígenas no tienen acceso.

En este contexto, la situación de las comunidades indígenas está marcada por la falta de regularización de los títulos comunitarios de tierras y la falta de derechos de agua e infraestructura de riego de las comunidades indígenas. Aun cuando la actividad agrícola no es considerada como la fuente principal del hogar, salvo excepciones, las mujeres indígenas siguen realizando prioritariamente esta actividad, a modo de ingreso complementario familiar y también para el autoconsumo. Esta se concentra en la huerta o pequeños invernaderos y está orientada al cultivo de hortalizas.

Las comunidades indígenas de la comuna se abastecen de agua potable a través de la sanitaria local, el sistema de Asociaciones de Agua Potable Rural (APR), pozos, colectores de agua lluvia y camión aljibe especialmente en la época estival. Si bien la región de La Araucanía es característica por contar con una vasta red de canales, estos se encuentran localizados en los predios de propietarios no indígenas, quienes desarrollaron históricamente esta infraestructura a partir de los procesos de colonización alemana, croata e italiana. La escasez hídrica se percibe en los hogares indígenas por la disminución de la lluvia en los últimos cinco años, pero sobre todo por la disminución del agua disponible en el sistema de APR, el secamiento de los pozos y la disminución de caudal del río Toltén, principal caudal de la zona. Esto ha implicado que las familias deban recurrir a otras fuentes, tales como comprar agua. Durante el verano el suministro de camiones implica modificar de manera importante su rutina cotidiana: van a bañarse y a lavar al río en lugar de su casa, dejan de cultivar o disminuyen el tamaño de la huerta para adaptarse a las cantidades de agua disponible, acuden una o dos veces a la semana a buscar agua al río, el que se ubica a unos 5 km o más de sus predios.

El conflicto en torno a la escasez está enmarcado, como señalamos al principio, por un conflicto con trayectoria que pone el territorio en el centro de una potente red de organizaciones indígenas. Los entrevistados señalan que producto de la situación histórica de tierras del pueblo mapuche, las comunidades no cuentan con derechos de agua, sean de tipo individual o colectivo. Esto es coincidente con la política de restitución de tierras de la Corporación Nacional de Desarrollo Indígena (Conadi), una de las principales herramientas con las que se ha intentado resolver el conflicto en la zona, que considera la compra estatal de tierras, pero que no incorpora la compra de derechos de agua asociados. La no tenencia de derechos de aprovechamiento de agua plantea limitaciones para el cultivo, construcción y regularización de pozos, lo cual se suma a las dificultades presentes para acceder al sistema de APR. De la misma forma, hay un reconocimiento de falta de infraestructura en las comunidades indígenas para mejorar el acceso y uso de agua, tal como la existencia de canalización, pozos profundos y riego, en comparación con los grandes propietarios de la zona. Dado que los subsidios de la ley de riego requieren de un copago y de la regularización de derechos de agua y tierra, las comunidades indígenas quedan mayoritariamente excluidas de este financiamiento. Por esto, la actividad agrícola no puede constituirse en un ingreso estable y suficiente para el hogar.

CONCLUSIONES

Este capítulo buscó mostrar el rol del Estado en la producción y reproducción de situaciones de injusticia hídrica, a partir del análisis de tres casos de territorios en situación de escasez, con distintos niveles de desarrollo en términos de agroindustria. Los principales hallazgos nos hablan de la importancia de analizar no sólo la desigualdad en términos del acceso y propiedad del agua, sino también en los de aquellas políticas y subsidios orientados al uso eficiente del agua en contextos de crisis. Al respecto, vemos para

el caso chileno cómo las políticas de riego e infraestructura hídrica han estado fuera del alcance de los pequeños productores, focalizándose en los grandes y medianos empresarios del agro. Esta situación resulta particularmente evidente y aguda en el caso de las comunidades indígenas analizadas en el marco de este estudio.

BIBLIOGRAFÍA

- Bakker, Karen. J. (2003). "A Political Ecology of Water Privatization", *Studies in Political Economy*, vol. 70, núm. 1, pp. 35-58.
- Bauer, Carl. J. (2015), "Water Conflicts and Entrenched Governance Problems in Chile Market Model", *Water Alternatives*, vol. 8, núm. 2, pp. 147-172.
- Bengoa, José (1990), *Historia Social de la Agricultura Chilena: Haciendas y campesinos*, vol. II, Santiago de Chile, Ediciones SUR.
- Boelens, R., J. Hoogesteger, E. Swyngedouw, J. Vos y P. Wester (2016), "Hydrosocial Territories: A Political Ecology Perspective", *Water International*, vol. 41, núm. 1, pp. 1-14.
- Budds, Jessica (2012), "La demanda, evaluación y asignación del agua en el contexto de escasez: un análisis del ciclo hidrosocial del valle del río La Ligua, Chile", *Revista de Geografía Norte Grande*, núm. 52, pp. 167-184.
- (2016), "Whose Scarcity? The Hydrosocial Cycle and the Changing Waterscape of La Ligua River Basin, Chile", en Michael K. Goodman, Maxwell T. Boykoff y Kyle T. Evered (eds.), *Contentious Geographies*, Londres, Routledge, pp. 81-100.
- (2020), "Gobernanza del agua y desarrollo bajo el mercado: las relaciones sociales de control del agua en el marco del Código de Aguas de Chile", *Investigaciones Geográficas*, núm. 59, pp. 16- 27.
- Castelblanco, Anyi (2018), "¿A quién le pertenece el agua? Apropiación del agua en la vereda Buenos Aires", en Astrid Ulloa y Hugo Romero-Tolledo (eds.), *Agua y disputas territoriales en Chile y Colombia*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, pp. 359-390
- Castree, Noel, (2010), "Neoliberalism and the Biophysical Environment 1: What 'Neoliberalism' is, and What Difference Nature Makes to It", *Geography Compass*, vol. 4, núm. 12.

- Comisión Nacional de Riego (2023), disponible en <https://www.cnr.gob.cl/>.
- Dirección General de Aguas (2023), disponible en <https://dga.mop.gob.cl/>.
- Echaide, Javier (2014), “El derecho de proyección de inversiones y el derecho humano del agua: asimetría normativa para un derecho internacional fragmentado”, en Barbara Göbel, Manuel Góngora-Mera y Astrid Ulloa (eds.), *Desigualdades socioambientales en América Latina*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, pp. 341-394.
- Gudynas, Eduardo (2009), “Diez tesis urgentes sobre el nuevo extractivismo. Contextos y demandas bajo el progresismo sudamericano actual” en Jürgen Schuldt, Alberto Acosta, Alberto Barandarián, Anthony Bebbington, Mauricio Folchi, ceda Bolivia, Alejandra Alayza y Eduardo Gudynas, *Extractivismo, Política y Sociedad*, Quito, CAAP/CLAES, pp. 187-225.
- INE (2017), *Censo de Población y Vivienda 2017*, Chile, Instituto Nacional de Estadísticas (INE), disponible en <http://www.censo2017.cl/>, 22-06-2023.
- (2020-2021a), *VIII Censo Nacional Agropecuario y Forestal*, Santiago de Chile, INE, disponible en <https://www.odepa.gob.cl/contenidos-rubro/estadisticas/estadisticas-productivas/resultados-del-vii-censo-agropecuario-y-forestal>.
- (2020-2021b), *VIII Censo Nacional Agropecuario y Forestal. Gráficas regionales*. Chile, INE, disponible en <https://www.ine.gob.cl/censoagropecuario/resultados-finales/graficas-regionales,#07>, 22-06-2023.
- Muñoz, Ismael (2011), “Desigualdades en la distribución del agua de riego. El caso del valle de Ica”, en Janina León y Javier Iguíñiz (eds.), *Desigualdades distributivas en el Perú: dimensiones*, Lima, Fondo Editorial-Pontificia Universidad Católica del Perú, pp. 267-290.
- ODEPA, Ministerio de Agricultura (2023), *Región del Maule*, disponible en <https://bibliotecadigital.odepa.gob.cl/bitstream/handle/20.500.12650/8961/Maule.pdf>, 05-06-2023.
- Oppliger, Astrid, Johanna Höhl y María Fragkou (2019), “Escasez de agua: develando sus orígenes híbridos en la cuenca del Río Bueno, Chile”, *Revista de Geografía Norte Grande*, núm. 73, pp. 9-27.
- Prieto, Manuel (2015), “La ecología (A) política del modelo de aguas chileno”, en Beatriz Bustos (ed.), *Ecología política en Chile: naturaleza, propiedad, conocimiento y poder*, Santiago, Editorial Universitaria, pp. 143-164.

- Romero-Toledo, Hugo y Astrid Ulloa (2018), "Hidropoderes globales-nacionales y resistencias locales", en Astrid Ulloa y Hugo Romero-Toledo (eds.), *Agua y disputas territoriales en Chile y Colombia*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, pp. 147-176.
- Torres, Robinson y Jorge Rojas (2018), "La fractura hidro-metabólica del neoliberalismo: etnografías de la desposesión hídrica en Chile", en Astrid Ulloa y Hugo Romero-Toledo (eds.), *Agua y disputas territoriales en Chile y Colombia*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, pp. 147-176.
- Troncoso, Andrea (2021), *Características demográficas y socioeconómicas. Comuna de Monte Patria*, Santiago de Chile, Ministerio de Agricultura/ Ciren/ Sitrural, disponible en https://www.sitrural.cl/wp-content/uploads/2021/05/Monte_Patria_demograficas.pdf.
- Sánchez-Olarte, Josset, Adrián Argumedo-Macías, José Felipe Álvarez-Gaxiola, José Arturo Méndez-Espinoza y Benjamín Ortiz-Espejel (2016), "Análisis económico del sistema sociotécnico del cultivo de amaranto en Tochimilco, Puebla", *Acta Universitaria*, vol. 26, núm. 3, pp. 95-104.
- Sanchis Ibor, Carles y Rutgerd Boelens (2018), "Gobernanza del agua y territorios hidrosociales: del análisis institucional a la ecología política", *Cuadernos de Geografía*, núm. 101, pp. 13-27.
- Santana, Roberto (2006), *Agricultura chilena en el siglo xx: contextos, actores y espacios agrícolas*, Santiago de Chile, Centro de Investigaciones Diego Barros Arana.
- Smith, Neil, (2008), *Uneven Development. Nature, Capital and the Production of Space*, Atenas y Londres, The University of Georgia Press.
- Svampa M. y E. Viale (2015), *Maldesarrollo: La Argentina del extractivismo y el despojo*, Buenos Aires Katz.
- Swyngedouw, Erik (2007), "Technonatural Revolutions: the Scalar Politics of Franco's Hydro Social Dream for Spain", *Transactions of the Institute of British Geographers*, vol. 32, núm. 1, pp. 9-28.
- (2009), "The Political Economy and Political Ecology of the Hydro Social Cycle", *Journal of Contemporary Water Research & Education*, vol. 142, núm. 1, pp. 56-60.
- (2011), "¡La naturaleza no existe! La sostenibilidad como síntoma de una planificación despolitizada", *Urban*, núm. 1, pp. 41-66.

- Valdés-Pineda, Rodrigo, Roberto Pizarro, Pablo García-Chevesich, Juan Valdés, Claudio Olivares, Mauricio Vera, F. Balocchi, F. Pérez, Carlos Vallejos, Roberto, Fuentes, Alejandro Abarza y Bridged Helwig (2014), “Water Governance in Chile: Availability, Management and Climate Change”, *Journal of Hydrology*, vol. 519, pp. 2538-2567.
- Vercelli, Ariel y Hernán Thomas (2008), “Repensando los bienes comunes: análisis socio-técnico sobre la construcción y regulación de los bienes comunes”, *Scientiae Studia*, vol. 6, núm. 3, pp. 427-442.

INTERSECCIONALIDAD EN EL TRABAJO DE LIMPIEZA TERCERIZADO EN BRASIL

LARA BORIN CAMPOLI Y
GRAZIELA PEROSA

INTRODUCCIÓN

Los efectos de las recientes transformaciones del capitalismo en el mundo del trabajo, especialmente los potenciados por el neoliberalismo hacia fines del siglo xx, han dado lugar a un largo debate en la literatura entre economistas, sociólogos, historiadores y feministas. En Brasil, estos estudios han señalado la externalización y la feminización del trabajo como importantes características de las últimas décadas. Se subraya la inseparabilidad entre la externalización, la precariedad laboral y la degradación de las condiciones de vida, sea por la falta de respeto a los derechos laborales, las malas condiciones de trabajo, la disminución de los salarios, el empeoramiento de las condiciones de salud, el aumento de los índices de siniestralidad laboral o el debilitamiento de la organización sindical (Druck, 2017; Krein, 2007).¹

Una de las características de la evolución del empleo femenino es su tendencia a la bipolaridad. En un polo, minoritario, hay mujeres altamente cualificadas y bien remuneradas; en el otro, mayoritario, hay trabajadoras que permanecen en sectores tradicionalmente femeninos, con baja remuneración y sin prestigio social (Bruschini y Lombardi, 2001/02; Hirata, 2017). Como sugirió Saffioti (1969), para las mujeres brasileñas pobres y negras hay

¹ El fenómeno de la externalización también es conocido como *tercerización*, en tanto la responsabilidad del trabajo es transferida a una tercera parte. El término *subcontratación* también es utilizado con frecuencia. En ese trabajo, además de *externalización*, usaremos los términos *trabajo/trabajadores tercerizados*. Hay un importante debate sobre la definición del concepto *tercerización*. Para más información, véase Cavalcante y Marcelino (2012) y Filgueiras y Cavalcante (2015).

pocas oportunidades de acceder a “buenos” empleos y sus ocupaciones continúan reproduciendo su histórico papel doméstico, en trabajos caracterizados por una alta discriminación salarial.

La posición de inferioridad de estas mujeres como mano de obra barata se ha mantenido como una fuente de tensión a lo largo del tiempo y actualmente es reproducida con el desarrollo del sector de servicios y la expansión de nuevas formas de contratación. Esta situación se evidencia en el alto contingente de trabajadoras brasileñas ocupadas en servicios temporales, tercerizados, en ocupaciones a tiempo parcial y en el trabajo doméstico, caracterizadas por la subvaloración y la precariedad (Krein y Castro, 2017).²

Comprender la persistencia de la posición socioeconómica marginal de las mujeres pobres y negras implica reconocer el desarrollo capitalista urbano, el trabajo asalariado y el orden social competitivo como ejes estructuradores de la realidad social (Jelin, 2014). En el caso de Brasil, el proceso de desarrollo está marcado por la alta concentración de la renta, la segregación ocupacional y la discriminación salarial, legados de nuestro pasado esclavista que facilitan que algunas trayectorias y experiencias sociales se adapten al mercado de trabajo y que otras encuentren enormes dificultades en los procesos de integración.

La historia de la formación económica brasileña muestra que, a pesar del fin de la esclavitud, permanecieron las grandes propiedades y no se hizo ningún esfuerzo público para asentar la población en el campo y allanar el camino para el desarrollo próspero de la producción agrícola familiar. El surgimiento del trabajo asalariado en las nuevas áreas de expansión de la producción cafetalera prescindió de la población preexistente en el país, recurriendo a la inmigración de europeos. Como resultado, la entrada de los exesclavos en el mercado laboral fue res-

² Entre 2001 y 2013, los contratos flexibles (como los temporales y los de duración determinada) crecieron 52% entre las mujeres. En el mismo periodo, el crecimiento de los contratos rotos durante más de un año fue significativamente mayor para las mujeres, tanto en los contratos indefinidos (137% para las mujeres y 91% para los hombres) como en los contratos flexibles (84% y 21%) (Krein y Castro, 2017).

tringida y casi siempre en actividades residuales de ingresos limitados, especialmente los servicios domésticos. Posteriormente, la transición a la sociedad urbana e industrial, caracterizada por un rápido e intenso proceso de modernización entre las décadas de 1930 y 1980, no fue acompañada de las reformas necesarias (como la reforma agraria y la tributaria) y, aunque a partir de 1930/40 se constituyó un sistema de derechos sociales para una fracción de la clase trabajadora, la conformación del mercado de trabajo nacional reprodujo su profunda heterogeneidad ocupacional y su amplia exclusión social. Desde fines de la década de 1980, con la adopción de la agenda neoliberal y el ingreso pasivo del país a la globalización, se observaron importantes cambios en los patrones de organización del trabajo. Este momento inauguró una tendencia hacia relaciones laborales más flexibles, proceso que tiene un fuerte impacto en el empleo y en la composición sectorial de la ocupación. Al mismo tiempo que el país iniciaba tempranamente su desindustrialización, el sector terciario pasó a desempeñar un papel protagónico en la economía brasileña, movimiento directamente vinculado al aumento de la participación económica femenina, que trajo consigo la generalización del empleo en la base de la pirámide social y un aumento significativo de la precariedad y la informalidad entre los ocupados (Baltar, 2006; Krein y Buarque, 2021).

Es a partir de la observación de esas transformaciones socioeconómicas, por un lado, y de la persistencia de determinados patrones de inserción en el mercado laboral, por otro, que este trabajo se propuso comprender los actuales procesos de reproducción y transformación de los patrones de desigualdad, observándolos en acción y en su multidimensionalidad, lo que incluye procesos económicos, sociales, culturales y políticos (Jelin, 2014). Nuestro análisis tuvo como objetivo demostrar empíricamente cómo las relaciones de género, clase y raza se combinan para reproducir las limitadas opciones disponibles para las trabajadoras subalternas y cómo sus formas de actuar, aprehendidas en procesos históricos, influyen en su inserción en la sociedad y en el mercado de trabajo.

Para ello, examinamos las trayectorias sociales de trabajadoras de limpieza tercerizadas en una de las mayores universidades públicas brasileñas, socializadas desde la infancia para el trabajo doméstico y, en general, habitantes de las periferias de grandes ciudades o regiones rurales del país. A partir de la comprensión de que las relaciones de poder entre hombres y mujeres se articulan con procesos de racialización, clase y explotación capitalista en un determinado contexto histórico (Brah, 2006; Lugones, 2014), y con base en el material empírico recogido por esta investigación, sus trayectorias serán pensadas aquí como resultado de la interseccionalidad de sus posiciones económicas y sociales.

¿Qué razones las llevaron y las mantienen en un servicio caracterizado por la degradación de las condiciones de trabajo, por la insuficiencia de los ingresos y por la inestabilidad del vínculo laboral? Las categorías de clase, género y raza serán utilizadas aquí como instrumentos analíticos para ordenar y explicar lo que lleva a los actores a conducirse como lo hacen, aun cuando esto no sea explicitado por los propios actores. Que una dimensión sea problematizada y se haga visible, que otra no sea explícitamente utilizada en los marcos de interpretación de la acción, que existan regularidades y diversas combinaciones de categorías son cuestiones que sólo pueden ser reveladas empíricamente, en el proceso de investigación (Jelin, 2014).

Ésta se desarrolló con un grupo de 18 limpiadoras subcontratadas mediante entrevistas y observaciones. Luego, se compararon sus trayectorias escolares, familiares y ocupacionales, consideradas dentro de un proceso de cambio social y económico en el que se insertan sus trayectorias. Entre los factores que a nivel macrosocial impactaron en sus trayectorias, se destacan el movimiento migratorio de la población rural hacia las grandes ciudades, el aumento de la participación femenina en el mercado laboral y en el número de familias encabezadas por mujeres, la reducción de la fecundidad, el creciente acceso a la escolaridad de las nuevas generaciones, y las nuevas formas flexibles de trabajo.

El análisis tuvo como objetivo reconocer la intersección de opresiones que enfrentan limpiadoras, en su mayoría mujeres negras, mayores de 45 años, madres, migrantes, esposas y jefas de familia, en el contexto desigual brasileño. La hipótesis inicial proponía que la externalización se ha convertido en un nuevo mecanismo de producción y reproducción de desigualdades sociales, reforzando la posición precaria de las mujeres pobres, negras y con baja escolaridad en el mercado de trabajo, en ocupaciones típicamente femeninas, desvalorizadas económica y socialmente.

Para ellas, como para la mayoría de las trabajadoras con bajos ingresos, el empleo remunerado no significa liberarse de la institución familiar-matrimonial. Trabajan por necesidad económica y no porque lo consideren una experiencia liberadora. El trabajo remunerado sería uno más de los servicios necesarios para garantizar la supervivencia de la familia, especialmente cuando el trabajo asalariado de las mujeres se produce, como describe Nancy Fraser (2009), en el contexto del capitalismo neoliberal desorganizado, a través de la reducción de los niveles salariales, la disminución de la seguridad en el empleo, la prolongación de la jornada laboral y el deterioro del nivel de vida.

Si se compara con el desempleo, el trabajo doméstico no remunerado y la informalidad, el ejercicio de un trabajo formal remunerado, aunque precario, es un logro. Las trabajadoras de este estudio tienen un empleo registrado y, por lo tanto, un conjunto mínimo de prestaciones. Sin embargo, la formalidad no representa en sí misma la superación de la precariedad laboral, como pretendemos demostrar a continuación.

EXTERNALIZACIÓN, TRABAJO Y GÉNERO

El desarrollo de la externalización en Brasil en la década de 1990 se inscribe en un contexto de cambios significativos en el mundo del trabajo, un fenómeno internacional. Con el objetivo de establecer una mayor flexibilidad en las relaciones del empleo, las reformas neoliberales impulsaron el desarrollo de nuevas

formas de contratación, así como la privatización, la reducción de la protección social y la disminución de los servicios públicos. El efecto de este nuevo marco ha sido el aumento de la precariedad y la informalidad a escala global, un escenario que ha tenido consecuencias diferentes en las distintas regiones del mundo y en la división sexual del trabajo (Araújo y Ferreira, 2009; Hirata, 2001/02).

En Brasil, el sistema de relaciones laborales no puede entenderse sin considerar la herencia de una sociedad colonial y esclavista. Históricamente flexibles, sea por el excedente estructural de fuerza de trabajo, por la ausencia de democracia durante un periodo de desarrollo capitalista o por la libertad que confiere el marco legal para romper los contratos, los vínculos laborales se han vuelto aún más vulnerables desde la década de 1990, con la introducción de nuevas formas de contratación (Krein y Castro, 2017).

Utilizada en los sectores público y privado, la externalización permite transferir la responsabilidad de parte de las actividades y responsabilidades laborales a una tercera entidad privada. Surge como una estrategia de gestión para flexibilizar el uso de la fuerza de trabajo con el fin de reducir costos, externalizar los conflictos laborales y aumentar la productividad. En la práctica, esto se traduce en la reducción de los derechos laborales y de los salarios, en el aumento de la jornada y en mayores niveles de enfermedad y accidentes de trabajo (Teixeira, Andrade y Coelho, 2016).

En Brasil hubo una epidemia de la externalización en las últimas décadas, sea en la industria, en los servicios, en la agricultura o en el servicio público, generalizándose no sólo en las llamadas actividades intermedias, sino también en las actividades finales (Antunes y Druck, 2013). Aunque se registra en el país desde finales de la década de 1960, fue en las de 1980 y 1990, en medio del movimiento de apertura comercial y desregulación de los contratos de trabajo, que surgió una fuerte búsqueda por ampliar y legitimar estos contratos (Cavalcante y Marcelino, 2012). En el sector público, especialmente después de la reforma del Estado y la aprobación de la Ley de Responsabilidad Fiscal en la década de 1990, la tercerización se consolidó como una

práctica habitual en la gestión de la fuerza de trabajo. En las universidades, el periodo está marcado por las políticas de fuerte austeridad fiscal que, con la contención de los recursos económicos a las instituciones, contribuyó a la promoción de la externalización (Druck, 2017).

De 1985 a 2010, el número de establecimientos de externalización en el país saltó de 121 a 5 342 (Pochmann, s.f.), y en 2014, las actividades tercerizadas representaron alrededor de un cuarto de los vínculos laborales formales en Brasil, con 12,5 millones de vínculos activos en actividades típicamente externalizadas y 35.6 millones en actividades típicamente contractuales (Pelatieri *et al.*, 2018).

En las actividades típicamente externalizadas, las condiciones de trabajo y la remuneración son, en general, significativamente inferiores a las de las actividades contractuales. En 2014, el 85.9% de los empleados en actividades externalizadas trabajaban entre 41 y 44 horas semanales, mientras que en los sectores típicamente contractuales esta proporción se reducía al 61.6%. En el caso de los primeros, el porcentaje de bajas por accidente laboral también fue superior (9.6% frente a 6.1%). Lo mismo ocurre con la relación entre vinculaciones activas y terminadas, que en los sectores tercerizados fue casi el doble que en los contractuales, con 80 vinculaciones terminadas por cada 100 activas. Y, en promedio, los salarios en los primeros eran un 23.4% más bajos que en los segundos, con una concentración de hombres en los estratos intermedios de remuneración en las actividades externalizadas y de mujeres en los estratos de menores ingresos (Pelatieri *et al.*, 2018). En resumen, los sectores que suelen concentrar las actividades externalizadas son los tradicionalmente más precarios y en los que se encuentran las poblaciones más vulnerables del mercado laboral: mujeres, negros, jóvenes e inmigrantes (CUT, 2014). Sin embargo, la falta de datos sobre este tipo de contratación hace muy difícil medir la magnitud del fenómeno y estudiarlo desde una perspectiva de raza y género.

Los pocos estudios con una perspectiva de género indican que la externalización expresa una diferenciación entre los se-

xos, reafirmando la condición de inserción más precaria de las mujeres en el mercado de trabajo (Krein y Castro, 2017). Ellas se concentran en los extremos inferiores de la cadena productiva, en los cuales las competencias necesarias para el desempeño de las tareas son adquiridas en el espacio doméstico, a través del proceso de socialización y capacitación de género. Existe un gran incentivo a la tercerización de las tareas en las que predomina la mano de obra femenina, debido al pago de salarios más bajos y a la reducción o eliminación de derechos laborales que suele ocurrir en estas actividades (Araújo y Ferreira, 2009).

Siguiendo los mismos patrones de segmentación del mercado laboral, las trabajadoras tercerizadas están más presentes en las actividades de limpieza (70% de los trabajadores), en alimentación (68.5%), confección (67.5%) y educación y salud (66%) (Febrac, 2015; Krein y Castro, 2017). Y, a pesar de la insuficiencia de estadísticas con corte por raza, es razonable suponer que la trabajadora negra predomina, una vez más, entre las peores ocupaciones y con los salarios más bajos, como indican importantes estudios de casos realizados en las últimas décadas (Souza, 2012; Passos, 2016; Lima y Carvalho, 2016; Assunção, 2013).

El perfil predominante de las 18 trabajadoras consideradas en esta investigación seguía las mismas tendencias: 13 se declaraban negras o mestizas; 9 tenían entre 30 y 49 años; 10 eran migrantes, y 13 no habían cursado los últimos años de enseñanza secundaria. Además, 12 estaban casadas, 9 tenían uno o dos hijos y 8 tenían tres o cuatro. Por último, 10 eran la principal fuente de ingresos del hogar, encabezando a sus familias con un salario de 1 078.00 reales (valor bruto en 2018).³

En este breve análisis de las estadísticas disponibles, descontando todas sus limitaciones, se observa que la mujer negra, pobre y con baja formación es la mano de obra preponderante en el sector de la limpieza externalizada.

³ Cantidad equivalente a 278 USD en 2018, año en el que el salario mínimo correspondió a 954.00 reales (246 USD).

“SOY UNA LUCHADORA. YO Y TODAS
LAS MUJERES QUE TRABAJAN ALLÍ”

Pensar en las trayectorias de vida implica considerarlas en el espacio social y geográfica en el que tienen lugar (Bourdieu, 2016). Implica pensar en momentos clave como la decisión de empezar a trabajar, dejar la escuela y casarse, cuyas “elecciones” nunca son libres. El material empírico aquí presentado resulta de 18 entrevistas semiestructuradas realizadas en 2018, cuyos testimonios fueron concedidos durante las horas de almuerzo, a través de mucha negociación y cautela, ya que la fragilidad del vínculo laboral tornaba riesgosa cualquier sospecha de involucramiento con denuncias, pudiendo acarrear consecuencias drásticas, incluyendo el despido.

Adicionalmente, se realizaron observaciones etnográficas durante sus jornadas laborales a lo largo de 2018 y 2019. A través de ellas, buscamos articular sus discursos y acciones para comprender las dinámicas de ingreso y permanencia en el trabajo tercerizado. También entrevistamos a un representante sindical y analizamos 38 recibos de nómina, a partir de las normas a las que se subordina la externalización.

Las trayectorias analizadas tienen en común la participación precoz en el trabajo rural y doméstico y la responsabilidad del cuidado del hogar y de la familia. Estos factores son, en gran medida, determinantes de las condiciones de vida de estas mujeres, marcadas por una pesada rutina de servicios y la necesidad de resiliencia ante las adversidades derivadas de la precariedad laboral y la insuficiencia de recursos. Por regla general, los padres y madres de las trabajadoras tenían poca o ninguna formación, y la mayoría vivía en zonas rurales. En todos los casos, provenían de familias dedicadas a trabajos manuales rurales o urbanos y, por lo general, numerosas, con al menos seis hijos. La condición de clase de origen implicaba casi siempre el abandono precoz de la escuela, la corresponsabilidad en el cuidado del hogar y el inicio prematuro de la vida laboral. Sólo dos de ellas completaron la educación básica, y la gran mayoría empezó a

trabajar cuando aún eran niñas. Si no en la agricultura, el primer empleo, en todos los demás casos, fue en el servicio doméstico: empleada doméstica, niñera, costurera o cocinera.

Como una cuestión de necesidades y urgencias cotidianas, desde una edad temprana el trabajo parece haber sido una prioridad absoluta en la vida y en la familia. En consecuencia, cuando niñas y jóvenes, a menudo no desarrollaron perspectivas en relación con su propio futuro: “Pensaba que ni siquiera podría casarme, tener hijos, que no podría mantenerme, porque era tan difícil que ni siquiera podía esperar una profesión, un futuro”.

Las experiencias laborales de las limpiadoras y de sus madres tienen lugar, sobre todo, en el mercado informal y en actividades culturalmente asociadas a la condición femenina, caracterizadas por la ausencia de derechos, por los bajos salarios y por el alto grado de personalismo, ya que son oficios casi siempre realizados dentro del hogar, con la figura del jefe o ama velando por la realización de los servicios.

La conciencia de la realidad económica y escolar que traen consigo se ha traducido en expectativas profesionales más bien moderadas. Suelen buscar empleos con contrato formal firmado y con horario fijo, atributos que marcan un avance en relación con sus experiencias anteriores. En estas condiciones, la familiaridad con el trabajo doméstico parece hacer atractivas las opciones de empleos formales en las áreas de limpieza, alimentación y confección, sectores altamente tercerizados.

Aunque la salida de la informalidad trajo cambios positivos desde la perspectiva de las trabajadoras, la entrada en el trabajo tercerizado no significó una garantía de condiciones laborales dignas. Durante esta investigación se identificaron una serie de irregularidades e incumplimientos de las obligaciones laborales. El retraso en el pago de salarios y prestaciones, en la concesión de vacaciones, los descuentos indebidos en las nóminas, la ausencia de material de limpieza y equipos de seguridad, el no pago del plus de peligrosidad para la salud por la recogida de basuras en los aseos públicos y del modesto ingreso de la ayuda familiar son algunos ejemplos. Además, las prácticas de abusos

de poder son habituales, sus movimientos y comunicación dentro del campus están restringidos y ellas deben comer siempre antes del mediodía, en uno solo de los restaurantes de la universidad. No tienen acceso a las estructuras universitarias, como el hospital, la guardería, las bibliotecas, los laboratorios informáticos y la red de Internet, reciben con frecuencia amenazas de despido y de quiebra de la empresa y hay un aumento continuo de la carga de trabajo, en una jornada de 44 horas semanales.

En la conversación con el representante sindical, se confirman algunos de los problemas, como la excesiva carga de trabajo, los retrasos en los pagos y el no pago del complemento de peligrosidad para la salud. Otros se niegan, especialmente el maltrato por parte de los superiores. Entre las entrevistadas, observamos un descreimiento en la eficacia del sindicato y la búsqueda de un acercamiento a él parecía significar poner en riesgo sus puestos de trabajo.

Residentes en los suburbios de la región metropolitana, siempre lejos de su lugar de trabajo, las trabajadoras dependen de autobuses fletados por su empresa para llegar a la universidad. Se levantan todos los días al amanecer y llegan al trabajo a las 5h30 de la mañana, para empezar a trabajar a las 6h y terminar a las 4h de la tarde. Los sábados trabajan otras cuatro horas.

Ante la insuficiencia de derechos e instalaciones colectivas, como las guarderías, algunas limpiadoras se ven obligadas a recurrir a mecanismos alternativos de cuidado de los niños, como la red de parentesco y vecindad (Bruschini y Lombardi, 2001/02): “Estos días a mi hija tuve que dejarla [...] con mi vecina [...] ¡La niña ardiendo de fiebre! [...] Suerte que me llevó [al hospital]. ¿Cómo iba a faltar? [...] Si faltamos, nos quitan la cesta de la comida, nos quitan la paga, nos quitan todo”. Se denunciaron con frecuencia ausencias descontadas de la nómina, incluso las justificadas por la presentación de certificados médicos.

A menudo tienen que buscar trabajos informales para complementar los ingresos, como la limpieza en casas de familia, servicios de manicura y trabajos esporádicos en bares. Con poco tiempo para sí mismas, no pueden retomar sus estudios, un de-

seo común expresado entre ellas. Las implicancias del trabajo precario afectan, por tanto, a todas las dimensiones de su vida social, como la familia, los estudios y el ocio.

María, por ejemplo, fue una de las trabajadoras entrevistadas que interrumpió sus estudios a los 10 años para trabajar de niñera. Cuando se trasladó a un centro urbano más grande, volvió a la escuela y terminó otro año. Sin embargo, lo dejó por segunda vez para “pasar más tiempo con su hijo menor”. Con su marido, albañil en paro desde hace dos años, tuvo dos hijos. Como su salario es insuficiente para cubrir todos los gastos familiares, además del servicio en la universidad, trabaja como limpiadora y planchadora los sábados y, eventualmente, como limpiadora en bares en la madrugada de los fines de semana.

María identifica algunas de las dificultades del servicio externalizado, como la excesiva carga de trabajo y la falta de respeto por parte de la empresa. Por ello, afirma que, si surgiera una oportunidad mejor, la aceptaría. Sin embargo, no parece buscar esa oportunidad: “Me gustaría quedarme aquí, mientras tenga trabajo y me guste mi trabajo, me quedaré. A menos que surja algo mejor, que gane más, entonces intentaré marcharme”. La conformación a este servicio deriva no de una falta de voluntad para trabajar, sino de la aguda conciencia de la responsabilidad ante su familia y de la desventaja que la baja escolaridad representa para acceder a mejores posiciones ocupacionales. El hecho de ser la única fuente de ingresos del hogar y su agotadora rutina de trabajo no contribuyen a que se arriesgue a buscar otras oportunidades.

Tras 11 años trabajando en la universidad, María fue despedida sin causa justificada por su actitud combativa hacia la empresa. Cuando detectó irregularidades en su nómina, reclamó sus derechos en la oficina administrativa. Para ella, el motivo del despido fue una discusión con su superior y, según la supervisora, porque “animaba a los trabajadores a reclamar sus derechos”. Tras su despido, María siguió trabajando como limpiadora en bares y como planchadora.

Al igual que María, la mayoría de las trabajadoras (11) tienen intención de continuar indefinidamente en el trabajo de limpie-

za externalizado. No parecen desaprobador las condiciones de prestación de los servicios: “Me gusta lo que hago, porque no sé hacer otra cosa, ¿no? Si tuviera un estudio, no estaría allí”. Su resignación en relación con su trabajo, sin embargo, no significa que no sean conscientes de los problemas que presenta este servicio. Al contrario, es posible reconocer en sus discursos que, a pesar de todas las dificultades que conlleva, este trabajo es considerado una de sus mejores opciones. Parafraseando a Bourdieu (2007), las esperanzas subjetivas parecen ajustarse silenciosamente a las oportunidades objetivas.

Si se las compara con las experiencias de generaciones anteriores, las limpiadoras han logrado mejores condiciones de vida: están alfabetizadas, tienen un trabajo formal y un salario fijo. Si se compara con el trabajo rural o el servicio doméstico, el trabajo externalizado ofrece un conjunto mínimo de prestaciones (como el seguro de desempleo), además de conferir un mayor grado de autonomía gracias a la impersonalidad propia de este empleo. Así, ante el veredicto que representa para ellas la baja educación en el mercado laboral, el trabajo precario en la limpieza es tolerado. Hay, sin embargo, una transmisión de aspiraciones y proyectos a sus hijos, y gran parte de sus esfuerzos se dirigen a que tengan más posibilidades de cumplirlos. Aunque la mayoría de ellas ni siquiera se ha planteado si le gustaría o no tener una profesión (y mucho menos cuál), el esfuerzo que hacen es para que sus hijos puedan al menos tener esta opción: “Anhelo algo que no he vivido, ¿entiendes? Algo mejor que lo que he vivido. Y lucho por ello”.

El retrato de Roseli, una de las trabajadoras entrevistadas, ilustra lo anterior. Nacida en 1961, hija de trabajadores rurales, Roseli dejó de estudiar de niña para cuidar de su madre enferma. A los nueve años cocía pan en un horno de leña y se encargaba de preparar las comidas y cuidar del hogar. Su madre era comadrona y su padre, trabajador rural, ambos analfabetos. Juntos tuvieron cuatro hijos más. Su primer registro de trabajo fue a los 14 años, como trabajadora rural. Después, trabajó como empleada doméstica y limpiadora en hospitales, antes de con-

vertirse en auxiliar de limpieza en la universidad. Está casada con un ferretero jubilado, con quien tuvo dos hijos. Durante la infancia de sus hijos, Roseli intentó volver a la escuela, pero no pudo compaginar el aprendizaje con el trabajo y el cuidado de la familia. Actualmente, sus dos hijos han terminado los estudios superiores, lo que la trabajadora considera un logro, con mucha alegría: “Tengo un ingeniero ya licenciado. ¡Y mi hija también!”. Para ello, tuvo que conciliar dos trabajos: de noche como limpiadora en un hospital y de día como empleada. Hoy, con sus hijos ya mayores y su marido jubilado, Roseli puede mantenerse en un único empleo, como limpiadora subcontratada. Cree que, debido a su avanzada edad, no podría conseguir otro empleo y, teniendo en cuenta sus experiencias anteriores, dice que le gusta su trabajo. Reflexionando sobre las dificultades a las que se ha enfrentado para criar a sus hijos, Roseli cree que sus esfuerzos han merecido la pena y concluye: “Lo volvería a hacer todo de nuevo”.

Los perfiles de María y Roseli siguen las características que predominan entre las trabajadoras del sector de la limpieza tercerizada en el estado de São Paulo (Siemaco, 2011): autodeclaradas mestizas, madres, migrantes, con educación primaria incompleta y jefas de hogar. Sus ejemplos indican la dimensión inseparable de las elecciones y experiencias laborales y la intersección de clase, género y raza que condicionan su formación y *habitus* (Bourdieu, 2016; Hirata, 2017). Estas trayectorias representan los patrones más frecuentes identificados y revelan, entre otras cosas, el peso que asumen los proyectos educativos para sus hijos. En el caso de Roseli, la permanencia en el trabajo externalizado es considerada la única alternativa posible, ya que, a los 58 años, cree que no podría conseguir otro empleo. Su trayectoria es un caso ejemplar en el que los esfuerzos esbozados hicieron realidad las expectativas de escolarización de sus hijos. María, por su parte, además de tener un hijo de 11 años, tiene un marido en paro. Por ello, la continuidad en el trabajo externalizado es una necesidad absoluta, ya que de ella depende el sustento de toda la familia. Su deseo de profesionalización permanece en un

segundo plano. Su principal preocupación es garantizar la supervivencia de la familia y la escolarización de sus hijos.

Existen, por tanto, múltiples factores que explican la entrada y permanencia de las limpiadoras en un trabajo caracterizado por los bajos ingresos, la falta de respeto laboral y la inestabilidad. La procedencia de familias pobres y rurales, el abandono temprano de la escuela, la entrada precoz en el mercado laboral y la acumulación de experiencia en el trabajo doméstico, elementos que marcan la trayectoria de muchas trabajadoras pobres y negras brasileñas, son factores que influyen en sus destinos laborales. Nuestros resultados sugieren que el pasaje por empleos precarios es percibido como condición necesaria para el objetivo mayor de conquistar mejores posiciones sociales para sus hijos a través del aumento de la escolaridad. Esta conquista se traduce, sobre todo, en la aspiración de alcanzar estudios superiores y, en consecuencia, de obtener funciones más valoradas en el mundo laboral. La educación parece representar así la vía de acceso a una trayectoria diferente de la suya.

CONSIDERACIONES FINALES

La interseccionalidad es hoy un punto de partida conceptual relativamente aceptado en las miradas sobre la desigualdad en América Latina. Buscando profundizar en esas miradas, los resultados aquí presentados con respecto a las limitaciones de las opciones laborales de las limpiadoras tercerizadas brasileñas son un aporte para conocer cómo actúan en forma concreta la raza, el género y la clase sobre las expectativas y las oportunidades de vida de trabajadoras subalternas.

La dinámica del trabajo de limpieza externalizado, analizada a la luz del caso particular de las limpiadoras de la universidad, se asienta en ejes históricos de desigualdad social e invisibilidad de las tareas y agentes del ámbito doméstico. Obedeciendo a los principios de la división sexual del trabajo, los servicios de limpieza siguen siendo considerados “trabajo de mujeres” y siendo

menos valorados económica y socialmente que las ocupaciones consideradas masculinas. Tal devaluación se ve acentuada por el sentido despreciativo que se imputa a los oficios manuales, una de las herencias que arrastramos del modo de producción esclavista y su consecuente violencia colonial.

Las condiciones del sector de limpieza en cuestión retratan la intersección de raza y género que coloca a las mujeres negras, doblemente desfavorecidas, en las peores condiciones de vulnerabilidad, perpetuando su sobrerrepresentación en ocupaciones de menor renta y reconocimiento social. En las últimas décadas, esta situación se ha visto reforzada por la multiplicación de los empleos externalizados, proceso en el que las trabajadoras se ven sometidas a la precarización y flexibilización laboral.

La marginación de las mujeres trabajadoras es un efecto producido históricamente. Si el discurso de los economistas del siglo XIX, bien descrito por Joan Scott (1989), asociaba la palabra trabajadora a todos los estereotipos de lo femenino de menor valor, como la prostitución y la maternidad desnaturalizada e irresponsable, hoy es notable cómo, en todo el mundo, los trabajadores indispensables para el capitalismo neoliberal, esto es, aquellos sometidos a salarios bajos, seguridad laboral disminuida, niveles de vida en declive y aumento de las horas trabajadas, son desproporcionadamente mujeres, especialmente mujeres negras, casadas y con hijos (Fraser, 2009). Hoy, el análisis crítico de los procesos de producción y reproducción de la marginación de las mujeres en el mercado laboral señala a la subcontratación como uno de los problemas centrales del capitalismo reciente.

El desarrollo del sector servicios se produce cada vez más a través de la externalización, y ha llevado a muchas mujeres sin cualificación reconocida a participar en el mercado laboral a través de empleos relacionados con el trabajo doméstico, inestables, mal pagados y con baja posibilidades de promoción y ascenso laboral, como es el caso de las limpiadoras subcontratadas. Con derechos sociales limitados, ingresos insuficientes y pocos servicios colectivos de apoyo, como guarderías, la mano de obra femenina, que sigue siendo responsable de la mayor parte del

cuidado de la familia y del hogar, se ve especialmente afectada. Aunque incapaces de ejercer la maternidad a tiempo completo, los testimonios sugieren que las decisiones y elecciones de las limpiadoras tenían como objetivo garantizar a sus hijos un destino social superior a sus frágiles logros. Con este objetivo, la amenaza constante del desempleo y la conciencia de su triple posición social (de clase, género y raza) aliada a sus bajos niveles educativos, tiende a llevarlas a someterse a niveles de explotación cada vez más alarmantes, sin perspectivas de cambio en este o en cualquier otro empleo.

BIBLIOGRAFÍA

- Antunes, Ricardo y Graça Druck (2013), “A terceirização como regra?”, *Revista TST*, vol. 79, núm. 4, pp. 214-231.
- Araújo, Angela y Verônica Ferreira (2009), “Terceirização e relações de gênero”, en Denise, Draú, Iram Rodrigues y Jefferson Conceição oOrgs.), *Terceirização no Brasil: Do discurso da inovação à precarização do trabalho*, São Paulo, Annablume/CUT, pp. 129-150.
- Assunção, Diana (2013), *A precarização tem rosto de mulher*, São Paulo, Iskra.
- Baltar, Paulo (2006), “Formação, estruturação e crise do mercado de trabalho no Brasil”, en Cláudio Dedecca y Marcelo Proni, *Políticas públicas e trabalho*, Campinas, Brasília, MTE/Unitrabalho.
- Bourdieu, Pierre (2007), “Futuro de classe e causalidade provável”, en Pierre Bourdieu, *Escritos de Educação*, Petrópolis, Vozes, pp. 81-126.
- (2016), *Sociologie Générale*, vol 2: Cours au Collège de France 1981-1983, Paris, Raisons d’agir/Seuil.
- Brah, Avtar (2006), “Diferença, diversidade, diferenciação”, *Cadernos pagu*, vol. 26, pp. 329-376.
- Bruschini, Cristina y Maria Lombardi (2001/02), “Instruídas e trabalhadeiras: Trabalho feminino no final do século xx”, *Cadernos pagu*, vol. 17/18, pp. 157-196.
- Cavalcante, Sávio y Marcelino, Paula (2012). “Por uma definição de terceirização”, *CADERNO crh*, vol. 25, núm. 65, pp. 331-346.

- CUT (2014), *Terceirização e desenvolvimento: uma conta que não fecha*, São Paulo, Central Única dos Trabalhadores (CUT).
- Druck, Graça (2017), “Terceirização no serviço público: múltiplas formas de precarização do trabalho”, en Vera Navarro y Edvânia Lourenço (orgs.), *O Averso do Trabalho IV: Terceirização: Precarização e adoecimento no mundo do trabalho*, São Paulo, Outras Expressões. pp. 59-88.
- Febrac (2015), *Mulheres dominam setor de asseio e conservação*, Brasília, Federação Nacional das Empresas Prestadoras de Serviços de Limpeza e Conservação (Febrac).
- Filgueiras, Vitor y Sávio Cavalcante (2015), “Terceirização: Debate conceitual e conjuntura”, *Revista da Abet*, vol. 14, núm. 1, pp. 15-36.
- Fraser, Nancy (2009), “O Feminismo, o Capitalismo e a Astúcia da História”, *Revista Mediações*, vol. 14, núm. 2, pp. 11-33.
- Hirata, Helena (2001/02), “Globalização e divisão sexual do trabalho”, *Cadernos pagu*, vol. 17/18, pp. 139-156.
- (2017), “O que mudou e o que permanece no panorama da desigualdade entre homens e mulheres? Divisão sexual do trabalho e relações de gênero numa perspectiva comparativa”, en Eugenia Leone, José Dari Krein y Marilane Teixeira (orgs.), *Mundo do trabalho das mulheres: ampliar direitos e promover a igualdade*, Campinas, Secretaria de Políticas do Trabalho e Autonomia Econômica das Mulheres, pp. 143-173.
- Jelin, Elizabeth (2014), “Desigualdades de classe, gênero y etnicidad/raza: realidades históricas, aproximaciones analíticas”, *Revista Ensamblés*, vol. 01, núm. 01, pp. 11-36.
- Krein, José Dari (2007), “Tendências Recentes nas Relações de Emprego no Brasil: 1990-2005”, tesis de doctorado, Campinas, Universidade Estadual de Campinas.
- y Carolina Buarque (2021), “A apresentação”, en José Dari Krein, Marcelo Manzano, Marilane Oliveira Teixeira y Patrícia Rocha Lemos (orgs.), *O Trabalho pós-reforma trabalhista (2017)*, vol. 1, São Paulo, Cesit.
- y Bárbara Castro (2017), “As formas flexíveis de contratação e a divisão sexual do trabalho”, en Eugenia Leone, José Dari Krein y Marilane Teixeira (orgs.), *Mundo do trabalho das mulheres: ampliar direitos e promover a igualdade*, Campinas-SP, Secretaria de Políticas do Tra-

- balho e Autonomia Econômica das Mulheres, Unicamp IE-Cesit, pp. 107-124.
- Lima, Rogerio y Elisa Carvalho (2016), “Destinos traçados? Gênero, raça e precarização e resistência entre merendeiras no Rio de Janeiro”, *Revista da ABET*, vol.15, núm. 1, pp. 114-126.
- Lugones, María (2014), “Rumo a um feminismo descolonial”, *Estudos Feministas*, vol. 22, núm. 3, pp. 935-952.
- Passos, Rachel (2016), “Trabalhadoras do Care na saúde mental: contribuições marxianas para a profissionalização do cuidado feminino”, tesis de doctorado, São Paulo, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo.
- Pelatieri, Patrícia, Regina Camargos, Antonio Ibarra y Adriana Marcolino (2018), “Terceirização e precarização das condições de trabalho: condições de trabalho e remuneração em atividades tipicamente terceirizadas e contratantes”, en André Campos (org.), *Terceirização do trabalho no Brasil: novas e distintas perspectivas para o debate*, Brasília, IPEA, pp.11-32.
- Pinheiro, Luana, Antonio Junior, Natália Fontoura y Rosane Silva (2016), *Mulheres e trabalho: breve análise do período 2004-2014*, Nota técnica núm. 24, Brasília, IPEA, pp.1-28.
- Pochmann, Marcio (s. d), *Pesquisa Sindeepres: A modalidade empresarial na terceirização da mão de obra*, Parte 2, São Paulo, Sindeepres, pp. 1-34.
- Saffioti, Heleieth (1969), *A mulher na sociedade de classes. Mito e realidade*, São Paulo, Quatro Artes Universitária.
- Scott, Joan (1989), *Gender: A Useful Category of Historical Analyses*, Nueva York, Columbia University Press.
- Siemaco (2011), *Perfil dos trabalhadores em asseio e conservação e limpeza urbana de São Paulo*, São Paulo, Sindicato dos Trabalhadores em Empresas de Prestação de serviços e Conservação e Limpeza Urbana de São Paulo (Siemaco), pp. 1-96.
- Souza, Elaine (2012), “A ‘Maquiagem’ do trabalho formal: Um estudo do trabalho das mulheres terceirizadas no setor de limpeza na Universidade Federal da Bahia”, tesis de máster, Salvador, Universidade Federal da Bahia.
- Teixeira, Marilane, Hélio Andrade y Elaine Coelho (2016), “Apresentação”, en Marilane Teixeira, Hélio Andrade y Elaine Coelho (coords.), *Precarização e terceirização: faces da mesma realidade*, São Paulo, Sindicato dos Químicos. pp. 7-9.

SOBRE LOS AUTORES Y AUTORAS

María José Álvarez Rivadulla. Doctora en Sociología (University of Pittsburgh). Es profesora de Sociología en la Universidad de los Andes. Le preocupa e interesa la desigualdad social y su perspectiva para abordarla combina la estadística con el trabajo cualitativo. Es autora del libro *Política en los Márgenes / Squatters and the Politics of Marginality*, sobre la historia política de la ciudad informal en Montevideo. Ha trabajado y publicado también sobre segregación residencial, barrios populares e intervenciones urbanas, vivienda social, tolerancia a la desigualdad en diversos contextos, clases medias, guetos de riqueza en comunidades cerradas y, más recientemente, sobre relaciones inter-clases sociales a partir de la entrada de estudiantes de clase trabajadora a la educación superior, sus experiencias de movilidad social, y las barreras visibles e invisibles para lograrla.

Gonzalo Assusa. Sociólogo. Investigador del Conicet en el Instituto de Humanidades de la Universidad Nacional de Córdoba y profesor de la Facultad de Artes y la Facultad de Ciencias Sociales de la misma universidad. Ha trabajado sobre cultura del trabajo, desigualdad de clase y legitimación de la desigualdad. Sus publicaciones más recientes son: *El mito de la patria choriplaneada. Una sociología de la cultura del trabajo en la Argentina contemporánea* (Buenos Aires, Teseo, 2019) y *De la grieta a las brechas. Pistas para estudiar las desigualdades en nuestras sociedades contemporáneas* (Villa María, Eduvim, 2021), en coautoría junto a Alicia Gutiérrez y Héctor Mansilla.

Gabriela Benza. Doctora en Ciencias Sociales (El Colegio de México), magíster en Sociología Económica (Universidad Nacional de San Martín) y licenciada en Sociología (Universidad de Buenos Aires). Investigadora del Centro de Estudios e Investigación en Políticas Sociales, Universidad Nacional de Tres de Febrero, e investigadora visitante del Centro de Estudios de Población. Profesora regular de la carrera de Sociología de la Universidad Nacional de San Martín. Investiga sobre desigualdad y estructura social en Argentina y América Latina. Ha publicado en coautoría con Gabriel Kessler *Uneven Trajectories. Latin American Society in the XXI Century* (Cambridge University Press, 2020) y *La ¿nueva? estructura social de América Latina* (Siglo XXI, 2021).

Lara Borin Campoli. Doctoranda del programa interuniversitario Estudios de Género: Culturas, Sociedades y Políticas de la Universitat de Barcelona (España) y del programa de Desarrollo Económico de la Universidade Estadual de Campinas (Brasil). Economista graduada en la Universidade Estadual de Campinas (Brasil) y máster en Estudios Culturales por la Universidade de São Paulo (Brasil). Sus principales temas de investigación y proyectos en los que actúa se relacionan con el trabajo doméstico remunerado, los trabajos de cuidado, la subcontratación y la economía solidaria.

Kevin Carrasco. Sociólogo y magíster en Ciencias Sociales con mención en Sociología de la Modernización de la Universidad de Chile. Actualmente se desempeña como asistente de investigación del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social (COES) en la línea de Interacciones grupales e individuales y de los proyectos Fondecyt N° 1210338 “El proceso de trabajo en plataformas digitales de reparto: el caso de Chile y Argentina” y N° 1210847 “Meritocracia en la escuela (EDUMER): Fundamentos morales del mercado educativo y sus implicancias para la formación ciudadana en Chile”. Sus líneas de investigación se enfocan principalmente en el estudio cuantitativo de la realidad so-

cial, abordando temas de educación ciudadana y meritocracia, así como también las relaciones laborales en el contexto de las nuevas plataformas digitales de reparto.

Juan Carlos Castillo. Profesor asociado del departamento de sociología, Universidad de Chile. Doctor en sociología (Universidad de Humboldt, Alemania), máster en Public Management (Universidad de Potsdam, Alemania) y licenciado en Psicología (Universidad Católica de Valparaíso, Chile). Sus principales áreas de interés e investigación son la justicia distributiva, la formación ciudadana, la cohesión social y la ciencia abierta. Los resultados de sus investigaciones se han publicado en revistas como *Social Psychology Quarterly*, *Social Science Research*, *Youth Studies*, *Social Justice Research* y *Social Science Quarterly*. Actualmente es investigador principal del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social (COES) y del Núcleo Milenio en Desigualdades y Oportunidades Digitales (NUDOS). Los detalles de sus publicaciones, proyectos, docencia y otros se pueden ver en jc-castillo.com.

Mayarí Castillo Gallardo. Máster en Ciencias Sociales por la Facultad de Estudios Latinoamericanos (Flacso-México) y doctora en Sociología por la Freie Universität Berlin. Sus áreas de conocimiento son desigualdad y pobreza, justicia ambiental, pueblos indígenas y metodologías cualitativas. Es también investigadora asociada del Centro Interdisciplinario de Estudios Interculturales e Indígenas (CIIR) e investigadora principal del Millenium Nucleus Center for the Integrated Development of Territories (CEDIT). Actualmente es académica del Centro de Economía y Políticas Sociales de la Universidad Mayor y directora de Doctorados de la Vicerrectoría de Investigación de la misma institución.

Eduardo Chávez Molina. Doctor en Ciencias Sociales, magíster en Políticas Sociales (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales) y licenciado en Sociología (Universidad de Buenos Aires-UBA). Profesor e investigador (Instituto de Investigaciones

Gino Germani-UBA). director del Departamento de Sociología en la Universidad Nacional de Mar del Plata. Miembro del Consejo Académico de la Red Latinoamericana Desigualdad y Movilidad Social (Demosal). Investigador principal por el IIGG de la Red INCASI, International Network for Comparative Analysis of Social Inequalities-Unión Europea (2016-2026). Director del proyecto PICT-FONCYT (PICT-2020-SERIEA-03138) “El impacto de los cambios de las lógicas empresariales del sector comercio en la estructura ocupacional y social. (2022-2025)”. Sus últimos libros publicados han sido: *Empleo y previsión social, problemáticas en Argentina y en el mundo*, con Sergio Carpenter como compiladores (2022), y *Diversidad en la desigualdad: debates teóricos y exploraciones empíricas recientes*, con Pablo Molina Derteano como compiladores.

Paula Contreras Rojas. Licenciada en Antropología Social por la Universidad de Chile. Maestra en Estudios Políticos y Sociales por la Universidad Nacional Autónoma de México. Doctora en Ciencias Políticas y Sociales por el Laboratoire d'Anthropologie des Mondes Contemporains de la Université Libre de Bruxelles. Es académica de la Escuela de Antropología de la Universidad Academia de Humanismo Cristiano, y editora de la revista *Antropologías del Sur*, perteneciente a la misma escuela.

Camila Cuevas Gutiérrez. Socióloga y licenciada en Historia por la Universidad de Chile. Magíster en Ciencia Política por la misma universidad. Ámbitos de interés: conflictos territoriales y socioambientales, problemáticas socioambientales y políticas públicas.

Dayma Echevarría León. Doctora en Sociología por la Universidad de la Habana. Profesora titular del Centro de Estudios de la Economía Cubana, Universidad de La Habana. Investiga sobre desigualdades sociales, género y trabajo y ruralidad. Entre sus últimas publicaciones se encuentran “Wealth Distribution in Cuba (2006-2014): A First Assessment Using Microdata”, junto con Francesco Schettino, Sara Romanó y Alberto Gabriel (*Cambridge*

Journal of Economics), “Las políticas sociales para la Cuba del 2030: elementos para su diseño e implementación”, junto con María del Carmen Zabala (*Revista Economía y Desarrollo*), “Mujeres, trabajo y reproducción de la vida en Cuba: los desafíos de la pandemia y la reforma económica”, junto con María Arias Guevara (*Sudamérica: Revista de Ciencias Sociales*), “Trabajo, empleo e informalidad en tiempos de crisis. Aprendizajes y desafíos”, junto con Mirlena Rojas (*Revista Temas*).

Mayra Espina Prieto. Doctora en Ciencias Sociológicas por la Academia de Ciencias de Cuba. Trabaja como oficial nacional de programas en la oficina de la cooperación suiza en Cuba y es profesora invitada de la maestría en Desarrollo Social de Flacso. Sus principales temas de investigación son desigualdades, pobreza y políticas sociales. Sus publicaciones más recientes: “Revisitando el concepto de crisis desde un enfoque de complejidad, desigualdades y vida cotidiana”, en J. Acosta (ed.) (Publicaciones Acuario, 2023), “Enfoque Integral Afirmativo en políticas públicas. Desafíos y propuestas para la superación de brechas de equidad racializadas en Cuba”, en coautoría con María del Carmen Zabala, Geydis Fundora e Ileana Nuñez (*Desarrollo Social: Cuba y América Latina*, 2021) y “Reforma y emergencia de capas medias en Cuba” (*Nueva Sociedad*, 2019).

Fabiana Espíndola. Licenciada y magíster en Sociología por la Universidad de la República (Uruguay) y doctora en Ciencia Social con Especialidad en Sociología por El Colegio de México. Se desempeña actualmente como investigadora en la Universidad de la República, donde es integrante del grupo de investigación sobre violencias y juventudes en América Latina (Comisión Sectorial de Investigación Científica). También en el Instituto de Educación Popular “El Abrojo”. Sus principales temas de interés abarcan la relación entre las desigualdades sociales y las estrategias que sujetos y grupos que ocupan posiciones desfavorecidas despliegan para afrontar situaciones adversas, en contextos estigmatizados, signados por la violencia estructural y cotidiana.

Sobre el particular, destaca su publicación “Patterns of Social Inclusion and Exclusion Among Youth Living in Stigmatized Neighborhoods”, en *The Oxford Handbook of the Sociology of Latin America*, editado por Xóchitl Bada y Liliana Rivera-Sánchez (Oxford University Press, 2021).

Enrique Fernández-Maldonado Mujica. Licenciado en Sociología por la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), con estudios de maestría en Investigación en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires (UBA). Ha sido funcionario público, ejerciendo el cargo de director de conflictos laborales en el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) y asesor parlamentario en el Perú. Actualmente es coordinador del Programa de Empresas y Derechos Humanos, del Centro de Políticas Públicas y Derechos Humanos (Perú Equidad). Publica regularmente artículos e informes sobre la política laboral, empleo, migraciones, sindicalismo y derechos humanos. Sus últimos libros publicados son *La rebelión de los pulpines. Jóvenes, trabajo y política* (Otra Mirada) y *Conducta empresarial responsable y Derechos Humanos. Normas vinculantes y debida diligencia* (UARM).

Juan Diego García-Castro. Profesor catedrático de la Universidad de Costa Rica (Sede de Occidente) e investigador adjunto del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social (COES), Chile, donde realizó un postdoctorado. Máster en Psicología de la Intervención Social y doctorado en Psicología Social de la Universidad de Granada, España. Recientemente ha publicado en revistas latinoamericanas como *Andamios* y la *Revista de Estudios Sociales*. Internacionalmente, su trabajo ha sido incluido en revistas como *Nature Reviews Psychology* y *The Journal of Experimental Social Psychology*. Su línea de investigación se centra en el estudio de la psicología social de la desigualdad económica, justicia distributiva, ideología y Centroamérica.

Luis Ortiz. Sociólogo. Doctor en Sociología por la Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales (Francia) y máster en Cien-

cias Sociales por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (México). Cuenta con un postdoctorado en The New School University (Estados Unidos). Fundador y miembro del Instituto de Ciencias Sociales (Icso), donde dirige la *Revista de Investigación en Ciencias Sociales* (Revicso). Docente de la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Asunción. Socio activo de la Sociedad Científica del Paraguay, donde integra la comisión directiva. Investigador categorizado del Programa Nacional de Incentivo a la Investigación, del Conacyt Paraguay. Entre sus últimas publicaciones se encuentran *Políticas sociales en perspectiva territorial* (2022), *La vulnerabilidad ante la incertidumbre* (2021), *Perfiles educativos y estructura productiva* (2018), *Educación y Territorio* (2017) y *Desigualdad y clases sociales* (2016).

Juan Pablo Pérez Sáinz. Sociólogo y economista. Es investigador de Flacso desde 1981 y actualmente reside en Costa Rica. Ha trabajado sobre temas de mercado laboral, desarrollo económico local, juventud y violencia y exclusión social y desigualdades. Sus publicaciones más recientes son: *Cuando la igualdad parecía posible. Una historia de los intentos por reducir las asimetrías en América Latina, del siglo XIX al siglo XXI* (Buenos Aires, Siglo XXI/ Flacso-Costa Rica, 2021) y *La neblina del mañana. Interrogantes sobre le orden social en gestación en América Latina* (San José, Flacso-Costa Rica/Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad de Costa Rica, 2022).

Graziela Perosa. Profesora asociada de la Escuela de Artes, Ciencias y Humanidades de la Universidad de São Paulo (EACH/ USP), coordinadora del Programa de Posgrado en Estudios Culturales e investigadora del Observatorio Interdisciplinario de Políticas Públicas (OIPP/EACH/USP). Tiene experiencia en el área de Educación, con énfasis en Sociología de la Educación y de la Cultura, trabajando principalmente en los siguientes temas: desigualdades educativas, segmentación del sistema educativo, relaciones de género y aprendizaje de las diferencias sociales. Trabajó como investigadora principal para Brasil en el proyecto

International Network for Comparative Analysis of Social Inequalities (INCASI), financiado por la Comisión Europea (2016-2019). Publicó “Escola e destinos femeninos” (2009) y una serie de artículos sobre desigualdades sociales, educativas y de género en Brasil y América Latina.

José Rodríguez de la Fuente. Doctor en Ciencias Sociales y Sociólogo (Universidad de Buenos Aires-UBA). Investigador por el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet) en el Instituto de Investigaciones Gino Germani (UBA). Docente de la carrera de sociología de la Facultad de Ciencias Sociales (UBA). Sus principales líneas de investigación son el análisis de la estructura de clases, las desigualdades económicas y las percepciones sobre el posicionamiento en la estructura social. Sus últimas publicaciones son: “Efectos de clase y de trayectoria intergeneracional: desigualdades en ingresos, bienes y activos en Argentina”, junto a Gonzalo Seid (2015), “Evolución reciente de las clases sociales y la desigualdad en un contexto de pandemia” y “¿Democratización o segmentación? Exploraciones sobre la distribución del consumo por clase social. Argentina 2004-2018”.

Soledad Stoessel. Investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet). Doctora en Ciencias Sociales (UNLP), magíster en Ciencias Políticas (Flacso-Ecuador) y licenciada en Sociología (UNLP). Profesora en el doctorado en Ciencias Sociales de la UNLP, profesora invitada en Flacso-Ecuador y en la Universidad Central del Ecuador. Ha sido investigadora en CALAS-Sede Regional Andes y realizado estancias de investigación en la Universidad de Kassel y la Universidad de Wuppertal. Sus líneas de investigación son los procesos políticos latinoamericanos, los Estados y sus relaciones con las elites económicas y el movimiento sindical. Sus últimas publicaciones son “Populismos del siglo XXI, ¿nueva fase luego del giro nacional popular de principios de siglo? (*Cuestiones de Sociología*), “Populismo y neoliberalismo como lógicas y procesos políticos” (*Revista Pensamiento al margen*), y “Del derecho al trabajo digno al régimen laboral

neoliberal. Captura estatal y autoritarismo en el Ecuador contemporáneo” (*Revista Latinoamericana de Derecho Social*).

Delfino Vargas Chanes. Profesor e investigador titular del Programa Universitario de Estudios del Desarrollo, UNAM. Obtuvo el doctorado en Sociología en la Universidad Estatal de Iowa, maestrías en Estadística y Sociología, con énfasis metodología estadística para la investigación social, y licenciatura en Matemáticas por la UNAM. Ha sido investigador en Estados Unidos entre 2001 y 2008 en diferentes instituciones: Clínica Mayo de Rochester Minnesota, Universidad de Pensilvania y Universidad Estatal de Arizona. Sus intereses de investigación son la desigualdad y la pobreza, el desarrollo de metodologías cuantitativas avanzadas para la investigación social. Es coautor de los libros *Origen es destino: Un análisis longitudinal de la marginación municipal en México 1990-2015* y *Aspectos Metodológicos de la Investigación Social: Modelos de Ecuaciones Estructurales*.

Servando Valdés. Licenciado en Actuaría por la Facultad de Ciencias de la UNAM. Técnico académico de la UNAM adscrito al Programa Universitario de Estudios del Desarrollo (PUED-UNAM). Su área de interés es el manejo de bases de datos usando software especializado y modelos espaciales para analizar pobreza y desigualdad. Sus últimas publicaciones son: “Estructura económico-ocupacional y desigualdad del ingreso laboral en la Ciudad de México, 2008-2018”, en coautoría con I. Yashine y D. Vargas (Laboratorio, 2022), “Pronósticos y resultados de la medición de la pobreza 2020 en México”, en coautoría con F. Cortés y H. Nájera (Economía UNAM, 2022) y “A Longitudinal Study of Social Lag: Regional Inequalities of Growth in Mexico 2000 to 2015”, en coautoría con D. Vargas-Chanes (*The Journal of Chinese Sociology*, 2019).

Carlos Augusto Viáfara López. Economista, con estudios de maestría en Demografía y doctorado en Sociología. Profesor titular del Departamento de Economía de la Universidad del Valle, Cali-Colombia. Cuenta con una amplia experiencia en inves-

tigación en temas sociodemográficos, pobreza y condiciones de vida, mercados de trabajo, estratificación y movilidad social para la población afrodescendiente en Colombia y América Latina. Ha participado en la elaboración de varias iniciativas gubernamentales, de la cooperación internacional, y desde la sociedad civil, para la preparación de planes de desarrollo y políticas públicas a favor de la población afrodescendiente en Colombia y América Latina. Sus más recientes publicaciones son “Movilidad ocupacional intergeneracional en Colombia: una aproximación interseccional” (*Sociedad y Economía*, 2023), y en coautoría con Oscar Larrahondo, “Economic Inequalities in Life Opportunities for Afro-Descendants in Latin America”, en *Routledge Handbook of Afro-Latin American Studies*, editado por Reiter Bernd y Antón Sánchez John (Routledge, 2022).

Iliana Yashine Arroyo. Doctora en Ciencia Social con Especialidad en Sociología por El Colegio de México. Investigadora titular del Programa Universitario de Estudios del Desarrollo (PUED) de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Miembro del Sistema Nacional de Investigadores de México. Sus temas de investigación son: estratificación y desigualdad social, movilidad social, pobreza, política social y evaluación de programas sociales. Es co-coordinadora del Grupo de Trabajo Desigualdades, estructura social y políticas del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (2023-2025). Sus publicaciones más recientes son: “Progres-Oportunidades-Prospera: continuidades y cambio en su diseño”, en *Las políticas sociales en México* (2000-2018). Derechos constitucionales y arquitectura institucional, compilado por A. Ziccardi y R. Cordera (México, Siglo XXI Editores-UNAM, 2022), “Estructura económico-ocupacional y desigualdad del ingreso laboral en la Ciudad de México, 2008-2018”, en coautoría con D. Vargas y S. Valdés (Lavboratorio, 2022) y “Movilidad educativa intergeneracional en jóvenes beneficiarios del Progres-Oportunidades-Prospera, 1997-2017”, en coautoría con G. P. Gutiérrez y G. Ordoñez (*Revista Gestión y Política Pública*, 2022).

ÍNDICE

Presentación de Miradas Latinoamericanas	7
Introducción	
GONZALO ASSUSA Y GABRIELA BENZA	9
I. Las estructuras sociales en y desde América Latina	
Aproximaciones al abordaje de la estructura de clases latinoamericana	
EDUARDO CHÁVEZ MOLINA Y JOSÉ RODRÍGUEZ DE LA FUENTE	35
La estructura social en Paraguay: dualidad sociológica y corporativización	
LUIS ORTIZ	61
Efectos de la pandemia por covid-19 sobre la heterogeneidad estructural, la desigualdad del ingreso laboral y la pobreza en la Ciudad de México	
ILIANA YASCHINE, DELFINO VARGAS CHANES Y SERVANDO VALDÉS	87
Agroexportación y modernización excluyentes en el Perú. Auge y crisis de un modelo para (re)armar	
ENRIQUE FERNÁNDEZ-MALDONADO MUJICA	111

Cuba, la equidad social en tensión	
MAYRA ESPINA PRIETO Y	
DAYMA ECHEVARRÍA LEÓN	133

Destinos en juego. Mediaciones	
en el proceso de integración-desafiliación	
social de jóvenes en barrios estigmatizados	
FABIANA ESPÍNDOLA	153

II. Experiencias, identidades y biografías desiguales en América Latina

Actitudes hacia los impuestos progresivos	
en Argentina y América Latina	
GONZALO ASSUSA Y GABRIELA BENZA	177

La socialización de las actitudes hacia	
la desigualdad y meritocracia	
en la etapa escolar en Chile	
KEVIN CARRASCO, JUAN DIEGO GARCÍA-CASTRO	
Y JUAN CARLOS CASTILLO	205

Clases medias en Bogotá y Montevideo	
MARÍA JOSÉ ÁLVAREZ-RIVADULLA	235

III. Nuevas preguntas, dimensiones y perspectivas en torno a las desigualdades sociales en América Latina

Repensar las desigualdades desde las asimetrías	
digitales. Retos analíticos para América Latina	
JUAN PABLO PÉREZ SÁINZ	263

Estado y desigualdades durante el giro progresista:	
el caso de Ecuador en perspectiva latinoamericana	
SOLEDAD STOESSEL	289

Inequidades en las oportunidades de vida para los afrodescendientes en América Latina: una revisión de la literatura para Brasil, Colombia y Perú CARLOS AUGUSTO VIÁFARA LÓPEZ	311
Desigualdades socioecológicas, agua y conflicto: un análisis del caso chileno MAYARÍ CASTILLO GALLARDO, PAULA CONTRERAS ROJAS Y CAMILA CUEVAS GUTIÉRREZ	331
Interseccionalidad en el trabajo de limpieza tercerizado en Brasil LARA BORIN CAMPOLI Y GRAZIELA PEROSA	349
Sobre los autores y autoras	369

En ciencias sociales la desigualdad no es una mera subárea temática. Antes bien, resulta un gesto epistemológico constituyente de las disciplinas, un modo de preguntarse sobre la realidad y abordar problemas de investigación, así como un resultado de la propia reproducción de la vida social. En este marco, el presente libro se propone brindar un panorama de las indagaciones y miradas que han acompañado al renovado interés por la desigualdad en América Latina desde principios de siglo. Un primer conjunto de capítulos pone el foco en las características distintivas y en las transformaciones históricas y recientes de las estructuras sociales de América Latina. Un segundo bloque se centra en las experiencias, identidades, preferencias políticas y biografías desiguales en la región. Finalmente, los capítulos que se reúnen en la tercera parte del libro abordan nuevas preguntas y enfoques en torno a las desigualdades. En su conjunto, este volumen constituye un insumo fundamental para la construcción de consensos sociales y de agendas políticas que promuevan la igualdad en nuestras sociedades.

La colección Miradas Latinoamericanas. Un Estado del Debate tiene como objetivo relevar las novedades teóricas, metodológicas y temáticas en diversos campos del saber, tanto a través de perspectivas trans e interdisciplinarias, como desde diferentes tradiciones intelectuales.

Los libros que integran esta colección reúnen trabajos que exponen las novedades y dan cuenta de las transformaciones en relación con las temáticas, abordajes, enfoques teóricos, preguntas y objetos de investigación en los campos de las ciencias sociales y las humanidades, para poner en valor la originalidad, la relevancia y el impacto del conocimiento producido desde la región.