

CUADERNO DE CIENCIAS SOCIALES 131

**DESIGUALDAD SOCIAL
EN AMÉRICA LATINA**
VIEJOS PROBLEMAS
NUEVOS DEBATES

Minor Mora Salas
Juan Pablo Pérez Sáinz
Fernando Cortés

CUADERNO DE CIENCIAS SOCIALES 131

**DESIGUALDAD SOCIAL
EN AMÉRICA LATINA**
VIEJOS PROBLEMAS
NUEVOS DEBATES

Minor Mora Salas
Juan Pablo Pérez Sáinz
Fernando Cortés



FLACSO
COSTA RICA

Sede Académica, Costa Rica.
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)



Asdi

ESTA PUBLICACIÓN ES POSIBLE GRACIAS AL APOYO INSTITUCIONAL DE LA
AGENCIA SUECA DE COOPERACIÓN PARA LA INVESTIGACIÓN (SAREC)
DE LA AGENCIA SUECA PARA EL DESARROLLO INTERNACIONAL (ASDI).

Las opiniones expresadas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad
del autor y pueden no coincidir con las de la institución.

ISSN:1409-3677

© Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)

Sede Académica Costa Rica

Apartado 11747-1000, San José, Costa Rica

Web: <http://www.flacso.or.cr>

Primera edición: febrero de 2005.

Secretario General: Francisco Rojas Aravena

Director Sede Académica

Costa Rica: Carlos Sojo

Producción Editorial: Américo Ochoa

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	7
DESIGUALDAD SOCIAL: ¿NUEVOS ENFOQUES, VIEJOS DILEMAS?	
MINOR MORA SALAS	
1 Introducción	9
2. El debate clásico: liberales y radicales	10
3. Replanteamiento del debate: hacia una comprensión más cabal de los determinantes de la igualdad social	14
3.1. La contradicción entre el principio igualitarista y la desigualdad social	14
3.2. La crítica de la noción de las desigualdades naturales	16
3.3 Diferentes tipos de igualdad	20
3.4. El concepto de Oportunidades Vitales	26
4. Rawls y la teoría de la justicia: un cambio paradigmático	29
4.1 El encuentro con el debate sobre la desigualdad social	29
4.2. La teoría de la Justicia de Rawls: Los fundamentos	34
5. Las insuficiencias de Rawls: a manera de conclusión	39
6. Bibliografía.	43

ALGUNAS HIPÓTESIS SOBRE DESIGUALDAD SOCIAL Y MERCADO DE TRABAJO.
REFLEXIONES DESDE CENTROAMÉRICA

JUAN PABLO PÉREZ SÁINZ

1. Introducción	45
2. La modernización nacional y la centralidad del empleo formal	47
3. La modernización globalizada y el predominio de la exclusión laboral	55
4. Conclusiones.	65
5. Bibliografía	69

ACERCADE LA REFORMA Y LA DESIGUALDAD ECONÓMICA

FERNANDO CORTÉS, CES, COLMEX

1. Introducción	73
2. Etapas del modelo del modelo económico reciente. Una visión a grandes rasgos.....	74
3. La distribución del ingreso según deciles de hogares	81
3.1. Un retrato hablado de los deciles	82
3.2. Ajuste a Cuentas Nacionales: ¿Corrección de sesgos?	85
3.3. Distribución del ingreso: 1977 a 1996	86
4. La descomposición del índice de Gini según fuentes	96
5. Reforma económica y desigualdad: consideraciones finales	103
6. Bibliografía	109
Apéndice 1	115
Apéndice 2	119
Apéndice 3	120

Presentación

América Latina ha sido, históricamente, un continente marcado por profundas desigualdades sociales, económicas y políticas. La persistencia de estas desigualdades ha sido un rasgo característico de su devenir histórico, pese a los esfuerzos que se han emprendido, a través de políticas públicas de combate contra las formas más extremas de desigualdad, la situación no parece estar cambiando de manera positiva.

En el contexto del cambio del modelo de acumulación local, inmerso en un proceso de creciente globalización, los mecanismos históricos productores de iniquidades han encontrado un clima institucional favorable para su reproducción. Al mismo tiempo, el funcionamiento de los mercados, regidos por lógicas de autorregulación, flexibilización y precarización del empleo, sumado a las crecientes dificultades de los Estados para asumir roles protagónicos y estratégicos en materia de fomento de políticas de bienestar social, han creado las condiciones para la emergencia de nuevas formas de desigualdad social. Desafortunadamente, las nuevas formas de desigualdad no se superponen linealmente a las anteriores, sino más bien que las potencian, generando desafíos inéditos en este campo, en tanto que las desigualdades históricas no solo parece estar profundizándose, sino también, adquiriendo nueva fisonomía en el contexto de los cambios estructurales que caracteriza a toda la región.

De manera tal que la recomposición de las desigualdades sociales, en un contexto signado por la globalización y el cambio estructural, obliga a repensar, nuevamente, desde una perspectiva académica, pero también política, el tema de la deuda social en América Latina. Ello nos lleva directamente a retomar temas clásicos de la ciencia política y la sociología del desarrollo, en particular a repensar los debates sobre la desigualdad social. Este número pretende constituirse en una contribución académica en esta dirección. Se compone de tres artículos que, aunque diferentes, son entre sí complementarios, presentando una visión de conjunto. Minor Mora Salas, aborda el debate de la igualdad/desigualdad intentando establecer un vínculo entre enfoques filosóficos y sociológicos, llamando la atención sobre la necesidad de

establecer un diálogo activo entre estas dos disciplinas a efectos de generar una nueva propuesta conceptual que permita orientar la generación de conocimiento en esta área. Se trata, por tanto, de una contribución de orden conceptual de carácter general. Juan Pablo Pérez Sáinz, por su parte, se sitúa en el contexto centroamericano y, específicamente, en el mundo del trabajo, para desarrollar una visión de orden histórico sobre la centralidad que ha tenido la estructura y funcionamiento de los mercados de trabajo en la generación de mecanismos productores de desigualdades sociales, tanto cuando el desarrollo giró en torno al Estado-Nación, como ahora que el mismo se ha reinsertado en el contexto de la globalización. Finalmente, Fernando Cortés, retoma un tema clásico del análisis de la desigualdad social, a saber: la desigualdad en la distribución de los ingresos. Su artículo está centrado en la experiencia mexicana, sin embargo tiene una validez analítica de alcance regional, puesto que en el fondo problematiza teóricamente la relación existente entre reformas estructurales y desigualdad social en contextos como los latinoamericanos.

La Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales se complace de poner a disposición del público en general y los especialistas en la materia estos tres valiosos documentos, esperando coadyuvar con los esfuerzos que se están haciendo en el plano académico y político por repensar el tema de las desigualdades sociales en el actual momento histórico. Conocedora de que se trata de una reflexión que excede, en complejidad y cobertura, los temas tratados en los tres artículos aquí publicados, esperamos estos sean de utilidad para generar un mayor interés y debate sobre el tema presentado, y ante todo, para descubrir rutas de acción que nos permitan abatir la tozuda persistencia y renovación de las desigualdades sociales en América Latina.

DESIGUALDAD SOCIAL: ¿NUEVOS ENFOQUES, VIEJOS DILEMAS?¹

MINOR MORA SALAS
ITCR/FLACSO-CR

1. INTRODUCCIÓN

El presente ensayo tiene como propósito principal el sistematizar un conjunto de elementos que han caracterizado el debate sobre la desigualdad social en la teoría sociológica. El esfuerzo central está dedicado a dilucidar qué se debe entender por igualdad/desigualdad social y de qué manera debe abordarse la discusión teórica en esta materia en la Sociología contemporánea.

En tanto el terreno es muy vasto, se intenta seguir una lógica expositiva y argumentativa simple. Primero se caracterizan las posiciones clásicas que originaron el debate y lo mantuvieron vivo hasta aproximadamente la década de 1960 del siglo 20. Segundo, se busca captar el espíritu y orientación de las propuestas teóricas más significativas que buscaron replantear el debate, enfatizando aquí en la crítica a la noción

-
1. Este texto fue publicado originalmente en la serie *Cuadernos de Investigación*, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México, *Cuaderno* No. 2, septiembre 2003.
 2. El gran ausente en este texto es el trabajo de Amartya Sen, quien sin duda ha participado activamente en este debate y ha elaborado un enfoque alternativo al de Rawls. Solo a modo de ilustración se introduce en la última sección una referencia corta a este autor, explicitando la crítica principal que Sen formula a Rawls, y se plantea el núcleo central de su propuesta alternativa. Sin embargo, dada la profundidad de la obra de Sen, queda pendiente un trabajo de sistematización de su pensamiento, al menos, en lo que concierne directamente al debate sobre el tema de la igualdad.

de desigualdades naturales, en la búsqueda de mayor precisión, y en la delimitación del concepto de igualdad. Tercero, se avanza en la revisión de la propuesta que, a nuestro entender, constituye un "parteaguas" en el campo, o un giro paradigmático, a saber, la Teoría de la Justicia en la elaboración propuesta por John Rawls. Para, finalmente, mostrar algunas de las carencias de este enfoque y plantear lo que a mi juicio sería el principal desafío que debe enfrentar la teoría sociológica en este campo del conocimiento en la actualidad.

En el texto existen dos ideas rectoras. La primera intenta argumentar sobre la centralidad y vigencia de la propuesta de Rawls para el estudio de la desigualdad social desde una perspectiva sociológica. La segunda intenta mostrar el cómo algunas reflexiones más contemporáneas que nacen de la Sociología (por ejemplo, las propuestas de Turner, Dahrendorf y Kaztman, son afines a dicho planteamiento); de donde se desprende la necesidad de entablar un diálogo abierto entre la filosofía política, en lo que concierne al debate sobre la teoría de la justicia, y la sociología de la desigualdad social.

2. EL DEBATE CLÁSICO: LIBERALES Y RADICALES

El debate sobre los orígenes, desarrollo y naturaleza particular del fenómeno que denominamos desigualdad social tiene una larga tradición en el pensamiento social. Este se remonta a los orígenes de las tradiciones de pensamiento occidental y aparece planteado con claridad en las obras de los filósofos clásicos como Aristóteles y Platón.

Sin embargo, a pesar de estos antecedentes, no va a ser sino hasta la época de la Ilustración, cuando se van a deslindar con claridad las dos principales corrientes teóricas que han participado abiertamente en este debate. El sustrato político del debate se puede visualizar con claridad, por un lado, en la obra de dos clásicos, Hobbes y Rousseau, autores que han constituido una fuente de inspiración para las tradiciones liberales y socialistas respectivamente. Estos pensadores sentaron las bases de las que posteriormente se convirtieron en las corrientes teóricas de mayor tradición, la liberal, inspirada en sus obras y que encuentra continuidad en los trabajos de Stewart Mill en economía, Alexis de Tocqueville en política y más tardíamente, Alfred Marshall. Al mismo tiempo, la obra de Rousseau también sirvió de fuente de inspiración al pensamiento crítico, expresado en un primer momento en los trabajos de los pensadores utópicos como Charles Fourier y Robert Owen, y posteriormente, en la tradición del pensamiento marxista, donde esta corriente encontró a sus máximos exponentes.

El debate entre las perspectivas liberales y radicales, a propósito del desarrollo de las desigualdades sociales, ha girado en torno a tres grandes núcleos temáticos, siendo las posiciones de estas corrientes polares en cuanto a las respuestas que se ensayan. El primero, relacionado con la génesis misma de las desigualdades sociales. El segundo, vinculado a la relación entre individuo-sociedad. El tercero, incrustado en sus elementos prospectivos.

La corriente liberal desarrolla una respuesta que plantea, en primer lugar, que el desarrollo histórico, y más específicamente, el advenimiento y expansión creciente del capitalismo han implicado una tendencia creciente hacia una mayor igualdad social. Esta tendencia se vería expresada en hechos tan contundentes como la abolición de la esclavitud, la superación de las relaciones de servidumbre y vasallaje, la promulgación de la declaración de los Derechos del Hombre (durante la Revolución Francesa), y posteriormente los Derechos Universales del Hombre (en el siglo 20).

En esta tradición de pensamiento las desigualdades sociales expresan un orden natural. Se sustentan en la distribución desigual de dotaciones de talentos, habilidades e inteligencias que poseen los individuos. Al mismo tiempo, dan lugar a la conformación de una estructura social que alcanza su óptimo funcionamiento en la retribución diferencial de estímulos y recompensas a los individuos según sus capacidades, habilidades y talentos.

Lo anterior se deriva de su concepción de lo social y del individuo. En su perspectiva, existe un orden natural de diferenciación entre los individuos (en razón de la desigual distribución de las dotaciones, inteligencias, habilidades, etc.) el cual solo puede ser preservado por medio de la competencia justa y libre. La sociedad sería una resultante de los requerimientos que se impone a los individuos, en su lucha por la conformación de un nivel de desarrollo superior. En tanto tal, la sociedad, entendida como procesos de cooperación y coacción social, y como una resultante de la agregación de acciones individuales, debe crear las condiciones institucionales para que dicha competencia tenga lugar. Puesto que el orden institucional en que se sustenta este esfuerzo proviene de un imperativo natural, se considera que las desigualdades sociales tienen un fundamento natural. De donde se desprende que la supresión de las desigualdades sociales opera en contra del logro de un mayor nivel de desarrollo social e individual, base sobre la cual se sustenta el movimiento histórico hacia una mayor equidad.

En razón de lo anterior, se plantea que la tarea política fundamental es la creación de un marco institucional que garantice el libre juego de la competencia y la retribución adecuada de las habilidades, competencias y talentos individuales. En el

terreno de la Sociología, Durkheim resumió este planteamiento de forma lúcida al expresar que: “..una sociedad justa no es aquella en la que todos los individuos son iguales en cada aspecto, o aquella en la que las desigualdades entre los individuos son muy “pequeñas” o reducidas, sino aquella en la que las desigualdades sociales expresan exactamente las desigualdades naturales” (Durkheim, “The division of Labour in Society”, pág. 377, citado por Beteille, 1983, 22).

Es claro que se trata de una tradición de pensamiento que tiene una visión positiva del desarrollo del capitalismo en materia de movimiento hacia una mayor igualdad social, una visión individualista de lo social³ y una prognosis que reconoce la persistencia de las desigualdades sociales en el tiempo como elemento inevitable en el desarrollo social en tanto expresión de un orden natural preexistente.

Por su parte, la tradición crítica, y fundamentalmente, su versión más radical, la vertiente marxista, se estructura en torno a un núcleo temático que rechaza el individualismo radical presente en el pensamiento liberal, su visión acrítica de las consecuencias de la expansión del capitalismo en materia de desarrollo social e individual, y más aún, su conclusión sobre la inevitabilidad de la persistencia histórica de las desigualdades sociales.

De una lectura novedosa de la historia, esta corriente va a encontrar en la vida en comunidad, los fundamentos de la igualdad social, y en la génesis y el desarrollo de la propiedad privada, el origen de la desigualdad social. Consecuentemente, rechaza toda pretensión de conferir a las desigualdades sociales un carácter ontológico y denuncia los discursos liberales como ideológicos. Adicionalmente, va a observar que no existe una tendencia inherente a la igualación social en el capitalismo. Al contrario, formulará que la expansión de esta forma de organización de lo social, conducirá a un ensanchamiento en las “brechas de equidad social”. Dicha tendencia solo podría alterarse mediante la organización social de las clases sociales víctimas de la explotación y dominación de un sistema político que, pese a sus formas republicanas, era esencialmente antidemocrático.

En el largo plazo, se visualiza el capitalismo como un estadio clave en el desarrollo social que al potenciar el crecimiento de las fuerzas productivas, centralizar la propiedad de los medios de producción y la organización del sistema productivo, crea las condiciones para el advenimiento de un nuevo estadio social, el socialismo (“a cada cual según su trabajo”), fase de transición hacia el comunismo, en el cual, se

3. Hay que hacer la salvedad de Durkheim, a quien no se le podría atribuir esta perspectiva, pues el autor es más bien un crítico radical de esta.

alcanzaría, nuevamente, un estado de equilibrio social, mediante el fomento de la igualdad plena entre los individuos (“a cada cual según sus necesidades”).

Es claro que para esta corriente las desigualdades sociales son una construcción socio-histórica, expresión de las formas específicas de estructuración de lo social que han gestado los seres humanos a lo largo de su historia y que impiden el reencuentro, en un nivel superior, de los fundamentos del igualitarismo. De donde la tarea política prioritaria es la construcción de un nuevo orden social (político, social y económico) sustentado en la propiedad colectiva de los medios de producción y en la distribución socializada de la riqueza social.

Se trata, en síntesis, de una visión diametralmente opuesta a la anterior en la cual el bienestar del sujeto está asegurado por el contexto social (socialismo, comunismo) y no por la libre operación en un mercado. Se asocia la génesis de la desigualdad social con decisiones socio-políticas, relacionadas con la apropiación y distribución del producto social. En esta perspectiva, el debate sobre la igualdad/desigualdad social queda vinculado al tema de la distribución del producto social (no a las oportunidades, ni a los talentos) entre grupos de individuos estructuralmente conformados como clases sociales, en función de la posición que ocupan en el sistema productivo y la relación que guardan con respecto a los medios de producción.

Es interesante observar que el debate entre la corriente liberal y la crítica expresa una polémica general en las ciencias sociales, y particularmente, de la ciencia política, a saber: el debate entre la libertad y la igualdad. Las corrientes liberales han abogado históricamente por una defensa radical de la libertad, entendida como la preservación de los derechos individuales frente a las tendencias de las colectividades a imponer normas que restringen dichos derechos. De particular importancia ha sido, para el liberalismo político, la defensa del derecho a la propiedad, tanto como la defensa de los derechos de participación política de los ciudadanos. Mientras que por el lado de la corriente crítica, y más directamente del marxismo, se le ha conferido mayor peso a la igualdad, con lo cual se ha facultado la intervención de las instituciones sociales en la organización de la actividad económica. Esto último con el propósito de favorecer procesos de distribución del producto social, lo cual no se puede realizar sin un rechazo abierto a la noción del derecho de propiedad privada y la sujeción del interés individual al colectivo. En otras palabras, para este segundo enfoque, la búsqueda de una mayor igualdad social se traducía, inevitablemente, en una creciente restricción de las libertades individuales. Se trataba, pues, de un claro antagonismo entre dos principios y lógicas de estructuración del orden social que, al menos en la forma en que fueron conceptualizados por estas corrientes, se presentaban como opuestos, a saber: el principio de libertad contrapuesto al de igualdad (Turner, 1986).

3. REPLANTEAMIENTO DEL DEBATE: HACIA UNA COMPRENSIÓN MÁS CABAL DE LOS DETERMINANTES DE LA IGUALDAD SOCIAL

3.1. La contradicción entre el principio igualitarista y la desigualdad social

Según los especialistas en la materia, el debate sobre la desigualdad social, planteado al calor de la controversia entre liberales y radicales⁴ se fue agotando, y en buena medida, no resolvió problemas fundamentales, debido a la falta de rigor conceptual y a la ausencia de una perspectiva teórica que permitiera comprender la existencia de diferentes tipos de desigualdad social (Runciman, 1972), o bien porque no logró captar con plenitud la diversidad y complejidad del tema (Beteille, 1983).

Puede indicarse la década de los 1970 como un punto de ruptura en el desarrollo del debate. Antes de este período, la controversia tuvo un marcado carácter conceptual o más bien ideológico, a decir de Lenski (1974), en tanto que a partir de ese momento se empezó a tomar conciencia de la complejidad del tema, y se desarrollan investigaciones con fundamento empírico que permitieron distanciarse del debate ideológico. En parte, esto estuvo relacionado también con la emergencia de nuevas formas de desigualdad social en países industrializados, que superaban con creces, el marco conceptual-analítico utilizado tanto por la corriente liberal como la crítica para explicar el fenómeno de la persistencia de las desigualdades sociales.

No cabe duda de que el mismo devenir histórico del desarrollo del capitalismo, y las formas institucionales a que dio lugar en los países industrializados, constituyó una nueva fuente para la problematización del debate, haciendo evidente las limitaciones de los enfoques clásicos. La confluencia de nuevos desarrollos teóricos, en conjunto con la existencia de nuevas realidades sociales, que no se podían explicar con base en los esquemas clásicos, sirvieron como acicates para la redefinición del debate en el campo de nuestro interés.

Por un lado, las tesis de la transición hacia un estado posmaterialista en los países desarrollados planteadas originalmente por el científico político Ronald Inglehart (1977), cuestionaban los esquemas marxistas tradicionales. Este autor sostuvo que una vez alcanzado un nivel alto de desarrollo social y económico, se comienzan a observar

4. Beteille (1983) utiliza el término conservadores para referirse a esta corriente. Nosotros preferimos el uso de la expresión "liberales" que introduce Runciman (1972), por expresar en lo fundamental el núcleo teórico de su pensamiento, tanto como las raíces filosóficas en que se sustenta.

cambios en el comportamiento del electorado, puesto que este tiende a preocuparse menos por cuestiones económicas (debido a que ya estarían satisfechas) y más por asuntos vinculados con el mejoramiento en su calidad de vida (ejm. defensa y promoción de derechos humanos, protección del medio ambiente, búsqueda de satisfacción en el trabajo, escepticismo hacia el ejercicio “político” de la autoridad, creciente profundización de la democracia, búsqueda de la realización personal por medio de la autoafirmación del sujeto (o lo que algunos autores llaman el “neo” individualismo constructivo), etc. Es decir, se plantea que una vez alcanzado un nivel alto de desarrollo las sociedades experimentan un cambio en el esquema básico de valores, a la vez que se enfrentan a nuevos tipos de desigualdad social⁵.

Por otro lado, el mismo desarrollo alcanzado por los países industrializados, y fundamentalmente por aquellos en los que la industrialización fue acompañada de un marco institucional que profundizó la democracia, hizo evidente que estas sociedades estaban cruzadas por una tensión estructural que las “desgarraba” en su interno. En tanto que en el ámbito del sistema económico, predominaba el capitalismo de propiedad privada, generador de procesos de desigualdad social, el sistema político y el ideológico se estructuraban en torno a la noción de fomento de la equidad social mediante la reducción de las desigualdades sociales por medio de la intervención del Estado (Turner, 1986).

En términos históricos, las sociedades desarrolladas, y en particular las nórdicas, ensayaban modelos alternativos de complementariedad entre una sociedad basada en una economía de mercado y un sistema socio-político regido por lógicas que favorecían procesos crecientes de redistribución con el fin de promover una mayor igualdad social. Así la tensión entre los principios de libertad e igualdad parecía encontrar, en estas formas de estructuración del orden social, una solución integrada, demostrando, en la práctica, que la contraposición entre igualdad y libertad constituye una falsa dicotomía.

De esta manera, las experiencias históricas del capitalismo desarrollado mostraron que existen diversos recursos a los que pueden apelar las sociedades para complementar, en grados crecientes, los imperativos que emanan de la igualdad social con aquellos que provienen de la defensa radical de las libertades individuales. Es más, es impensable un contexto de desarrollo social, sin la existencia de un individuo plenamente consciente de sus responsabilidades, derechos y deberes, lo cual, tampoco es posible alcanzar sin un marco institucional que favorezca tales desarrollos (Turner, 1986).

5. Para una síntesis y crítica de las tesis de este autor, véase Bean y Papadakis (1997).

Estas nuevas realidades imponían al debate teórico nuevos desafíos, que en mucho se encaminaron a dilucidar en qué terrenos podrían tener lugar estos procesos de igualdad social y en qué condiciones estos se tornan factibles. Estas nuevas realidades hacían evidente la complejidad del tema y su carácter multifacético, al tiempo que cuestionan la noción de desigualdades naturales en que se sustentaba el núcleo central del pensamiento liberal-conservador sobre la materia y las tesis marxistas según las cuales el desarrollo capitalista generaría, inevitablemente, mayores desigualdades sociales. El problema de fondo pasaba a ser ahora el de especificar los contextos institucionales particulares; es decir, los modelos de regulación socio-política, que favorecían procesos de igualdad social creciente en el marco de los sistemas capitalistas de producción. Una vez más gravitaba en el debate el tema de la sociedad justa, aunque, como es sabido, este no sería abordado en estos términos hasta el desarrollo de la obra de John Rawls⁶.

3.2. la crítica de la noción de las desigualdades naturales

Las nuevas realidades sociales, y el mismo avance de la teoría social en el campo del estudio de la desigualdad social, pronto sometieron a crítica la noción de desigualdades naturales, pilar del pensamiento liberal. Esta tarea adquirió relevancia en tanto que el develar el contenido ideológico subyacente en dicha noción servía como punto de crítica a las tesis liberales (en el ámbito de la política y la economía) y a los promotores entusiastas del enfoque de la Estratificación Social (como Kingsley Davis y Wilbert More). Al tiempo que se saldaba cuentas con estos enfoques, la crítica realizada de la noción de desigualdades naturales implicó también un avance en la comprensión del carácter complejo de las desigualdades sociales.

En lo fundamental, el argumento central de la crítica gira en torno a la idea de que las desigualdades sociales no son naturales, sino por el contrario, la resultante de un proceso de construcción socio-cultural. Si bien se reconoce que los individuos están desigualmente dotados de inteligencia, talentos, habilidades, recursos físicos y biológicos, se sostiene que no existe sociedad alguna en la cual estos elementos, en sí mismos, y por definición, constituyan una fuente de diferenciación social, y en

6. A decir de van Parijs, la obra de Rawls se compone de un conjunto de artículos “menores” escritos a lo largo de su vida académica y dos textos principales, a saber. Rawls, John (1973), **A theory of Justice**, Oxford University Press, y (1993), **Political Liberalism**, New York Columbia University.

tanto tales, el fundamento de la desigualdad social. Pero si las desigualdades sociales no tienen un sustrato biológico, la pregunta que emerge es ¿cómo se conforman tales desigualdades?

Aquí, el argumento se complementa con la idea de que las diferencias biológicas existentes entre los individuos en una sociedad solo devienen principios de diferenciación social, y por lo tanto, en génesis de procesos de desigualdad, en marcos culturales específicos. Es decir, cada cultura les asigna a estas diferencias individuales un peso diferente en su esquema de organización social. Mediante la construcción de estos “pesos” diferenciados, lo cual supone como paso previo la definición de criterios de selección y valoración (medida), se va conformando, paulatinamente, un esquema de diferenciación social que, al asentarse, institucionalizarse y reproducirse en el tiempo, se traduce en la gestación y consolidación de procesos de desigualdad social. La institucionalización de estos procesos en prácticas recurrentes, en acciones cotidianas y en un sistema institucional con características delimitadas, genera la sensación cotidiana de estar frente a un orden natural, cuya legitimidad deviene precisamente de su presunto carácter establecido, preconfigurado⁷.

En consecuencia, se plantea que es la sociedad, por medio de la cultura, la que construye su propio sistema de organización y marco valorativo, y en dicho proceso, genera las desigualdades sociales (Beteille, 1983,18). Por esa razón, es comprensible que no en todas las sociedades la desigualdad social emane de las mismas fuentes. E incluso en una misma sociedad, no todos los talentos, habilidades y fuentes de inteligencia devienen en principios de diferenciación y fuentes de desigualdad social, puesto que, por lo general, toda sociedad tiende a valorar más unos factores en detrimento de otros. Se trata de un argumento que se fundamenta en principios del relativismo histórico y cultural⁸.

-
7. Es interesante aquí observar otro de los elementos ideológicos subyacente en el argumento de las desigualdades naturales, puesto que se presupone que el orden natural es estático, fijo, inalterable. Los avances de la ciencia han mostrado con creces que tal visión responde básicamente a los imperativos de una concepción teológica del universo. Desde hace mucho tiempo atrás sabemos que la naturaleza está en constante transformación y que el cambio es, las más de las veces, imperceptible a la mira ingenua del observador no adiestrado, carente tanto de un marco conceptual como de instrumentos de observación refinados y confiables que permitan su indagación.
 8. Es interesante llamar la atención sobre la crítica que formula Rawls (1973) a este razonamiento, pues a su criterio no permite encontrar un marco normativo universal a partir del cual evaluar si una sociedad se organiza de forma justa o no y en qué grados.

Si se acepta el argumento anterior y se admite que el desarrollo cultural es dinámico, también ha de reconocerse que tanto las desigualdades sociales, como sus orígenes, no solo cambian entre sociedades, sino que también en el tiempo, a lo interno de una misma sociedad. Se tiene no solo que las desigualdades sociales emanan de fuentes muy diversas, generando así un cuadro complejo, puesto que habría que tipificar ahora el tipo de desigualdad social y los procesos que la causan, sino, también, que estas son dinámicas, expresando cambios tanto en los marcos valorativo-culturales, las formas de estructuración de las instituciones sociales y las mismas prácticas de los actores sociales.

Adicionalmente, el argumento avanza mediante la crítica a la concepción etnocentrista subyacente en la noción de “desigualdades naturales”. Esta noción descansa en una separación abierta y tajante entre el orden natural y el orden social. Adicionalmente, se sustenta en la idea de que el orden natural tiene una resistencia mayor; es decir, que existe un principio de “inmutabilidad” en este, y que, su conformación refleja un grado de desarrollo superior al permitir la coordinación simultánea de una gran diversidad de elementos⁹. Lo natural se presenta, además, como la base sobre la cual se puede estructurar lo social, en tanto fuente de satisfacción de necesidades y origen de la riqueza social.

Lo interesante aquí es señalar que tal separación corresponde a la concepción europea del desarrollo, y básicamente a su filosofía del universo en un momento específico de su desarrollo histórico. Otros entornos sociales, como los predominantes en las sociedades americanas, africanas y asiáticas, antes de la conquista, no se sustentaban en la separación entre naturaleza y cultura. Muy al contrario, ambos elementos forman parte de una cosmovisión integrada que no asignaba primacía ni principios de “inmutabilidad” a uno de sus componentes. El mundo se entendía como el juego dinámico, la interacción de fuerzas, que pertenecían tanto a la “naturaleza” como a la “sociedad”. Así, la imposición de la visión euro-

9. En la actualidad la separación entre naturaleza y sociedad se ha tornado mucho más problemática incluso en las sociedades occidentales. Piénsese en las posibilidades de construcción de un entorno “natural” que ha permitido el desarrollo tecnológico. Un claro ejemplo de ello lo constituyen los esfuerzos de reforestación. Así, podemos incursionar en un “bosque virgen” cuyo origen se debe no al desarrollo de la “naturaleza” por su propia cuenta, sino, más bien, a la acción consciente e intencionada de un grupo de seres humanos preocupados por la preservación del ambiente. Quizás el autor que ha planteado este tema con mayor claridad es Ulrich Beck (1992), quien afirma que nuestro entorno natural es hoy en día un entorno socialmente construido, alterado o intervenido. De forma tal que la diferencia entre orden natural y orden cultural se ha tornado irrelevante en el estadio actual de desarrollo de la humanidad.

céntrica supone la afirmación de un marco cultural que conlleva la construcción de un esquema valorativo desde el cual se confiere sentido, legitima y construye la desigualdad social. La crítica al etnocentrismo se complementa con la crítica política que reconoce que la idea de desigualdad natural tiende a legitimar las desigualdades sociales existentes y a encubrir su génesis social, en aras de favorecer la reproducción del statu quo (Beteille, 1983).

Las críticas presentadas permiten visualizar el carácter complejo, multidimensional, dinámico y diverso de las desigualdades sociales. Frente a estos hallazgos conceptuales ni el discurso teórico ni la investigación empírica podían continuar “encasillados” en el marco de referencia clásico. Se impone un replanteamiento que en lo fundamental tiene dos grandes elementos constitutivos. El primero de carácter conceptual, orientado a definir con mayor precisión qué se entiende por igualdad/desigualdad y cómo puede estudiarse este fenómeno; se trata, si se quiere, del imperativo planteado por Lenski tempranamente. El otro, mucho más agudo aún, supone una redefinición de los términos en que el debate se había desarrollado hasta el momento, y su desarrollo, si bien encuentra sus fundamentos en el terreno filosófico, a partir de la obra de Rawls, es aún incipiente en el terreno sociológico.

Si por la fecha lo común era la confrontación de posiciones extremas que abogaban, ideológicamente, por una superación completa de las desigualdades sociales, mediante la conformación de una sociedad de iguales (planteamiento clásico del marxismo), o la preservación de las desigualdades sociales, y por tanto del orden social existente, en tanto que expresión de las desigualdades naturales, emerge ahora, como consecuencia de los desarrollos conceptuales una tercera vertiente. Esta es mucho más compleja que las anteriores y parece reconocer que ambos enfoques tienen planteamientos acertados. Por un lado, el mismo desarrollo histórico de las sociedades socialistas habría demostrado la imposibilidad histórica de abolir todo tipo de desigualdad social¹⁰. La utopía de una sociedad de individuos iguales perdía fuerza

10. Esta tesis parece constituir uno de los núcleos centrales de la teoría de la estratificación social. El problema que plantea esta teoría, en la versión de Davis y Moore es que la tesis se radicaliza, dejando entrever que, aparentemente, los mecanismos de estratificación social propios de las sociedades capitalistas tienden a universalizarse. Dejando de lado esta pretensión, es importante admitir que, en la actualidad, los estudiosos parecen coincidir en pensar que la conformación de un orden social para sociedades complejas requiere algún tipo de diferenciación y desigualdad social. La pregunta de fondo gira en torno al tipo de desigualdades necesarias y el grado de desigualdad que debe tolerarse.

como elemento constitutivo de una teoría alternativa de la desigualdad. Por otro lado, el avance del desarrollo social en el capitalismo industrializado, hacia posible pensar en grados crecientes de igualdad social, al interior de este modelo de organización social.

El tema de fondo que comienza a gravitar en el ambiente no es el de la abolición o preservación de las desigualdades sociales, sino, más bien, el de las condiciones históricas y sociales requeridas para fomentar una mayor equidad social, o sea, para la conformación de una sociedad más justa. Si bien este tema está presente en el debate de la desigualdad social desde sus orígenes, en la medida en que este involucra una dimensión ética, no fue sino hasta la década de los 70 cuando se plantea explícitamente. No obstante, el enfocar el debate en estos términos podría constituir un “paso atrás”, pues se trata, ante todo, de un debate que tiene lugar en primer lugar en el campo filosófico, y solo en un segundo momento, eventualmente tendría alguna proyección hacia el social¹¹. Este giro constituiría una “involución” si este no supusiera una ruptura teórica, y si, simultáneamente, no estuviera acompañado, en el terreno sociológico, por esfuerzos orientados a captar el carácter multidimensional de la desigualdad social. Tratemos primero este segundo aspecto.

3.3 Diferentes tipos de igualdad

Los desarrollos anteriores reformularon el problema. Se trataba ahora también de esclarecer los terrenos en los cuales es posible avanzar, mediante acciones sociales de carácter público, en el desarrollo de procesos tendientes a la creación de sociedades que pusieran límites y revertieran los procesos de desigualdad social.

El tema de fondo que emerge es el fomento de la igualdad social. A decir de Turner (1986) se evolucionó de un concepto filosófico y abstracto de igualdad social a otro más sociológico y “operativo”. Esta mutación permitió el logro de algunos acuerdos mínimos en torno a las dimensiones sobre las cuales se conforma el concepto de igualdad (*Ibidem*, 34). De suerte que la teoría contemporánea sobre el tema reconocería cuatro grandes dimensiones en el concepto de igualdad, a saber:

11. Existe evidencia empírica suficiente para afirmar que ha habido avances notorios tanto en el plano filosófico (véase los trabajos de Rawls y van Parijs) como en el social. En este último terreno los trabajos de Amartya Sen son no solo pioneros, sino también paradigmáticos en muchos sentidos.

Igualdad ontológica, la cual expresaría un argumento moral según el cual todas las personas son iguales, pudiéndose reconocer dos grandes vertientes, a juicio de Turner. Por un lado, la religiosa, que formula que todos los seres humanos son iguales ante Dios¹², y por otro, la marxista, en cuya visión antropológica se sustenta que el hombre es un ser universalmente libre que forja su propio destino, siendo el trabajo un punto clave en este proceso¹³.

Igualdad de oportunidades, que en lo fundamental apunta a dotar a todos los individuos acceso a las estructuras de oportunidades¹⁴; es decir, a las instituciones sociales (fundamentalmente la educación), de manera que puedan desarrollar sus capacidades plenamente. Se considera que el criterio que rige el acceso a estas instituciones debe estar condicionado solamente por los talentos individuales y el esfuerzo personal (logros). Se trata de un sistema que se sustenta en el principio de competencia, el cual garantiza a los individuos retribuciones diferenciales en función de los talentos que posean y los logros que alcancen. Básicamente, la igualdad de oportunidades aboga por igualar las posibilidades de acceso a las instituciones promotoras de movilidad social, al tiempo que reconoce como legítimas las desigualdades de resultados, en tanto estas, como se verá a continuación, dependen de las capacidades y talentos individuales.

Igualdad de condiciones, que consistiría en nivelar las condiciones de vida de diferentes grupos sociales, de manera tal que estas no se erijan en un impedimento que les permita a individuos de distinta procedencia social tener un aprovechamiento máximo de la estructura de oportunidades existente en una sociedad¹⁵. En lo

12. Ami entender es posible reconocer una tercera vertiente de la igualdad ontológica, a saber la liberal. Esta se fundamentaría en el fruto ideológico de las grandes revoluciones del siglo 19, y se expresaría con toda claridad en la Declaración de los Derechos del Hombre; la Declaración Universal de los Derechos Humanos, y en los principios que conforman los regímenes constitucionales democráticos, sustentados todos ellos en el principio de igualdad de los hombres ante la ley.

13. Es interesante reconocer que si en su versión original el debate sobre la igualdad giraba mucho en torno a la primera dimensión (igualdad ontológica y a la igualdad de resultados), en la actualidad, después de un notable giro, se centra más en torno al binomio igualdad de oportunidades y condiciones (Turner, 1986).

14. Puede pensarse en las estructuras de oportunidades como el tejido institucional encargado de fomentar las cualificaciones y competencias de los individuos en una sociedad. En sentido estricto, se puede considerar que la estructura de oportunidades es favorable a procesos sociales de "igualdad social" creciente en la medida en que estimulan el desarrollo de competencias dinámicas por parte de los sujetos. Estas competencias serían dinámicas en tanto les permiten adaptaciones sistemáticas a contextos sociales en cambio. Para una discusión teórica sobre el tema y sus vínculos con el análisis del bienestar social, véase Sen (1999).

fundamental se entiende que según el principio de igualdad de oportunidades todas las personas miembros de una sociedad deben tener garantizado el acceso a un conjunto de prestaciones, servicios e instituciones que les permiten “nivelarse” con respecto a otros individuos, que, en virtud de su origen social, poseen un acceso privilegiado a la dotación de bienes y servicios socialmente disponibles. Se trata de un principio complementario al anterior puesto que se considera inviable el logro de la igualdad de oportunidades en contextos de marcada desigualdad social.

Igualdad de Resultados, que expresaría el máximo grado de igualdad posible, en el cual, independientemente de la estructura de oportunidades, de las condiciones a que tuvieron acceso los individuos a lo largo de la vida, o de las diferencias en las condiciones de partida, el medio social está estructurado de forma tal que asegura, a todos y cada uno de sus integrantes, igualdad en cuanto a los resultados que se obtienen en la fase madura del desarrollo (es decir, cuando el individuo deviene un ciudadano pleno). Dicho en otros términos, formas de organización social que abogan por este tipo de igualdad buscarían transformar las desigualdades sociales existentes al inicio de un proceso en igualdades al final de este. No cabe la menor duda que se trata de un marco de acción en el cual, para lograr el objetivo final, es fundamental la intervención pública como elemento correctivo de las desigualdades originales (atribuibles al funcionamiento del sistema económico)¹⁶. Ello siempre y cuando hayan partido de una igualdad de oportunidades, tanto para desarrollar sus talentos como para competir por las posiciones sociales.

Es importante señalar que el énfasis en la libertad de oportunidades, como mecanismo de promoción de la igualdad social, tiene, evidentemente, un marcado carácter liberal. Se pone el acento en la “remoción” de los obstáculos que impiden a los individuos desarrollar sus potencialidades. Se parte, asimismo, de que la

-
15. En sentido estricto, podríamos pensar que esta noción es semejante a la planteada por Marshall a propósito de la ciudadanía social (es decir, un conjunto de derechos básicos que permiten a los individuos acceder a los niveles básicos de bienestar existentes en una sociedad, independientemente de su posición y clase social) y a la noción de bienes sociales fundamentales desarrollada por Rawls (sobre este tema regresamos posteriormente). En el fondo se trata de garantizar a los sujetos sociales, con independencia de su procedencia social, de un marco social favorable que les permita desarrollar las cualidades fundamentales para hacer un ejercicio pleno de sus derechos ciudadanos (a propósito de esta lectura de Marshall, véase Barbalet, 1988, pp. 66-67. En tanto que para Rawls puede consultarse van Parijs, 1991 Cáp. 3).
 16. Es interesante notar que la igualdad de oportunidades y condiciones se enfatiza en los discursos “igualitaristas” de fundamento liberal (ejm., el concepto de ciudadanía social de Marshall y la Teoría de la Justicia de John Rawls) en tanto que la igualdad de resultados ha sido enfatizada por las corrientes de orientación socialista.

distribución de los talentos y habilidades es un proceso desigual, y que tiene, de una u otra forma, un sustrato natural. Consecuentemente, se acepta un orden social estructurado en torno al principio de competencia y desigualmente jerarquizado según el sistema de estratificación social vigente. Se considera que esta estructura social es óptima cuando las posiciones sociales se asignen en función de los méritos (talentos) que tienen los individuos¹⁷, siempre y cuando estos hayan partido de una igualdad de oportunidades, tanto para desarrollar sus talentos como para competir por el acceso a las posiciones sociales existentes.

En el ámbito individual el sistema educativo constituye el mecanismo clave con que cuenta una sociedad para la remover los obstáculos sociales que impiden el desarrollo de los talentos y habilidades individuales, obstruyen procesos de movilidad social ascendente, y tornan ineficiente el cabal funcionamiento del sistema de estratificación social. Más aún, los estudios sobre movilidad social argumentan que la justicia, la democracia y la ciudadanía son imposibles sin movilidad social y la estabilidad política de la sociedad, todo lo cual está estrechamente vinculado a la existencia de un sistema de educación de masas que sirve para “nivelar el campo de juego” a los competidores.

Sin embargo, un énfasis unilateral en la perspectiva de la igualdad de oportunidades no conduciría necesariamente a un mayor equilibrio social, o dicho de otra manera, a una disminución de las brechas de igualdad social existentes en una sociedad en un momento dado. La razón en que se sustenta esta afirmación ha sido ampliamente debatida. Existe, también consenso entre los analistas sobre el hecho de que una sociedad organizada en torno a una estructura de competencia de mercado no puede garantizar una mayor equidad social solo a partir de la igualdad de oportunidades.

Estudios sociológicos¹⁸ sobre el género, la raza y la familia, y en torno al capital social y cultural demuestran que existen desigualdades de condiciones que de no ser niveladas o removidas, tendrán efectos negativos en términos del avance hacia un sistema de mayor equidad social, a pesar de que los logros alcanzados en materia de

17. Nótese los puntos de encuentro entre este planteamiento y los enfoques de estratificación social, según los cuales, la organización de un orden social supone la existencia de una estructura de recompensas diferencial a efectos de garantizar que los más competentes y talentosos se ocupen de las ocupaciones más relevantes en dicha sociedad. En tanto que estos talentos y competencias tienen que ser desarrollados, el sistema educativo cumple un papel fundamental en la conformación de espacios de movilidad social ascendente.

18. En particular son clásicos los estudios de J.W.B. Douglas y los trabajos de Boudon sobre el sistema educativo (véanse al respecto, las referencias elaboradas sobre la materia por Turner, 1986, 46-49).

la generación de un complejo sistema institucional orientado a garantizar la igualdad de oportunidades. Turner (1986) siguiendo a autores como Boudon, Douglas y Halsey, plantea que de no tomarse medidas que favorezcan la igualdad de condiciones, el resultado final que se obtendrá, en materia de igualdad social, en un contexto social que enfatiza la igualdad de oportunidades, será, inevitablemente, un incremento en los niveles de desigualdad social.

Estos planteamientos son importantes pues refuerzan la idea de equiparación de las condiciones sociales y económicas que afectan el desempeño individual, el desarrollo de los talentos e incluso la capacidad de competencia de los individuos por factores que no son atribuibles a sus dotaciones personales, sino más bien a factores contextuales. Los mismos, en sentido estricto, conducen a un replanteamiento conceptual de lo que se podría entender por estructura de oportunidades, la cual, de forma alguna puede circunscribirse a las instituciones económicas, y mucho menos a las educativas.

Puede pensarse que la estructura de oportunidades de una sociedad involucra las tres grandes dimensiones sobre la que se conforma un orden social, a saber, el mercado, lo social y lo político¹⁹. Puede decirse que “Las estructuras de oportunidades²⁰ se definen como probabilidades de acceso a bienes, a servicios o al desempeño de actividades. Estas oportunidades inciden sobre el bienestar de los hogares, ya sea porque permiten o facilitan a los miembros del hogar el uso de sus propios recursos o porque les proveen recursos nuevos” (Katzman, 1999, 19).

De donde se desprende que las acciones de equiparación por desarrollar han de tener lugar, simultáneamente, en estos tres ámbitos, tanto para garantizar una igualdad de oportunidades real entre los individuos, como para remover los factores societales que impiden a estos partir de condiciones más o menos semejantes al inicio de la “competencia”. Esto es así por cuanto cada uno de estos ámbitos constituye una fuente de generación de oportunidades de acceso al bienestar social.

19. Se trata de la clásica separación del orden social en tres dimensiones presente ya en la obra de los clásicos, y especialmente en el trabajo de Max Weber.

20. Es interesante tener en cuenta la definición que este autor desarrollo de “estructura” pues esta se distancia del uso común que este tiene en la Sociología estructuralista y se acerca de forma notoria a la concepción desarrollada por Giddens a principios de los años 80. En la formulación de Katzman, la “estructura” está referida a lo que el denomina las “rutas al bienestar” y se considera que estas están vinculadas unas a otras, de manera tal que el acceso a determinados bienes, servicios o actividades provee recursos que facilitan el acceso otras oportunidades (véase Katzman, 1999, 19).

A mi entender, y como se argumentará posteriormente, este es el mismo núcleo temático que está presente en la teoría de la justicia de Rawls, al menos en cuanto a la función que cumple el “principio de la diferencia” y la noción de “bienes sociales básicos”²¹.

Adicionalmente, debe hacerse explícito el giro en el debate que ha supuesto el desarrollo de estos enfoques. En ellos lo principal no es la discusión en torno a las condiciones que harían posible el logro de una igualdad absoluta (preocupación fundamental en la corriente crítica). La preocupación de fondo busca fijar los límites a la desigualdad social tanto como la definición de metas de igualdad a que aspira una sociedad²². Por tal motivo el énfasis se desplaza hacia el tema de la igualdad de oportunidades y la igualdad de condiciones. Empero, una vez que el desplazamiento tiene lugar, estos términos devienen problemáticos, y su elucidación se torna en un aspecto clave del debate mismo. Sostengo que el primer término puede elucidarse a partir del trabajo elaborado por Ralf Dahrendorf y el segundo a partir de la obra de John Rawls, en particular a partir de la noción de “bienes sociales primarios” a la que ya se ha hecho referencia y que se analizará posteriormente.

-
21. A mi modo de entender el debate, esta preocupación está presente ya en la obra de A. Marshall, y básicamente en su noción clásica de ciudadanía social, la cual busca, en lo fundamental, garantizar a los miembros de una comunidad el acceso a los niveles básicos de bienestar, o lo que podríamos llamar en nuestro discurso, generar los procesos e instituciones que garanticen el logro de la igualdad de condiciones, a efectos de garantizar una inclusión plena del individuo en la sociedad. Tanto en Rawls como en Marshall, se trata de un acceso irrestricto y garantizado en términos de derecho, es decir, no sujeto a decisiones políticas arbitrarias a efectos de no favorecer procesos de subordinación política. En ambos se trata de condiciones fundamentales para que el ciudadano pueda participar activa, consciente y responsablemente, en la construcción y desarrollo de la comunidad política de la que forma parte.
 22. Este giro puede verse en la agenda misma de las organizaciones internacionales de cooperación para el desarrollo. Así la OIT lanza la campaña contra el trabajo infantil y por el trabajo decente, el PNUD, lanza el informe de Desarrollo Humano, y define metas claras en la materia. UNICEF avanza hacia la definición de las “metas globales de la infancia”, la OMS lanzó en la década de los 70 las metas mundiales en salud y ha entrado en una fase de redefinición de estas a partir de los avances experimentados a escala mundial en la materia. También este giro se observa en los enfoques que se utilizan en América Latina para el diseño y evaluación de políticas sociales, así como para la promoción del desarrollo como en el caso del planteamiento cepalino sobre desarrollo con equidad. Por su parte, el Banco Mundial y la CEPAL, no siempre coincidiendo plenamente, han favorecido el desarrollo de enfoques basados en las nociones de exclusión, activos y vulnerabilidad, como lo son el denominado “Activos-Vulnerabilidad” o “Asset Vulnerability Approach”, desarrollado por Caroline Mosser y el enfoque “activos-vulnerabilidad-estructura de oportunidades (AEVO)” propuesto por CEPAL.

3.4. El concepto de Oportunidades Vitales

Así como el giro teórico llevó el debate a plantearse el tema de la igualdad social posible, teniendo claro que, muy probablemente, toda forma de organización social compleja suponga un mecanismo de coordinación de la división social del trabajo, y algún grado de diferenciación social, también lo ha llevado a centrar grandes expectativas en torno a la noción de oportunidades. Dos parecieran ser las conclusiones teóricas que se pueden extraer al respecto de lo planteado en la sección anterior.

Primero, que las oportunidades no son “situaciones” que puedan definirse a nivel individual, sino más bien son el resultado de la existencia de un conjunto de factores sociales de carácter estructural. En tanto tales, devienen en un terreno fructífero para la exploración sociológica de la desigualdad social, pues permiten interrogarse por cuáles son las estructuras sociales que más favorecen el desarrollo de las oportunidades para el mayor número de personas, al tiempo que marcan un terreno para la acción política, en la medida en que ilustran las posibles “rutas” por seguir en materia de políticas públicas para la construcción de contextos institucionales favorables al logro de una mayor igualdad social.

Segundo, favorecen el desarrollo de una visión sociológica que no anula al sujeto, pues si bien las oportunidades remiten a la estructura social, también exigen la presencia de un actor individual que toma decisiones y en ese proceso crea una “ruta propia”. Es claro que el margen de acción que tienen los sujetos no es el mismo, más de ello se trata el análisis de la desigualdad; es decir, de esclarecer los factores que han de alterarse para incrementar, al máximo históricamente posible, los posibles cauces de acción de los sujetos sociales.

Vinculado a este segundo aspecto es que se pueden visualizar las razones por las cuales el “término” oportunidades deviene central en el debate. En esta perspectiva, y en correspondencia con el enfoque que se ha formulado anteriormente, Dahrendorf (1983) se propone trabajar teóricamente el concepto de “oportunidades vitales” con el fin de desarrollar una herramienta conceptual que permita analizar los factores sociales-estructurales que favorecen o inhiben el desarrollo social y humano²³. Se trata, a su juicio, de elaborar “... un concepto estrictamente social, esto es,

23. Este autor afirma que los conceptos generalmente utilizados para este fin como el de felicidad, utilidad y bienestar no cumplen con varios requisitos para conformarse en conceptos teóricos que den cuenta del fenómeno que buscan analizar. No entramos aquí en detalle sobre estos aspectos pues distraerían nuestro foco.

necesariamente histórico, de las sociedades humanas; en concreto, un concepto que nos permita dar un contenido tanto a las teorías sociales del cambio, como a la teoría política de la libertad” (*Ibidem*, 44). Adicionalmente, el autor considera que este concepto debe tener un carácter normativo, y servir para delimitar lo que es deseable, es decir, para fijar un norte en materia de desarrollo social y humano²⁴.

Es interesante subrayar que esta perspectiva intenta distanciarse del liberalismo político radical que pone el acento en el ejercicio de las libertades individuales y en la igualdad de oportunidades de los individuos, entendidos como sujetos-átomo. Dahrendorf, en contraposición, pone el énfasis en lo social, lo cual lo lleva, necesariamente, al tema de las estructuras y contextos institucionales, sin sacrificar al individuo, pues la noción de oportunidad vital intenta recuperar el rol del sujeto en la definición de su propio desarrollo personal. En tal sentido puede acoplarse, sin contradicción alguna, la noción de “oportunidades vitales” a la de “estructura de oportunidades” y ambas al tema de la igualdad de oportunidades y la igualdad de condiciones.

Dahrendorf aclara que al emplear el término “oportunidades” se hace referencia a dos dimensiones que se presentan articuladas, pero que son susceptibles de ser diferenciadas conceptualmente con fines analíticos. La primera apunta al reconocimiento de las **opciones** que una sociedad brinda a sus miembros para promover su desarrollo. En este sentido, el autor afirma que las opciones “(...) son posibilidades estructurales de elección que, en cuanto acciones corresponden a elecciones realizadas por el individuo (*Ibidem*, 53).

El concepto de “oportunidades vitales” de Dahrendorf es coincidente con la noción de “estructura de oportunidades” que se introdujo en la sección anterior. Aunque se observa una diferencia importante, pues aquí el sujeto aparece como un actor que elige; es decir, que está dotado de una capacidad de agencia que le permite situarse en un medio que brinda oportunidades diferenciadas, según posición social (clase, género, etnia, ubicación territorial, etc.) a fin de orientar su propia vida. La

24. Es indudable que Dahrendorf en esta formulación ha sido influido por Marshall y Rawls, pues retoma de este autor, sin hacerlo explícito, dos preocupaciones. La primera preocupada por resolver la contradicción entre igualdad y libertad, expresada en sus términos como la tensión entre cambio social y libertad política. Y en segundo lugar, la búsqueda de un criterio normativo que sirva para definir las metas del desarrollo social y humano, y en consecuencia, permita tomar decisiones sobre los “cambios” necesarios que debe introducirse en una sociedad para favorecer que la mayoría de sus integrantes alcancen estas metas. La semejanza con el concepto de “bienes sociales básicos” de Rawls no es casual. Sin embargo, en tanto que sociólogo, el enfoque de Dahrendorf se presenta más accesible y permite resolver algunos de los problemas planteados por la noción de “bienes sociales básicos” de Rawls, particularmente, el referido a su indeterminación.

estructura social no aplasta al individuo, quien tampoco está totalmente libre de constricciones y condicionamientos sociales a la hora de realizar sus elecciones. Se trata, como es visible, de un sujeto que está imbricado en un entramado social, y es precisamente esta imbricación la que define las oportunidades que tiene para el logro de niveles altos de desarrollo personal; sin embargo, le corresponde a este sujeto tomar las decisiones en torno a la ruta que él traza en su vida.

Lo anterior quizás sea más evidente al presentar el segundo componente de las oportunidades vitales, que Dahrendorf llama “**ligaduras sociales**”²⁵. Estas constituyen los vínculos que tiene un sujeto y que generan tanto posibilidades de acción como límites y restricciones a las elecciones posibles. Se trata de situaciones sociales concretas que condicionan la acción de los individuos en una sociedad. Una especie de “ámbitos” de la acción humana estructuralmente determinados que expresan el valor que el individuo le confiere a su posición social y se convierten en referentes para su acción cotidiana (*Ibidem*, 53).

Es importante señalar la ruptura que establece Dahrendorf con la noción clásica de igualdad de oportunidades que, como se ha señalado, tiene como unidad de análisis y como sujeto de acción al individuo-átomo. Al contrario de este enfoque, y en esto radica, al menos parcialmente, la utilidad de esta noción para la redefinición del estudio de la desigualdad social desde una perspectiva sociológica, yace en el hecho de que en este enfoque alternativo las oportunidades de vida no son atributos de los individuos sino de la estructura social. Por esta razón, el autor plantea que “las oportunidades son posibilidades de crecimiento individual, de la realización de capacidades, de deseos y esperanzas y están determinadas socialmente” (*Ibidem*, 52).

Puesto que las oportunidades no dependen de los sujetos sino de los marcos institucionales vigentes, y de las políticas de promoción de la igualdad de oportunidades y condiciones que operan en una sociedad, estas pueden ser muy amplias, generando un campo propicio para el desarrollo individual, o al contrario, muy limitadas, sometiendo al individuo a condiciones de privación agudas.

25. En la actualidad hay una extensa bibliografía sobre el tema de los vínculos sociales y el rol que estos tienen en la conformación de “estructuras de oportunidades” tanto habilitadoras como inhibidoras del desarrollo social y empresarial. En el contexto de la sociología se usa el concepto de “capital social” para hacer referencia a este tema. Una excelente revisión crítica de la literatura especializada en el campo se encuentra en el trabajo de Alejandro Portes (1998) “Social capital: its origins and applications in Modern Sociology”, en *Annual Review of Sociology*.

En correspondencia con lo anterior, debe señalarse que de lo que tratarían las políticas de disminución de las desigualdades sociales sería, en lo fundamental, de alterar el contexto institucional de forma tal que se incrementen al máximo posible las oportunidades de desarrollo personal de los sujetos sociales, en particular de aquellos que tienen acceso a un cuadro “restringido” de oportunidades vitales.

En congruencia con este planteamiento se sostiene la tesis de que la consolidación y ampliación de los derechos políticos, en tanto derechos universales, incrementarían las opciones que tienen los individuos para aspirar al logro de una mayor equidad social. Se asumiría que, en la fase del desarrollo social, en la cual no todos los individuos tienen acceso pleno al ejercicio de tales derechos, las oportunidades vitales de los sujetos privados de estos son inferiores, lo cual afecta negativamente las tendencias hacia una mayor igualdad social²⁶. De donde se desprende que el tema de la igualdad social está imbricado, indisolublemente, al de la construcción de una sociedad democrática.

En síntesis, la noción de oportunidades vitales formulada por Dahrendorf plantea el reto de vincular directamente dos temas, el de la igualdad y la libertad, y el de superar la visión individualista subyacente en los enfoques liberales clásicos sobre el tema de la igualdad social. Es precisamente este el centro de las preocupaciones de Rawls. A mi entender, su teoría de la justicia aborda ambos elementos y propone una salida, que no solo es congruente con el replanteamiento del debate sobre la desigualdad social, sino que también define un marco teórico compatible con los desarrollos sociológicos propuestos. Analicemos de manera más detenida los planteamientos de este autor.

4. RAWLS Y LA TEORÍA DE LA JUSTICIA: UN CAMBIO PARADIGMÁTICO

4.1 El encuentro con el debate sobre la desigualdad social

La teoría de la justicia desarrollada por Rawls constituye, probablemente, el centro nodal de los esfuerzos teóricos orientados a replantear el debate sobre la desigualdad social; ello es así aunque este no constituya el propósito central de su obra, pues es sabido, y el mismo autor así lo menciona, que su objetivo central era

26. Aquí la influencia de Marshall, y su noción de ciudadanía, sobre el pensamiento de Dahrendorf es evidente, aunque una vez más, el reconocimiento no es explícito.

replantear, en el terreno filosófico, el tema de la Justicia (Rawls, 1973) ¿cómo es posible que su obra adquiriera en la actualidad tal centralidad?, ¿por qué razón se afirma esto constituye un cambio “paradigmático”? Al exponer los argumentos centrales de su trabajo, relacionados directamente con nuestro tema de interés; es decir, la comprensión sobre la evolución del debate en torno a la desigualdad social, se intentará esclarecer nuestro punto de vista. Por ahora vale la pena construir un argumento en torno a la obra de este autor.

Rawls, como es conocido, es un pensador liberal-crítico. Su obra está influenciada por los filósofos liberales como Locke, Kant y Rousseau (Solimano, 2000), sin embargo, al parecer por sus propuestas, fue este último pensador el que más influyó en su pensamiento. Su teoría de la justicia está directamente orientada a resolver la dicotomía libertad-igualdad que caracteriza el debate clásico sobre la desigualdad social, y en general, la filosofía política (van Parijs, 1991). El mismo Rawls definió este como su propósito central al señalar que su interés era el formular una teoría de la justicia que reconciliara la tradición liberal de la ciudadanía, y la preocupación por el ejercicio de las libertades fundamentales por parte del individuo, con una concepción social sobre la riqueza económica; es decir con un principio distributivo propio de los enfoques igualitaristas (Rawls, 1971).

Para reconciliar estas perspectivas en una nueva síntesis teórica, Rawls realiza, a mi entender, cuatro operaciones teóricas²⁷. Primero, toma como unidad de análisis al individuo, siendo que lo que le interesa es la reducción al máximo posible de las desigualdades existentes entre los diferentes individuos, en todos los planos de la vida en sociedad, con el objeto de conformar un orden social justo.

Segundo, define la desigualdad de oportunidades no como un fenómeno individual, sino, más bien, como un fenómeno atado al contexto social en el que actúan los individuos, de allí que esté obligado a buscar una salida que permita superar los obstáculos que, actuando como determinaciones estructurales, dificultan el logro de una situación de mayor equilibrio social, o en palabras de Rawls, una sociedad más justa. Este segundo “recurso” le permite al autor situar al individuo en su contexto social y remitir el debate al plano de la conformación de las sociedades en su conjunto, escapando así a la trampa del individualismo radical de la filosofía liberal clásica.

27. Los términos en que se definen estas operaciones no son las que emplea Rawls. Nosotros los usamos puesto que nos permite establecer la correspondencia con el debate en general sin distorsionar las tesis del autor. Posteriormente, retomaremos el lenguaje del autor para ser más estrictos en la presentación de sus aportes.

Tercero, define el debate en términos normativos, pero relativiza las posiciones extremas. Así, el tema de fondo para Rawls no es la conformación de un orden social de individuos iguales, es decir, una sociedad de igualdad absoluta entre sus miembros, sino, por el contrario, una sociedad que, aceptando la existencia de desigualdades entre sus miembros, crea las condiciones institucionales, políticas, sociales y económicas indispensables para que cada uno de sus integrantes tenga garantizado un nivel de integración y bienestar social que le permita ser un miembro activo de la comunidad. Respecto de este punto, Solimano (2000, 30) afirma: que: “Entonces, el problema fundamental para Rawls es la elección de un sistema político y económico que asegure el acceso justo de los individuos al vector de bienes sociales primarios”.

Cuarto, el autor complementa este último elemento con un requerimiento adicional, a saber, el establecimiento de “reglas del juego” equitativas y no arbitrarias (justas) que permitan una competencia limpia (justa) entre los miembros que conforman la sociedad, una vez que todos han alcanzado el umbral básico de desarrollo social fijado normativamente²⁸. De esta forma, Rawls formula una concepción propia de la justicia, que él mismo denomina como justicia de procedimiento, con el objeto de poner énfasis en el proceso y no tanto en el contenido o en el resultado.

En la perspectiva de la teoría de la justicia el debate sobre la desigualdad queda reformulado teóricamente. Se trata ahora, y de manera directa, de preguntarse cuáles son las condiciones que deben existir en una sociedad para garantizar la reducción de las desigualdades sociales a los niveles socialmente tolerables. Entendiéndose que lo tolerable es objeto de una definición social de carácter contractual, en la que deben participar todos los miembros que conforman la sociedad en cuestión²⁹. La pregunta ya no es cómo abolir la desigualdad social, sino, más bien, cómo construir una sociedad más justa, basada en un consenso social amplio y legítimo.

28. Hablo de umbral básico y no de umbral mínimo por dos razones. Primero, en Rawls, la preocupación por la “nivelación de las condiciones de integración social” no se fija sobre un umbral mínimo de bienestar social, sino más bien sobre la definición de un conjunto de condiciones de diversa índole (sociales, económicas, políticas y culturales). Segundo, estos umbrales tienen un carácter contextual e histórico, es decir, su contenido debe ser definido de acuerdo con las posibilidades socialmente existentes para una comunidad en específico en un momento de su desarrollo histórico; razón por la cual se trata de umbrales dinámicos.

29. Es claro que en el caso de Rawls, como veremos más adelante, estos actores son individuos y no grupos sociales como en el enfoque marxista. Este es, a mi modo de ver, una de las limitaciones de su enfoque. Sin embargo, este puede ser superado al adoptar una visión sociológica sin alterar, en lo esencial, el núcleo central de su propuesta teórica.

Se trata de un giro radical en términos del planteamiento teórico que se hace factible en la medida en que existe un cambio en la pregunta de investigación. Es notorio que el cambio en la pregunta forma parte de un sistema teórico alternativo. En un sentido estricto, sería el desarrollo de un nuevo “sistema conceptual” lo que permitiría hablar de un giro paradigmático en materia del estudio de la desigualdad social. Dicho en simple, con Rawls se pasa de interrogarse sobre las condiciones requeridas para la abolición de la desigualdad social, a indagar sobre los requerimientos sociales, institucionales, morales y jurídicos que exige la conformación de una sociedad justa.

Preguntarse por el grado de desigualdad socialmente admisible tiene dos implicaciones. La primera, ser consciente de que tal ejercicio implica la definición de criterios normativos de validez universal, lo cual se constituye, en un tema problemático, pues como se ha discutido previamente, los estudios sociológicos en la materia abogan por un cierto relativismo histórico y cultural. Rawls, como se analizará en la sección siguiente, salva este problema recurriendo a un principio normativo universal de corte procedimental.

La segunda, conlleva a admitir la persistencia de algún grado de desigualdad social como fundamento para la creación de condiciones sociales, económicas, institucionales y políticas necesarias para la creación de condiciones que favorezcan una mayor igualdad social. De inmediato hay que subrayar que en el enfoque de Rawls no se trata de legitimar cualquier forma de desigualdad social, sino solo aquellas que se consideran “tolerables” por cuanto su existencia opera a favor del mejoramiento general de las condiciones de vida de los individuos “menos favorecidos”.

Dicho de otro modo, Rawls se plantea el tema de la distribución/concentración de los recursos de una sociedad. Este replanteamiento le permite salirse del callejón sin salida al que conduce el debate entre igualdad y libertad. El autor es consciente de que una redistribución totalmente igualitaria de la riqueza socialmente existente es contraproducente por dos razones. Primero, puede significar, en el largo plazo, una condición desfavorable para el desarrollo social y el individual en la medida en que anularía los estímulos que favorecen el incremento de la riqueza social. A la postre, la medida podría resultar en un empobrecimiento generalizado en el largo plazo. Pero más grave aún, en su perspectiva, ello solo se lograría mediante una privación de las libertades fundamentales de los individuos, con lo cual, no se podría garantizar ni la conformación de un consenso social, ni la estructuración de un marco institucional regido por el principio de justicia procedimental y contractual; es decir, no podría

conformarse una sociedad más justa allí donde el individuo es privado de los derechos más fundamentales en aras del logro de la igualdad social³⁰.

Por tal motivo, puede decirse que la Teoría de la Justicia de Rawls permite replantear el debate sobre la desigualdad social, situándolo, ahora, en torno a temas de igualdad en el proceso de distribución de los recursos disponibles en un sistema social concreto, es decir, que ha alcanzado un nivel de desarrollo particular, y que cuenta con una dotación limitada de recursos que hace imposible pensar en el logro de una igualdad absoluta.

Más aún, el replanteamiento de Rawls conlleva a admitir que algunos tipos de desigualdad son aceptables, socialmente hablando, en la medida en que estos sean parte de una dinámica que genere suficiente espacio para la movilidad social ascendente y por supuesto la integración social plena³¹, así como legítimos, cuando se producen en un contexto social que ha creado las condiciones para la nivelación de las oportunidades y las condiciones estructurales que afectan el desempeño individual y el logro de las metas que cada cual se plantea en materia de desarrollo personal.

En este sentido, es que se puede hablar de un “cambio paradigmático” en el debate, puesto lo que interesa ahora es delinear las condiciones en que puede operar históricamente la teoría de la justicia distributiva de Rawls³². Desde esta perspectiva, es importante subrayar que se trata de dilucidar cómo el Estado democrático-liberal puede garantizar la justicia social. Es decir, se intenta poner en discusión las responsabilidades que le competen llevar a cabo al Estado con el fin de garantizar, por un lado, que los ciudadanos puedan hacer un ejercicio real de los derechos básicos y, por otro lado, la conformación de un entramado institucional que garantice, al máximo posible, la igualdad de oportunidades y la igualdad de condiciones.

30. Esta idea tiene un gran valor. Esta ha sido tema de discusión amplia en la tradición marxista a propósito del desinterés que esta tradición otorgaba a la democracia como forma de gobierno. Hoy en día, después de la debacle socialista a escala mundial, ha quedado claro que Rawls tenía razón en la materia. Es difícil imaginar cómo a partir de un régimen dictatorial, llámese al mismo “dictadura del pueblo”, sustentado en un rechazo a las libertades individuales fundamentales, puede erigirse un principio de justicia procedimental y contractual. Parece desprenderse de lo anterior que en el plano normativo la Teoría de la Justicia se vincularía con una defensa radical de la democracia como forma de gobierno.

31. Entiendo por integración social plena una dinámica social en la cual los miembros de una comunidad específica pueden participar activamente en los diferentes ámbitos de la vida indispensables tanto para la reproducción de dicha comunidad como para el logro de metas de desarrollo personal. Es claro que una integración de este tipo no se puede lograr, por parte de todos los ciudadanos, en contextos de marcada polarización social.

32. Es interesante observar que el planteamiento teórico de Rawls cumple con una de las condiciones

4.2. La teoría de la Justicia de Rawls: Los fundamentos³³

La posición original es uno de los pilares sobre los que se estructura el pensamiento de la teoría de la Justicia de Rawls. Se trata de una situación de carácter hipotético, un recurso metodológico empleado por Rawls, para explicar cómo es posible formular una visión contractualista y procedimental de la justicia, capaz de sentar las bases para diseñar políticas públicas orientadas a fomentar una mayor equidad social, al tiempo que la conformación de un entramado institucional que opere con la noción de justicia distributiva.

En el ejercicio hipotético se parte de la premisa básica según la cual los individuos que participan en la formación del contrato inicial son sujetos razonables y racionales. Por tal motivo buscarán obtener soluciones que sean beneficiosas para el conjunto, mediante la elección de principios de relación social que garanticen el mejor acuerdo posible para todos. Sin embargo, las elecciones que realizan los agentes que participan en este “experimento mental” están sujetas a restricciones, las cuales garantizan el predominio de los elementos morales que se busca emerjan de la situación original.

Los agentes que participan de este “momento fundacional del orden social” desconocen los asuntos relativos a cuáles serán sus intereses futuros, las posiciones que les corresponderá ocupar una vez que el “contrato” inicial esté establecido e incluso información básica elemental referida a raza, religión, sexo, etc., todo con el fin de garantizar la imparcialidad en la elección moral.

Es claro que se trata del llamado “velo de la ignorancia” con el cual proceden a actuar los sujetos que intervienen en el proceso de elección de los principios morales que deben fundamentar la vida en sociedad y que garantiza, como resultado, la definición de principios de justicia no sesgados por el interés individual.

En Rawls “**el velo de la ignorancia**” es un recurso que contiene la noción de justicia que el autor quiere desarrollar, asociada con la idea de que los principios distributivos deben sustentarse en decisiones moralmente fundamentadas y no en argumentos políticos arbitrarios o sujetos a disputa entre los individuos que conforman una sociedad.

que planteaba Dahrendorf para la formulación de un instrumental teórico alternativo que sirviera como criterio de evaluación social tanto como de principio normativo del desarrollo social.

33. Para elaborar este subapartado nos basamos fundamentalmente en trabajo de van Parijs, 1991; Solimano, 2000 y el propio Rawls, 1973. Hacemos el señalamiento para omitir citas constantes a los textos, salvo en el caso en que se retome textualmente algún fragmento.

En ese sentido, una lectura del mismo Rawls (1973) permite afirmar que la información “ocultada” o no “revelada” por el “velo de la ignorancia” es precisamente una especie de “entendimiento social” o acuerdo “comunitario” sobre los factores y características sociales que son moralmente irrelevantes para la selección de los principios de justicia más básicos.

Se trata de reconocer la existencia de un acuerdo “tácito”, o la existencia de una noción de justicia entre los miembros de una sociedad, y a partir de allí, descubrir los factores subyacentes en las reglas de “justicia” que se emplean en la cotidianidad para dirimir discrepancias entre individuos razonables, quienes no están preocupados por seguir o alcanzar una imagen-objetivo de justicia, sino más bien por defender sus propios intereses y los de su comunidad de referencia.

La consecuencia de imponer “el velo de ignorancia”, es evidente, pues, de acuerdo con Rawls, si cada uno desconoce cuáles serán sus intereses futuros, el proceso de elección de los principios de justicia que regirán la organización del orden social tenderá a estructurarse en torno a dos principios: el de igualdad y el de diferencia:

El principio de la igualdad afirma que “toda persona tiene un derecho igual al conjunto más amplio de libertades fundamentales que sean compatibles con el conjunto de las libertades para todos”. A juicio de Rawls, este gobernaría el sistema de decisiones, en caso de contradicción entre éste y su segundo principio³⁴.

El segundo principio, **el de la diferencia**, sostiene que las desigualdades sociales y económicas deben satisfacer dos condiciones. Primero, estas son solo tolerables en la medida en que favorezcan el mayor beneficio posible de los miembros menos aventajados de la sociedad, en comparación con cualquier otro arreglo institucional posible. Segundo, toda vez que esto no sea así, deben tomarse medidas orientadas a favorecer el interés de los individuos menos favorecidos, puesto que una sociedad opera con principios de justicia, si y solo si, cuando busca remover las condiciones estructurales que impiden a los sujetos menos favorecidos tener el mayor acceso posible a los bienes básicos de que sus integrantes pueden disponer. Dicho en otros términos, las desigualdades sociales son injustas, a no ser que su eliminación tienda a empeorar la situación de los miembros desfavorecidos de la sociedad³⁵.

34. Sin embargo, según van Parijs, en sus trabajos posteriores, Rawls revisó este planteamiento y se mostró ambivalente con respecto a la rectoría otorgada al primer principio.

35. Es por esta razón que en el punto anterior afirmamos que en la perspectiva de Rawls existe una desigualdad legítima y funcional.

Si esto es correcto, como plantea Rawls, se habría formulado, por medio del recurso teórico-metodológico de la “posición original”, los dos principios morales que deben subyacer a cualquier modelo de sociedad³⁶. Al respecto, el mismo autor plantea que a él le interesa “encontrar una concepción de la justicia que convenga a todas las sociedades, sin tener en cuenta sus condiciones sociales o históricas particulares.” (citado por van Parijs, 1991).

Es importante resaltar la idea rawlsiana sobre las desigualdades legítimas y funcionales. Primero, son legítimas aquellas desigualdades que no afectan el acceso a los bienes sociales básicos de los más desfavorecidos. Es decir, cuando estas no se sustentan en principios de privación del desarrollo de las oportunidades vitales a las que en teoría deberían tener acceso todos los miembros de una sociedad. Segundo, ellas devienen en funcionales en tanto que su existencia permite generar los recursos indispensables para garantizar el máximo nivel de bienestar social, político y económico a las personas más desfavorecidas.

Detrás de la noción de legitimidad empleada por Rawls se encuentra su propia concepción de la justicia. A su modo de ver, este es un concepto relacional, que debe emplearse en referencia al funcionamiento de las instituciones sociales, así como para calificar el tipo de relaciones sociales que imperan en una sociedad. Es precisamente esto lo que permitiría hablar de una sociedad más justa que otra, o de una fase histórica donde la sociedad se organiza en torno a un principio de mayor justeza en comparación con otros períodos históricos.

A nivel institucional y relacional, Rawls considera que la justicia opera allí donde no existe ninguna distinción arbitraria entre personas en cuanto a la atribución de derechos y deberes. Por arbitrario el autor quiere dar a entender la vigencia de criterios alternativos o diferentes a aquellos sobre los que debe estructurarse el consenso social; es decir, los principios de igualdad y diferencia. Por tal razón, los procedimientos institucionales y los acuerdos sociales entre actores pueden calificarse como arbitrarios toda vez que contradigan dichos principios. La idea es clara, puesto que dichos principios morales constituyen la fuente que garantiza la reproducción del contrato social. Al mismo tiempo, expresan los acuerdos fundamentales que, de funcionar cabalmente, garantizarían un proceso creciente de desarrollo personal y

36. Es importante señalar que Rawls formula su teoría de la justicia como una teoría de alcance universal, lo cual le permite dar un paso delante de las visiones relativistas de orientación culturalista, sin por ello abolir las diferencias culturales, incluso al interior de una misma sociedad. Este tema es abordado por el autor directamente en su obra “Political Liberalism”, New York, Columbia University Press, 1993.

social, por medio de la creación de la mayor cantidad de oportunidades para el mayor número de población, en especial para los menos favorecidos³⁷.

Finalmente, el último elemento del cuerpo teórico de la teoría de la justicia que permite vincular este enfoque con el debate sobre la desigualdad social es su noción de bienes sociales básicos. Hay que señalar que, en esta perspectiva, la noción no está restringida ni a una canasta básica normativa que pretenda asegurar el acceso de la población a un conjunto de satisfactores básicos para cubrir sus necesidades vitales, ni a un salario de desempleo previsto para cubrir los riesgos a que estarían sometidos los trabajadores y sus familias durante los períodos de cesantía. Al contrario, la noción de bienes sociales básicos se inscribe en una perspectiva comprensiva que abarca un sistema de ingresos mínimos universal garantizado, en tanto que derecho, a todos los ciudadanos independientemente de su condición social; el acceso a diferentes estructuras generadoras de poder social; lo cual brindaría las bases fundamentales para la construcción de una identidad positiva del “yo”, a partir de un reconocimiento social favorable, y garantizaría a los individuos el acceso, también universal, a las prerrogativas derivadas de las posiciones de responsabilidad; es decir, supondría una ruptura de las posiciones sociales monopolísticas a que suele dar lugar la conformación de los grupos de estatus.

Es importante resaltar la observación de que se trata de accesos universales a los cuales debería tener acceso todo individuo, independientemente de su posición social. Con esta apreciación, es claro que Rawls busca generar las condiciones sociales indispensables para que los individuos puedan hacer un ejercicio efectivo de las condiciones de igualdad de oportunidades que genera la operación de principio de la igualdad. Puede afirmarse que con la introducción de este elemento en su esquema teórico, Rawls está preocupado por la creación de las condiciones que harían posible la nivelación en materia de igualdad de condiciones. Esto permite pensar que el autor era consciente de que las estructuras de oportunidades existentes en una sociedad están imbricadas tanto en el tejido social como en el institucional, y que si estas no son afectadas por decisiones públicas, su operación automática difícilmente conducirá al logro de una sociedad más justa.

37. Como bien lo indica van Parijs, la noción de Justicia de Rawls es totalmente procedimental puesto que no se trata de definir un contenido básico de verdad, sino más bien de precisar un conjunto mínimo pero fundamental de principios que sean los más razonables para una sociedad. La definición de estos principios es entendida como un proceso de construcción social entre individuos razonables, como hemos explicado. Lo justo no se define con independencia del procedimiento, sino, todo lo contrario, lo que es justo o no queda definido en el procedimiento empleado para alcanzar el acuerdo, siempre y cuando este último no contravenga los dos principios morales rectores del esquema desarrollado por el autor.

A mi juicio, puesto que Rawls propone que sus principios deben actuar en contextos históricos específicos, es imaginable un primer momento en que el principio de la diferencia, y el acceso a los bienes sociales básicos, es definido, en términos de prioridades, pensando en las necesidades que presentan las personas menos favorecidas. Sin embargo, tan pronto como dichas necesidades hayan sido cubiertas, a partir del momento en que se alcancen los “umbrales mínimos de bienestar social” en una escala social amplia, indispensables para el ejercicio responsable de los principios de justicia formulados por Rawls, debería pasarse, necesariamente, a una segunda “fase”, en la que la sociedad no solo eleva los umbrales mínimos de bienestar, sino también tiende a su universalización.

La universalización de los bienes sociales básicos, y su asignación sobre criterios de derechos, y no como políticas de focalización, selectividad, o asistenciales, vendría a facultar al individuo para actuar con competencia en el medio social que habita. La competencia se entendería aquí como el desarrollo de las capacidades individuales que le permitirían al individuo generar y hacer uso de sus capacidades morales fundamentales, a saber: la capacidad de tener sentido de lo que está bien, y la capacidad de elegir, modificar e intentar realizar su propia concepción del bien (van Parijs, 1991).

De la concepción amplia de bienes sociales básicos elaborada por Rawls se desprende que la lucha por la equiparación social es una constante en todo proceso social y que esto no tiene límites históricos ni materiales. Ello es congruente con su planteamiento original según el cual es necesario admitir un cierto nivel de desigualdad social, en la medida en que esta puede ser funcional para ampliar el desarrollo social y para la promoción de un mayor nivel de bienestar de los menos favorecidos.

Dicho planteamiento también guarda coherencia con el esquema liberal de sociedad en que se sustenta toda la propuesta del autor, la cual, como se ha mencionado previamente, supone la existencia del mecanismo de mercado como instancia a partir de la cual tiene lugar una primera distribución de los recursos, las oportunidades y las recompensas sociales. No obstante, y hay que insistir en este punto, se trata solo de un mecanismo inicial que debe ser complementado por la acción social correctiva de los desequilibrios que, inevitablemente, generará la asignación de recursos y oportunidades por este medio.

Debe recordarse que en materia de combate de las desigualdades sociales la teoría de la justicia le confiere al Estado un rol protagónico en el plano social y moral. Según dicha perspectiva, el Estado no puede renunciar a cumplir esta responsabilidad,

so pena de generar una sociedad sin capacidad para enfrentar los desafíos que plantea la lucha por la construcción de la justicia. En lo fundamental, la acción estatal debe estar encaminada a conformar una estructura de oportunidades que garantice el ejercicio de la libertad real que le confiere a los individuos el vivir en una sociedad de tipo democrático. Se pone énfasis en la noción de igualdad real, por cuanto lo que interesa no son exclusivamente las declaraciones de principios o las acciones retóricas, sino más bien el desarrollo de acciones concretas orientadas a fomentar una mayor igualdad en el acceso de la población, en especial de la “menos favorecida”, a los bienes sociales básicos.

5. LAS INSUFICIENCIAS DE RAWLS: A MANERA DE CONCLUSIÓN

Hay que reconocer que el esquema de Rawls, y su teoría de la justicia, pese al avance que implican, no terminan de resolver algunos problemas centrales en el debate sobre las teorías de la desigualdad. Tres de los problemas irresueltos, que, a mi juicio, abren el terreno para nuevas exploraciones y plantean un conjunto de desafíos a nuestra disciplina, serían los siguientes:

Primero, toda su teoría se mueve a nivel del individuo. De hecho, el recurso metodológico y conceptual al que recurre Rawls para formular sus dos principios rectores de la justicia, suponen que la sociedad es una construcción contractualista, entre individuos igualmente dotados, en este caso, igualmente ignorantes. No obstante, es difícil imaginar desde la Sociología, la conformación de un contrato social de esta naturaleza, en las sociedades contemporáneas. De hecho, si hay algo que la teoría sociológica ha demostrado es que la sociedad no es ni solo, ni principal, ni básicamente, un agregado de individuos aislados y desprovistos de intereses particulares. Así que, el uso de este recurso metodológico propuesto por Rawls para descubrir los dos principios fundamentales de la justicia distributiva, deviene, cuando menos, problemático si uno quiere llevar al terreno de la sociología de la desigualdad social el enfoque de Rawls. Superar esta limitación exige el desarrollo de una concepción de la sociedad en la cual los individuos sean situados en su entramado social institucional, de cabida a la presencia de grupos, estratos y clases sociales, con intereses diversos, muchas veces antagónicos otras complementarios, y considere las diferencias que muestran estos grupos en cuanto al acceso de bienes y recursos existentes en una sociedad. De lo contrario, en el caso de la Sociología, se correría el peligro de desarrollar una teoría de la desigualdad que, desde su nacimiento, peca por desconocer los elementos básicos del funcionamiento de cualquier orden social.

Segundo, su teoría no parece tomar en serio el tema del poder. De hecho, es un tanto iluso pensar que diferentes actores sociales estarían dispuestos a ceder parte de sus privilegios en aras de la construcción de una sociedad más justa. Y aquí reside el problema. Parece ser que la teoría de Rawls no toma en cuenta, de manera seria y decidida, el problema de la distribución desigual del poder, y las acciones que diferentes fuerzas sociales pueden emprender para orientar el desarrollo social en su beneficio. Ello es sin duda una resultante de su visión liberal de la política, pero también de su concepción subsociolalizada del individuo. Adicionalmente, debe señalarse que el problema no se resuelve confiriéndole al Estado la responsabilidad de tomar acciones distributivas a favor de los “menos favorecidos”; es decir, desarrollando una concepción del Estado como desprovisto de influencias que emanan del campo de la política y de la estructura social y de clases de una sociedad.

Tercero, no deja de existir cierta ambigüedad en la noción de “bienes sociales básicos” formulada por Rawls. En este caso, la ambigüedad viene dada por dos elementos. El primero, la naturaleza amplia de dichos bienes y servicios que abarcan tanto el campo de lo social, como el de la política, el psicológico y el económico. En la formulación de Rawls parecieran quedar más o menos claras las áreas de acción que están implicadas en el campo social y económico, mas no así las que involucran lo psicológico y lo político.

La pregunta puede formularse directamente a efectos de esclarecer la crítica que se formula. A decir de Rawls, los bienes sociales básicos deberían garantizar a los individuos acceso al poder, a las prerrogativas derivadas de las posiciones sociales de responsabilidad y a las bases sociales del respeto a sí mismo. Mas, en concreto, ¿a qué dimensiones y contenidos específicos hace referencia cada uno de estos elementos?

Es claro que en el nivel del discurso filosófico en que se mueve Rawls su respuesta pareciera satisfactoria, mas esto no cumple con esta condición cuando se intenta llevar su formulación a un terreno más sociológico, y mucho menos aún, cuando se trata de, a partir de esta elaboración teórica, desarrollar investigaciones con fundamento empírico o incluso desprender políticas públicas concretas.

Si no se corrige esta limitación, se corre el riesgo de desarrollar, de nuevo, una concepción restringida de los “bienes sociales básicos” que, en lo esencial, no distaría mucho de los enfoques de lucha contra las privaciones extremas y la definición de umbrales sociales mínimos. Precisamente para no incurrir en este error es que la teoría requiere ser desarrollada desde un ángulo más sociológico.

Cuarto, la referencia de Rawls a los “menos favorecidos” es no solo eufemística, sino también tanto o más ambigua que su misma definición de bienes básicos. Así cabe preguntarse ¿quiénes conforman el grupo de los “menos favorecidos”? ¿Se trata de un

grupo homogéneo en su interior, o como es probable, de un subconjunto de grupos? Si es así, ¿cómo definir a los “menos favorecidos” de los “menos favorecidos”? y si el grupo se puede estratificar, ¿cómo estaría la línea de demarcación?, ¿se usaría como criterio normativo de referencia la situación del grupo “menos favorecido” de los desfavorecidos? O, ¿se debería de trazar el corte en función del grupo más favorecido de los desfavorecidos? Y si emplea la noción de “bienes básicos” para establecer el criterio normativo de comparación, ¿cómo hacerlo cuando por definición esta noción es ambigua? En este sentido, tomarse en serio la propuesta de Rawls, desde una perspectiva sociológica, pasa por resolver este problema en un marco de pensamiento congruente con sus planteamientos teóricos. Lo cual como puede deducirse de las mismas preguntas no es una tarea sencilla.

Quinto, Sen ha planteado la duda en torno al hecho de que los “bienes primarios” podrían no ser la variable que una sociedad debe maximizar. Por tal motivo crítica a Rawls “...el concentrarse en los medios para alcanzar la libertad en vez de en la extensión de la libertad”, razón por la cual “... su teoría sobre una estructura básica equitativa de la sociedad se ha quedado corta en la atención prestada a la libertad como tal” (1999, 102).

Como alternativa propone la maximización de las capacidades que tienen los individuos para actuar en su medio social en procura del logro de la libertad, tal y como esta es definida por ellos. Desde su punto de vista, estas capacidades, cuando se desarrollan, les permiten a los individuos ser competentes tanto en el ámbito de las decisiones morales, como en los demás ámbitos de la vida, lo cual, traería como resultado el logro de los niveles de bienestar. A su juicio, ello es particularmente relevante ya que las condiciones sociales en que se desenvuelven los individuos son cambiantes. Enfrentar de forma flexible y creativa los requerimientos y exigencias que plantea el cambio social, tecnológico, productivo, económico, a los sujetos exige de estos el haber desarrollado, al máximo históricamente posible sus competencias para actuar en la sociedad.

En razón de lo anterior Sen se inclina por formular una propuesta alternativa a la de Rawls según la cual debe fomentarse la igualdad de capacidades antes que la universalización de los bienes sociales básicos³⁸. Si uno acepta esta premisa la pregunta que emerge es ¿qué pasaría con el esquema teórico de Rawls? ¿quedaría

38. Sobre este tema véase la apretada síntesis que se presenta en Solimano, 2000, 31. Para una discusión más amplia y una visión crítica del trabajo de Rawls, al menos en lo que al debate sobre igualdad/desigualdad social se refiere, véase Sen, 1999. Es importante resaltar que a juicio del mismo Sen la diferencia principal de enfoque entre su propuesta de maximización de las competencias y la de Rawls de maximización de los bienes primarios deriva del hecho de que él prioriza o confiere primacía

falseado, a nivel teórico,? de no ser así, ¿exigiría el planteamiento de Sen una reformulación del criterio de “bienes básicos”?, mas si uno asume esta ruta no dejaría “hueco” el principio de la diferencia, y por tanto, la pretensión de conciliar igualdad con libertad? En sentido estricto, el planteamiento de Sen constituye un reto teórico y político de gran trascendencia para la teoría de la justicia distributiva y cualquier esfuerzo sociológico por formular un enfoque alternativo en materia de análisis y superación de las desigualdades sociales tiene, necesariamente, que tener en cuenta todo lo que está implicado en este debate.

Las críticas anteriores permiten concluir el ensayo afirmando que es necesario revisar el esquema de Rawls con dos propósitos. Por un lado, para dar cuenta de la naturaleza social de los grupos sociales, según la cual, la sociedad no es un simple agregado de las voluntades, acciones y decisiones individuales, sino un complejo entramado de interacciones, relaciones e instituciones sociales. Por otro lado, para dejar en claro la imperiosa necesidad de introducir el tema del poder y de la acción de los diferentes actores sociales en los procesos de conformación de la denominada justicia distributiva.

También es necesario llamar la atención sobre algunas de las ambigüedades presentes en la obra de Rawls, al menos cuando se la mira con una perspectiva sociológica y se la pretende relacionar con el tema de la desigualdad social.

A mi modo de entender el “estado de la cuestión”, una posibilidad de desarrollar el esquema de Rawls exige un trabajo sociológico profundo que vincule el nivel reflexivo con la investigación empírica, asumiendo el desafío planteado por Lenski hace ya varias décadas, al tiempo que le brinde a la Sociología herramientas conceptuales y metodológicas para participar en las controversias que actualmente tienen lugar en América Latina a propósito del tema de la orientación que han de tener las políticas públicas en la región. ¿Asumirán los sociólogos el reto?

primacía a la “amplitud” de las libertades, en tanto que Rawls se centra en los medios que se requieren para alcanzar tales libertades. En un sentido más específico el planteamiento de Sen se centra en el análisis de lo que es necesario para desarrollar “...nuestra capacidad de conseguir aquellos “funcionamientos” valiosos que componen nuestra vida, y más generalmente de conseguir nuestra libertad de fomentar los fines que valoramos.” (Sen, 1999, 9).

BIBLIOGRAFÍA

- André Beteille (1983), *The idea of natural inequality and other essays*, Oxford University Press, Delhi, pp. 2- 32.
- Barbalet, J.M. (1988), *Citizenship rights, struggle and class inequality*, University of Minnesota Press, Minneapolis, USA.
- Bean, Vlive y Elim Papadakis, “¿Prioridades polarizadas o alternativas flexibles?”, En: *International Journal of Public Opinion Research*, Vol. 6, N° 3.
- *Culture shift in advanced industrial society*, Princeton, N. J. Princeton University.
- Beck, Ulrich (1992), *Risk society towards a new modernity*, London, Sage.
- Bryan Turner (1986), “Types of Equality”, en *Equality*, Ellis Horwood Limited, USA, Tavistock Publications, pp. 34-56
- Dahrendorf, Ralf (1983), *Oportunidades Vitales: notas para una Teoría Social y Política*, Espasa-Calpe, S.A, Madrid.
- Ralf (1990), “Citizenship and Social Class”, *The Modern Social Conflict*, University of California Press, Berkeley, USA.
- Inglehart, Ronald (1977), *The silent revolution changing values and political styles among western publics*, Princeton, N. J. Princeton University.
- Kaztman, Ruben y otros (1999), *Activos y estructuras de oportunidades, estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay*, Montevideo, CEPAL, PNUD.
- Lenski, Gerhard (1974), “Antecedentes sobre la desigualdad social y su origen”, en C. Stern, *Desigualdad social. Teorías de la estratificación social y movilidad sociales*. *Sepsetentas*, México.
- Marshall, T. H. (1964), *Class, citizenship and social development*, New York Doubleday.

- Rawls, John (1973), *A theory of Justice*, Oxford University Press.
- Runciman, W.G (1972), "The three dimensions of social inequality", en André Beteille (ed.) *Social Inequality*, Middlesex, England, Penguin Books, pp. 45-63.
- Sen, Amartya (1999), *Nuevo examen de la desigualdad*, Madrid, Alianza Editorial.
- Solimano, Andrés (compilador) (2000), *Desigualdad social, valores, crecimiento y el Estado*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Turner, Bryan (1988), *Status*, University of Minnesota Press, USA.
- Turner, Bryan and Peter Hamilton (eds.) (1994), *Citizenship critical concepts*, New York, Routledge.
- Van Parijs, Philippe (1992), *¿Qué es una sociedad justa? Introducción a la práctica de la filosofía política*, Buenos Aires, Nueva Visión.

ALGUNAS HIPÓTESIS SOBRE DESIGUALDAD SOCIAL Y MERCADO DE TRABAJO

Reflexiones desde Centroamérica¹

J. P. PÉREZ SÁINZ
FLACSO-COSTA RICA

1. INTRODUCCIÓN

Tilly (1991), en su aguda interpretación sobre la durabilidad de la desigualdad, postula que este fenómeno opera en el mundo del trabajo a través de dos mecanismos. El primero es la implantación de límites o diferenciaciones de categorías al interior de organizaciones, en este caso firmas, a través de procesos de explotación y acaparamiento de oportunidades. Por su parte, procesos de emulación y adaptación refuerzan tal implantación. El segundo es la incorporación y acoplamiento de categoría externas (tales como la de género, raza, etnicidad, etc.) con las categorías generadas. Esta propuesta supone que la desigualdad categórica en términos de remuneraciones por trabajo no se reduce a factores de tipo individual propios de la teoría del capital humano y que, por tanto, la gran parte de las diferencias en términos de remuneración que suelen atribuirse a la capacidad y esfuerzo de los individuos, resulta más bien de la organización de la producción y la reproducción en categorías.

Esta propuesta lleva implícita una situación de universalización salarial y donde

1. Ponencia presentada al seminario "Persistent Inequalities in Latin America", Princeton University, 5 de marzo del 2004.

las empresas representan el ámbito por excelencia donde se materializan tales procesos de categorización interna y de acoplamiento con categorías externas. Realidades como las centroamericanas, y pensamos que también el resto de las latinoamericanas, imponen que esta idea debe ser reformulada dada que tal universalización no acaece. Las presentes notas intentan una reelaboración de la propuesta de Tilly, pero tomando en cuenta el rasgo fundamental del mundo laboral centroamericano: su heterogeneidad.

Partimos de la premisa de que esta heterogeneidad de los mercados del trabajo de la región muestra la incapacidad del modelo acumulativo de universalizar el trabajo asalariado y de absorber toda la oferta de mano de obra. Esto supone la generación de un excedente laboral que, dadas las condiciones socio-institucionales existentes, cobertura limitada de subsidio de desempleo y recursos exiguos de los hogares menos favorecidos, no se manifiesta únicamente como desempleo abierto, sino que asume también otras formas. Esto supone que el mercado de trabajo está atravesado por tendencias tanto integradoras como excluyentes que conllevan ineludiblemente categorizaciones. En este sentido, nuestra primera hipótesis general es que el proceso de generación y redefinición del excedente que configura las categorías socio-ocupacionales que sustentan la desigualdad laboral. En cuanto al proceso de acoplamiento con categorías externas, podemos aventurar una segunda hipótesis general que coincidiría con lo propuesto por Tilly: las categorías vulnerables de la fuerza de trabajo son las que tienen mayores posibilidades de sufrir tendencias laborales excluyentes.

El ejercicio propuesto debe hacerse dentro de una perspectiva histórica tomando en cuenta dos momentos: la modernización que se puede calificar como nacional, en la que se intentó construir la Nación fundamentalmente a través del Estado, así como su crisis en los 80; y la actual modernización globalizada. Por consiguiente, la reflexión sobre generación y redefinición del excedente así como el acoplamiento categórico debe historizarse. Estos dos momentos delimitan sendos apartados del presente texto. El referido al actual momento globalizador tiene la dificultad de la carencia de suficiente perspectiva histórica por lo que tiene un carácter más bien exploratorio. Tal exploración se complementa en el apartado de conclusiones, donde intentaremos formular una serie de hipótesis sobre los procesos de categorización y acoplamiento en los actuales mercados de trabajo.

Es importante hacer una aclaración. Como indica el subtítulo del texto, nuestros ejemplos se tomarán de Centroamérica, pero nos arriesgaremos a hacer extrapolaciones. El riesgo es mayor para el período de modernización nacional ya que Centroamérica fue una de las subregiones, dentro de América Latina, de

modernización nacional tardía. Esto supone afinidad con la región andina, también signada por la tardanza, pero menos con casos de modernización acelerada y más lejanía con el Cono Sur, región de la modernización temprana en América Latina². No obstante hay que tener en cuenta diferencias intrarregionales importantes, especialmente en términos del contraste entre el caso costarricense, que parece corresponder más a la categoría de modernización acelerada, y los restantes países. Por el contrario, pensamos que la extrapolación es más viable con la actual modernización globalizada ya que encontramos diversos modos de inserción en la globalización que hacen de Centroamérica un referente de gran poder paradigmático para entender esta nueva modernización.

2. LA MODERNIZACIÓN NACIONAL Y LA CENTRALIDAD DEL EMPLEO FORMAL

Como acabamos de señalar en la introducción, el punto de partida es que los mercados de trabajo de la región se han caracterizado históricamente por la generación de un excedente laboral. Su generación tiene que ver con la lógica del modelo acumulativo predominante.

El primer momento de modernización en Centroamérica supuso tres etapas. La primera está ligada a la diversificación agroexportadora y tuvo lugar en la década de los 50. La segunda remite al proceso industrializador sustitutivo de importaciones pero dentro de un marco regional que se inició en los 60. Y finalmente, la crisis del proceso modernizador, que se manifestó desde mitad de los 70 y se prolongó toda la década siguiente, constituye la tercera etapa por considerar.

El primer momento modernizador se inicia a fines de los 40 y se extiende hasta el comienzo de los 60. En esta etapa acaeció una importante diversificación de exportaciones agrícolas y, junto al café y al banano, emergen el algodón, la carne y el azúcar. Pero lo primero por destacar fue la propia modernización de los dos cultivos que habían dominado las economías centroamericanas: el café y el banano. En el primer caso, cuando no hubo posibilidades de expansión hacia nuevas tierras, como acaeció en Guatemala y –sobre todo– en El Salvador, se optó por la tecnificación.³ El impacto sobre el empleo fue ambiguo: se incrementó la demanda de mano de obra

2. Como se puede apreciar, utilizamos una tipología que diferencia a los países de modernización temprana (fundamentalmente, el Cono Sur) de los tardíos (Centroamérica y área andina). Quedan una serie de países donde lo que destaca es el ritmo acelerado de su modernización. Sobre esta distinción, véase Roberts (1996).

pero, a la vez, se redujo la necesidad de trabajadores permanentes. Además se impuso un control mucho más rígido sobre los costos laborales lo que supuso una férrea oposición, por parte de los cafetaleros, a toda forma de organización de jornaleros. La historia del banano fue otra y estuvo signada por una importante reducción de empleo (casi la mitad de los puestos de trabajo en las principales compañías bananeras se perdieron) debido a la competencia de la producción ecuatoriana (resultado del desarrollo de tierras vírgenes ante el impacto de la plaga de la sigatoka) y la introducción de técnicas más intensivas en capital (Bulmer-Thomas, 1989). Pero, por supuesto, el gran impulso modernizador tuvo lugar con las nuevas agroexportaciones: algodón, caña y carne vacuna. Lo importante por resaltar es que se operó un cambio importante en la unidad agropecuaria y en su relación con los dos factores básicos productivos: la tierra y el trabajo. Estos se vieron relativizados por el uso de tecnología avanzada, el incremento de la relación capital/tierra y la elevada rotación de capital invertido en insumos (PREALC, 1986). Su efecto en el empleo fue la generalización de la estacionalidad de la mano de obra.

El fenómeno de la estacionalidad del empleo fue la clave de las dinámicas laborales rurales en la región y pensamos que trasciende el ámbito centroamericano por lo que es pertinente señalar sus efectos.

Lo importante por resaltar es que la modernización del agro centroamericano conllevó la consolidación del binomio: grandes fincas agroexportadoras y pequeñas propiedades para fines de subsistencia.⁴ Esto dio lugar a que la dinámica del empleo estuviera signada por cuatro fenómenos. En primer lugar, los puestos de trabajo generados en el sector agrícola durante este período modernizador fueron escasos. Segundo, se mantuvo la estructura de inserción ocupacional ya que a inicios de los ochenta todavía un poco más de la mitad de la fuerza laboral se ubicaba en pequeñas parcelas como trabajadores familiares. Tercero, el sector moderno (fincas dedicadas a productos de exportación) generaba pleno empleo por períodos cortos de tres a cuatro meses, correspondiendo con las temporadas de cosecha y demandando mano de obra temporal. El excedente laboral era revertido al sector campesino tradicional que, dada su baja productividad, se caracterizaba por un alto subempleo. Es esta combinación de temporalidad del pleno empleo en el sector moderno, con alto subempleo en el sector tradicional, lo que el análisis del PREALC (1986) identificó como el problema

3. El ejemplo más nítido de desarrollo caficultor a base de la expansión de la frontera agrícola lo constituyó Honduras.

4. Las excepciones fueron el café en Costa Rica y en Honduras, donde predominaron las propiedades medianas y pequeñas, y el arroz que, basado en grandes propiedades, se orientó hacia el mercado interno.

básico del agro centroamericano. Y, cuarto, la remuneración de los trabajadores permanentes en fincas no estaba asociada al desarrollo de la productividad, sino a las condiciones del mercado influido por la sobreoferta de trabajadores eventuales. Por su parte, los salarios de estos últimos servían, junto con la diversificación hacia actividades no agrícolas, para intentar compensar el deterioro del ingreso campesino.

En términos de generación y redefinición del excedente en la modernización del agro centroamericano y su proceso de categorización, podemos plantear varias proposiciones. Primero, el excedente generado en las grandes fincas modernizadas fue redefinido en una economía campesina de subsistencia. Segundo, como corolario de lo anterior, tales procesos estuvieron signados por la temporalidad, lo cual supuso categorizaciones cambiantes en el tiempo pero intercambiables. O sea, durante los meses de cosecha se era jornalero/a, asalariado/a no regulado/a, y durante el resto del año campesino/a de subsistencia. Tercero, esta posibilidad de intercambio fue factible por una característica común a ambas categorías. La no regulación salarial no permitía remuneraciones que posibilitaban cierto ahorro para ser invertido en la actividad campesina, de ahí que esta no pudiera superar el umbral de la subsistencia. O sea, la verdadera categorización fue la de pobres del campo.

¿Qué se puede decir del proceso de acoplamiento de categorías externas a este proceso de categorización ocupacional y social? Pensamos que hay dos ideas a rescatar. La primera tiene que ver con una resignificación de esta categorización de pobreza rural en términos étnicos en los casos donde la población indígena era importante. Obviamente, el ejemplo a traer a colación es Guatemala, donde gran parte de mano de obra estacional en las fincas de la Costa Sur provenía de comunidades indígenas del Altiplano occidental. Este es un proceso de profundas raíces históricas y cuyos antecedentes inmediatos hay que ubicarlos en el siglo XIX con el surgimiento de la caficultura de exportación.⁵ La segunda idea, con mayores posibilidades de extrapolación, remite a la reproducción de categorías tradicionales

5. Smith (1990) ha argumentado que el desarrollo cafetalero generó tres sujetos sociales: semiproletarios, proletarios y agentes de proletarización. Estos coincidían con el nuevo corte étnico que se estaba configurando. Así, los primeros eran indígenas mientras los segundos y terceros ladinos. Esta autora ha planteado la sugerente hipótesis que es a partir de esta diferenciación que se gesta la matriz de relaciones interétnicas del siglo XX en Guatemala: la oposición indígena versus ladino. Taracena (1999) ha criticado, parcialmente, esta hipótesis en el sentido de que el sujeto ladino no se limitó a ser mero mediador entre la comunidad y la finca cafetalera. Según este autor, gran parte de los cafetaleros eran ladinos de Los Altos y de ahí surgió la élite que redefinió, a través de la Revolución Liberal, los parámetros del Estado guatemalteco adecuándolos al nuevo producto de exportación.

(de género y edad) dentro de la familia que la estacionalidad del empleo favorecía. No solo esta reproducción acaecía en los períodos cuando se desarrollaban actividades agrícolas de subsistencia, sino que la salarización durante el tiempo de cosecha respondía a una lógica familiar y no individual.

Por consiguiente, las dinámicas laborales en la modernización del agro centroamericano supusieron una categorización radical en términos de pobreza, reproduciendo categorías de género y edad ligadas al orden familiar tradicional. En algunos casos esta pobreza se resignificó étnicamente.

La segunda etapa modernizadora centroamericana corresponde a la década de los 60. Tres son los fenómenos por señalar en términos de dinámicas de empleo. Primero, a pesar de un incremento sostenido de las ocupaciones industriales fabriles no parece que se operó un desplazamiento significativo de la actividad artesanal (PREALC, 1986). Este fenómeno parecería responder a dos causas: por un lado, la industria moderna sustituyó, fundamentalmente, importaciones extrarregionales; y por otro lado, la artesanía se habría beneficiado del desarrollo urbano inducido por la industrialización (Bulmer-Thomas, 1989). El desarrollo urbano es el segundo fenómeno por destacar, resaltando el peso creciente de los centros metropolitanos. Y finalmente, hay que mencionar el incremento del empleo público que tuvo en Costa Rica su desarrollo más importante (PREALC, 1986). Pero esta modernización en las áreas urbanas fue limitada y, sobre todo, de corta duración. Ya en la década de los 70, en todos los países, el crecimiento del empleo urbano tendía a sustentarse en el desarrollo de ocupaciones informales, mostrando así una creciente precariedad del empleo, prefigurando así el escenario de la crisis de los 80 (Pérez Sáinz, 1999).

Este momento de modernización nacional es el que permite mayor extrapolación y se puede argumentar la generación y redefinición del excedente laboral en términos más generales de América Latina. El proceso acumulativo basado en la industrialización sustitutiva de importaciones implicó, fundamentalmente, tres procesos. El primero fue el de la migración campo-ciudad ya que el espacio urbano, especialmente el metropolitano, se constituyó en el ámbito por excelencia de la modernización. Segundo, el sesgo tecnológico del proceso industrializador, favoreciendo las técnicas intensivas de capital, supuso que si bien fue importante el volumen de empleo generado no pudo absorber toda la oferta de mano de obra.⁶ Y

6. Esta argumentación sigue la que años atrás formuló el PREALC (Souza y Tokman, 1978). Una versión más sofisticada del sesgo tecnológico a partir de barreras oligopólicas concentradas puede encontrarse en Mezzera (1987).

tercero, el excedente, ante la imposibilidad de permanecer en situación de desempleo abierto, se vio forzado a la autogeneración de empleo. Esta redefinición del excedente dio lugar al denominado sector informal.⁷

En este sentido, la principal categorización generada en mercado urbano de trabajo fue esta diferenciación. Trabajadores (fundamentalmente) en empresas con tecnología más intensiva en capital *versus* trabajadores en establecimientos de baja productividad (microempresarios y sus asalariados, trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados). Pero este proceso de generación de excedente laboral y su redefinición en el sector informal no agotó los procesos de categorización. Hubo otro de gran importancia y que trae a colación al Estado y su intervención en el mundo del trabajo. Estamos hablando del corte entre regulación y no regulación y que tuvo pertinencia sólo al interior del sector formal.⁸ Esto supuso por tanto dos categorizaciones: por un lado, trabajadores del sector informal *versus* asalariados del formal; y, por otro lado, al interior de estos últimos, regulados *versus* no regulados donde los empleados públicos aparecían como núcleo duro del empleo formal regulado. La primera categorización remitía a los beneficios del proceso modernizador, mientras que la segunda se proyectaba en términos de una configuración limitada de ciudadanía social.

Los pesos de estas categorías en cada país han variado en función de dos coordenadas. La primera ha sido el tipo de modernización: temprano, acelerado o tardío. Cuanto más temprano, mayor la importancia del empleo en el sector formal mientras que cuanto más tardío, mayor el peso del sector informal; los casos de modernización rápida quedaron en una posición intermedia. En Centroamérica, Costa Rica correspondió a esta última categoría y presentó un sector informal de menores dimensiones que el resto de los países de la región. La segunda coordenada ha sido política y ha dependido del alcance y fortaleza de las coaliciones modernizantes basadas en contratos de orientación populista tendientes a generar una ciudadanía social restringida (Roberts, 1996). En términos de nuestros ejemplos centroamericanos, Guatemala, El Salvador y Nicaragua, por el carácter autoritario de los regímenes políticos supuso una extensión mínima de ciudadanía social, mientras

7. El término informalidad dio lugar a usos distintos. En este trabajo vamos a utilizar los dos enfoques más serios: el estructuralista y el regulacionista. Como no queremos remitirnos al debate entre ellos, vamos a utilizar el término sector informal (versión estructuralista) mientras que hablaremos de relaciones salariales reguladas o no reguladas que la versión regulacionista calificó de formales e informales, respectivamente.

8. Desde el enfoque regulacionista mencionado en la nota precedente, este corte se formula como formal/informal (Portes, 1995; Itzigsohn, 2000).

que Costa Rica ha representado, junto a Uruguay, el caso de mayor cobertura de tal ciudadanía en América Latina.⁹

En cuanto al proceso de acoplamiento de categorías externas, nuestra propuesta es que se generó una distinción entre categorías vulnerables y no vulnerables de la fuerza de trabajo. Esta dicotomía venía definida, en primer lugar, por categorías tradicionales de género y edad gestadas dentro del ámbito doméstico. Jerarquizaciones a base de estos criterios fueron fundamentales para entender quiénes se integraban en el mercado de trabajo como la profusa bibliografía sobre estrategias de supervivencia en la región ha mostrado.¹⁰ Otra categoría importante fue la espacial, diferenciando migrantes de no migrantes. En la migración muchas veces se escondía la diferenciación étnica.¹¹ Además, la escolarización emergió como un poderoso factor de diferenciación pudiendo, en algunos casos, redefinir los efectos de otros factores. Por consiguiente, se generó un amplio espectro de grados de vulnerabilidad de la fuerza de trabajo. En un extremo se podría ubicar, por un lado, al hombre maduro, blanco, ciudadano y con acceso a la educación universitaria mientras que en otro extremo se ubicaría la mujer joven, indígena o negra, migrante y que además había sido condenada al analfabetismo. El primer perfil se acopló en el empleo formal regulado, especialmente al empleo público, mientras el segundo perfil correspondía al sector informal.¹² No obstante, hubo una importante excepción a esta categorización: las mujeres con alta escolaridad que accedieron al empleo público. Este fue el caso más claro donde la desigualdad de género se vio desafiada¹³ y cuestiona parcialmente nuestra segunda hipótesis general formulada en la introducción.

-
9. En Costa Rica, la crisis oligárquica de los 30 tuvo una resolución democrática mientras que en Guatemala, El Salvador y Nicaragua acaeció una involución autoritaria que degeneraría en terrorismo de Estado lo que sería una de las causas que originó los conflictos bélicos de la región.
 10. Al respecto, se pueden citar dos trabajos clásicos: el de González de la Rocha (1986) y el de Jelín (1998).
 11. En el caso de ciudad de Guatemala, el sugerente estudio de Bastos y Camus (1998) muestra estos procesos de reetnificación urbana de indígenas migrantes.
 12. De hecho, este era el perfil de la empleada doméstica. La caracterización del empleo doméstico dio lugar a una cierta discusión en el sentido si era parte del sector informal o si se debería considerar como un ámbito ocupacional específico.
 13. Psacharopoulos y Tzannatos (1992), en su compilación de estudios nacionales en América Latina sobre discriminación de género en las remuneraciones laborales, encontraron que Costa Rica y Panamá eran los dos casos donde las brechas eran menores. La explicación se encontraba en el desarrollo del empleo estatal y el acceso de las mujeres a este.

En términos laborales, la crisis de los 80 implicó en Centroamérica que el ajuste se llevara a cabo a partir de un incremento del peso del sector informal acompañado con un salto significativo el proceso de feminización de los mercados de trabajo. Esto último fue un fenómeno propio del primer momento modernizador y mostraba su “secularización” cuestionando al empleo como ámbito público y, por tanto, reservado sagradamente a los hombres. Pero la crisis, con el importante deterioro de las remuneraciones, supuso la necesidad de incorporación de mujeres para complementar ingresos familiares. Esta incorporación tuvo lugar en el sector informal donde se evidenció cierta categorización ocupacional interna con acoplamiento en términos de género. Durante esos años quedó patente la heterogeneidad del sector informal: por un lado, un número reducido de actividades caracterizadas por su dinamismo y, por otro lado, la mayoría de las actividades signadas por lógicas de subsistencia atrapadas en la pauperización. Las primeras estaban asociadas a la provisión de ciertos bienes y servicios a sectores medios mientras las segundas configuraban una economía de la pobreza: pobres produciendo para pobres. En este sentido, si bien el sector informal resultaba más accesible a las mujeres que el formal, dentro de él se veían recluidas en las actividades de subsistencia. Este acoplamiento se relativizaba cuando la magnitud de la informalidad dinámica era menos limitada por una mayor presencia de sectores medios como era el caso de San José, en Costa Rica, en contraste con el resto de las capitales centroamericanas (Pérez Sáinz y Menjívar Larín, 1994).

Este fenómeno de la informalización de los mercados de trabajo fue común en otras latitudes latinoamericanas, como lo señaló el PREALC (1991). Esta institución enfatizó que la informalización se mostró, de manera inequívoca, como el fenómeno más importante por destacar en esa década. Pero señaló dos fenómenos adicionales. Primeramente, la PEA agrícola apenas tuvo crecimiento, lo que supuso la continuación del proceso de *desagrarización* relativa del empleo en la región; proceso que afectó, un poco más, a las ocupaciones del sector moderno. Como corolario de lo anterior, las transformaciones tuvieron lugar en el medio urbano, como era de esperar, ya que al ser un contexto más mercantilizado fue el escenario —por excelencia— de la crisis. Y segundo, como consecuencia de lo anterior, el desempleo generado por la crisis se concentró —de manera mayoritaria— en los contextos ciudadanos.

Merece la pena ver con un poco más de detalle estos dos procesos para reinterpretarlos, junto al proceso de informalización, en términos de nuestras preocupaciones de desigualdad social en el ámbito laboral.

El medio rural estuvo, hasta cierto punto, al abrigo del impacto de la crisis. Los verdaderos perdedores fueron los asalariados que vieron mermados sus ingresos y padecieron un incremento de la precarización de sus condiciones de empleo. Aquí

radica el incremento de pobreza rural que se dio en la región durante esa década (PREALC, 1991). Pero es importante mencionar que la modernización de la agricultura latinoamericana había gestado un cambio ocupacional crucial: el surgimiento de un nuevo sujeto laboral constituido por los trabajadores eventuales permanentemente asalariados. Y en este sentido, es importante resaltar tres cambios operados en el mercado del trabajo rural. Primero, su mayor crecimiento relativo respecto a fuerza laboral permanente, ha supuesto una precarización del empleo. Segundo, el desempleo abierto, fenómeno previamente marginal por el papel de refugio jugado por la unidad campesina, se ha convertido en una constante significativa del agro. Y, las necesidades reproductivas de esta fuerza laboral, plenamente proletarizada, le inserta en actividades urbanas (como la construcción), incrementando así la movilidad laboral y redefiniendo —en términos laborales— la distinción campo-ciudad (Gómez y Klein, 1993).

El incremento del desempleo abierto que tuvo mayor incidencia según el nivel de salarización del respectivo mercado de trabajo. Al respecto, hay que señalar que la desocupación fue el mecanismo más inmediato de ajuste del mercado laboral ante la contracción económica mostrando un crecimiento significativo.¹⁴ Respecto a este fenómeno de la desocupación abierta es importante recordar que, a nivel global, no fue un problema laboral relevante durante las décadas previas de modernización. En efecto, las tasas promedios regionales¹⁵ fueron de apenas 3,4% (1950), 3,8% (1960) y 3,9% (1980) (García y Tokman, 1981: cuadro 4). También respecto a este fenómeno del desempleo, es importante mencionar que la crisis introdujo ciertos cambios en la caracterización socio-demográfica de este fenómeno. En esos años se incrementó la incidencia de hombres, de personas en edades maduras (de 24 a 44 años) y de jefes de hogar aunque permanecieron los problemas ocupacionales para los grupos que, tradicionalmente, han tenido las tasas de desempleo más altas: mujeres y jóvenes (PREALC, 1991). Es decir, este perfil insinúa que fue el sector formal el principal expulsor de fuerza laboral.

Además de estos procesos, la crisis de los 80 supuso una reducción drástica de las remuneraciones reales especialmente en el sector informal.¹⁶ Esto supuso que la

-
14. García (1993) llevó a cabo un análisis comparativo del impacto de las reformas económicas en tres países: Chile, México y Costa Rica. Sus conclusiones básicas al respecto fueron dos. Por un lado, la desregulación del mercado de trabajo, en un proceso de ajuste radical, llevó a niveles de desempleo más altos y duraderos. Y por otro lado, el control del salario real contribuyó al crecimiento, especialmente cuando con la apertura económica forzó a las firmas adaptarse a la competencia externa.
 15. Referidos a 14 países que representaban tres cuartos de la fuerza laboral latinoamericana.
 16. La expresión más dramática de este deterioro lo constituyó el descenso de los salarios mínimos urbanos en un 24% cuestionando así su papel regulador (PREALC, 1991: cuadro 7). En este sentido, se argumentó que con la crisis este tipo de remuneración perdió su valor referencial (Infante, 1991).

mayoría de los trabajadores tuvieran que afrontar los siguientes dilemas: o aceptar una disminución de sus salarios reales o quedar desempleados o ir a parar al sector informal (Psacharopoulos *et al.*, 1992).

Por lo tanto, todas estas dinámicas insinuaban cambios en los procesos de generación de excedente laboral y sus redefiniciones. Así, en primer lugar el fenómeno del trabajo eventual permanentemente salarizado en medios rurales insinuaba la crisis de la unidad campesina en su funcionalidad reproductora. Esto sugería la emergencia de una nueva ruralidad donde lo agrícola no sería lo único. Segundo, la forma extrema de excedente laboral, el desempleo abierto, se mostró con fuerza, planteando el interrogante si tal expresión era meramente cíclica y sería reabsorbida con la dinámica del nuevo modelo acumulativo. Tercero, el empleo formal, especialmente el regulado, se constituía en el blanco privilegiado del impacto de la crisis, cuestionando la centralidad que había tenido en la modernización nacional. Y cuarto, el sector informal crecía, pero mostrando heterogeneidad. Es decir, se anunciaban cambios profundos en la estructuración de los mercados laborales de la región.

La consecuencia de todos estos cambios era que los procesos de categorización y acoplamiento se vieron afectados. Lo que sucedió durante esa década es que hubo una redefinición de las categorizaciones generadas durante la modernización nacional en el sentido de cierta homogeneización basada en la pobreza. Es decir, la figura de los trabajadores pobres fue la que emergió y a ella se acoplaron no sólo las categorías históricamente vulnerables de la fuerza de trabajo, sino, también, algunas no vulnerables.

3. LA MODERNIZACIÓN GLOBALIZADA Y EL PREDOMINIO DE LA EXCLUSIÓN LABORAL

Nuestra hipótesis sobre los mercados de trabajo en Centroamérica, pero también pensamos que para el resto de la región latinoamericana, es que con la modernización globalizada emergente las dinámicas excluyentes son las que predominan. Esto supone que el excedente laboral se estaría generando de manera múltiple, dando lugar a diversas manifestaciones. Estas serían fundamentalmente cinco: el declive del empleo público; la precarización de las relaciones salariales; la naturaleza estructural del desempleo; la migración internacional; y la persistencia de una economía de la pobreza (Pérez Sáinz, 2003a). Veamos cada una de estos fenómenos y cómo afectarían a los procesos de categorización socio-ocupacional y a los de acoplamiento de la fuerza de trabajo, advirtiendo que no contamos aún con suficiente perspectiva histórica y que el único ejercicio posible es apuntar tendencias emergentes al respecto.

Como hemos señalado en el apartado precedente, el empleo público ha constituido el núcleo duro del empleo formal regulado y su declive es muestra inequívoca de crisis del referente laboral central del modelo acumulativo precedente.

Respecto a Centroamérica, hay que destacar que el peso del empleo público dentro de la PEA ocupada urbana, durante la década de los 90, desciende en todos los países. No obstante, por otro lado, merece la pena considerar tres casos. El primero es Costa Rica ya que históricamente ha sido el país donde el empleo público ha tenido más importancia y ha sido elemento fundamental en la configuración de los amplios sectores medios que caracterizan esa sociedad. El segundo es Guatemala que, a fines de la década, es el país latinoamericano donde el peso del empleo público en la ocupación urbana es menor, solo superado por el Perú, después de los ajustes de la era de Fujimori (OIT, 1999: cuadro 5-A). Y tercero, Nicaragua ha sido el país donde tal pérdida ha sido más pronunciada por el nivel que alcanzó el empleo público en el marco del modelo de economía mixta implementado durante la experiencia sandinista.

Este fenómeno de pérdida relativa del empleo público no es peculiar de Centroamérica sino que ha acaecido también en el resto de América Latina con la excepción de Brasil y Chile. Respecto a este último país, hay que recordar que ha sido el pionero de la región en experiencias neoliberales, implementadas además por uno de los regímenes más autoritarios en América Latina. O sea, el recorte de empleo público ya había tenido lugar antes de los 90 y ha sido más bien con el retorno a una situación democrática que se ha recuperado. Lo importante de este declive del empleo público es su impacto en la centralidad que el empleo formal tenía en el modelo previo. Este impacto no solo tiene una dimensión material, menos oportunidades de ocupación en el Estado, sino, también, simbólico. Se pierde este referente de institucionalidad del empleo y peor aún, se tiende a estigmatizar como ocupación improductiva y proclive a la corrupción (Pérez Sáinz, 2003a).

Esta resignificación del empleo público tiene consecuencias en términos de la categorización socio-ocupacional, pero es pertinente considerar este fenómeno conjuntamente con los efectos que, en el mismo sentido, está induciendo la precarización de las relaciones salariales.

Precarización es un término que ha sido utilizado en la región de manera empírica y con poca precisión analítica. Mora (2000) nos ha mostrado el camino para comenzar a apuntalarlo conceptualmente. Para ello propone tomar en cuenta tres dimensiones de este fenómeno: desregulación laboral; reestructuración productiva y flexibilidad laboral; y debilitamiento del actor sindical. Veamos cada una de ellas por separado, viendo sus manifestaciones en la región.

Centroamérica es caso sui géneris en términos de desregulación laboral ya que las reformas laborales en la región han presentado características propias. Primeramente, son limitadas lo que implica que la desregulación laboral no ha sido una cuestión central en las estrategias de ajuste estructural en estos países. Segundo, no parecen que hayan inducido flexibilización en los mercados de trabajo. Y, tercero, en algunos casos se han extendido y fortalecido los derechos laborales colectivos. En nuestra opinión, estos rasgos responden a dos fenómenos. Por un lado, los mercados laborales centroamericanos, históricamente, han sido flexibles y, por tanto, no había muchas “rigideces” que remover. Y, por otro lado, la democratización iniciada con la finalización de los conflictos bélicos tenía que tomar en cuenta los derechos de los trabajadores. El caso más elocuente, al respecto, es El Salvador donde el conflicto finalizó en un empate y las fuerzas insurgentes lo hicieron valer en la reconstrucción democrática.

En términos latinoamericanos se puede afirmar que la desregulación de las relaciones laborales constituye uno de los rasgos básicos del nuevo modelo económico imperante en la región inspirado por el llamado Consenso de Washington (Bulmer-Thomas, 1997; Lozano, 1998). El Banco Mundial, la institución que más fuertemente ha argumentado por esta tendencia desreguladora, ha evaluado este proceso en la región hacia mitad de los 90. Su principal conclusión es que la mayoría de los países muestran aún “rigidices laborales”.¹⁷ Así, por un lado, habría dos excepciones a tal “rigidez”. La primera es Chile donde, a inicios de los 90 habría alcanzado un mercado de trabajo flexible. Perú sería el otro caso, representando el proceso más radical de desregulación en los 90. En el extremo opuesto se encontrarían México y Nicaragua (Burki y Perry, 1997). Por su parte, la Organización Internacional del Trabajo ofrece una perspectiva diferente del alcance de las reformas laborales en la región. En su gran mayoría las modificaciones legales han afectado las relaciones individuales, especialmente, en términos de nuevas modalidades de contratación y de requisitos de despido. En Perú y Argentina las reformas han sido drásticas, mientras que en Brasil, Colombia y Panamá han tenido alcance más limitado. Tampoco han escapado a estos vientos reformadores países de tradición proteccionista como Venezuela o República Dominicana. De hecho, en once de diecisiete países estudiados¹⁸, que representan el 70% del empleo asalariado de la región, se puede decir

17. Sería interesante que esta institución, entre sus indicadores, incorporaran el porcentaje de inspectores de trabajo sobre el total de trabajadores para tener así una idea de las posibilidades reales de cumplimiento de la legislación laboral.

18. Chile es una excepción ya que la reforma laboral de 1994, con gobierno democrático, mejora la legislación ya existente promulgada bajo el régimen autoritario precedente, permitiendo la sindicalización de empleados públicos y trabajadores temporales, protegiendo a líderes sindicales de la amenaza de despido y otras ventajas laborales (Cortázar, 1997).

se han dado reformas laborales de orientación desreguladora, cuestionando así la idea que se quiere imponer que los esfuerzos al respecto han sido insuficientes (OIT, 2,000).¹⁹

En cuanto a la segunda dimensión, la reestructuración productiva y la flexibilidad del trabajo, no contamos con evidencia empírica respecto a Centroamérica. Pero respecto a América Latina en su conjunto, De la Garza (2000) ha evaluado las prácticas flexibilizadoras en la región y llega a las siguientes conclusiones. Primero, el fenómeno flexibilizador tiene más incidencia en los países más desarrollados de la región. Segundo, cuando ha habido ruptura o debilitamiento de pactos corporativos, las empresas tienden a imponer unilateralmente la flexibilización. Tercero, predomina aún las flexibilizaciones funcional y numérica sobre la salarial, aunque esta última está ganando terreno. Y cuarto, el Estado aparece como un gran inductor de flexibilización, sea legislando (Argentina o Colombia) o impulsando pactos neocorporativos (México). Desde otra perspectiva, tomando como referente las experiencias más avanzadas de innovaciones organizativas en la región resulta esclarecedor el diagnóstico al que llega Carrillo (1995): tales innovaciones no se hacen sistémicamente ya que son resultado de iniciativas individuales de firmas; se imponen unilateralmente a los trabajadores sin mayor negociación al respecto; y, como corolario de lo anterior, el involucramiento de la mano de obra es limitado. Pero, también hay que recordar, como señala el propio Mora (2000), que no todo proceso de reorganización productiva entraña, irremediablemente, precarización laboral.

En cuanto la dimensión del actor sindical, la evidencia muestra que la tasa de sindicalización durante la década pasada, con la excepción nicaragüense, en el resto de los países ha descendido de manera significativa, especialmente en el caso salvadoreño. Este fenómeno no es de extrañar ya que refleja una tendencia histórica del mundo laboral de esa región donde los actores laborales, por la represión a la que han sido sometidos, han presentado gran debilidad (Pérez Sáinz, 1999). De hecho, los países centroamericanos son los ejemplos más notorios dentro de América Latina de descenso de la afiliación sindical. En cuanto al incremento en el caso nicaragüense, la hipótesis a avanzar es que la migración ha realzado el peso de los trabajadores sindicalizados que, probablemente, por su empleo protegido no se han visto obligados a abandonar el país.

19. Por su parte, el Banco Interamericano de Desarrollo considera que la legislación laboral en América Latina es excesivamente reguladora, pero no hay suficientes mecanismos para su implementación (www.iadb.org/res/ipes)

Por lo tanto, es clara la precarización salarial en términos de debilidad de la acción sindical. No obstante, es importante señalar cambios que se están operando en la naturaleza de la acción colectiva dentro del mundo laboral centroamericano. Nos referimos a la transnacionalización de la acción laboral que se ha dado en los últimos años. El análisis clave sobre este fenómeno lo provee Quinteros (2.000).²⁰ Esta autora identifica cinco tendencias relevantes. La primera tiene que ver con el cuestionamiento del Estado nacional como garante de derechos laborales colectivos y la emergencia de mecanismos no estatales en la resolución de conflictos al respecto. Segundo, se detecta una mayor presencia de actores no sindicales en los conflictos sobre derechos laborales, individuales o colectivos; presencia que cuestiona el monopolio histórico ejercido por las organizaciones sindicales. Tercero, los éxitos alcanzados en algunos de estos casos son limitados; esto muestra la existencia de límites estructurales (los propios marcos nacionales y la estructura de los encadenamientos globales de confección de ropa). Cuarto, se percibe una creciente transnacionalización de la acción laboral con incorporación de actores centroamericanos, sindicales y no sindicales, en redes internacionales de activismo laboral. Y quinto, también en este campo, Costa Rica mantiene su excepcionalidad debido a varios factores: presencia importante del solidarismo²¹; amenaza permanente de cierre de empresas ante los costos relativamente altos, respecto a otros países de la región, por las cargas sociales; y la incidencia histórica de la ciudadanía pasiva que ha configurado la acción colectiva en este país durante las décadas pasadas.

Declive del empleo público y precarización de las relaciones salariales suponen la crisis de la centralidad del empleo formal y plantean redefiniciones en los procesos de categorización socio-ocupacional de la modernización previa. Por un lado, parece difuminarse la distinción entre trabajo regulado y no regulado además que se introduce una dimensión de transnacionalización. Esta dimensión supone que las distinciones se plantean a escala global, dependiendo de la geografía cambiante de las firmas transnacionales y sus encadenamientos. Y, por otro lado, surge el interrogante si el corte entre sectores formal e informal sigue teniendo sentido y si estas son las categorías pertinentes para captar la nueva heterogeneidad laboral de la

20. Esta autora ha llevado a cabo el análisis de un conjunto de estudios de casos de empresas, en toda la región, en distintos escenarios identificados según la presencia de actores sindicales y no sindicales y ámbitos locales y globales de acción laboral.

21. Es un movimiento, de iniciativa patronal, que busca la armonía y cooperación obrero-patronal mediante un pacto donde los trabajadores obtienen ciertos beneficios sociales a cambio de renunciar a la organización sindical.

modernización globalizada. Es decir, parecería que esos dos grandes ejes diferenciadores del pasado están cuestionados y con ello su concepción analítica.

Las mismas limitaciones encontramos en el intento de caracterizar el proceso de acoplamiento aunque podemos avanzar tres ideas. Primero, congruentemente con lo señalado en el párrafo precedente, es de esperar que los perfiles de fuerza de trabajo, en términos de vulnerabilidad, se estarían redefiniendo. Segundo, surgen cuestionamientos sobre esa excepción que representaban las mujeres con alto nivel educativo que tenían acceso al empleo público ante el declive de este. Y tercero, ante los cambios trepidantes que ha introducido la tercera revolución tecnológica en términos de conocimiento y cosmovisión, el corte generacional puede ser relevante. Obviamente, ser joven no es en sí mismo suficiente, pero parecería que presenta una ventaja indudable si se acompaña de otros atributos.

La tercera manifestación de exclusión laboral que hemos mencionado es la del desempleo. Se tiene información limitada a tres países (Costa Rica, El Salvador y Honduras), la cual muestra que los niveles de desocupación no superan los dos dígitos y además no ha habido incremento a lo largo de la década. O sea, se insinúan dos fenómenos. Por un lado, el desempleo abierto, como en el pasado, sigue sin ser un mecanismo de ajuste importante de los mercados centroamericanos de trabajo. Y por otro lado, parece mantener su naturaleza cíclica y no presentar rasgos estructurales como en otros países latinoamericanos. En efecto, a fines de la década pasada, ocho países muestran las situaciones más alarmantes con tasas de dos dígitos de desempleo urbano abierto: Argentina (15,1%), Colombia (17,2%), Ecuador (14,1%); Panamá (15,3%); Paraguay (10,0%); República Dominicana (13,9%); Uruguay (13,6%); y Venezuela (13,9%) (OIT, 2001: cuadro 1-A).

La importancia de esta modalidad de exclusión va más allá del mercado de trabajo y remite a cuatro problemáticas claves.

La primera tiene que ver con la naturaleza del nuevo modelo económico y su incapacidad de generar empleo suficiente (Tokman, 1998). De hecho, la desocupación ha constituido el peor resultado de la dinámicas laborales en la región durante los 90 (Stallings y Peres, 2000). Al respecto, hay que enfatizar dos fenómenos. Por un lado, procesos de desregulación laboral están en marcha por lo que no se puede imputar únicamente tales niveles de desempleo a las “rigidices” de los mercados de trabajo. Y por otro lado, la autogeneración actual de empleo deviene más limitada y no va poder jugar el mismo papel absorbente de excedente laboral que tuvo el empleo informal en las décadas precedentes. Peor aún, la apertura comercial, inscrita dentro de los programas de ajuste estructural, han sometido a la competencia internacional una

serie de actividades de autoempleo, haciéndolas inviables. Así, la función anticíclica, que en el pasado jugó el sector informal, posibilitando sus efectos de ajuste del mercado de trabajo, se ve limitada y algunas de estas actividades adquieren, progresivamente, un comportamiento más bien procíclico (Cerrutti, 2000).

La segunda cuestión remite a la erosión de capital social y, en concreto, de redes de acceso al mercado de trabajo. Esto nos recuerda que los recursos movilizados por los hogares populares, para enfrentar la pobreza, no son inmunes a cambios sociales significativos y que se estaría pasando de “los recursos de la pobreza” a la “pobreza de los recursos” (González de la Rocha, 1999).

La tercera cuestión está relacionada con el tema de la identidad. Es sabido que las identidades laborales son centrales en una sociedad donde el trabajo es reconocido socialmente a través de las remuneraciones. Siguiendo el modelo de formación identitaria propuesto por Dubar (1991), el desempleo supone, en términos de la transacción interna²², el predominio de la ruptura sobre la continuidad en el caso de trabajadores que pierden su empleo. Y la desocupación, para los nuevos entrantes en el mercado de trabajo, supone un no reconocimiento imposibilitando así la transacción externa. Por consiguiente, los procesos identitarios se ven mutilados y fragilizados. El resultado es el desarrollo de comportamientos anómicos, un fenómeno recurrente entre los jóvenes, el grupo más golpeado por el desempleo y que puede tomar sendas perversas de violencia ante la presión del consumismo. Este no viene definido en términos de normas morales que remiten a esa reproducción material y simbólica básica que ha supuesto la integración social históricamente hasta hoy en día. Es decir, hay procesos de afirmación identitaria de los jóvenes que suponen dinámicas de integración a comunidades que no responden a los parámetros clásicos. El ser pasa por el consumo y este se puede lograr mediante la transgresión de normas y el recurso a la violencia.²³ El individualismo se impone sobre la acción colectiva, la competencia sobre la cooperación y se opera distanciamiento de la esfera pública con reclusión en el mundo privado (García Delgado, 1998).

22. Este autor propone que hay dos tipos de transacciones en la formación de identidades laborales. La primera es de carácter interno y tiene que ver cómo la persona evalúa su situación ocupacional actual en función de sus experiencias pasadas y sus aspiraciones futuras. Esta transacción se rige por la oposición entre continuidad y ruptura. Por su parte, la segunda transacción es de naturaleza externa y tiene que ver con la exposición de la transacción interna al “otro”. En este caso, la oposición tiene lugar en términos de reconocimiento y desconocimiento.

23. La problemática de las pandillas juveniles, conocidas en Centroamérica como “maras”, es uno de las cuestiones sociales más preocupantes en Guatemala, El Salvador y Honduras.

Finalmente, desempleo está fuertemente asociado con pobreza y vulnerabilidad. Su correlación positiva con la pauperización ha sido demostrada en numerosos estudios. Esta misma adquiere un sesgo perverso en el caso de los jóvenes ya que puede desarrollar dinámicas de transmisión generacional de la pobreza que cuestiona tendencias históricas de reducción de la misma (Tokman, 1998). Menos estudiado es su nexo con la vulnerabilidad. Este fenómeno recuerda que en sociedades de no muy alta polarización social, es necesario superar visiones dicotómicas e incorporar una tercera categoría, analítica y empírica, de vulnerabilidad (Minujin, 1998; Filgueira, 1999). El desempleo en este tipo de situaciones supone una fuente de riesgo para cierta capa de hogares integrados que pueden caer en situación de pauperización si tal amenaza se concreta.²⁴

Por consiguiente, parecería que con el nuevo modelo acumulativo la forma más clásica de manifestación de excedente laboral se materializa con fuerza en la región. La categorización es radical y no necesita más comentarios. En cuanto al proceso de acoplamiento, en los casos centroamericanos, parecería que no siempre la fuerza de trabajo femenina se ve más afectada por la desocupación que la masculina. Por el contrario, en el resto de América Latina, se mantiene ese acoplamiento histórico. El que inequívocamente permanece es el referido a los jóvenes con las consecuencias identitarias señaladas previamente. Si esta observación la contrastamos con lo mencionado párrafos atrás sobre las ventajas de este grupo etareo en relación con la salarización, se estaría insinuando un corte entre jóvenes y sus posibilidades de acceso al mercado de trabajo.

Si el desempleo representa una forma extrema de manifestación de excedente laboral, con la modernización globalizada se ha generado otra más: la migración transnacional. Pero se está ante un fenómeno paradójico: por un lado, supone una forma extrema de exclusión que conlleva el desarraigo territorial pero, por otro lado, globaliza a la fuerza de trabajo. De nuevo, se introduce la dimensión de transnacionalización

Este fenómeno representa una de las principales modalidades de inserción de Centroamérica en el proceso globalizador; inserción originada en la propia sociedad y no resultado de políticas estatales o estrategias empresariales. El principal flujo es hacia los Estados Unidos donde el último censo, de 2000, muestra una presencia de 1,7 millones de centroamericanos; de ellos 655.000 son salvadoreños y 372.000 guatemaltecos que serían las dos nacionalidades de mayor peso (Guzmán, 2001). Pero

24. Para el caso de Costa Rica, durante los 90, Pérez Sáinz y Mora (2001) han mostrado cómo, a pesar la disminución del porcentaje de hogares en pobreza, se ha visto acompañada del incremento de unidades domésticas en riesgo de pauperización. Ha sido la línea de riesgo de pobreza, y no tanto la línea de pobreza, la que se ha mostrado como la verdadera barrera para la movilidad social ascendente.

también es importante el flujo de migrantes nicaragüenses hacia Costa Rica, lo que hace que la región sea, a la vez, emisora y receptora. Como es sabido, el fenómeno migratorio tiene gran relevancia para otros países latinoamericanos como son los casos de México, República Dominicana o Ecuador, entre otros.

Lo que se quiere enfatizar, en términos laborales, son dos efectos. Primero, la emigración se ha erigido, en algunos países de la región, en un mecanismo importante de ajuste del mercado de trabajo. En los casos donde el desempleo ha crecido notablemente y además el autoempleo ha agotado su capacidad de absorber excedente laboral, la migración juega tal función de ajuste. Y segundo, este fenómeno muestra la globalización de los mercados laborales cuestionando el carácter nacional de estos. Es decir, en el período previo de modernización, las migraciones internas, especialmente la rural-urbana, permitieron la movilidad espacial de la mano de obra y la configuración de lo que se podría identificar como mercado nacional de trabajo. (Obviamente, la territorialidad de estese concentraba en las áreas urbanas, especialmente, en las metropolitanas que fue el escenario privilegiado por ese tipo de modernización). En la actualidad esta centralidad está cuestionada por el fenómeno de la emigración que internacionaliza tal mercado, pero también por su fragmentación a escala local.

Como en el caso del desempleo, estamos ante a una categorización radical que además se redefine en términos transnacionales. Esta transnacionalidad implica un doble proceso de categorización. En el país de acogida, la migración supone la existencia de empleos de precariedad extrema. Por el contrario, en el país emisor, el/la migrante surge como una figura ausente pero a la vez presente en tanto que constituye uno/a de los principales proveedores del respectivo hogar.

En cuanto al proceso de acoplamiento, la evidencia para Centroamérica muestra que la población migrante no corresponde ni a los estratos más pobres ni a los más ricos de sus respectivas sociedades; además, muestran un perfil educativo, en promedio, más elevado (Mahler, 2000). Si bien en los inicios, esta fuerza de trabajo es masculina, hay una creciente feminización. Por consiguiente, esta evidencia insinúa que el fenómeno migratorio no está asociado a la fuerza de trabajo históricamente más vulnerable. Aquí se estarían redefiniendo los procesos de acoplamiento de la modernización previa.

La quinta y última manifestación de excedente laboral es la persistencia de una economía de la pobreza: pobres produciendo para pobres. Ya habíamos señalado la existencia de este fenómeno cuando se apuntó la heterogeneidad del sector informal y la existencia de un estrato signado por las lógicas de subsistencia.

Tomando en cuenta la incidencia de la pobreza en el trabajo por cuenta propia, expresión más nítida de autoempleo, se puede haber varias observaciones para

Centroamérica. Primero, en todos los países la incidencia de la pauperización en el trabajo por cuenta propia agrícola (“proxi” de campesinado) es mayor que la del total de ocupados en áreas rurales. O sea, se sugiere asociación entre esta categoría ocupacional y la pobreza. No obstante, hay que diferenciar situaciones. En Costa Rica y Guatemala, los descensos de pobreza son mayores en el campesinado, lo que insinuaría cierta reconversión productiva. En Honduras y Nicaragua, son más lentos, mostrándose la inercia de estructuras históricas que limitan las posibilidades de transformación del campesinado. Y la situación más preocupante es la salvadoreña por el deterioro social creciente. Una segunda observación tiene que ver con la mayor incidencia de la pobreza en el trabajo por cuenta propia productivo que el improductivo en áreas urbanas. O sea, se sugiere que en las actividades comerciales y de servicios, donde la productividad tiene menor poder discriminatorio, el trabajo por cuenta propia puede encontrar nichos dinámicos. Y la tercera observación es que en Guatemala, para 1989, y en Nicaragua, para las dos observaciones, el trabajo por cuenta propia improductivo tiene niveles de pauperización inferiores al promedio de trabajadores urbanos (CEPAL, 2001: cuadros 17 y 18).

Por consiguiente, el autoempleo de subsistencia, signado por la pobreza, sigue siendo relevante en la región. No obstante, hay cierta tendencia hacia su reducción en áreas urbanas, pero no se puede afirmar lo mismo para las zonas rurales. Respecto a estas áreas, lo más significativo por destacar es la tendencia hacia la descampesinización. El deterioro de los ingresos de origen agrícola ha llevado a que algunas unidades campesinas hayan desplegado estrategias de diversificación de obtención de recursos monetarios a través de la realización de actividades rurales no agrícolas; además, no hay que olvidar la recepción de remesas debido a la emigración. De hecho, hay evidencia que apunta a que una parte creciente de los ingresos de los hogares rurales de la región provienen de actividades no agrícolas (Weller, 1997). Esto ha supuesto que se comience a cuestionar el binomio latifundio-minifundio que ha predominado en la dinámica agraria de la región por décadas (Baumeister, 1991).

La calificación como persistente de este fenómeno de la economía de la pobreza hace que las observaciones sobre procesos de categorización socio-ocupacional y acoplamiento no necesiten mayor revisión. No obstante, sí es importante resaltar dos fenómenos. El primero, son los cambios en las áreas rurales con la emergencia de la nueva ruralidad que muestra un mundo socio-laboral más complejo que en el pasado. Al respecto, queremos destacar el fenómeno de la revitalización de lo local ya que ciertas comunidades han logrado inserciones en la globalización a través de ciertas actividades como turismo, nuevas agroexportaciones, artesanías, etc. sin olvidar la propia migración. Este fenómeno ha sido documentado para Centroamérica (Pérez Sáinz y Andrade-

Eekhoff, 2003) y sugiere que los procesos de categorización y acoplamiento tienen lugar a escala local, respondiendo, en gran manera, a lógicas propias de desarrollo de localidades insertas en la globalización. Este fenómeno, junto con los procesos de transnacionalización que hemos señalado en términos de precarización salarial y de la propia migración, plantea la problemática de la múltiple territorialidad de los procesos de desigualdad social. Lo segundo por destacar es que si bien la economía de la pobreza es una prolongación del proceso modernizador previo, su significado en términos del modelo acumulativo se ve redefinido. Esta idea nos aboca ya a las reflexiones finales.

4. CONCLUSIONES

Analíticamente, lo más relevante de este predominio de tendencias excluyentes con la actual modernización globalizada es la nueva naturaleza del nexo entre excedente laboral y modelo acumulativo emergente. La funcionalidad que tenía el excedente laboral con el proceso pasado de acumulación está difuminándose. Hay que recordar que tal excedente tenía una doble contribución al proceso industrializador basado en la sustitución de importaciones. Por un lado, permitía abaratar costos salariales, en especial los referidos a beneficios sociales, a través de una salarización encubierta que tenía lugar a través de un conjunto de actividades que las firmas formales “externalizaban” hacia actividades informales. Y, por otro lado, por dificultades propias de economías protegidas, el sector formal no podía proveer todos los bienes y servicios necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo que controlaba. De nuevo, las actividades informales absorbían tal déficit reproductivo con modalidades peculiares de provisión de bienes y servicios (Portes y Walton, 1981).

Con el nuevo modelo acumulativo, esta doble funcionalidad no parece tan necesaria. Así, la precarización de las relaciones salariales “desformaliza” el empleo relativizando la primera de las funciones. Y la globalización del consumo, propiciada por la apertura de las economías, hace lo mismo con la segunda función. Es decir, el excedente laboral no es tan funcional al proceso acumulativo como antaño. De ahí que la exclusión no sea ajena al nuevo modelo como hemos señalado. Aún más, la exclusión alcanza su expresión más depurada en el hecho que contingentes del excedente laboral devienen innecesarios y, por tanto, prescindibles.²⁵

25. Es en la actualidad que nos parece que los viejos planteamientos sobre fuerza de trabajo marginal, dentro de la teoría de la dependencia y que dieron lugar a un famoso debate, adquieren pertinencia. Al respecto, las principales posiciones fueron las sustentadas por Cardoso (1971), Nun (1969) y Quijano (1974).

Este hecho supone una redefinición profunda del proceso de categorización socio-ocupacional. Postularíamos como otra hipótesis general que, en la modernización globalizada, el principal eje de diferenciación se establecería en términos de marginación, designando este término la existencia de un excedente laboral afuncional. En este sentido, no se trata ni del campesinado de subsistencia ni de su homólogo informal urbano ya que ambos en la modernización pasada jugaban ciertas funciones reproductoras. La existencia de un excedente marginado supone un proceso más radical de categorización. Sus componentes lo constituirían el desempleo estructural y la economía de la pobreza. La migración debería constituir un tercer elemento, pero, como hemos señalado, su naturaleza paradójica implica su redefinición en términos de inserción a un mercado global de trabajo. Habría una zona intermedia compuesta por las distintas categorizaciones en torno a diferentes combinaciones de las expresiones de la precariedad salarial. Se podría postular que los asalariados desregulados, sometidos a estrategias flexibilizadoras de las empresas en condiciones desfavorables y sin posibilidades de acción colectiva serían las categorías más próximas a este excedente laboral marginado.

En cuanto al proceso de acoplamiento, pensamos que también se están operando cambios en el sentido que la vulnerabilidad de la fuerza del trabajo se está redefiniendo en términos de empleabilidad. Esto sería resultado de la transformación de la dinámica integradora que se estaría desplazando del lado de la demanda (generación de empleo formal regulado a partir de políticas estatales tal como acaeció en la modernización pasada) al lado de la oferta a través de la empleabilidad. Este fenómeno reflejaría la capacidad de los propios trabajadores para modificar y adaptar sus condiciones laborales a los cambios del mercado, así como acciones para emprender en el propio mercado global que conlleva la generación de empresas pequeñas con capacidad de seguimiento de las firmas globales líderes. Estas capacidades son resultado de la posibilidad de acceso a conocimiento y del desarrollo de una cultura de riesgo que genera un nuevo tipo de identidades y trayectorias ocupacionales (Pérez Sáinz, 2003b).

En términos salariales, la empleabilidad se expresa en dos formas básicas. La primera es fruto de acciones individuales donde se acumula importante capital humano y hay posibilidad de desarrollo exitoso de competencias en firmas insertas en actividades globalizadas, ejes del nuevo proceso acumulativo. La segunda, tiene más bien naturaleza colectiva, y responde a situaciones de tipo neocorporativo cuando las organizaciones sindicales son capaces de negociar la flexibilidad en ese mismo tipo de firmas. En términos de autoempleo, se manifiesta en acciones de emprender, materializadas en empresas pequeñas, que desarrollan capacidad de *upgrading* en el mercado global a través de distintas vías (autónoma, colectiva o subordinada) (Pérez

Sáinz, 2004). En este sentido, el propio fenómeno migratorio internacional podría ser interpretado también en términos de empleabilidad. O sea, la empleabilidad muestra distintas caras: la existosa (salarial), la silenciosa (autoempleo) y la heroica (migración).

Por consiguiente, nuestras hipótesis para entender la desigualdad social en los actuales mercados de trabajo, propios de la modernización globalizada, son las siguientes. Por un lado, los procesos de categorización socio-ocupacional vienen signados por la existencia de un excedente laboral marginado sin funcionalidad alguna con el nuevo proceso acumulativo. Es decir, la marginación socio-laboral es la frontera clave. Y por otro lado, los procesos de acoplamiento pasan por el filtro de la empleabilidad que redefine la vulnerabilidad de la fuerza de trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

- Bastos, S. y Camus, M. (1998): La exclusión y el desafío. Estudios sobre segregación étnica y empleo en ciudad de Guatemala, *Debate*, Nº. 42, (Guatemala, FLACSO).
- Baumeister, E. (1991): "La agricultura centroamericana en los ochenta", *Polémica*, N^{os}. 14-15.
- Bulmer-Thomas, V. (1989): *La economía política de Centroamérica desde 1920*, (Tegucigalpa, Banco Centroamericano de Integración Económica).
- (1997): "Introducción", en V. Bulmer-Thomas (comp.): *El nuevo modelo económico en América Latina. Su efecto en la distribución del ingreso y en la pobreza*. (México, Fondo de Cultura Económica).
- Burki, S.J. y Perry, G.E. (1997): *The Long March: A Reform Agenda for Latin America and the Caribbean in the Next Decade*, (Washington, The World Bank).
- Cardoso, F. H. (1971): Comentaríos sobre os conceitos de superpopulacao relativa e marginalidade, *Estudos CEBRAP*, Nº. 1.
- Carrillo, J. (1995): "La experiencia latinoamericana del Justo a Tiempo y del Control Total de Calidad", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Nº. 1.
- CEPAL (2001): *Panorama social de América Latina 2000-2001*, Santiago, CEPAL.
- Cerrutti, M. (2000): El problema del desempleo: el caso argentino en el contexto latinoamericano, *ponencia*, presentada al Seminario "Latin American Labor and Globalization: Trends Following a Decade of Economic Adjustment", organizado por el Social Science Research Council y FLACSO-Costa Rica, San José, Costa Rica, 10 y 11 de julio.
- Cortázar, R. (1997): Chile: The Evolution and Reform of the Labor Market, en S. Edwards y N. Lustig (eds.): *Labor Markets in Latin America. Combining Social Protection with Market Flexibility*, (Washington, Brookings Institution Press).

- De la Garza, E. (2000): La flexibilidad del trabajo en América Latina, en E. de la Garza (coord.).
- Dubar, C. (1991): *La socialisation. Construction des identités sociales et professionnelles*, (Paris, Armand Collin).
- Filgueira, C. H. (1999): Bienestar y ciudadanía. Viejas y nueva vulnerabilidades, en V.E. Tokman y G. O´Donnell (comp.): *Pobreza y desigualdad en América latina. Temas y nuevos desafíos*, (Buenos Aires, Paidós).
- García Delgado, D. (1998): *Estado-Nación y globalización. Fortalezas y debilidades en el umbral del tercer milenio*, (Buenos Aires, Ariel).
- García, N. (1993): *Ajuste, reformas y mercado laboral. Costa Rica (1980-1990). Chile (1973-1992). México (1981-1991)*, (Santiago, PREALC).
- Gómez, S. y Klein, E. (eds.) (1993): *Los pobres del campo. El trabajador eventual*, (Santiago, FLACSO/PREALC).
- González de la Rocha, M. (1986): *Los recursos de la pobreza. Familias de bajos ingresos en Guadalajara*, (Guadalajara, El Colegio de Jalisco/CIESAS/SPP).
- (1999): “La reciprocidad amenazada: un costo más de la pobreza urbana”, *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, N° 9.
- Guzmán, B. (2001): The Hispanic Population: Census 2000 Brief, C2KBR/01-3, United States Department of Commerce, Bureau of the Census.
- Infante, R. (1991): Ajuste del mercado de trabajo y costo social en los 80, *Crítica y Comunicación*, N° 6.
- Itzigsohn, J. (2000): *Developing Poverty. The State, Labor Market Deregulation, and the Informal Sector in Costa Rica and the Dominican Republic*, (University Park, The Pennsylvania State University Press).
- Jelín, E. (1998): *Pan y afectos. La transformación de las familias*, (Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica).
- Lozano, W. (1998): “Desregulación laboral, Estado y mercado en América Latina: balance y retos sociopolíticos”, *Perfiles Latinoamericanos*, N° 13.
- Mahler, S. J (2000): Migration and Transnational Issues. Recent Trends and Prospects for 2020, *CA2020: Working Paper*, N° 4.
- Mezzer, J. (1987): Notas sobre la segmentación de los mercados laborales urbanos, *Documentos de Trabajo*, N° 289, (Santiago, PREALC).

- Minujin, A.(1998): *Vulnerabilidad y exclusión en América Latina*, en E.Bustelo y A.Minujin (eds.): *Todos entran. Propuesta para sociedades incluyentes*, (Bogotá UNICEF/ Santillana).
- Mora, M. (2000): Tendencias de precarización de empleo en América Latina, ponencia presentada al Seminario “Latin American Labor and Globalization: Trends Following a Decade of Economic Adjustment”, organizado por el Social Science Research Council y FLACSO-Costa Rica, San José, Costa Rica, 10 y 11 de julio.
- Nun, J. (1969): “Sobre población relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal”, *Revista Latinoamericana de Sociología*, Vol. 4, Nº. 2.
- OIT (1999): *Panorama laboral 99*, (Lima, OIT).
- (2.000): La reforma laboral en América Latina. Un análisis comparado, *Documentos de Trabajo*, Nº. 123, Lima, OIT.
- Pérez Sáinz, J. P. (1999): *From the Finca to the Maquila. Labor and Capitalist Development in Central America*, (Boulder, Westview Press).
- (2003a): “Exclusión laboral en América Latina: viejas y nuevas tendencias”, *Sociología del Trabajo*, Nº. 47.
- (2003b): “Globalización, riesgo y empleabilidad. Algunas hipótesis”, *Nueva Sociedad*, Nº. 184.
- (2004): “Globalization, upgrading, and small enterprises: a View from Central America”, *Competition and Change*, Vol. IV, Nº. 7.
- Pérez Sáinz, J. P y Andrade-Eekhoff (2003): *Communities in Globalization. The Invisible Mayan Nahual*, (Lanham, Rowman and Littlefield).
- Pérez Sáinz, J. P. y Menjívar Larín; R. (1994): “Central American Men and Women in the Urban Informal Sector”, *Journal of Latin American Studies*, Vol. 26, Part 2.
- Pérez Sáinz, J. P. y Mora Salas, M. (2001) “El riesgo de pobreza. Una propuesta analítica desde la evidencia costarricense de los 90”, *Estudios Sociológicos*, vol. XIX, Nº. 57.
- Portes, A. (1995): *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, (México, Porrúa).
- Portes, A. y J. Walton (1981): *Labor, Class and the International System*, (Nueva York, Academic Press).
- PREALC (1986): *Cambio y polarización ocupacional en Centroamérica*, (San José, EDUCA/PREALC).
- (1991): *Empleo y equidad: el desafío de los 90*, (Santiago, PREALC).

- Psacharopoulos, G. y Tzannatos, Z. (ed.) (1992): *Case Studies on Women's Employment and Pay in Latin America*, (Washington, The World Bank).
- Quijano, A. (1974): "The marginal pole of the economy and the marginalized labor force", *Economy and Society*, Vol. 3, N° 4.
- Quinteros, C. (2000): Resistiendo creativamente. Actores y acción laboral en las maquilas de ropa en Centroamérica, *ponencia* presentada al Seminario "Latin American Labor and Globalization: Trends Following a Decade of Economic Adjustment" organizado por el Social Science Research Council y FLACSO-Costa Rica, San José, Costa Rica, 10 y 11 de julio.
- Roberts, B. (1996): "The Social Context of Citizenship in Latin America", *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 20, N° 1.
- Smith, C. A. (1990): Origins of the National Question in Guatemala: A Hypothesis, en C. A. Smith (ed.): *Guatemalan Indians and State, 1540 to 1988*, (Austin, University of Texas Press).
- Souza, P. R. y Tokman, V. (1976): "El sector informal urbano", en P. R. Souza y V. E. Tokman (coords.), *El empleo en América Latina*, (México, Siglo XXI).
- Stallings, B. and Peres, W. (2000): Growth, Employment and Equity: The Impact of Economic Reforms in Latin America and the Caribbean, (Washington, Brookings Institution/ECLAC).
- Taracena, A. (1999): *Invención criolla, sueño ladino, pesadilla indígena. Los Altos de Guatemala: de región a Estado, 1740-1871*, (Guatemala, CIRMA).
- Tilly, C. (1999): *Durable Inequality*, (Berkeley, University of California Press).
- Tokman, V. (1998): "Empleo y seguridad: demandas de fin de siglo", *Anuario Social y Político de América Latina y El Caribe* 2, (Caracas, FLACSO / Nueva Sociedad).
- Weller, J. (1997): "El empleo rural no agropecuario en el Istmo Centroamericano", *Revista de la CEPAL*, N° 62.

ACERCA DE LA REFORMA Y LA DESIGUALDAD ECONÓMICA

FERNANDO CORTÉS
CES, COLMEX

1. INTRODUCCIÓN

En este artículo argumentaremos que la política de reforma económica o de cambio estructural no necesariamente provoca aumentos en la desigualdad de la distribución del ingreso. Con base en el examen de la experiencia histórica reciente de México, discutiremos tanto su sustentación empírica como teórica.

La mayoría de los países de América Latina ha transitado por los senderos de la reforma económica, unos en los ochenta, otros en los noventa. En los años que sucedieron a la aplicación del conjunto de medidas englobadas bajo el rótulo de reforma económica, se advirtió, en muchos de los países de la Región, aumentos en la desigualdad en la distribución del ingreso. La concomitancia entre ambos fenómenos llevó a que se levantaran voces que denunciaban que el nuevo modelo, el que emerge después de los cambios estructurales, es en sí excluyente. Esta posición, que ha ganado muchos adeptos, plantea que la libre operación de los mercados polariza la distribución de los frutos de la actividad económica (Altimir O., 1994:30; Vuskovic P. 1993: 98 a 106), mientras que otros sostienen que el aumento observado en la desigualdad económica es de corto plazo; que en el largo plazo volverá a disminuir (Przeworski A., 1991: 162 a 187; Bresser L. C. 1993: 59 a 62; Maravall, J. M. 1993: 105). A primera vista, el caso de México parecería dar la razón a los

segundos. Sin embargo, no es conveniente adelantar vísperas. Para tener alguna claridad hay que estudiar el problema con algún detenimiento.

Para analizar sistemáticamente el comportamiento de dicha relación a la luz de la experiencia mexicana, decidimos incluir, en el primer apartado, una breve semblanza de la economía mexicana que nos proporcione un marco para caracterizar la evolución de la desigualdad. En la segunda sección, antes de exponer en detalle los cambios que experimentó la distribución del ingreso monetario de los hogares desde 1977 a 1996, se ofrece una identificación de los sectores sociales que conforman los diferentes deciles y se discuten los sesgos de la información. El tercer apartado incluye un análisis de la distribución del ingreso monetario de los hogares según sus fuentes (remuneraciones al trabajo, renta empresarial, renta de la propiedad y transferencias) y en el cuarto y último se reúnen las ideas desarrolladas a lo largo de las secciones anteriores para ofrecer una versión de los vínculos que deberían estudiarse para establecer las conexiones entre la política económica y la desigualdad en la distribución del ingreso.

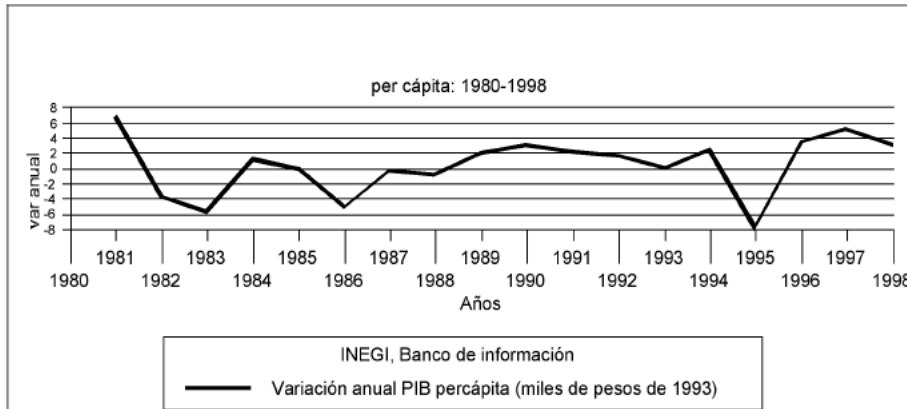
2. ETAPAS DEL MODELO DEL MODELO ECONÓMICO RECIENTE.

UNAVISIÓN A GRANDES RASGOS

En esta sección se incluye una apretada síntesis de los principales eventos macroeconómicos que enmarcan la evolución de la desigualdad durante las dos últimas décadas. Desde ya debemos advertir que, en un estudio de la naturaleza de este, es imposible tratar el tema con la profundidad requerida por lo que nos limitaremos a trazar únicamente las líneas gruesas.

La crisis de 1982, la fuerte contracción de 1986 y la acentuada convulsión económica de diciembre de 1994 son los hitos que marcan cambios importantes en la política macroeconómica del país (gráfico 1). Para enfrentar las consecuencias de la primera crisis, se aplicó una política ortodoxa de estabilización y ajuste; la segunda fue seguida por la política de reforma económica o de cambio estructural y la tercera por un ajuste macroeconómico sin alterar la orientación del modelo.

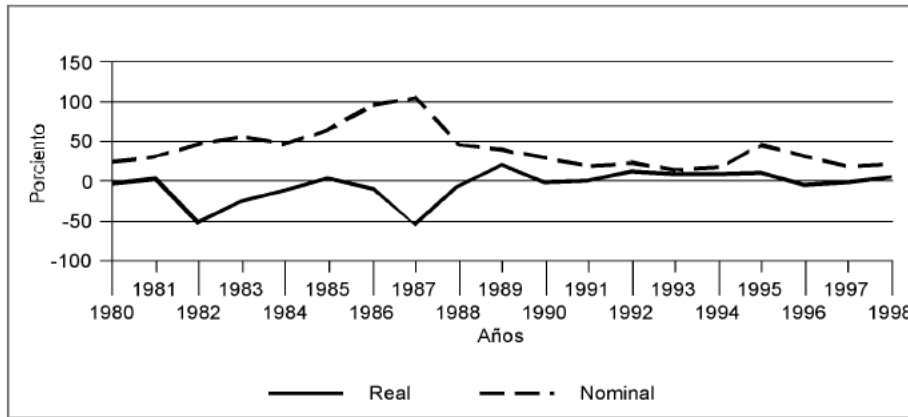
Gráfico 1
México: Tasa de crecimiento anual del PIB



La caída en los precios del petróleo, que se había iniciado en 1981, el aumento en la tasa de interés en el mercado internacional, la fuga de los capitales nacionales y la suspensión de los créditos externos, fueron los factores detonantes de la crisis que explotó en agosto de 1982; que llevó a la moratoria del pago de la deuda externa por noventa días y a la nacionalización de la banca, es decir, a más estado (Bueno G., 1983: 81 a 85; García Alba P. y Serra J. 1984: 53 a 71; Mares D. 1984:309 y 310). Para remontar la difícil situación económica el gobierno mexicano firmó un convenio con el FMI con el doble propósito de enderezar la cuenta externa y controlar la inflación (Cortés F. y R.M. Rubalcava, 1991: 12). Para conseguir estos objetivos se puso en práctica un programa de estabilización y ajuste ortodoxo.

La recaudación fiscal como porcentaje del PIB pasó de 20,9 a 24,3 por ciento y el gasto disminuyó 29,7 a 20,6 por ciento, entre 1982 y 1983 (Lustig N. y J. Ros, 1986: tabla 10). En el curso del año de 1982 el tipo de cambio pasó de 26,79 pesos por dólar a 150 (Presidencia de la República 1989:70). Tanto la política fiscal como el manejo del tipo de cambio se ciñeron al libreto del programa de estabilización y ajuste, sin embargo, la tasa de interés jugó el papel del villano, fue negativa en cualquiera de sus formas, ubicándose por debajo de la tasa de inflación que en ese año alcanzó el 80,8 por ciento (gráfica 2).

Gráfico 2
Costo porcentual promedio de captación en moneda nacional (CPP)



El terremoto que golpeó a la Ciudad de México en septiembre de 1985, una nueva caída en el precio del petróleo en el mercado internacional en 1986 (Aspe P. 1993:24) y la falta de apoyo financiero externo, llevó al gobierno mexicano a proteger la balanza de pagos, las reservas de divisas y a disminuir la vulnerabilidad a las variaciones en el precio internacional del petróleo (Lustig N., 1994:66). En octubre de 1987 cae estrepitosamente la bolsa de valores de México y se produce una corrida en contra del peso. El 15 de diciembre de 1987, un día después del anuncio del alza de precios de diversos bienes y servicios del sector público, los representantes de los trabajadores, de los productores agrícolas y de los empresarios firman, en presencia de los funcionarios del gobierno, el Pacto de Solidaridad Económica, con el objetivo declarado de abatir la inflación. El Pacto comprendió esencialmente cuatro puntos: (i) corrección de las finanzas públicas (ii) acciones en materia crediticia para atenuar la demanda agregada (iii) mayor apertura de la economía para fortalecer el aparato productivo y regular los precios y (iv) compromiso concertado de los sectores sociales para contener el incremento de los precios (Banco de México, 1988: 30).

El compromiso por parte del Estado fue sanear permanentemente las finanzas públicas. Esto significaba reducir el tamaño del sector público y privatizar las empresas no estratégicas en manos del estado. La venta de empresas públicas se aceleró, los ingresos por la privatización pasaron de 0,31 a 0,67 por ciento de los ingresos del sector público, alcanzando el 14,4 por ciento en 1991 (Aspe P., 1993: 185). Además, los ingresos del Estado crecieron por el reajuste de los precios de los

bienes y servicios públicos y por la mayor recaudación fiscal (Aspe P., 1993: 36). El aumento de los recursos generados por estas fuentes compensó la caída que experimentó la contribución de PEMEX, que pasó, como porcentaje del PIB, del 11,7 a 9,9 por ciento, entre 1987 y 1988. Como consecuencia de estos movimientos los ingresos totales como porcentaje del PIB se mantuvieron prácticamente constantes, pasaron de 28,4 a 28,1 por ciento entre los años señalados, en los siguientes se situó alrededor de 27 por ciento. El gasto programable como porcentaje del PIB cayó de 20,3 a 19,1 entre 1987 y 1988 y se mantuvo alrededor del 17 por ciento para los años subsiguientes (Aspe P., 1993: 36). El recorte más fuerte lo sufrió el gasto de capital que pasó de 4,5 a 3,7 por ciento, mientras que el gasto corriente disminuyó de 20,3 a 19,1 por ciento, entre 1987 y 1988 (Aspe P., 1993: 36). Esto marca una diferencia con las medidas de estabilización de 1982. El recorte en ese año afectó también el gasto corriente del gobierno, cuyos componentes más importantes son las compras de bienes y servicios y el pago al personal, lo que se reflejó en un aumento en la tasa de desocupación. El nuevo paquete económico no tuvo un impacto sensible sobre el empleo (cuadro 1).

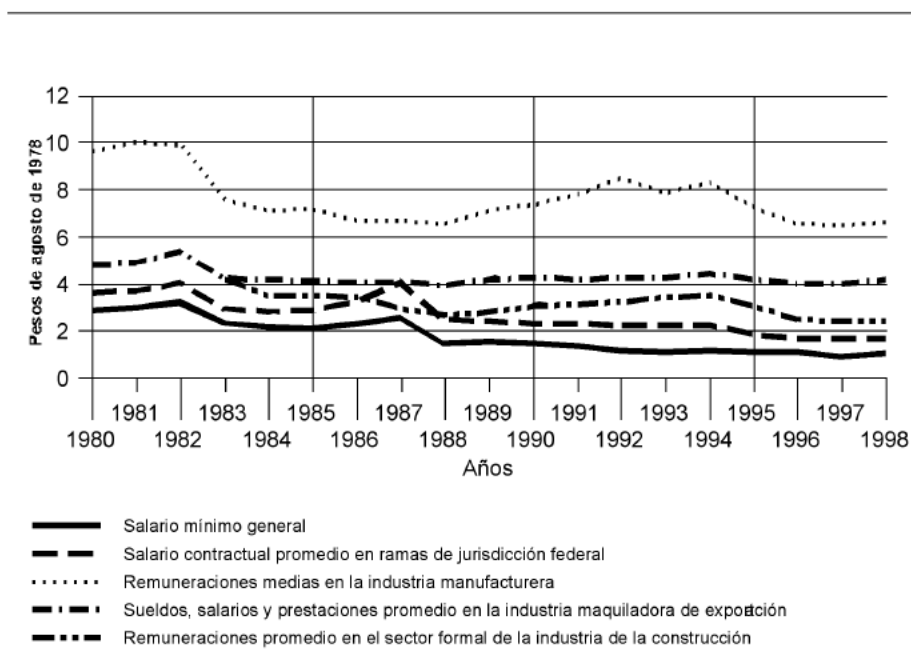
CUADRO 1
Tasas de desocupación abierta urbana y nacional

	TDAU	TDAN
1980	4.7	
1981	4.2	
1982	4.2	
1983	6.1	
1984	5.6	
1985	4.4	
1986	4.3	
1987	3.9	
1988	3.6	2.5
1989	3.0	
1990	2.8	
1991	2.6	2.2
1992	2.8	
1993	3.4	2.4
1994	3.7	
1995	6.2	
1996	5.5	
1997	3.8	
1998	3.2	

Fuentes: INEGI: Encuestas Nacionales de Empleo Urbano y Encuestas Nacionales de Empleo.

En cuanto al crédito, el programa se proponía expandirlo solo si se consolidaban las expectativas de reactivación del crecimiento. En consonancia con esta idea, la cantidad de dinero (circulante, instrumentos bancarios de plazo menor a un año, instrumentos no bancarios, principalmente valores gubernamentales, de plazo menor a un año y los instrumentos bancarios y no bancarios de largo plazo) como porcentaje del PIB pasó de 42,39 en 1987 a 34,20 por ciento, en 1988 y se fue expandiendo en la medida que la economía empezaba a recuperarse. A partir de 1988 tuvo lugar un cambio significativo en la tasa real de interés (gráfico 2). Desde 1980 las tasas de interés real fueron positivas sólo en 1981 y 1985, en 1987 fue de -54,91 por ciento, pero en 1988 fue de -6,22 por ciento y a partir de 1989 tendió a ser positiva.

Gráfico 3
Remuneraciones mensuales por persona ocupada



A partir de 1987 se aceleró la apertura comercial de la economía. Los permisos previos de importación se eliminaron rápidamente y la producción nacional cubierta por ellos bajó, como porcentaje de la producción nacional de 35,8 a 23,2 por ciento entre 1987 y 1988 y continuó descendiendo hasta alcanzar el 19,0 por ciento en 1990. Una situación similar ocurrió con el promedio de los aranceles, de 22,7 por ciento en 1987 pasó a 11,0 por ciento en 1988 y se estabiliza alrededor de 12,5 por ciento en los años siguientes (Lustig N., 1994:152). Uno de los efectos que se buscaba producir con este conjunto de medidas era el abatimiento de las fuerzas inflacionarias a través del aumento de la oferta de bienes comerciables en el mercado interno.

La política de estabilización y ajuste orientada a generar los recursos necesarios para pagar la deuda externa había seguido, entre otras, la estrategia de subvaluar el peso frente al dólar al punto que en 1987 era del orden de 21 por ciento (Cárdenas E., 1996:157). Por el contrario, el programa de ajuste estructural, orientado a controlar la inflación, usó como ancla el tipo de cambio nominal. Dadas las inflaciones diferenciales entre la economía de los Estados Unidos y de México, esta política requería contar con reservas internacionales. De hecho, en las arcas del Banco de México había 13.7 mil millones de dólares (Cárdenas E., 1996:157). Además, para reemprender la senda del crecimiento era necesario reducir las transferencias al exterior, por lo que a partir de 1989 se iniciaron negociaciones con los acreedores extranjeros y con el apoyo del gobierno de los Estados Unidos se puso en práctica el plan Brady (Cárdenas E., 1996: 157 a 164).

El compromiso con los sectores sociales significó corregir la inercia salarial, definir acuerdos sobre precios en sectores líderes, en lugar de los controles de precios y adoptar precios negociados en otros sectores (Aspe P. 1993: 30). Los reajustes salariales, de 1987 en adelante, se calcularán en función de la tasa esperada de inflación, que ha tendido a subestimar sistemáticamente la inflación observada (gráfico 3).

La reforma a la Ley de seguridad social fue aprobada por el Congreso en diciembre de 1995 y entró en vigor el primero de julio de 1997. Su aplicación empezó por el sistema de pensiones para el retiro administrado por el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) (Murillo S., 1999: 73 a 84). El conjunto de políticas que se venían aplicando a partir de 1985 y que culminan en la firma del Pacto de Solidaridad Económica en diciembre de 1987, satisface el conjunto de medidas que definen los paquetes de ajuste estructural.

Para nuestros propósitos, basta identificar a 1982 como el año que se comienza la aplicación la política de estabilización y ajuste, que significó un intento de remontar la crisis de comercio exterior dentro de los lineamientos generales del

modelo sustitutivo de importaciones, mientras que el período que se inicia en diciembre de 1987 marca la aplicación de la política de ajuste estructural.

El Pacto de Solidaridad Económica (PSE) fue renovado seis veces, siendo sustituido por el Programa de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE) a partir del 12 de diciembre de 1988 (a pocos días del cambio de gobierno) que a su vez tuvo ocho versiones y se extendió hasta el 31 de diciembre de 1994. La nueva administración lo reemplazó por el Pacto para el Bienestar la Estabilidad y el Crecimiento (PABEC) que debería regir hasta el 31 de diciembre de 1995; sin embargo, este nuevo acuerdo no fue firmado por el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación (SNTE), el Sindicato Mexicano de Electricistas (SME) y la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX).

Sin contar con el consenso político expresado por los Pactos, la economía mexicana tuvo que enfrentarse a una nueva crisis que se hizo presente a partir de diciembre de 1994. El Banco de México señala que “durante 1995 la economía mexicana sufrió la más severa crisis ocurrida desde la década de los años treinta” (1995: 1) (gráfico 1). Esta vez la causa estuvo en la suspensión e incluso salida abrupta de capitales del exterior que hizo caer la inversión. El tipo de cambio interbancario pasó de \$3,44 por dólar en noviembre de 1994 a 4,07 en diciembre y siguió subiendo para llegar a cotizarse en \$7,66 por dólar en diciembre de 1995. En noviembre de 1994 las tasa de interés interbancaria promedio era de 19,29 por ciento, en diciembre subió a 28,02, y de ahí pasó a 46,1 en enero, a 54.0 en febrero, 86.0 en marzo y 85,0 en abril de 1995. Los precios al consumidor en diciembre de 1995 fueron 51,97 superiores a los de diciembre de 1994 y las remuneraciones por persona ocupada en la industria manufacturera disminuyeron en 23,3 por ciento en 1995 (gráfico 3)

La estrategia para enfrentar esta nueva crisis fue contraer la demanda interna. La explosión de las tasas de interés disminuyó la capacidad de gasto de las personas físicas y de las empresas que se encontraban endeudadas. Adicionalmente, en 1995 el gasto público disminuyó en 8,4 por ciento y el banco central adoptó desde principios de 1995 “un límite para el crecimiento del crédito interno” (Banco de México, 1995: 2). La contracción del consumo e inversión tanto pública como privada hizo que la demanda agregada se redujera en 10,2 por ciento en 1995 después de haber aumentado en 4,9 por ciento el año anterior. Esta contracción solo se compensó parcialmente por el aumento en las exportaciones (Banco de México, 1995: 3).

En 1996 las aguas tienden a volver a su cauce. La economía empieza a recuperarse “en primer término vía la expansión de las exportaciones, pero ya se observaron contribuciones significativas del consumo y de la inversión al crecimiento

económico” (Banco de México, 1996: 1). La inflación tendió a disminuir, el Índice Nacional de Precios al Consumidor marcó un 27,70 por ciento de aumento en los precios. La tasa de interés interbancaria promedio declinó de 42,66 en enero hasta llegar a 29,54 por ciento en agosto de 1996 y a 29,65 en diciembre. El mercado cambiario también tendió a estabilizarse el tipo de cambio interbancario fue de \$7,47 pesos por dólar en enero de 1996, alcanzó \$7,50 en agosto y en diciembre fue de \$7,86.

La tasa promedio anual de desocupación abierta fue de 5,5 por ciento en 1996 (cuadro 1) y los salarios siguieron disminuyendo (gráfico 3); esta vez las remuneraciones por persona ocupada en la industria manufacturera se redujeron en 4,9 por ciento. En su recuento de 1996, el Banco de México sostiene que “las exportaciones, tanto petroleras como no petroleras, continuaron creciendo con gran dinamismo. En diciembre de 1996 habían aumentado 20,7 por ciento en relación con el año anterior” (Banco de México, 1996: 1). Un poco más adelante agrega: “un importante aumento en la productividad del trabajo en el sector manufacturero y una reducción de los costos unitarios reales de la mano de obra del sector manufacturero, fue lo que permitió que el tipo de cambio real, medido mediante costos unitarios del trabajo, mantuviera niveles muy favorables para la competitividad internacional de las exportaciones manufactureras” (Banco de México, 1996: 2).

Para fortalecer las finanzas públicas en 1996, se ajustaron los precios y las tarifas de los servicios públicos. Por otra parte, el sector público no financiero tuvo un balance cercano al equilibrio, su déficit fue de 0,1 por ciento del PIB. El Banco de México sintetiza la actuación económica del gobierno de la siguiente manera: “En 1996, el balance económico de las finanzas públicas terminó prácticamente equilibrado, por lo que la política de deuda pública se enfocó, fundamentalmente a refinanciar las obligaciones preexistentes, procurando mejorar el costo y la estructura de la deuda (Banco de México, 1996: 3). Todas estas tendencias se sintetizan en un aumento del PIB de 5,1 por ciento en 1996 con respecto a 1995; sin embargo, el último trimestre de 1996 aún no alcanzaba la cifra del trimestre correspondiente de 1994.

3. LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO SEGÚN DECILES DE HOGARES

Los deciles de hogares que se emplean usualmente en las publicaciones oficiales enturbian el registro y la comprensión de las tendencias de lo que efectivamente ha sucedido con las condiciones de vida o con el uso productivo de los recursos con que cuentan los hogares. Cada vez que se jerarquiza por el ingreso del hogar (sea monetario, en especie o total) no se controla por el impacto que tiene el tamaño del

hogar sobre la estratificación el tamaño del hogar ya sea medido por el número de personas o por cuantía de perceptores. Para afinar la medición de la desigualdad y perfilar en mayor detalle las tendencias a lo largo del período 1977 a 1996 decidimos construir deciles de ingreso per cápita.

Utilizar los deciles de hogares ordenados según su ingreso monetario per cápita, en lugar de los tradicionales deciles de hogares dispuestos según su ingreso monetario, permite controlar el efecto que tienen el tamaño del hogar sobre la distribución del ingreso.¹ Se tiene así una medida más depurada que refleja con mayor fidelidad lo acontecido. Con base en esta información, podremos formarnos una idea más o menos clara de cuáles deciles ganaron y cuáles perdieron entre dos puntos del tiempo. Sin duda, esta es una información interesante que puede adquirir pleno sentido al contextualizarla históricamente. Sin embargo, el artificio estadístico de los deciles no permite, de primera intención, formarse una idea de cuáles fueron los grupos sociales beneficiados y cuáles los perjudicados en la repartición por la forma como se repartió el ingreso. El decil es un concepto estadístico útil para controlar el número de hogares por tamaño; sin embargo, enmascara a los actores sociales. Antes de mostrar la distribución del ingreso por deciles de ingreso per cápita presentaré una síntesis de los principales resultados de un estudio que permitió caracterizar a los grupos sociales enmascarados por los deciles (Cortés F., en proceso de publicación).

3.1. Un retrato hablado de los deciles

Para construir una representación de los grupos sociales que están incluidos en los deciles de ingreso per cápita, se hizo un análisis tomando pie en algunas variables de los hogares: el ingreso monetario medio, el tamaño, la relación autoconsumo a

-
1. El ingreso per cápita controla el tamaño del hogar. Sin embargo, otro elemento importante de la dinámica poblacional que interfiere en la medida de la desigualdad es la etapa del ciclo vital en que se encuentran los hogares. Este factor es especialmente importante en estudios de tendencia cuando, como en el período estudiado, está teniendo lugar la transición demográfica. Debe notarse que dos grupos domésticos de igual tamaño pueden diferir, en el número de perceptores nada más porque uno está más avanzado en el ciclo vital que el otro. Adicionalmente, las necesidades de consumo y por lo tanto el nivel de vida que se puede alcanzar con una determinada cantidad de dinero no sólo depende del tamaño, sino también del sexo y de la estructura por edades del hogar. De acuerdo con estas consideraciones, podríamos refinar aún más nuestras mediciones, calculando el ingreso por adulto equivalente en lugar del ingreso per cápita. No seguimos este procedimiento porque los resultados con uno u otro procedimiento no presentan diferencias significativas.

ingreso monetario, la estructura según posición en la ocupación y la ocupación. El estudio permitió delinear un bosquejo, una primera aproximación a la estructura social subyacente enmascarada por dichos agregados estadísticos.²

En la escala más baja de la pirámide social (tres primeros deciles) predominan los hogares diseminados por el campo y por los pequeños poblados del país. A pesar de que en promedio están formados por casi seis personas cuentan, para su subsistencia, con muy pequeñas cantidades de dinero para enfrentar los gastos cotidianos (entre poco menos de medio y uno y medio salarios mínimos) que completan con producción doméstica de autosubsistencia. En un mismo hogar es probable encontrar personas que se dedican a labores agrícolas en calidad de jornaleros, a la producción artesanal, a las actividades comerciales, a la venta de servicios menores y al servicio doméstico.

Los hogares clasificados entre el cuarto y séptimo deciles se localizan, preferentemente, en localidades de más de 2,500 habitantes (zonas de alta densidad) y en promedio están constituidos por cinco personas. Con un magro ingreso que en el mejor de los casos apenas supera dos y medio salarios mínimos y que no tiene un complemento significativo en la producción para autoconsumo, deben adquirir en el mercado todos los bienes necesarios para garantizar la reproducción biológica y social: alimentación, vivienda, vestuario, salud, educación, etc. La fuerza de trabajo de los hogares de estos sectores encuentra empleo en calidad de asalariados no agropecuarios, especialmente como trabajadores industriales, en los servicios personales y públicos (en los puestos más bajos de la organización estatal), como empleados domésticos, operadores de equipos de transportes, en las fuerza armadas y personal de protección y vigilancia; o bien como “cuenta propistas” en el comercio instalado, vendiendo bienes y servicios en calidad de ambulantes. De manera muy laxa los hogares de este estrato se podrían calificar como pertenecientes a la clase baja o media baja que viven en pequeños pueblos, o bien en las zonas marginadas de las principales ciudades, y que contando con muy escasos recursos monetarios deben alimentar un número respetable de bocas. El trabajo que desempeñan cubre un rango

2. Los resultados de esa investigación proporcionan una visión preliminar de los grupos sociales que conforman los diferentes deciles. Un análisis más profundo sería equivalente a develar la estratificación social mexicana, tema que supera con mucho los estrechos límites del examen de la desigualdad de la distribución del ingreso. Una exploración más detallada no solo debería incluir variables no consideradas en esta aproximación como es el caso, por ejemplo, de los niveles de instrucción, sino que además debería realizarse tomando en cuenta simultáneamente todas las variables. Sin embargo, no se siguió esta estrategia no solo por ser un tema subsidiario al propósito central de la investigación, sino también por las restricciones del tamaño de la muestra.

amplio que va desde la venta ambulante de productos, prestación de servicios menores (plomeros, tejedores de bejucos, ropavejeros, etc.) hasta algunos trabajadores de la educación y artistas de no muy buen pasar.

Los hogares de clase media se encuentran en el octavo y noveno deciles. Preferentemente habitan en zonas urbanas, sus ingresos ascienden a una suma respetable, en comparación con el primero y segundo estratos (hasta cuatro y medio salarios mínimos); su tamaño está por debajo de la media nacional (solo cuatro personas por hogar). Los miembros de estos grupos domésticos “se ganan la vida” realizando actividades por cuenta propia y asalariadas no agrícolas. En este estrato, destacan los trabajadores de cuello blanco tales como oficinistas, comerciantes, vendedores y agentes de ventas, personal de control en las actividades fabriles y artesanales, servicios personales y servicios públicos, así como profesionistas y técnicos. También hay algunos trabajadores de cuello azul relativamente bien remunerados que laboran como operadores de equipo de transportes y trabajadores industriales. Es probable que estos sean obreros especializados o bien trabajadores que han prestado sus servicios durante muchos años de modo que tienen primas de antigüedad relativamente jugosas. También se encuentran miembros de las fuerza armadas.

En el último decil están los hogares de la clase media alta. Son de tamaño reducido (3,5 personas en promedio) y tienen un ingreso de casi once salarios mínimos que seguramente les da un pasar por la vida relativamente holgado. El ingreso es la retribución que perciben por su desempeño como empresarios o como asalariados no agropecuarios. En este estrato se encuentran profesionales, ya sea que trabajen por cuenta propia o como asalariados; técnicos, trabajadores de la educación y artistas; funcionarios públicos o funcionarios privados; oficinistas y comerciantes; vendedores y agentes de ventas. Considerando en conjunto las características de este decil, resulta evidente que los profesionales que están en él son aquellos que han alcanzado suficiente prestigio en su actividad independiente o bien altos puestos en las organizaciones en que prestan sus servicios; los funcionarios son los que desempeñan los puestos más elevados; los comerciantes son los establecidos, que operan o laboran en empresas con volúmenes significativos de capital; los vendedores y agentes de ventas probablemente son los asociados a las grandes firmas, etc.

Se debe dejar claramente establecido que desde ningún punto de vista nuestro objetivo fue elaborar una estratificación de la sociedad mexicana. Tal empresa implicaría una investigación de envergadura tal que distraería del propósito central que anima este estudio. Más bien esta sección debe entenderse como un cuadro

impresionista; es decir: como un conjunto de pinceladas gruesas que solo a distancia adquieren el sentido de una totalidad coherente. Este es el papel que juegan los estratos. La estratificación a la que se ha llegado no contradice, sino profundiza la que se construyó en un estudio anterior (Cortés F. y R.M. Rubalcava, 1991: 45 a 93) que se basó en una serie de trabajos de investigación realizados por distintos autores y en los datos publicados de las Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) de 1977 y de 1984.

Nótese que la estructura social que se ha derivado a partir de la información de las ENIGH no aparecen los sectores sociales realmente adinerados. ¿Será posible que no estén representados en estas encuestas?

3.2. Ajuste a Cuentas Nacionales: ¿Corrección de sesgos?

No es una novedad afirmar que las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares subestiman el ingreso. Más aún, el grado de subreporte con respecto a Cuentas Nacionales ha fluctuado entre 46 y 38 por ciento en 1984 y 1992, respectivamente (Cortés F., en proceso de publicación).

El ingreso que falta en las encuestas para llegar a la cuantía que queda en manos de los hogares según Cuentas Nacionales (contra cuyas magnitudes se calcula el porcentaje de subestimación) tiene dos fuentes: subdeclaración y truncamiento (o cobertura). La primera se debe a que las personas no declaran todo el ingreso que ganan y se supone que el monto crece en la medida en que se asciende por la estratificación de ingresos. La segunda no elimina parte de las percepciones, sino a los hogares mismos. Las dos fuentes que distorsionan las cifras se caracterizan porque aumentan el error de medición con el crecimiento de la desigualdad. La explicación es simple, a mayor iniquidad hay menos hogares que tienen más ingreso y, como la subdeclaración es mayor en los niveles más altos, entonces tenderá a aumentar. Lo mismo ocurre con la cobertura: en tanto más se concentra el ingreso menos unidades tienen más y son estas las que no salen sorteadas o no contestan. Las mismas razones se aplican a las comparaciones de los niveles de desigualdad entre dos regiones geográficas. Sí; por ejemplo, dos países utilizan los mismos procedimientos de muestreo y usan hogares como unidad de selección, el grado de subestimación será mayor en aquel que presenta los mayores niveles de desigualdad. En los análisis a lo largo del tiempo, la operación conjunta de las dos fuentes de error conducen a atemperar el aumento de los índices de desigualdad en los períodos en que aumenta sistemáticamente y viceversa.

El método de ajuste utilizado con mayor frecuencia opera a través de las fuentes del ingreso (se debe a O. Altimir, 1982) y está diseñado para corregir por subestimación. Al aplicarlo se hace coincidir las remuneraciones al trabajo, el ingreso por negocios propios y la renta de la propiedad de las ENIGH con las partidas correspondientes de Cuentas Nacionales resolviéndose, de este modo, la discrepancia entre ambas fuentes. Este procedimiento tiene el inconveniente de adjudicar a las personas y hogares que están en la muestra los ingresos que no se registraron debido al truncamiento. Podríamos decir que introduce una redistribución ficticia del ingreso asignándoles a los sectores sociales representados en la muestra las cantidades que percibieron los excluidos. Un tratamiento más detallado de los sesgos de las ENIGH se encuentra en el apéndice 1.

La distancia entre lo que efectivamente ha sucedido con la distribución del ingreso en la sociedad y los procesos que quedan registrados por las mediciones de las ENIGH abren dos caminos a la investigación. El más transitado ha sido ajustar los ingresos a Cuentas Nacionales. El otro consiste en analizar la información tal cual ha sido entregada por los organismos oficiales. No seguiremos el camino del ajuste por las razones señaladas en los párrafos anteriores y en el apéndice 1, más bien, estudiaremos la evolución de la desigualdad a partir de la información oficial sin ajuste. Esta estrategia analítica debe evitar el peligro de formular interpretaciones que vayan más allá de los límites impuestos por los datos.

3.3. Distribución del ingreso: 1977 a 1996

Iniciaremos esta sección mostrando la evolución de los ingresos medios por hogar en el período 1977 a 1996. Esta información será usada como telón de fondo para realzar los cambios de la desigualdad de la distribución del ingreso.

En general las cifras de ingreso medio por hogar desplegadas en el cuadro 2 son consistentes con la evolución de la economía del país. Los datos de 1984 y 1996 reflejan las consecuencias de las crisis económicas de 1982 y 1994-5. En efecto, la cantidad de dinero en manos de los hogares se redujo en 7,7 por ciento durante la contracción de los ochenta y en 26,3 por ciento en los noventa. El crecimiento sostenido entre 1989 y 1994 es coherente con la expansión económica de ese período; aumentó el 4,6 por ciento entre 1989 y 1992 y en 5 por ciento entre 1992 y 1994. El único dato discordante es el aumento del 11,9 por ciento en el lapso 1984 a 1989 en circunstancias que esos años fueron de estancamiento económico.

CUADRO 2
Ingreso mensual monetario medio por hogar,
según deciles ordenados por ingreso per cápita del hogar
(en pesos de marzo de 1999)

Deciles	1977	1984	1989	1992	1994	1996
I	536,9	766,0	725,9	593,2	685,3	589,4
II	1.093,3	1.319,4	1.407,4	1.304,7	1.346,5	1.131,4
III	1.539,9	1.808,4	1.882,9	1.916,2	1.890,3	1.469,7
IV	2.108,6	2.210,5	2.328,8	2.291,8	2.379,6	1.842,3
V	2.533,1	2.705,8	2.817,9	2.779,8	2.880,7	2.128,0
VI	3.223,5	3.267,1	3.362,3	3.258,8	3.332,1	2.640,5
VII	4.034,6	3.898,0	3.901,3	3.908,3	4.005,2	3.026,5
VIII	4.981,1	4.816,9	4.817,4	4.755,7	5.032,7	3.732,1
IX	6.706,2	5.907,5	6.119,2	6.582,5	6.844,5	5.068,5
X	13.12,3	10.704,4	13.989,2	15.842,2	16.713,0	11.478,5
Ingreso medio por hogar	4.599,8	4.298,3	4.810,6	5.029,9	5.280,9	3.894,4
Perceptores por hogar	1,53	1,58	1,67	1,69	1,73	1,77

Cálculos propios a partir de las siguientes encuestas: Secretaría de Programación y Presupuestos, Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1977. INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH-1984); INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH-89), INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH-92), INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH-94), INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH-96).

Esta inconsistencia entre el dato micro y macroeconómico podría explicarse aduciendo que la medición de los ingresos en 1984 está sujeta a mayores errores que la de 1989 debido a su reducido tamaño de muestra y que por ello subestima los ingresos medios. Desde otro punto de vista, aunque no independiente del anterior, se suele argumentar que las encuestas registran un aumento porque la subestimación en 1989 es menor que en 1984.³ Ambas explicaciones apuntarían a la necesidad de

- Este argumento sería correcto si se cumpliera la condición de que el incremento en la cobertura de la encuesta de 1989 se debiera a una mayor proporción de hogares con altos ingresos que en 1984 y que la mejor representatividad diese como resultado una distribución de hogares más cargada hacia los ingresos altos o, en otros términos, que los nuevos casos tuviesen una distribución con mayor presencia de los sectores sociales hacia la punta de la pirámide. Si esta segunda condición no se cumpliera, el porcentaje de los ingresos de las ENIGH con respecto a Cuentas Nacionales puede aún crecer simplemente por la inclusión de más hogares cuya distribución es la misma que en 1984 o por

corregir los datos, lo que se lograría expandiendo la información de las muestras hasta alcanzar los guarismos de Cuentas Nacionales. Sin embargo, ya sabemos que esta solución es inadecuada. Con la información que tenemos no se puede descartar la conjetura de los problemas de muestreo o el efecto que podría tener la caída de la subestimación. Pero este problema aqueja a toda la serie. Los cálculos de ajuste a Cuentas Nacionales realizados hasta 1992 muestran una clara tendencia a la disminución de la discrepancia entre ambas fuentes, de modo que debería provocar anomalías en toda la serie. Esto quiere decir que por la misma razón que se pone en duda el crecimiento del ingreso medio de los hogares entre 1984 y 1989 habría que recelar de los aumentos registrados desde 1989 en adelante.

Estas no son las únicas vías para explicar el caso desviado. Habría que considerar que los hogares podrían compensar el efecto de la pérdida de lo que recibe cada receptor, ampliando el número de empleos o la jornada laboral, ya sea intensificando el número de horas laboradas por día o la cantidad de días trabajados por semana. Las ENIGH muestran que el número de empleos por hogar ha decrecido en lugar de expandirse entre 1984 y 1994; que las semanas trabajadas no han variado (se mantuvo alrededor de 3,8 por mes) y que el total de horas trabajadas, que es la suma del tiempo dedicado al empleo principal y al secundario, se conservó relativamente estable entre 46 y 48 horas por semana. Resta aún indagar la posibilidad que los hogares hayan seguido la estrategia de aumentar el número de receptores. Considerando que no se registró una explotación intensiva de los miembros de los hogares debemos examinar la posibilidad que los grupos domésticos hayan realizado un aumento extensivo de su actividad.

Para ayudar a una mejor comprensión del significado y de la evolución del ingreso monetario medio de los hogares, es conveniente realizar un breve ejercicio numérico tomando pie en los datos de las ENIGH. Se sabe que alrededor del 65 por ciento de dicho ingreso se origina en las remuneraciones al trabajo y que un 25 por ciento adicional proviene de la explotación de negocios propios; es decir, ambas fuentes dan cuenta del 90 por ciento (véase cuadro 6). Esta información nos convoca a enfocar la búsqueda (del porqué del extraño aumento del ingreso medio de los hogares entre 1984 y 1989) en el comportamiento de ambas fuentes de ingreso.

una distribución de los hogares adicionales corrida hacia los valores inferiores. En estos últimos casos el aumento observado no radicaría en la disminución del truncamiento. Lo que se quiere destacar es que no es lógicamente correcto sostener, a partir del acercamiento entre los ingresos de las encuestas y los de Cuentas Nacionales que las ENIGH están representando mejor la distribución de los ingresos según estratos sociales.

Las ENIGH muestran que entre 1984 y 1989 el salario por perceptor disminuyó un 3 por ciento mientras que las ganancias aumentaron alrededor de un 31 por ciento (véanse cuadros del apéndice). Tomando en cuenta dichas variaciones y la incidencia de ambas fuentes, el ingreso de los hogares debería haber aumentado, en esos años, en alrededor de 8 por ciento (poco más de 1,5 por ciento anual) y no cerca de 12 por ciento. Efectivamente, los pagos por trabajador cayeron en 1989 con respecto a 1984, pero los trabajadores por cuenta propia y los empresarios ganaron más; el saldo neto es un magro crecimiento de 8 por ciento en cinco años. Pero aún resta un saldo que no quedaría explicado por estos cálculos que no deja de ser importante. ¿De dónde sale el 4 por ciento restante?

Una posible respuesta sería de las rentas del capital y de las transferencias. Pero dada la escasa importancia que tienen en la integración de los recursos económicos del hogar, su crecimiento, para explicar el 4 por ciento que falta, debería ser totalmente desproporcionado. Es por ello que se impone analizar la posibilidad de que el aumento en el ingreso de los hogares se deba en parte al incremento en el número de perceptores.

El ingreso monetario que percibe un hogar se constituye no solo por lo que gana cada uno de sus miembros, sino, también, por el número de personas que se involucran en actividades que proporcionan ingresos. Se podría pensar que en situaciones de crisis generalizadas donde caen los salarios, se reducen las ganancias tanto de los negocios como de los trabajadores por cuenta propia, y también las rentas del capital en sus diversas formas (intereses de todo tipo y dividendos), se toman decisiones para evitar la caída de los niveles de bienestar. Las cifras del cuadro 2 avala la idea de que una parte del crecimiento del ingreso de los hogares, en el lapso que media entre 1984 y 1989, tuvo su origen en el número de perceptores. Nótese que este pasó de 1,58 a 1,67.

El análisis del caso desviado nos pone sobre la pista de un problema de carácter más general. En efecto, los resultados de los otros períodos no parecen extraños porque el signo de la variación coincide con los períodos de crisis, estancamiento o leve auge económico. Sin embargo, hay que destacar que también se caracterizan por el aumento en el número de perceptores. El cuadro 21 muestra que la cantidad de personas por hogar involucradas en la generación de los ingresos aumentó a lo largo de todo el período: se elevó sistemáticamente de 1,53 en 1977 a 1,77 en 1996.

Los ingresos medios de los hogares han aumentado o no han caído tanto porque cada vez más miembros participan en actividades que generan dinero. Esto quiere decir que si los hogares no hubiesen recurrido a la autoexplotación extensiva de su

fuerza de trabajo, entonces las caídas de los ingresos medios por hogar hubiesen sido mayores y los aumentos menores que los registrados por las encuestas. El crecimiento en el número de perceptores amortigua las consecuencias de los vaivenes macroeconómicos sobre el bienestar de la población.

Dada la importancia de este fenómeno cabe preguntarse, ¿Qué procesos sociales son los que impulsan a los hogares a la amplificación del uso de la fuerza de trabajo? Son tres los factores que podrían estar detrás de la expansión en el número de perceptores: (i) la transición demográfica, (ii) el aumento del trabajo femenino a consecuencia del proceso de modernización (iii) la estrategia de los hogares en defensa de sus niveles de bienestar.

La tercera fase de la transición demográfica (caída en la fecundidad) cuyo inicio se remonta a mediados de la década de los setenta (CONAPO, 1995) se reflejó en una disminución sistemática del número medio de miembros por hogar de menos de 15 años que pasó de 2,59 en 1977 a 1,64 en 1996; a su vez el tramo de 15 a 24 años se mantuvo alrededor de 1 persona por hogar hasta 1992 y desde ese año empezó a declinar llegando a 0,92 en 1996. El número medio de adultos mayores de 25 años se mantuvo en 2 a lo largo de todo el período (apéndice 3). Las tendencias demográficas no se reflejan en un aumento en el número de adultos mayores por hogar, seguramente debido a que los hijos en esas edades forman nuevos hogares, sino en que se expresan en la caída del número de menores. Estos cambios posibilitan la sustitución del que trabajo femenino doméstico por trabajo en el mercado.

El aumento de la participación femenina es un fenómeno observable y bien documentado tanto conceptual como empíricamente. Durante los setenta ingresaron en el mercado de trabajo las mujeres que vivían en zonas urbanas, eran jóvenes, solteras, sin hijos y con un respetable nivel educativo (Christenson B., B. García y O. de Oliveira, 1989: 258 a 274; García B. y O. de Oliveira, 1990: 362 a 365), estas fueron preferentemente mujeres de clase media (García B. y E. Pacheco, en proceso de publicación:8) mientras que en los ochenta salieron a trabajar las mujeres casadas con bajos niveles educativos, hijos pequeños, y que vivían en hogares con condiciones económicas precarias. A estas mujeres de los sectores populares, el agobio económico y la carencia de recursos en el hogar las aventuró al trabajo por un pago para ayudar a solventar los gastos imprescindibles de la reproducción cotidiana (García B. y O de Oliveira, 1992; 371 a 378).

Muchos años de investigaciones, realizadas por científicos sociales (antropólogos, sociólogos, sociodemógrafos, y economistas) tanto en las grandes metrópolis del país como en ciudades de tamaño medio, muestran que los hogares

mexicanos han recurrido al empleo de la fuerza de trabajo para evitar los efectos de las crisis sobre sus niveles de bienestar. Apoyándonos en el conocimiento acumulado, podríamos sostener que la intensificación del esfuerzo productivo de los hogares es una consecuencia directa del deterioro en las condiciones económicas de los sectores más desfavorecidos del país, quienes para defender sus precarios niveles de vida no tienen otra opción que recurrir al trabajo femenino, al de los viejos y de los miembros en edad escolar (González de la Rocha M., 1988; Chant S. 1998; Oliveira O., 1988; Selby H., 1988; De Barbieri M. T., 1989; Cortés F. y R. M. Rubalcava, 1991; Chant S., 1991; Tuirán R., 1993, González de la Rocha M., 1994: 136 a 139; Escobar A. y de la Rocha M., 1995; Cortés F., 1995 (a) y 1995 (b)).

CUADRO 3

Número medio de perceptores según deciles de ingreso monetario per cápita

Deciles de ingreso monetario						
	1977	1984	1989	1992	1994	1996
I	1.24	1.38	1.39	1.35	1.56	1.36
II	1.41	1.39	1.45	1.45	1.66	1.38
III	1.48	1.44	1.52	1.61	1.65	1.57
IV	1.47	1.54	1.59	1.61	1.73	1.58
V	1.43	1.51	1.63	1.69	1.74	1.69
VI	1.49	1.60	1.73	1.72	1.78	1.81
VII	1.52	1.68	1.72	1.85	1.80	2.01
VIII	1.59	1.72	1.91	1.81	1.94	2.04
IX	1.66	1.76	1.81	1.87	1.80	2.17
X	1.79	1.61	1.73	1.72	1.74	2.09
Total	1,53	1,58	1,67	1,69	1,74	1,77

Cálculos propios a partir de las siguientes encuestas: Secretaría de Programación y Presupuestos, Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1977. INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH-1984); INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH-89), INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH-92), INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH-94, INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH-96).

Los resultados de estas investigaciones no son de validez general universal, muy por el contrario se restringen a los estratos más bajos de las sociedades urbanas del país. La investigación de estos aspectos en las zonas rurales es casi inexistente. Una investigación reciente muestra que en los hogares en que predomina el ingreso por negocios propios agrícolas, el número de perceptores por hogar es inferior al total nacional y que se mantiene relativamente constante hasta 1992, elevándose solo entre 1994 y 1996 (Rubalcava R. M., 1999: 156). Esta información si bien es valiosa debe tomarse con cautela porque el dato de 1977 se basa en una estimación que depende de varios supuestos y porque el sector agrícola se asienta en las zonas rurales pero éstas incluyen muchas más actividades que las propiamente agrícolas.

En síntesis, el ingreso medio de los hogares no solo depende de cuánto ganó cada perceptor, sino, también, de su número: puede aumentar (disminuir) porque cada uno gana más (menos) o porque hay más (menos) personas del hogar desempeñando actividades remuneradas. Esto quiere decir que dicho ingreso no refleja fielmente las variaciones en las tasas de salario, de ganancia y de rentabilidad del capital; es decir, no varía en la misma forma en que se mueven las variables macroeconómicas. Las modificaciones que experimentan no se transmiten directamente al hogar, sus efectos están modulados por cuántas personas participan en la generación del ingreso. El efecto de las medidas de política macroeconómica y de sus consecuencias sobre el ingreso de los hogares no es directo, estos núcleos los filtran a través de la participación económica de sus miembros. Por ahora hay suficiente evidencia empírica como para sostener que este mecanismo opera en los sectores populares urbanos y poco apoyo empírico para afirmarlo para las zonas rurales.

Una mirada somera al ingreso monetario medio por deciles muestra que entre 1977 y 1984, período signado por la crisis de 1982 se redujeron sustancialmente los ingresos del noveno y décimo deciles, y crecieron sustancialmente los ingresos medios por hogar de los tres inferiores. En los años del estancamiento económico (1984 a 1989) los ingresos medios por hogar experimentaron leves cambios con excepción del décimo. Entre 1989 y 1992, lapso en que se inicia una recuperación del crecimiento que se frenará abruptamente en diciembre de 1994, predominan las fluctuaciones pequeñas con las excepciones del 10 por ciento de los más pobres que tienen una pérdida significativa y de los hogares del 20 por ciento superior que logran nuevamente un aumento de importancia. Entre 1992 y 1994 en medio del optimismo generalizado por la marcha de la economía crecen los ingresos de todos los hogares, pero con mayor intensidad el decil de los más pobres. La caída del ingreso medio de los hogares en el lapso signado por la crisis de 1994-5 es del

orden del 26 por ciento. Sin embargo, esta vez la reducción tendió a ser mayor en los deciles superiores. Con este telón de fondo ya estamos en condiciones de profundizar el análisis de la desigualdad en la distribución del ingreso monetario en el período comprendido entre los años de 1977 y 1996. En el cuadro 4 se presentan las participaciones en el ingreso monetario de los deciles de hogares contruidos a partir de los ingresos per cápita.

Tomando en cuenta los patrones de cambio en las participaciones relativas se puede dividir en tres el período en estudio. El primero, 1977 a 1984, se caracteriza porque pierde relativamente el 20 por ciento superior en favor del 80 por ciento más pobre, produciéndose así una disminución de la desigualdad. El cuadro 4 muestra que el aumento del ingreso por hogar de los deciles agrarios (del primero al tercero) es el más pronunciado, esto no es más que un claro reflejo de la bonanza económica que vivió la agricultura en esos años. Cuando el resto de la economía estaba contraída la agricultura creció al 2,0, 2,7 y 3,8 por ciento anual en los años 1983, 1984 y 1985 respectivamente.

La política de realineación de los precios internos a los internacionales mejoró los precios relativos de los productos agrícolas, incluyendo el maíz. Este movimiento de precios favorable a la economía de los hogares agrícolas (incluidos los campesinos) fue reforzado por buenas condiciones climatológicas (Lustig N., 1994:105). Los sectores populares urbanos (del cuarto al séptimo deciles) contrarrestaron la caída salarial y del empleo formal, aumentando el número de perceptores especialmente en las actividades no estructuradas, de modo que los ingresos por hogar no cayeron tanto y sus participaciones relativas aumentaron levemente (cuadro 3). Los sectores medios combinaron el uso de sus recursos humanos con la disminución de activos y ahorros y al igual que el sector medio alto recortaron y cambiaron la estructura del gasto (Cortés F., en proceso de publicación). El conjunto de estos tres movimientos hace que se acerquen los extremos de la distribución del ingreso, lo que se traduce en un coeficiente de Gini que disminuye.

CUADRO 4

Participación porcentual de los deciles de ingreso monetario per cápita en el ingreso monetario

Deciles	1977	1984	1989	1992	1994	1996
I	1.0	1.4	1.1	1.0	1.0	1.1
II	2.0	2.5	2.3	2.1	2.1	2.3
III	2.9	3.6	3.3	3.1	3.0	3.2
IV	4.0	4.6	4.4	4.0	3.9	4.1
V	5.2	5.8	5.5	5.1	5.0	5.2
VI	6.6	7.3	6.7	6.3	6.2	6.5
VII	8.5	9.2	8.5	8.1	8.0	8.3
VIII	11.6	12.0	11.0	10.8	10.5	10.9
IX	17.1	16.8	15.6	15.9	15.5	15.6
X	41.2	36.8	41.6	43.6	44.7	42.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Gini	0.526	0.477	0.518	0.532	0.538	0.521

Fuente: Cálculos propios a partir de los microdatos de las ENIGH77, ENIGH84, ENIGH89, ENIGH92, ENIGH94, ENIGH96.

El segundo período, comprendido por los años 1984 y 1994, se caracteriza porque la distribución del ingreso monetario tiende a favorecer a la cúpula y a perjudicar al 80 o 90 por ciento inferior. Este proceso tiene lugar independientemente de la suerte de la economía. Se da tanto en épocas de auge (1989 a 1994) como de estancamiento económico (1984 a 1989). En este último período, los pagos al factor trabajo continúan descendiendo a lo largo de todo el quinquenio y la tasa de desocupación abierta se abate lenta pero sistemáticamente, pasa de 5,6 por ciento en 1984 a 3,0 en 1989. La evolución favorable de la agricultura se acabó en 1986 y su comportamiento estuvo por debajo del que alcanzó el país. Las condiciones empeoraron en este sector a consecuencias del deterioro de los precios agrícolas, de las malas condiciones climáticas, y de la disminución en los subsidios y créditos (Lustig N., 1994: 101 a 105).

La crisis de la agricultura se refleja en que los ingresos por perceptor, medidos en pesos de 1998, pasaron de \$2.580,9 en 1984 a \$2.080,9 en 1989, lo cual significó una merma del ingreso per cápita de \$676,9 a \$568,9 respectivamente, que fue parcialmente absorbida por más miembros generando ingresos. Esta reducción en el

sector agrícola contrasta con el leve crecimiento registrado en el ingreso monetario por perceptor de \$ 3.038,2 a 3.138,2 y per cápita de \$1.051,4 a \$1.183,7 (en pesos de 1998) (Rubalcava R.M., 1999: 155 a 157). En el sector medio bajo (cuarto al séptimo deciles) la caída de salarios es parcialmente contrarrestada por el aumento en los perceptores de modo que sus participaciones relativas no caen tanto como en los sectores medios (octavo y noveno deciles) (cuadro 3). Es el décimo decil el que obtiene una importante ganancia relativa. En síntesis, la desigualdad aumenta porque se distancian los extremos. Pierden los sectores agrarios y ganan los funcionarios públicos y privados, los profesionales, los vendedores, los agentes de ventas, etc.

En el período 1989 a 1994, el ingreso medio de los hogares aumentó sistemáticamente, pero este crecimiento favoreció al décimo decil (cuadro 4), el de los restantes experimentó modificaciones leves, excepto los dos inferiores que sufrieron caídas significativas. Los productos del crecimiento económico fueron a parar a los bolsillos del décimo decil.

En síntesis durante el lapso comprendido entre los años 1984 y 1994 aumentó sistemáticamente la desigualdad en la distribución del ingreso monetario de los hogares. Este crecimiento fue impulsado principalmente por el ensanchamiento constante en la participación del décimo decil. Sin embargo, se pueden distinguir dos subperíodos. En el primero, de 1984 a 1989, la tendencia concentradora del décimo decil fue reforzada por la caída abrupta en la participación de los deciles rurales. Pero de 1989 a 1994 los deciles agrarios mantuvieron la misma porción del pastel.

El tercer período se caracteriza por una reversión de la tendencia que se había observado durante la década anterior; después de la crisis económica de 1994-5, fecha a partir de la cual se produjo entre otras cosas, una brutal contracción del ingreso medio de los hogares (cuadro 2), aumenta la participación relativa de todos los deciles excepto el décimo. Nuevamente tiene lugar, tal como en 1984, un proceso de equidad por empobrecimiento, pero esta vez pierden todos los sectores sociales aunque la caída es mucho más pronunciada en el décimo.

El estudio pormenorizado de los cambios en la distribución del ingreso ameritan dos consideraciones: (i) El análisis de la distribución del ingreso *vis à vis* los distintos momentos de la economía pone en cuestión el vínculo que normalmente se establece entre tipo de modelo económico y distribución del ingreso. Pareciera que los cambios bruscos en la desigualdad están más relacionados con la profundidad de la crisis. (ii) El truncamiento de la distribución del ingreso de los hogares impide registrar las redistribuciones a favor o en contra de los más adinerados. La base empírica solo nos hace visible lo que acontece con los cambios en las participaciones relativas de una

pirámide social truncada. No están los indígenas monolingües ni los sectores sociales de la cúspide; la sección que se observa tiene en la base sectores agrarios y en la parte superior a la clase media alta, por lo tanto la información de las ENIGH limita la validez de las interpretaciones.

Teniendo en cuenta esta restricción, vale la pena formularse la pregunta, ¿qué provoca que las crisis profundas sean seguidas por una disminución de la desigualdad?

4. LA DESCOMPOSICIÓN DEL ÍNDICE DE GINI SEGÚN FUENTES

Para elaborar una respuesta a la pregunta formulada, al finalizar la sección precedente en este apartado realizaremos un estudio de la evolución del índice de Gini según fuentes de ingreso. Hay que señalar que el ingreso monetario que percibe un hogar puede provenir de las retribuciones por la venta de fuerza de trabajo (remuneraciones al trabajo), por actividades empresariales (renta empresarial), por activos (renta de la propiedad), o bien de las transferencias que perciben de otras instituciones o de otros grupos domésticos, como es el caso de las jubilaciones y pensiones, indemnizaciones, becas y donativos, remesas originadas en el país o en el exterior, etc. Algunos hogares nutrirán sus presupuestos de solo una de las fuentes y otros combinarán dos o más de ellas. En el cuadro 5 presentamos una descomposición del índice de Gini según la contribución que hace cada fuente (Leibbrandt M. y I. Woolard, 1996: 21 a 24).

Aun cuando el índice de Gini del ingreso monetario es más elevado que el que se presentó en la sección anterior (estos se calcularon con los datos hogar por hogar mientras que aquellos se obtuvieron con base en la distribución según deciles de ingreso), sus perfiles en el tiempo son similares: la desigualdad disminuyó entre 1977 y 1984, creció de ahí hasta 1994, aunque entre 1992 y 1994 el alza fue insignificante, volvió a caer en 1996. La columna “aporte” contiene la contribución a la formación del Gini del ingreso monetario. Además, para cada año se incluye también el peso relativo con que concurren a la constitución del coeficiente.

CUADRO 5
Índices de concentración de Gini y su descomposición por fuentes del ingreso monetario

Fuentes	1977		1984		1989		1992		1994		1996	
	Aporte	%	Aporte	%	Aporte	%	Aporte	%	Aporte	%	Aporte	%
Remuneraciones al trabajo	0.370	69.9	0.284	61.1	0.282	56.0	0.316	60.7	0.369	70.0	0.328	65.0
Renta empresarial	0.126	23.8	0.128	27.4	0.163	32.4	0.167	32.1	0.130	24.5	0.135	26.8
Renta de la propiedad	0.007	1.4	0.024	5.1	0.028	5.6	0.009	1.7	0.010	1.9	0.013	2.7
Transferencias	0.026	5.0	0.030	6.4	0.030	6.0	0.028	5.5	0.019	3.6	0.028	5.5
Ingreso monetario	0.530	1000	0.466	1000	0.504	111000	0.521	1000	0.528	1000	0.504	1000

Fuentes: Bases de datos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP 1977; INEGI, 1984, 1989, 1992, 1994 y 1996.

Una de las características sobresalientes de esta información es que los valores observados del índice de Gini están fuertemente determinados por lo que acontece con las remuneraciones al trabajo. En 1977 contribuye con casi un 70 por ciento, su importancia cae sistemáticamente hasta 1989, año en que alcanza el piso de 56 por ciento, y de ahí en adelante repunta para llegar a contribuir, nuevamente, con un 70 y un 65 por ciento en 1994 y 1996, respectivamente. La renta empresarial es la otra fuente que juega un papel de importancia. Su contribución es de casi un 24 por ciento en 1977 y se eleva al orden del 32 por ciento en 1989 y 1992, para caer en 1994 a un nivel prácticamente igual (24,5 por ciento) al que tuvo en 1977 volviéndose a elevar en 1996 (26,8 por ciento). Al tomar en conjunto las remuneraciones al trabajo y la renta empresarial nos percatamos de que, dependiendo del año, dan cuenta desde casi un 90 por ciento del índice de Gini (el mínimo de 88,4 por ciento lo alcanzan en 1989) hasta poco menos de un 95 por ciento (el máximo de 94,5 por ciento en 1994).

El cuadro 5 muestra también que las fluctuaciones del índice están fuertemente asociadas a los cambios de los salarios y subsidiariamente con las ganancias empresariales. Estas regularidades empíricas proporcionan un buen argumento para focalizar el análisis en los pagos al factor trabajo y en el ingreso por la explotación de negocios propios.

En la ecuación de descomposición participan la importancia relativa de cada fuente en la generación del ingreso, la desigualdad interna en cada una de ellas y la correlación de Gini. Este último concepto se define como la correlación por rangos entre los lugares que ocupan los hogares en la jerarquía (rangos) cuando se ordenan por el ingreso monetario y por cada una de las fuentes. Para simplificar la exposición nos concentramos solo en los cambios más significativos, haciendo caso omiso de la correlación de Gini.

El desplome de los salarios reales, cuyo inicio data de 1982, se reflejó en una disminución de la participación relativa de las remuneraciones al trabajo. En los años del estancamiento económico prácticamente no se modifican y empiezan a elevarse lentamente al ritmo de la aceleración económica que experimentó la economía entre 1989 y 1994. A pesar de ello debe notarse que recién en 1994 llegan a tener una importancia similar a la de 1977. La crisis de 1994-5 se manifiesta en una nueva reducción de los ingresos obtenidos por la venta del trabajo.

El comportamiento de los ingresos provenientes del trabajo autónomo sigue un patrón distinto al del trabajo dependiente. Después de la crisis de 1982, la importancia relativa de las entradas monetarias por ese concepto aumentó y se mantuvo en el mismo orden de magnitud hasta 1992; es decir, durante la época del estancamiento y de la leve recuperación acaecida después de 1989. Disminuye entre 1992 y 1994 (el crecimiento

CUADRO 6
Composición porcentual del ingreso monetario de los hogares según fuentes

	1977	1984	1989	1992	1994	1996
Remuneraciones						
al trabajo	0.674	0.600	0.606	0.625	0.668	0.634
Renta empresarial	0.251	0.282	0.281	0.280	0.239	0.253
Renta de la propiedad	0.012	0.035	0.036	0.016	0.016	0.019
Transferencias	0.063	0.083	0.078	0.079	0.077	0.094
Total	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

Fuentes: Cálculos propios a partir de las bases de datos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP, 1977, INEGI 1984, 1989, 1992, 1994 y 1996.

del PIB per cápita en 1993 fue de -1,3 por ciento respecto a 1992 y entre ese año y 1994, fecha de levantamiento de la encuesta creció en 1,8 por ciento) y se vuelve a elevar después del colapso económico de 1994-5. Nótese que la incidencia de los ingresos por negocios propios en el presupuesto de los hogares se mantiene relativamente estable en épocas de estancamiento o crecimiento lento y se acentúa en épocas de crisis profundas.

En el cuadro 7 están los *coeficientes de Gini para las cuatro fuentes* y para el ingreso total para las ENIGH que cubren el período 1977 a 1996. Los coeficientes de Gini por fuentes son bastante elevados, marcando así niveles de desigualdad que tienen poca relación con los órdenes de magnitud de los índices que hemos presentado a lo largo de todo este escrito. Son dos los elementos que se conjugan para producir Gini tan altos. El primero es que se calcularon con la información proporcionada por las bases de datos (por lo tanto tienen plena validez los comentarios hechos a propósito del Gini del ingreso monetario, *supra*). El segundo es que en su cómputo se usaron todos los hogares independientemente de si percibieron ingreso o no por este concepto. Así, por ejemplo, los hogares que no recibieron renta de la propiedad fueron incluidos asignándoles el valor cero. Este es un requisito matemático que impone la descomposición del índice de Gini.

CUADRO 7
Índices de Gini según fuentes del ingreso monetario de los hogares

Fuentes	1977	1984	1989	1992	1994	1996
Remuneraciones						
al trabajo	0.672	0.630	0.595	0.627	0.655	0.630
Renta empresarial	0.866	0.816	0.864	0.874	0.858	0.858
Renta de la propiedad	0.998	0.976	0.987	0.982	0.988	0.990
Transferencias	0.951	0.910	0.916	0.905	0.877	0.879
Ingreso monetario	0.530	0.466	0.504	0.521	0.528	0.503

Fuentes: cálculos propios a partir de las bases de datos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP, 1977, INEGI 1984, 1989, 1992, 1994 y 1996.

La medición en 1984, correspondiente a la ENIGH inmediatamente posterior a la crisis de 1982, mostró que la desigualdad en la distribución del ingreso monetario experimentó una disminución; este descenso fue marcado en las dos fuentes principales. El cuadro 8 muestra que en ese período la distribución del ingreso de los asalariados se abultó en los tramos inferiores: aumentó el porcentaje de hogares que recibieron hasta 2 salarios mínimos y consecuentemente disminuyó la participación relativa de los superiores. En cuanto a la renta empresarial, el cuadro 9 muestra que la mayor equidad se explica porque la distribución se sesgó hacia la derecha; es decir, disminuyó fuertemente la proporción de hogares que ganaron rentas por un monto de hasta 1 salario mínimo y aumentó el porcentaje de los que obtuvieron 10 o más. Se podría decir que en este lapso la disminución de la base de la pirámide fue mayor que el estiramiento de su cúspide. Nótese que los cambios en las dos distribuciones tienen sentido opuesto.

Entre 1984 y 1989, años de estancamiento económico, el aumento en la desigualdad tuvo su origen en que predominó la tendencia concentradora en la renta empresarial sobre los aires más equitativos que vivieron los trabajadores dependientes. En este lapso comprendido continuó el movimiento hacia una mayor equidad en la distribución del pago al factor trabajo, sin embargo, esta vez se explica por un adelgazamiento de la cola izquierda de la distribución; es decir, por una caída en el porcentaje de hogares que tenían un ingreso monetario de un salario mínimo o menos y un aumento consecuente de los intervalos superiores excepto el de más de 6 salarios mínimos (cuadro 8). El cuadro 9 muestra que el cambio más notable que se produce en la renta empresarial entre 1984 y 1989 es el aumento de la proporción de hogares que tienen renta empresarial menor a 1 salario mínimo.

De 1989 a 1994 el crecimiento de la desigualdad se explica, en gran medida, por las tendencias concentradoras en los productos del trabajo dependiente. A partir de 1989 los aumentos de la desigualdad entre los trabajadores dependientes (cuadro 8) tuvo su origen, fundamentalmente, en el crecimiento de la participación relativa de los hogares que tuvieron los más altos ingresos. La recuperación fue tan rápida que en 1994 se llevaron el mismo porcentaje que en 1977.

CUADRO 8
Distribución de las remuneraciones al trabajo. Porcentaje de hogares según intervalos de salarios mínimos de 1989

Salarios mínimos	1977	1984	1989	1992	1994	1996
Hasta 1	45.3	48.4	42.3	43.1	42.5	50.1
De 1.1 a 2	16.8	9.2	22.3	20.5	20.3	22.8
De 2.1 a 3	13.2	12.3	13.8	13.5	13.4	11.4
De 3.1 a 4	7.6	7.0	8.1	7.4	7.1	5.4
De 4.1 a 5	4.6	4.6	4.7	4.8	4.6	3.3
De 5.1 a 6	3.5	2.7	3.2	2.8	3.2	2.1
Más de 6	9.0	5.7	5.7	7.8	9.0	4.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuentes: Cálculos propios a partir de los archivos electrónicos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP 1977, INEGI 1984, 1989, 1992, 1994 y 1996.

En 1996 (con respecto a 1994) la desigualdad de las remuneraciones al trabajo tuvo una fuerte caída que se originó en la merma que experimentó la participación del tramo más elevado abultándose la distribución en la cola izquierda. Nótese la similitud con el movimiento que tuvo lugar entre 1977 y 1984.

Una mirada global al cuadro 7 muestra algunas regularidades interesantes. La desigualdad de las remuneraciones al trabajo tiende a disminuir en épocas de crisis y a aumentar en épocas de expansión.

Las fluctuaciones de la desigualdad de los ingresos por negocios propios son bastante menores. En general, varían aproximadamente entre 0,86 y 0,87. El único valor discrepante es el de 1984, localizado inmediatamente después de la crisis de 1982, que es de 0,82.

CUADRO 9
Distribución de la renta empresarial. Porcentaje de hogares
según intervalos de salarios mínimos de 1989

Salarios mínimos	1977	1984	1989	1992	1994	1996
Hasta 1	83.3	77.5	80.2	81.0	79.7	83.8
De 1.1 a 2.0	7.7	10.6	9.0	8.0	8.9	8.3
De 2.1 a 3.0	3.3	5.0	3.9	4.2	4.3	3.3
De 3.1 a 4.0	2.2	2.6	2.2	2.1	2.2	1.3
De 4.1 a 6	1.8	1.9	2.0	1.6	2.2	1.5
De 6.1 a 9	0.9	1.0	1.2	1.1	1.3	0.9
9.1 o más	0.8	1.3	1.5	1.9	1.5	0.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuentes: cálculos propios a partir de los archivos electrónicos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP1977, INEGI 1984, 1989, 1992, 1994 y 1996.

5. REFORMA ECONÓMICA Y DESIGUALDAD: CONSIDERACIONES FINALES

Este estudio mostró que las variaciones en el índice de Gini están determinadas principalmente por las remuneraciones al trabajo. Las contracciones económicas de 1982 y la de 1994-5, fueron seguidas por una disminución de la desigualdad, que se debió en gran medida a una pérdida de ingresos del décimo decil, en términos absolutos y relativos, y a la estrategia de los sectores populares urbanos de aumentar el número de perceptores. El acrecentamiento de la iniquidad (1984 a 1994) fue impulsada por la ampliación del tamaño del pastel apropiado por el decil más alto. Cuando la desigualdad cae es porque pierden los funcionarios públicos y privados, los profesionales, los vendedores y agentes de ventas, etc. y cuando crece es porque son ellos los que ganan.

En otro estudio en que también se analizan las ENIGH de 1984 a 1994, se concluyó que “el aumento que se registró de posiciones que aquí identificamos como directivas —profesionales, técnicos, directores, gerentes y supervisores— fue el factor que más contribuyó a acelerar la desigualdad. A un mayor nivel de desagregación, analizamos la contribución de distintas ocupaciones a la desigualdad total y encontramos que la mayor fuente de desigualdad fue el aumento tan grande que se dio en los ingresos de los supervisores y profesionales” (Alarcón D. T. McKinley, 1998: 76 y 77). La coincidencia con las conclusiones de este trabajo no es

sorprendente en la medida en que compartimos las mismas bases de datos. Sin embargo, sí es inesperado que un análisis sobre la transición y la distribución del ingreso en los países de Europa del Este haya llegado a resultados similares (Milanovic B., 1999: 18).

El hecho de que la dispersión salarial tenga un efecto tan determinante sobre la evolución de la desigualdad (a mayor dispersión mayor Gini y viceversa) da pie para establecer los vínculos entre la política económica y la iniquidad. Sabemos que el ingreso que perciben los hogares por la venta de su fuerza de trabajo depende de la tasa de salarios y del número de trabajadores asalariados. En México la autoridad económica fija año con año el salario mínimo, si bien esta tasa no es igual a la que efectivamente ganan los trabajadores sirve como referencia para determinar los reajustes anuales en toda la economía (Bortz J. 1985: 41, Reynolds C., 1970: 5). Así, cuando se toman decisiones respecto a las tasas salariales dentro de un programa económico cuyos objetivos pueden ser controlar la inflación, contener el alza en los costos de producción, aumentar exportaciones, etc. inadvertidamente suelen provocarse efectos laterales sobre la desigualdad en la distribución del ingreso.

En presencia de crisis económica las autoridades toman medidas para remontar el problema. Una de las políticas que se ha seguido con frecuencia en México ha sido recortar gastos del gobierno lo que se ha logrado a través del despido masivo de personal (o bien del ofrecimiento de la jubilación adelantada) y por la disminución de las compras de bienes y servicios. La primera de estas medidas tiene un efecto directo sobre el número de asalariados con que cuentan los hogares (anexo 3) mientras que la restricción de la demanda pública tenderá a provocar desempleo en el sector privado que abastece a las actividades gubernamentales.

Si las crisis se caracterizan porque la política pública abate salarios reales y a la vez los asalariados del gobierno y del sector privado despedidos se encontraban en los deciles superiores de ingreso, entonces tenderá a disminuir la dispersión salarial (caerá la desigualdad intra remuneraciones al trabajo) y por lo tanto a las crisis económicas seguirá necesariamente una caída de la desigualdad. En épocas de expansión, tenderá a ocurrir lo contrario.

El ingreso que se obtiene por la explotación de negocios propios también juega un papel en la evolución de la desigualdad en la distribución del ingreso. Las ENIGH engloban bajo este rubro principalmente las entradas que obtienen las pequeñas empresas y los trabajadores por cuenta propia que forman parte del sector informal (Cortés F., 1998: 53). Son estas las actividades que juegan el papel de válvula de escape en los momentos en que se contrae el sector formal (De Oliveira

y B. Roberts, 1993: 563). En situaciones de crisis, la disminución sistemática del salario real, en lugar de disminuir la oferta de trabajo de los sectores con menos recursos económicos la aumenta (Hernández- Licona G., 1997). La caída tendencial de la tasa de ganancia por mayor concurrencia en el sector informal (véase cuadro del anexo 2) es parcialmente compensada por aumentos en el número de miembros involucrados en actividades económicas lo que impide que crezca exageradamente la desocupación, contrarrestando así las fuerzas que tienden a provocar mayor desigualdad.

Debe recordarse que este estudio se propuso examinar la evolución de la desigualdad en México a partir de la información publicada por los organismos oficiales. No hay que olvidar que estos datos adolecen de sesgos de subdeclaración y truncamiento y que por lo tanto no reflejan la evolución de los ingresos de todos los sectores sociales ni cómo se ha repartido el pastel entre ellos. Con estas limitaciones en la base empírica es impensable proponerse estudiar la relación entre reforma económica y desigualdad. Las cifras solo reflejan los efectos de los programas económicos sobre el mercado de trabajo y sobre las ganancias del sector informal, así como las respuestas de los hogares en defensa de sus niveles de bienestar.

Pero aun cuando resolviésemos el problema de los sesgos en la medición de los ingresos, no se ve por qué debe haber una relación necesaria entre reforma económica y desigualdad en la distribución del ingreso. En efecto, hasta 1994 esta regla se aplicaba, sin duda, al caso mexicano. La información disponible muestra que la concentración del ingreso disminuyó lenta pero persistentemente desde 1963 a 1984 (Cortés F. en proceso de publicación). En 1987 se decide explícitamente cambiar el modelo y la encuesta inmediatamente posterior (1989) registra un aumento significativo. En 1996 a casi diez años de una política sostenida de más mercado vuelve a disminuir. Este resultado quiebra la regularidad empírica entre reforma y desigualdad.

La relación entre reforma económica y desigualdad no es mágica, sino que hay que buscarla a través del conjunto de políticas que define el nuevo modelo. Interesa, entonces, averiguar cómo, por ejemplo, privatización, apertura de la economía, flexibilización laboral, etc. afectan diferencialmente los ingresos de los hogares y por lo tanto la desigualdad. Sin embargo, el problema no es trivial ya que hay cuatro órdenes de dificultades que lo complican:

(i) Es habitual que las medidas de política que constituyen la reforma no necesariamente se apliquen en la misma secuencia ni con la misma intensidad. Aun cuando el gobierno y las autoridades económicas estén plenamente convencidas de las

bondades del cambio estructural, no tienen plena autonomía para decidir la secuencia y la intensidad con que pondrán en marcha el programa. La implantación de las políticas de reforma económica afectan diferencialmente los intereses de diversos grupos sociales, algunos estarán en contra de tal o cual acción específica mientras que otros la impulsarán. El punto central que se quiere destacar es que las consecuencias sobre la desigualdad en la fase de transición dependerán no solo de la voluntad política o de que se haya o no firmado compromisos con organismos financieros internacionales, sino, también, de los intereses económicos y poder de los actores sociales.

(ii) El estudio del impacto del ajuste estructural sobre la distribución del ingreso se complica aún más porque las medidas pueden tener efectos de diferente sentido en el corto, mediano y largo plazos. Tómese como ejemplo el ajuste fiscal. El recorte de personal al servicio del gobierno y la disminución del gasto corriente afectan directamente a los trabajadores del sector público e indirectamente a los del sector privado. En el caso de México la mayor parte de ellos viven en hogares pertenecientes a los deciles intermedios y superiores de la estratificación. Estos movimientos presionan hacia la disminución de la desigualdad en el corto plazo. Mientras que la otra cara de la medalla, la política de ingresos, podría acrecentar el precio de los servicios públicos, como, por ejemplo, electricidad, agua potable y otros, que de cobrarse a tasa fija tendrían un costo relativamente menor en la cúpula de la estratificación social lo que tendería a una distribución del ingreso más desigual. Podríamos seguir, con el ejemplo pero no lo consideramos necesario, pues nuestra intención es sólo mostrar que el problema requiere de un tratamiento integral (Bourguignon F., De Melo J., y Suwa A., 1991a: 1527).

Los modelos computables de equilibrio general son una de las estrategias seguidas para abordar en toda su complejidad el estudio de los efectos de las políticas de estabilización y ajuste y de cambio estructural sobre la distribución del ingreso y de la pobreza. Los estudios realizados desde esta óptica por Bourguignon *et al* han concluido que: (a) la respuesta solo se puede delinear haciendo análisis cuidadosos en los países que han puesto en práctica programas de cambio estructural (Bourguignon F., De Melo J., y Morrison C., 1991: 1504) (b) que los paquetes estándar de *shock* aumentan la desigualdad en América Latina y la disminuyen en África (Bourguignon F., De Melo J., y Suwa A., 1991b: 159).

Esta línea de trabajo también tiene su expresión en América Latina. La investigación impulsada por la Cepal, empleando modelos computables de equilibrio general, muestra que si las economías se someten a *shocks* que modifican los saldos de las cuentas del gobierno y del sector externo estos no provocan los mismos resultados sobre la desigualdad en todos los países. (Chisari O y Romero C., 1996;

Fernández y Lora, 1996; Urani A., Moreira A., Wilcox L., 1997; Jiménez L. F., 1997). De aquí se concluye que no sería conceptualmente correcto suponer que los paquetes estándares de *shocks* aumentan la desigualdad económica en la Región.

La conclusión que se deriva de los modelos computables de equilibrio general es que no ha sido posible establecer una teoría de validez universal acerca de la relación entre reforma económica y distribución del ingreso.

Para aclarar el entendimiento, hay que tener la precaución de no confundir los resultados que derivan de economías estilizadas con los que se alcanzan al aplicar los paquetes a las economías reales. Los modelos de equilibrio general que se utilizan se calibran, no se contrastan. Esto quiere decir que se supone que representan adecuadamente el funcionamiento de la economía y como consecuencia de ello darían cuenta de los efectos de las medidas puestas en práctica. Sin embargo, es conocida la sensibilidad que tienen estos modelos a las elasticidades con que se alimentan, así como a su cierre. Esto ha llevado a algunos autores a comentar que “en algunos aspectos los resultados revelan los supuestos que se hicieron al desarrollar el modelo en lugar de los efectos de política” (Stewart F., 1995: 39), incluyendo, agregaríamos, la propia teoría económica en que se sustenta. Por otra parte, este tipo de estudios frecuentemente usan los datos de encuestas de hogares o de ingreso gasto para calibrar y alimentar al modelo y cargan, por tanto, con todas las virtudes y defectos que las caracterizan.

(iii) Sabemos que las encuestas de ingresos y gastos, por diversas razones que han sido detalladas en las secciones previas, difícilmente registran los ingresos de los sectores más adinerados, es decir, que la distribución del ingreso está truncada en los valores superiores. El porcentaje de subestimación del ingreso aumenta en la medida en que mayor es la desigualdad. Por lo tanto, si el cambio estructural provocara mayor desigualdad (hay consenso en que esto parece ser así en las primeras etapas de la transición) podría ocurrir que el grado de subestimación aumentase en forma tal que la medición podría llegar hasta el extremo de registrar una disminución de la iniquidad. En otros términos, si durante la fase de cambio de modelo los sectores adinerados aumentaran aceleradamente su participación en el ingreso (y no se modificara esencialmente su importancia relativa dentro del total de hogares de modo que la probabilidad de caer en la muestra sigue siendo baja o si son seleccionados se rehúsan a responder) la desigualdad crecería con fuerza haciéndose visible para todos los miembros de la sociedad; sin embargo, los datos recopilados no registrarían este proceso y la medición acusaría el efecto del truncamiento. Tendríamos así un índice de Gini que no crecería a la par de la desigualdad.

En el límite se podría configurar una situación en que a lo largo de los años de la reforma el ingreso sí se polarizó, pero la medición marcó una desigualdad constante o aun decreciente. La moraleja es clara: antes de hacer generalizaciones “teóricas” establezca los límites de validez de sus datos. Si la información refleja solo la distribución del ingreso entre algunos sectores sociales, se deben limitar las conclusiones a ellos y no pretender dar cuenta de lo que ha ocurrido supuestamente con la distribución del ingreso entre todas las clases que componen la sociedad.

(iv) Los efectos de las políticas puestas en práctica dependen de la estructura de la sociedad, del momento económico anterior a la aplicación de las medidas de reforma, de la importancia que tienen las fuentes de los ingresos en la conformación de la desigualdad y de las mezclas con que éstas concurren a la formación del ingreso de los hogares.

Habrán sociedades con fuerte presencia agraria, en las cuales la propiedad está en manos de pequeños agricultores y de minifundistas, donde el trabajo autónomo o por cuenta propia sea generalizado. Mientras que otras pueden tener una fuerte base industrial, de antigua data, con una clase obrera organizada a través de varias generaciones de asalariados. Es claro que en ambos tipos de países la importancia de las medidas de reforma económica tendrán consecuencias sociales distintas. En países con estructuras económicas y sociales tan diferentes como estos las políticas que operan sobre el mercado de trabajo tendrán consecuencias disímbricas sobre el ingreso de los hogares.

Los recursos de la pobreza; es decir, el empleo de la fuerza de trabajo potencial no solo depende de los procesos demográficos, sino, también, de la posibilidad de financiar actividades en el sector informal, recíprocar la ayuda mutua o aglomerar hogares. Los hogares de un mismo país enfrentados con las mismas acciones estatales pueden responder de manera diferente condicionados por el hecho de disponer o no de los medios para poner en acción estrategias de supervivencia. La cantidad de recursos financieros con que cuenta un hogar para iniciar algún negocio dependerá de los ahorros y de los activos que haya acumulado en el pasado mediato e inmediato.

También los países suelen diferir en la importancia de las fuentes de ingreso que nutren los presupuestos familiares. En algunos tendrán más importancia los salarios, mientras que en otros la tendrán los ingresos por la explotación de los negocios propios. Parece lógico suponer que el primer caso sería característico de países que han experimentado un pronunciado proceso de industrialización mientras que el segundo sería propio de un país agropecuario. Las medidas de política afectarán de manera diferente a los hogares en uno y otro tipo de nación. Piénsese a manera de ejemplo, las consecuencias que tendría sobre la economía de los campesinos la liberalización del comercio internacional de un país agropecuario que produce granos

y compárese con los efectos que provocarían las mismas medidas sobre otro cuya base productiva combina la producción industrial, con granos y carne, y los dos últimos se dedican preferentemente a la exportación.

Hay países en que el presupuesto de los hogares se conforma por ingresos provenientes de orígenes diversos. Sueldos y salarios obtenidos por la venta de fuerza de trabajo, ganancias generadas por la venta de bienes y servicios producidos, vendidos en pequeños establecimientos o en forma ambulante, transferencias cuyo origen puede estar en el cobro de una jubilación, o bien en las remesas que envía regularmente uno de sus miembros que emigró al extranjero y una pequeña renta por el arrendamiento de un cuarto de la vivienda. En contraposición, hay otras sociedades que tienden a presentar una especialización por orígenes de los ingresos. En ellas prevalecerán los hogares de asalariados, de comerciantes, etc. Un conjunto de medidas de reforma en tanto favorecen o perjudican a los perceptores de ingresos por uno u otro concepto ayudarán o lastimarán los ingresos de los hogares especializados en una sola fuente, mientras que aquellos que combinan experimentarán un efecto neto incierto pues ganarán por unos conceptos y perderán por otros. Podría esperarse que en el país del primer tipo la desigualdad sufra variaciones más pronunciadas que en el segundo.

Las investigaciones empíricas ponen en duda la relación entre reforma económica y desigualdad en la distribución del ingreso. Nuestros resultados constituyen un ejemplo más que refuerza la duda. Por otro lado, las investigaciones teóricas tampoco avalan la tesis de la tan mentada asociación.

Hemos destacado cuatro tipos de razones que ayudarían a entender por qué esto es así. Las medidas concretas no pueden aplicarse en todos los países en la misma secuencia ni con idéntica intensidad. La puesta en práctica tiene que vencer los escollos de los grupos de interés constituidos durante la época de operación del modelo anterior. Pero, aun cuando se pudiesen aplicar las mismas medidas con idéntico ritmo e intensidad, los efectos sobre la distribución del ingreso de los hogares serán diferentes dependiendo de los recursos, las necesidades y las posibilidades que tengan los hogares para responder a las condiciones del medio.⁴

4. Si bien este tema se puede enunciar con facilidad en los hechos es extremadamente complejo, tanto así que ha sido objeto de una detallada investigación (Rubalcava R.M., 1998).

BIBLIOGRAFÍA

- Alarcón Diana y Terry McKinley, "Mercado de trabajo y desigualdad del ingreso en México", en *Perfiles de Población*, N°. 18, octubre-diciembre de 1998.
- Altimir Óscar, "La distribución del ingreso en México 1950-1977", en Banco de México, *Distribución del ingreso en México*, Serie análisis estructural, México, 1982.
- Altimir Óscar, "Distribución del ingreso e incidencia de la pobreza a lo largo del ajuste", en *Revista de la Cepal*, N°. 52, Santiago, 1994.
- Aspe Pedro, *El camino mexicano de la transformación económica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
- Banco de México, *Informe anual 1989*, Banco de México, México, 1988.
- Bortz Jeff *et al*, *La estructura de salarios en México*, Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco/Secretaría del trabajo y previsión social, México, 1985.
- Bourguignon François, Jaime de Melo y Akiko Suwa, "Distributional Effects of Adjustment Policies: Simulations for Archetype Economies in Africa and Latina America", en *The World Bank Economic Review*, en vol. 5, N°. 2, 1991(b).
- Bourguignon François, Jaime de Melo y Akiko Suwa, "Modeling the Effects of Adjustment Programs on Income Distribution, en *World Development*, vol 19, N°. 11, 1991(a).
- Bourguignon François, Jaime de Melo y Christian Morrisson, "Poverty and Income Distribution During Adjustment: Issues and Evidence from OECD Project, en *World Development*, Vol 19, N°. 11, 1991.
- Bresser Luiz Carlos, "Economic reforms and economic growth: efficiency and politics in Latin America", en Bresser L. C., Maravall J. M. y Przeworski A. *Economic Reforms in New Democracies: A social democratic approach*, Cambridge University Press, New York, 1993.

- Bueno Gerardo, "Endeudamiento externo y estrategias de desarrollo en México (1976-1982)" en *Foro internacional*, N°. 93, El Colegio de México, México, julio-septiembre, 1983.
- Cárdenas Enrique, *La política económica en México, 1950-1994*, El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica, México, 1996.
- Chant Sylvia, "Mitos y realidades de la formación de familias encabezadas por mujeres: el caso de Querétaro, México", en Gabajey L. *et al Mujeres y sociedad. Salario, hogar y acción social en el occidente de México*, El Colegio de Jalisco/CIESAS Occidente, Guadalajara, 1988.
- *Women Survival in Mexican Cities*, Perspectives on Gender, Labour Markets and Low-Income Households, Manchester University Press, Manchester, 1991.
- Chisari Omar y Carlos Romero, *Distribución del ingreso, asignación de recursos y shocks macroeconómicos, un modelo de equilibrio general computado para la Argentina en 1993*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Serie Financiamiento del Desarrollo, N°. 36, Santiago, 1996.
- Christenson Bruce, Brígida García y Orlandina de Oliveira, "Los múltiples condicionantes del trabajo femenino en México", *Estudios Sociológicos*, vol. VII, N°. 20, 1989.
- Consejo Nacional de Población (CONAPO), Programa Nacional de Población: 1995-2000, Consejo Nacional de Población, México, 1995.
- *11 de julio día Mundial de la Población*, Consejo Nacional de Población, México, 1998.
- Cortés Fernando y Rosa María Rubalcava, *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento*, Jornadas 120, El Colegio de México, México, 1991.
- *El ingreso de los hogares*, INEGI-COLMEX-IISUNAM, México 1995.
- Cortés Fernando, "Procesos socioeconómicos y desigualdad en la distribución del ingreso. El papel del sector informal", en *Sociológica*, Año 13, N°. 37, mayo-agosto de 1998.
- "El ingreso de los hogares en contextos de crisis, ajuste y estabilización: un análisis de su distribución en México, 1977-1992". *Estudios Sociológicos*, Vol XIII, N°. 37, México, enero-abril de 1995.
- "Algunas notas respecto al sector informal urbano", en *Estudios Sociológicos*, Vol. VII, N°. 21, septiembre-diciembre, 1989.
- *La distribución del ingreso en México en épocas de estabilización y reforma económica*, en proceso de publicación.

- Coulomb René, "Rental housing and the dynamics of urban growth in Mexico City", en Gilbert Alan (ed), *Housing and land in urban Mexico*, Center for US-Mexican Studies, UCSD, San Diego, 1989.
- De Oliveira Orlandina y Bryan Roberts, "La informalidad urbana en años de expansión, crisis y reestructuración económica", en *Estudios Sociológicos*, Vol. XI, N°. 31, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México.
- De Oliveira Orlandina, "El empleo femenino en tiempos de recesión económica: tendencias recientes", ponencia presentado al coloquio sobre fuerza de trabajo femenina urbana, México, UNAM, 1988.
- De Barbieri Teresita, "La Mujer", *Demos 2, carta demográfica sobre México*, México, 1989.
- Escobar Agustín y Mercedes González de la Rocha, "Crisis, restructuring and urban poverty in Mexico", en *Environment and Urbanization*, Vol. 7, N°. 1, abril de 1995.
- Fernández y Lora, *Efectos de los shocks macroeconómicos y de las políticas de ajuste sobre la distribución del ingreso en Colombia*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Serie Financiamiento del Desarrollo, N°. 38, Santiago, 1996.
- García Brígida y Orlandina de Oliveira, "Expansión del trabajo femenino y transformación social en México: 1950-1987", en Centro de Estudios Sociológicos, *México en el umbral del milenio*, El Colegio de México, Mexico, 1990.
- García Brígida, Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira, *Hogares y trabajadores en la Ciudad de México*, El Colegio de México/Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, México, 1982.
- García Brígida, *Desarrollo económico y venta de fuerza de trabajo en México (1950-1980)*, El Colegio de México, México, 1988.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira "Trabajo femenino y vida familiar en México", El Colegio de México, México, 1994.
- García Brígida, "Fuerza de trabajo en 1995: las implicaciones del nuevo modelo de desarrollo", en Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *Memoria del II seminario de investigación laboral: participación de la mujer en el mercado laboral*, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, México, 1997.
- García Brígida y Edith Pacheco, *Esposas, hijos e hijas en el mercado de trabajo de la Ciudad de México en 1995*, en proceso de publicación.

- García Alba Pascual y Jaime José Serra Puche, "Causas y efectos de la crisis económica en México", *Jornadas* N°. 104, El Colegio de México, México, 1984.
- González de la Rocha Mercedes, *Economic crisis, domestic reorganization and women's work in Guadalajara*, UCSD La Jolla/Ciesas Occidente, 1988.
- González de la Rocha Mercedes, *The Resources of Poverty: women and survival in a mexican city*, Blackwell, Oxford, 1994.
- Hernández Licona Gonzalo, "Oferta laboral familiar y desempleo en México. Los efectos de la pobreza" en *El Trimestre Económico*, Vol. LXIV (4), octubre-diciembre de 1997.
- INEGI-SPP, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH-1984)*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México, 1990.
- *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH-1989)*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México, 1992.
- *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares: ENIGH-92*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México, 1993.
- *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares: ENIGH-94*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México, 1995.
- *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares: (ENIGH-96)*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México, 1998.
- Jiménez Luis Felipe, *Distribución del ingreso, shocks y políticas macroeconómicas*, CEPAL, Serie Financiamiento del Desarrollo N°. 44, Santiago de Chile, mayo de 1997.
- Leibbrandt; Murray, Christopher D. Woolard and Ingrid D. Woolard, *The Contribution on Income Components to Income Inequality in South Africa: A Descomposable Gini Analysis*, LSMS Workig Paper Number 125, World Bank, Washington, 1996.
- Lustig Nora, *México: hacia la reconstrucción de una economía*, El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica, México, 1994.
- Lustig Nora y Jaime Ros, "Stabilization and adjustment in Mexico: 1982-85", *The impact of Global Recession on living standards in selected developing countries*, UNU/WIDER, 1986.
- Maravall José María, "Politics and Policy: Economic reforms in Southern Europe", en Bresser L. C., Maravall J. M. y Przeworski A. *Economic Reforms in New Democracies: A social democratic approach*, Cambridge University Press, New York, 1993.
- Milanovic Branko, "Explaining the Increase in Inequality During the Transition", World Bank, Policy Research Department, 1999.

- Murillo Sandra, *Quiénes podrán acceder a una pensión de retiro? La reforma del IMSS y las tendencias recientes del trabajo en México*, Tesis de Maestría, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, México, 1999.
- Presidencia de la República, Carlos Salinas de Gortari. *Primer informe de Gobierno, 1989, Anexo*, Poder Ejecutivo Federal, México, 1989.-
- Przeworski Adam, *Democracy and the Market: political and economic reform in Eastern Europe and Latin America*, Cambridge University Press, New York, 1991.
- Reynolds Clark, *The Mexican Economy: Twentieth Century Structure and Growth*, Yale University Press, New Haven, 1970.
- Rodríguez Grossi Jorge, *Políticas sociales en períodos de ajuste*, CEPAL, Santiago de Chile, 1995.
- Rubalcava Rosa María, "El ingreso de los hogares en México", en *La situación demográfica de México, 1999*. CONAPO, México, 1999.
- Rubalcava Rosa María, *Necesidades, recursos y posibilidades: el ingreso de los hogares mexicanos en el período 1984-1994*, Tesis de doctorado, CIESAS/U de Guadalajara, Guadalajara, 1998.
- Selby Henry, Arthur D. Murphy, Stephen A. Lorenzen, *The Mexican Urban Household: Organizing for self defense*, University of Texas Press, Texas, 1990.
- Selby Henry *et al*; "La familia urbana mexicana frente a la crisis", University of Texas, Austin, E. U.A., 1988.
- SPP, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH-1977)*, México, s/f.
- Stewart Frances, *Adjustment and Poverty: Options and Choices*, Routledge, Londres, 1995.
- Tuirán Rodolfo, "Las respuestas de los hogares de sectores populares urbanos frente a la crisis: el caso de la Ciudad de México", en Béjar Navarro Raúl y Héctor Hernández Bringas, coordinadores, de *Población y Desigualdad Social en México*, CRIM-UNAM, México, 1993.
- Urani André, Moreira Ajax y Luiz Daniel Wilcox, *Choques, respostas de política económica e distribuição de renda no Brasil*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Serie Financiamiento del Desarrollo, N°. 43, Santiago, 1997.
- Vuskovic Pedro, *Pobreza y desigualdad en América Latina*, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, Universidad Autónoma de México, México 1993.

APÉNDICE 1

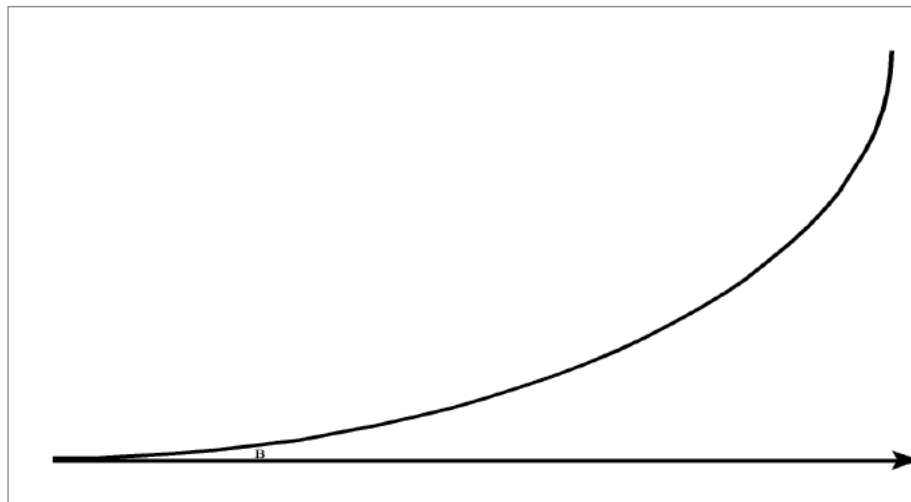
Los hogares se distribuyeron en el eje de abscisas, ordenados según su ingreso de menor a mayor. En la gráfica tenemos OR hogares con un ingreso representado por el área ORT. Las ENIGH toman hogares como unidades para seleccionar los casos.

Dejando a un lado los detalles de diseño de muestreo, donde se introducen modificaciones en las probabilidades de selección para grupos de observaciones con características comunes, que se corrigen posteriormente con los coeficientes de expansión, podemos suponer que a cada hogar se le asigna la misma probabilidad de selección. Esto querría decir que la probabilidad que salga seleccionado en la muestra el hogar O es la misma que la del hogar R, a pesar de que el primero tiene un ingreso cercano a cero y el último el mayor del país. Si la selección se hiciera basándose en al variable ingreso, entonces O tendría una probabilidad bajísima y R la mayor. Ahora bien, bajo este esquema de muestreo, el número esperado de hogares de muy altos niveles de ingreso tenderá a cero; es decir, la muestra difícilmente incorporará las rentas de las grandes fortunas⁶. Supongamos que tuvimos éxito y se dio el evento con probabilidad cercana a cero, ¡salíó seleccionado uno de los hogares más ricos del país! Lo más probable es que, en este caso, no se obtenga la información por rechazo a responder el cuestionario. La estrategia de muestreo y el rechazo a la entrevista confirman plenamente los resultados que obtuvimos al analizar la información: la encuesta no registra los ingresos de los hogares de muy altos ingresos. Por otra parte, la definición de la población objetivo excluye a los indígenas monolingües; es decir, a los sectores sociales más pobres del país.

6. Considérese que en 1994 en México había alrededor de 19 millones de hogares y que según la revista Forbes 15 poseen alrededor de 25 mil quinientos millones de dólares que a una tasa de normal de interés de mercado (10 por ciento) generarían alrededor del 3 por ciento del ingreso registrado por la ENIGH de 1994. Al tomar una muestra de 15 mil el número esperado de hogares Forbes sería de 0.0118.

La conclusión de este somero análisis es clara. La Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares trunca la distribución del ingreso en los dos extremos. Supongamos, que por las razones señaladas solo selecciona hogares en el tramo PQ y excluye a los que están en OP y QR; es decir, a los más pobres y a lo más ricos, respectivamente. Esto quiere decir que los sesgos de la muestra impiden captar información de ingresos por una cantidad representada por el área A de los más ricos y B de los más pobres. Solo se seleccionan los hogares que se encuentran en el segmento PQ cuyo ingreso está representado por la superficie encerrada por ese segmento y bajo la curva OT. La población objetivo sería la distribución del ingreso de los OR hogares, pero la población muestreada es el correspondiente solo a los PQ. Es a partir de ellos que se construyen los deciles de ingreso con los que se mide la desigualdad en la distribución del ingreso. El gráfico muestra claramente que el sesgo provoca la subestimación del grado de desigualdad en la repartición del pastel.

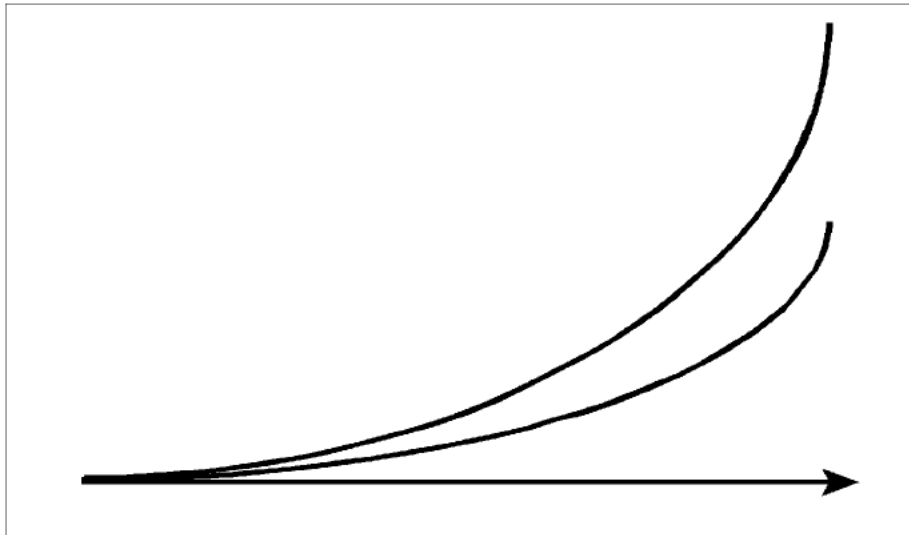
Gráfico A.1
Distribución de ingreso. Sesgos por truncamiento



Supongamos que en Cuentas Nacionales se mide sin error el ingreso de los hogares, es decir, que el total que arroja es igual al área encerrada por ORT. Esto querría decir, por ejemplo, que en 1992 la superficie A+B, representaría alrededor de un 40 por ciento de ORT. Consideremos el caso en que para corregir el grado de subestimación se sigue el procedimiento de ajustar por fuentes de ingreso. Ya en 1992 la cuantificación de los conceptos equivalentes de remuneración al trabajo en la ENIGH y en Cuentas Nacionales coincidió. Por lo tanto, los factores de ajuste se deben aplicar solo sobre la renta empresarial, el alquiler de bienes inmuebles y los intereses (componentes de la renta de la propiedad) multiplicando por, casi 5, 1.1 y 44, respectivamente. La aplicación de estos factores provoca un desplazamiento no proporcional del tramo de OT, sobre PQ, de modo que se agrega un área A+B, correspondiente a las partes que se truncaron. Es así como la superficie encerrada por PQSU; es decir, el ingreso de los hogares de la muestra expandida a la población, se hace igual al ingreso de los hogares de Cuentas Nacionales, representado por el área ORT.

El desplazamiento es no proporcional debido a que, según hemos, visto hay hogares que perciben renta empresarial en los deciles más bajos y el ajuste de intereses y alquiler de la vivienda, se aplica, únicamente a los dos deciles superiores. Esta forma de ajustar los datos sí aumenta la desigualdad pero, claramente, deforma la distribución. Ocurre que al aplicar este procedimiento se multiplica por cinco el ingreso que reciben los trabajadores por cuenta propia (plomeros, carpinteros, herreros, etc.) y los pequeños empresarios (artesanos de todo tipo que emplean mano de obra familiar), y por 44 intereses que se adjudican a los profesionales, funcionarios, del sector público y privado, vendedores y agentes de ventas y los maestros, artistas y técnicos; en lugar de estimar los ingresos que percibieron los sectores más acomodados. Pareciera que la estimación del ingreso de los hogares que no están en las ENIGH requeriría una estrategia diferente a la que se ha seguido hasta ahora. Habría que explorar la posibilidad de derivar el ingreso a partir de una estimación de riqueza o bien utilizar las declaraciones de impuestos. El ingreso de los indígenas monolingües se podría recabar por módulos especiales que deberían incluirse en las ENIGH. También se podrían emplear las técnicas estadísticas que permiten tratar distribuciones truncadas.

Gráfico A.2
Distribución del ingreso. Sesgos por subdeclaración



El método que habitualmente se usa para ajustar a Cuentas Nacionales, según fuentes de ingreso, podría ser una excelente solución para resolver el sesgo por ocultamiento de los ingresos. En este caso, la muestra sería representativa de la totalidad de los hogares, es decir, daría cuenta de los ingresos de todo el espectro, cubriendo desde los más pobres hasta los más ricos. Si se tiene una buena medición del grado en que se subestiman las remuneraciones al trabajo, la renta empresarial o renta de la propiedad; la aplicación de los factores de ajuste harían volver la curva al lugar que le corresponde. Esta es la situación que se observa en el gráfico A.2. El área encerrada por OPQ sería el ingreso recabado por las ENIGH y la superficie OPR representaría el ingreso de los hogares según Cuentas Nacionales. La distancia vertical entre OR y OQ en los puntos correspondientes del eje OP son los coeficientes por los cuales habría que multiplicar los ingresos observados para corregir los sesgos de subdeclaración. Nótese que el gráfico se ha construido bajo el supuesto que la tasa de subreporte es creciente con el nivel de ingreso (recuérdese que previamente se ordenaron los hogares de menor a mayor ingreso), lo que se expresa en una distancia creciente entre ambas curvas en la medida que nos movemos en el eje de abscisas en la dirección OP.

No está de más señalar que en los datos de las ENIGH seguramente están presentes ambos sesgos, por lo que la representación gráfica más adecuada combinaría las curvas de ambos gráficos. Por otra parte, debemos subrayar que es muy probable que estos problemas aquejen a todas las encuestas que registran los ingresos con diseños de muestreo que dan probabilidades de selección similar (si no igual) a los hogares.

Con los datos de las ENIGH no se puede ni se debe ir más allá. La medición no avala afirmaciones que salgan de los límites establecidos. Sin embargo, esto no quiere decir que sería falso sostener que en México, a partir de fines de la década de los ochenta, ha tenido lugar un proceso de concentración del ingreso en favor de la clase alta. Esta afirmación podría ser falsa o verdadera; sin embargo, no podría sostenerse únicamente en los resultados de las ENIGH. Para darle apoyo empírico habría que reunir información de otras fuentes, como por ejemplo; la incorporación de magnates mexicanos a la lista de hombres más ricos del mundo y las estimaciones del volumen de capital que manejan; datos referidos a la concentración de la propiedad de grandes empresas en manos de unos pocos inversionistas; el estudio de la distribución de la riqueza, etc.

APÉNDICE 2

Remuneraciones al trabajo por perceptor, según deciles de hogares ordenados por ingreso per cápita. Cifras en millones de pesos de octubre de 1998

Deciles	1977	1984	1989	1992	1994	1996
I	0.424415	0.426505	0.465207	0.403431	0.459522	0.365197
II	0.734648	0.747102	0.888558	0.876508	0.920374	0.698487
III	0.984468	1.161775	1.179488	1.188273	1.202051	0.898584
IV	1.342013	1.393780	1.395918	1.423995	1.401720	1.149205
V	1.709454	1.710012	1.715702	1.621563	1.652539	1.307645
VI	2.083707	1.956141	1.870298	1.950685	1.900529	1.553227
VII	2.529940	2.363146	2.121319	2.131034	2.234777	1.766069
VIII	3.069031	2.839126	2.430090	2.5471	2.634241	2.232792
IX	3.836760	3.295537	3.158112	3.411287	3.521666	2.969609
X	6.587549	5.275640	5.812454	7.222044	9.018766	5.926483
Total	2.995577	2.549594	2.489276	2.791666	3.125797	2.096208

Fuentes: Cálculos propios a partir de las bases de datos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP 1977, INEGI 1984, 1989, 1992, 1994 y 1996.

Renta empresarial por perceptor, según deciles de hogares ordenados por ingreso per cápita.

Cifras en millones de pesos de octubre de 1998

Deciles	1977	1984	1989	1992	1994	1996
I	0.371259	0.455518	0.397816	0.336072	0.264693	0.277646
II	0.594857	0.664008	0.760370	0.620180	0.567726	0.505724
III	0.768176	0.883900	0.984106	0.923915	0.845219	0.661580
IV	1.116474	0.976231	1.148199	1.1586	1.115559	0.879323
V	1.302848	1.427090	1.355796	1.322502	1.391196	1.046816
VI	1.657867	1.729751	1.690145	1.572842	1.649555	1.252134
VII	2.207513	1.965516	2.106498	1.937853	2.134921	1.561972
VIII	2.438348	2.341875	2.230262	2.46566	2.355185	1.900390
IX	3.189939	3.229316	3.611998	3.504437	3.795112	2.675377
X	6.754141	8.572054	10.88806	14.77762	10.92932	8.216911
Total	1.961193	2.152523	2.817659	2.862768	2.526835	1.814409

Fuentes: Cálculos propios a partir de las bases de datos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP 1977, INEGI 1984, 1989, 1992 1994 y 1996.

Apendice 3

Promedio de miembros por hogar según edades en 1977, 1984, 1989, 1992, 1994 y 1996

Edad en años	1977	1984	1989	1992	1994	1996
14 o menos	2.59	2.18	1.92	1.79	1.69	1.64
De 15 a 24	1.14	1.01	1.05	1.00	0.96	0.92
25 o más	1.99	1.84	2.02	1.97	1.97	2.01

Fuentes: Cálculos propios a partir de las bases de datos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP 1977, INEGI 1984, 1989, 1992 1994 y 1996.

Algunas características de los hogares asalariados del sector público*

Características	1984	1989	1992
Número de hogares con ingreso monetario	1,535,184	1,490,767	1,555,395
Porcentaje del total nacional	10.2%	9.3%	8.0%
Ingresos monetarios mensuales (miles de pesos de agosto de 1989)	\$1,218	\$1,162	\$1,449
Ingreso monetario del perceptor	\$714	\$672	\$885
Porcentaje del ingreso familiar aportado por perceptor principal	81.2%	82.3%	83.9%
Ingreso monetario per cápita	\$238	\$247	\$311

* Se incluyen los hogares en que el perceptor principal tiene prestaciones procedentes del trabajo asalariado en el sector público, aunque el salario no sea la parte predominante de sus ingresos. Se excluyen los hogares en que el perceptor principal tenga ingresos procedentes de negocios propios agrícolas.

Fuente: Rubalcava R. M. (1998) cuadro A5.4.1

OTROS TÍTULOS PUBLICADOS

118. Marín, Maritza; Monge, Allan; Olivares, Edith. *Tejedores de supervivencia: Redes de Solidaridad de Familias Nicaragüenses en Costa Rica: el caso de "La Carpio"*. Enero, 2001.
119. Tardanico, Richard. *De la crisis a la reestructuración: las transformaciones de América Latina y el empleo urbano en la perspectiva mundial*. Marzo, 2001.
120. Molina, Iván. *Democracia y elecciones en Costa Rica, dos contribuciones polémicas*. Noviembre, 2001.
121. Bulmer-Thomas, Victor. A. Douglas Kincaid. *Centroamérica 2020: Hacia un nuevo modelo de desarrollo regional*. Noviembre, 2001
122. Solera Mata, Eric. J. Amando Robles Robles. *Religión, sociedad, crisis*. Diciembre, 2001.
123. Hiernaux-Nicolas, Daniel, Cordero, Allen, van Duynen Montijn, Luisa. *Imaginario Sociales y turismo sostenible*. Febrero, 2002.
124. L. Chou, Diego. *Los chinos en Hispanoamérica*. Abril, 2002.
125. Meoño Segura, Johnny. *Administración política del desarrollo en América Latina Un marco teórico-conceptual para comprender mejor nuestra real cultura política y la viabilidad integral de los procesos de cambio social*. Junio 2002.
126. Rojas Conejo, Daniel. *El conflicto entre tradición y modernidad: constitución de la identidad cultural indígena Bribri*. Agosto 2002.
127. Araya Umaña, Sandra. *Las representaciones sociales: Ejes teóricos para su discusión*. Octubre 2002.
128. Cunill Grau, Nuria. *Responsabilización por el Control Social*. Enero 2003.
129. Cocco, Madeline. *La identidad en tiempos de globalización Comunidades imaginadas, representaciones colectivas y comunicación*. Marzo 2003.
130. Daniel Zovatto G. *Dinero y política en América Latina una visión comparada*. Mayo 2004.
131. Minor Mora Salas, Juan Pablo Pérez Sáinz, Fernando Cortés. *Desigualdad social en América Latina, viejos problemas nuevos debates*. Febrero 2005.

MAYOR INFORMACIÓN SOBRE NUESTRAS PUBLICACIONES

<http://www.flacso.or.cr>

Distribución de Publicaciones: libros@flacso.or.cr

