

Las grietas del neoliberalismo
Dimensiones de la desigualdad contemporánea en México

Las grietas del neoliberalismo
Dimensiones de la desigualdad
contemporánea en México

María Cristina Bayón
(coordinadora)



Universidad Nacional Autónoma de México
Instituto de Investigaciones Sociales
México, 2019

Nombres: Bayón, María Cristina, editor.

Título: Las grietas del neoliberalismo : dimensiones de la desigualdad contemporánea en México / María Cristina Bayón [editor].

Descripción: Primera edición. | México : Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Sociales, 2019.

Identificadores: LIBRUNAM 2044135 | ISBN 978-607-30-1727-5

Temas: Neoliberalismo – México. | México -- Política económica -- 1970-1994. | México -- Política económica -- 1994- | México -- Condiciones económicas -- 1994- | México -- Condiciones sociales -- 1970- | México -- Política social -- 1970- | Igualdad – México.

Clasificación: LCC HC135.G75 2019 | DDC 338.972—dc23

Este libro fue sometido a un proceso de dictaminación por académicos externos al Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, de acuerdo con las normas establecidas por el Consejo Editorial de las Colecciones del Instituto.

Los derechos exclusivos de la edición quedan reservados para todos los países de habla hispana. Queda prohibida la reproducción parcial o total, por cualquier medio, sin el consentimiento por escrito del legítimo titular de los derechos.

Primera edición: 2019

D.R. © 2019, UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES

Ciudad Universitaria, 04510, Coyoacán, Ciudad de México

Coordinación editorial: Virginia Careaga Covarrubias

Corrección: Marcela Pineda Camacho

Diseño de portada: Cynthia Trigos Suzán

Impreso y hecho en México

ISBN: 978-607-30-1727-5

Índice

Introducción	
La construcción social de la desigualdad	
Reflexiones sobre convivencia y justicia social	
en tiempos de neoliberalismo	9
María Cristina Bayón	

PARTE 1

RIQUEZA, TRABAJO E INGRESOS EN TIEMPOS DE NEOLIBERALISMO

El camino menos transitado	
Políticas para la igualdad social	39
Juan Carlos Moreno Brid	
Luis Ángel Monroy-Gómez-Franco	
Nubia Monserrat Pedraza Chávez	

Movilidad social intrageneracional en México	
La herencia social del primer trabajo	67
Fiorella Mancini	

Desigualdad en el trabajo y pragmatismo	
El caso de los estudiantes universitarios	109
Ángela Giglia	

PARTE 2
POLÍTICA, ESTADO Y CIUDADANÍA(S)
AUMENTANDO LAS BRECHAS

Desigualdad y regímenes de bienestar
Una mirada teórica. 145
Carlos Barba Solano

Dinámicas históricas de desigualdad
en el régimen de bienestar mexicano. 195
Enrique Valencia Lomelí

PARTE 3
LA ESCUELA
DE LA REPRODUCCIÓN A LA FRAGMENTACIÓN SOCIAL

La transición al nivel medio superior
de educación en México
Desigualdades en perspectiva vertical
y horizontal
(1965-2010). 245
Emilio Blanco

Expansión educativa en México
y nuevas desigualdades de clase. 289
Gonzalo A. Saraví

PARTE 4
ESPACIO, CULTURA Y RELACIONES SOCIALES
SEGREGACIONES Y OTREDADES

Desigualdad, suburbanización
y gentrificación en ciudades capitales
Los casos de Ciudad de
México y Washington, D. C. 325
Martha Schteingart

Las desigualdades simbólicas
en un sector de urbanizaciones cerradas
en la Zona Metropolitana
del Valle de México 357
Guénola Capron

Neoliberalismo, desigualdad
y renovación urbana
en la Ciudad de México 383
Alejandra Leal Martínez

Introducción

La construcción social de la desigualdad Reflexiones sobre convivencia y justicia social en tiempos de neoliberalismo

MARÍA CRISTINA BAYÓN*

En los últimos años, desde diversos ámbitos se ha llamado la atención sobre la obscena y ostentosa concentración de la riqueza en el 1% más rico del planeta, la cual —de mantenerse los actuales niveles de concentración de activos financieros, inmobiliarios y otros— en 2030 llegaría a 64% de la riqueza mundial.¹ Esta alarmante concentración pareciera ser resultado “inevitable” de un capitalismo celebratorio de la codicia ilimitada y predatoria de los ricos.

Sin embargo, como señala Dubet (2015), la profundización abismal de las desigualdades no es una fatalidad o un resultado “natural” de la globalización capitalista, sino de las relaciones de fuerza ideológicas y políticas de cada sociedad, que en el escenario actual se encuentran hegemonizadas por el paradigma neoliberal.

Las nuevas lógicas de expulsión que caracterizan al capitalismo global de hoy, no son espontáneas sino hechas; entre otros instrumentos, sus canales incluyen las políticas de austeridad, financieras, ambientales, migratorias... Se trata de una lógica sistémica expulsora, al servicio del crecimiento económico corporativo; cualquier obstáculo o persona (una ley o un esfuerzo cívico que ponga trabas al lucro) corren el riesgo de ser desechados: se trata de un sistema

* Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Sociales.

¹ *The Guardian*, 2018.

que expelle todo lo que no encaje en su lógica en evolución (Sassen, 2015: 243).²

Como lo han destacado varios autores, el neoliberalismo constituye un proyecto de clase, así como un régimen disciplinario. Harvey (2005) define el neoliberalismo como un proyecto político orientado a restablecer las condiciones para la acumulación del capital y a recuperar el poder de las elites económicas; se trata de un proyecto de clase: de una ideología orientada a restablecer y consolidar el poder de clase bajo el velo de la retórica del individualismo, la elección, la libertad, la movilidad y la seguridad nacional. En tal contexto, la desigualdad resulta despolitizada; la clase social parece reducirse a una cuestión de carácter y esfuerzo, a un simple “prejuicio”, sin relación alguna con las desigualdades reales y crecientes. Es construida como el resultado de elecciones personales; asimismo, la inequidad en la distribución de recursos materiales y culturales se explica por las “deficiencias” propias de los pobres (Sayer, 2005).

En tanto ética dominante en nuestros tiempos, Schram y Pavlovskaya (2018) caracterizan el neoliberalismo como un régimen disciplinario que busca “regimentar” a los grupos subordinados en una sociedad centrada en el mercado, y que castiga a quienes no se adaptan a sus reglas.

En tal escenario, el Informe Mundial de las Ciencias Sociales de 2016 (Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura), se centró en la necesidad de hacer frente al reto que plantean las desigualdades; ello, a partir tanto de investigaciones empíricas como de perspectivas complejas e interdisciplinarias, con el propósito de pensar caminos que se abran para transitar hacia sociedades más justas.

Precisamente, la urgente necesidad de conjugar la reflexión teórica y la investigación empírica ha inspirado el presente libro, el

² Entre estas lógicas de expulsión, la autora menciona la pobreza extrema, el empobrecimiento de las clases medias en los países ricos, la expulsión de pequeños agricultores en países pobres por los millones de hectáreas adquiridas por inversiones y gobiernos extranjeros, las prácticas mineras destructivas, los millones de desplazados en campos de refugiados, los residentes de los guetos...

cual tiene como objetivo contribuir —desde espacios disciplina-
rios, abordajes teóricos y metodológicos diversos— a la compren-
sión de las expresiones que asumen las desigualdades históricas que
prevalecen en México luego de que el país ha aplicado políticas neo-
liberales de manera ininterrumpida durante más de 30 años.

El fundamentalismo de mercado ha dejado profundas grietas
en la sociedad mexicana; en ella, algunos de los hombres más ricos
del mundo “coexisten” con más de 50 millones de pobres. Las fron-
teras físicas y simbólicas entre la mayoría de la población mexicana
y las minorías privilegiadas son de tal magnitud, que la desigualdad
ha devenido en fragmentación social, y la coexistencia de vidas pa-
ra-
lelas erosiona las posibilidades de una convivencia sustentada en
los principios de una ciudadanía plena y democrática (Bayón,
2017: 33).

Las brechas no sólo afectan el acceso a oportunidades y recur-
sos, sino el reconocimiento, la empatía y la solidaridad. Es decir, los
ricos no sólo concentran el poder económico, judicial y político,
sino también el poder simbólico que hace que sus privilegios se
presenten como legítimos, justos, ganados, legales y valiosos. En la
actual era de los extremos, la concentración de la riqueza, la segre-
gación espacial y la fragmentación social se retroalimentan con un
fuerte desprecio y temor hacia *el otro*, enmarcado por una ideología
de mercado extremadamente cruel e insensible con los perdedores.

En efecto, la posibilidad de convertirse en “víctima colateral” es
en la actualidad una de las dimensiones más drásticas e impactantes
de la desigualdad social, lo que da cuenta de la posición relegada y
descendente que ocupa en la agenda política contemporánea. En
términos de Bauman:

Las bajas se tildan de “colaterales” en la medida en que se descartan
porque su escasa importancia no justifica los costos que implicaría su
protección, o bien de “inesperadas” porque los planificadores no las
consideran dignas de inclusión entre los objetivos del reconocimiento
preliminar. En consecuencia, los pobres, cada vez más criminalizados,
son candidatos “naturales” al daño colateral, marcados de forma per-
manente, tal como lo indica la tendencia, con el doble estigma de la

irrelevancia y la falta de mérito. [...] resulta más fácil causar “daños colaterales” en los barrios pobres y en las calles escabrosas de las ciudades que en los recintos amurallados de los ricos y poderosos (2011: 17-18).

Junto a las bases materiales (relacionadas con la inequitativa distribución de recursos y oportunidades), los modos como nos relacionamos, tratamos y representamos a los *otros* desempeñan un rol fundamental a la hora de explicar por qué la desigualdad es socialmente aceptada, legitimada y naturalizada.

Como observa Therborn (2015: 9), la desigualdad no es sólo cuestión de billetera: se trata de un ordenamiento sociocultural que reduce nuestra capacidad de funcionar como seres humanos, al igual que nuestra salud, nuestro amor propio, nuestro sentido de identidad, así como nuestros recursos para actuar y participar en el mundo. Es un problema multidimensional y relacional, que se sostiene por políticas y políticos, instituciones, grupos de poder, discursos e ideologías; por privaciones y privilegios.

Sin embargo, como señala Pérez Sáinz (2016) en *Una historia de la desigualdad en América Latina*, en la región ha predominado una visión limitada de la desigualdad centrada en los ingresos (y particularmente en su medición), mediante una suerte de “fetichización” del coeficiente de Gini, que — pese a ser de utilidad para dar cuenta de la magnitud de la misma— no resulta suficiente para entender sus causas, profundidad y persistencia.

Coincidente con nuestras observaciones previas, el autor destaca que — desde hace varias décadas— el (neo)liberalismo ha despolitizado la cuestión social en la región, lo cual ha impuesto una comprensión no relacional de las carencias sociales y un enfoque centrado en la “pobreza”, según el cual los “pobres” y los “no pobres” se definen a partir de estándares establecidos por expertos, lo cual diluye toda referencia al poder y al conflicto.

En efecto (como los distintos capítulos de este libro muestran), la desigualdad es — en última instancia— una cuestión de poder, vinculada con las asimetrías en la distribución de recursos y capacidades, así como con las relaciones de poder que se establecen con

base en esas asimetrías; tales relaciones de poder se sustentan en factores económicos, políticos y simbólicos (Reygadas, 2008). Como afirman Wilkinson y Pickett (2009: 52), la solución a los problemas que causan los altos niveles de desigualdad, no consiste en hacer una terapia colectiva ni en diluir ansiolíticos en el agua corriente para que las personas sean menos sensibles ante ellos, sino en reducir la desigualdad.

A continuación exploramos algunas de las contribuciones teóricas más recientes que han permitido complejizar el análisis de la desigualdad y comprender sus implicaciones para la convivencia social en tiempos de neoliberalismo. En este sentido, se destacan aquellos marcos interpretativos que procuran abordar el carácter multidimensional del problema, al igual que su carácter relacional. Es preciso nutrir los estudios sobre la desigualdad —tradicionalmente centrados en la distribución del ingreso y la riqueza— de los debates recientes sobre la justicia social, relacionados con la redistribución y el reconocimiento, de los conceptos de *respeto*, *solidaridad*, *estigma*, *límites simbólicos* y *fronteras morales*, entre otros.

La incorporación de dichas dimensiones ha permitido —de manera progresiva— comprender las posibles confluencias y contrastes entre desigualdades de clase, de género y étnicas; estereotipos, estigmas y prejuicios que se construyen en torno al otro; así como la manera como se expresan y reproducen en el trato cotidiano.

Se trata de una invitación al lector a adentrarse en la reflexión contemporánea acerca de las raíces del problema, su persistencia, reproducción y legitimación, con el objetivo de desnaturalizar y desmontar los supuestos en que la desigualdad se sostiene.

I. EXPLORANDO LAS DIMENSIONES DE LA DESIGUALDAD PROCESOS, PERSPECTIVAS Y DEBATES

En las últimas décadas, las ciencias sociales han experimentado un conjunto de transformaciones que han tenido repercusiones profundas en el análisis de la desigualdad. Entre tales transformacio-

nes, Butler y Watt (2007) destacan como particularmente relevantes: los nuevos enfoques y perspectivas teóricas (el feminismo, el postestructuralismo y el postmodernismo, así como el trabajo de Pierre Bourdieu); el “giro cultural”, que ha permitido incorporar las dimensiones simbólicas de la desigualdad; la (relativa) pérdida de centralidad de la categoría de “clase”, que se constituye en una de las fuentes de la desigualdad, junto con otros elementos antes marginados del análisis, como el género, la pertenencia étnica y otras formas de clasificación social; el interés cada vez mayor en el espacio y el lugar, que permite dar cuenta de las expresiones espaciales que asumen los procesos de polarización social.

Una de las perspectivas teóricas que ha contribuido a enriquecer los estudios sobre la desigualdad es la de Pierre Bourdieu, quien desarrolla un concepto de *clase social* que contiene —además de un componente material— un fuerte componente simbólico y cultural. La clase refiere a los principios fundamentales de diferenciación social y cultural, a las diferentes condiciones de vida ligadas con esas diferencias, así como al poder, lucha y dominación invertidos en dichas diferencias (Atkinson, 2015).

En *La distinción* (1988), Bourdieu propone un concepto de *clase* que resulta relacional y dinámico, el cual hace referencia a las maneras como individuos y grupos utilizan un conjunto de recursos en sus relaciones con otros, quienes a su vez se comportan de la misma manera. Dichos recursos toman la forma de diversos tipos de capital (económico, cultural, social y simbólico); así, la posición de clase dependerá del volumen y composición del capital disponible. Dado que la posesión de capital no puede ser analizada de manera estática puesto que su composición cambia en el transcurso del tiempo, incorpora un componente dinámico al análisis mediante la noción de *trayectoria*.

Al indagar acerca de los *habitus* de clase (sistemas de disposiciones duraderas que gobiernan las prácticas y los gustos culturales de los diferentes grupos sociales), señala que dichos gustos se definen en términos opuestos: el gusto de una clase es —ante todo— el desagrado por los gustos de los miembros de otras clases sociales (Bourdieu,

1988). De tal modo, el *habitus* no sólo entraña el “sentido del lugar propio”, sino también el sentido del “lugar de los otros”; supone un sistema de clasificación según el cual los agentes no sólo se clasifican a sí mismos sino que se exponen a las clasificaciones de los otros (Bourdieu, 1989: 19).

Una cuestión central sobre cómo se valoran las distintas clases se refiere a quiénes tienen acceso al capital simbólico necesario para legitimarse a sí mismos en modos particulares, como merecedores de reconocimiento. El poder simbólico es el poder de hacer cosas con palabras: de clasificar, nombrar, designar, hacer grupos, manipular la estructura objetiva de la sociedad; tiene así un carácter fuertemente performativo, pues permite que la visión particular de un grupo se convierta en universal, hegemónica (*Op. cit.*). Lo anterior supone que las clasificaciones no sólo son descriptivas del mundo, sino que tienen consecuencias operativas en la definición de las posibilidades de acción y delimitación del propio sentido de *agencia* de los sujetos.

Respecto de la especificidad que asumen los mecanismos legitimadores de la desigualdad en tiempos de neoliberalismo, debemos señalar que aunque el acceso a recursos simbólicos y a procesos de violencia simbólica siempre han sido centrales para la reproducción de las jerarquías y divisiones de clase, en el contexto neoliberal se ha incrementado de manera notable el rol que desempeñan las agencias mediadoras en la legitimación de las desigualdades.

Como sugiere Wacquant (2012), lo “nuevo” del neoliberalismo se refiere precisamente a la reingeniería y redespiegue del Estado como la agencia clave que establece las reglas y fabrica las subjetividades: las relaciones sociales al igual que las representaciones adecuadas al funcionamiento de los mercados.

Con el propósito de hacer efectivas las relaciones sociales que el neoliberalismo demanda (es decir, funcionales a una forma de capitalismo financiero que beneficia a los ricos a expensas del resto), se hizo indispensable realizar una transformación de las representaciones colectivas de las causas estructurales de la desigualdad; hubo que reescribirlas de manera que aparecieran como consecuencias de

decisiones individuales, donde la riqueza “se gana” y la pobreza “se merece” (Tyler, 2013).

Junto al reconocimiento cada vez mayor de las dimensiones culturales y simbólicas, la desigualdad social no sólo tiene una expresión espacial, sino que el espacio en sí mismo resulta productor de desigualdad. En efecto, en una sociedad jerárquica no hay espacio que no esté jerarquizado y que no exprese tanto las jerarquías como las distancias sociales de la vida social (Bourdieu, 1999).

La distribución de la población en el espacio, el nivel de concentración de determinados grupos en ciertas áreas de las ciudades, así como el grado de homogeneidad social de éstas (o los dos) nos remiten no sólo a procesos de diferenciación, sino que contribuyen a una mejor comprensión de las expresiones que asume la desigualdad en contextos específicos.

Massey (1996) destaca que asistimos a una “época de extremos” que supone un profundo cambio en la estructura geográfica de la desigualdad, caracterizado por la concentración espacial cada vez mayor de la riqueza y la pobreza, lo que hace más profundos los privilegios y las desventajas, agudiza la fragmentación social y dificulta la convivencia social.

Aunque los contrastes espaciales tienen una incuestionable base material, también son resultado de una construcción sociocultural del espacio. La segregación urbana se relaciona no sólo con los modos como los grupos se distribuyen en la ciudad, sino con las maneras como la desigualdad es experimentada, legitimada y resistida. La desigualdad y la jerarquía espacial no pueden ser comprendidas en toda su complejidad si no se consideran las dimensiones sociales, culturales y subjetivas que participan en los procesos de construcción del lugar (Bayón y Saraví, 2017).

Los atributos que distintos grupos vinculan con diferentes lugares, nos dice Harvey (1996), consolida y legitima tanto una jerarquía social como una evaluación moral, puesto que la denigración de los lugares de los otros permite reafirmar el poder propio.

Es decir, la desigualdad es un problema dinámico, relacional y en el que múltiples dimensiones se cruzan. La propuesta teórica de

Tilly (2000) constituye una contribución fundamental en este sentido, pues permite comprender los mecanismos que contribuyen a la cristalización de la desigualdad; o —en otros términos— a su persistencia. Este autor sostiene que las desigualdades en las ventajas de que gozan los seres humanos no son resultado de diferencias individuales en atributos, inclinaciones o desempeños, sino de diferencias categoriales: negro/blanco; varón/mujer; ciudadano/extranjero; o musulmán/judío, por mencionar sólo algunos (21).

Pese a la utilización frecuente de marcadores biológicos, dichas categorías siempre dependen de la organización, la creencia y la imposición sociales; a partir de ellas, se establecen sistemas de cierre, exclusión y control sociales. La explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación (los cuales constituyen los mecanismos causales que subyacen a la desigualdad categorial), actúan en los dominios de la experiencia y la interacción social, estableciendo límites entre los grupos, creando estigmas y atribuyendo cualidades a los actores que se encuentran a uno y otro lado; dichos procesos se traducen en estructuras duraderas de distribución asimétrica de los recursos.

El autor destaca que —para reducir la desigualdad— no basta con modificar o eliminar las creencias y actitudes discriminatorias, sino que se requiere transformar las estructuras institucionales que organizan los flujos de recursos, cargas y recompensas (*Op. cit.*).

Therborn (2015) también hace hincapié en la necesidad de abordar la desigualdad en sus múltiples dimensiones, y propone distinguir tres tipos:

- 1) *la desigualdad vital*, que hace referencia a la desigualdad socialmente construida entre las oportunidades de vida: mortalidad, esperanza de vida, esperanza de salud, peso al nacer, crecimiento, hambre, malnutrición y otros;
- 2) *la desigualdad de recursos*, que remite a la asimetría en la distribución de recursos para actuar: ingresos, riqueza, conocimientos, redes sociales y demás; finalmente,

- 3) *la desigualdad existencial*, que se refiere a la asignación desigual de atributos que constituyen a la persona: la autonomía, la dignidad, los grados de libertad, los derechos al respeto y al desarrollo de uno mismo.

Pese a ser una de las desigualdades menos exploradas, esta última ha ganado terreno en los últimos años en el marco del giro cultural que han experimentado los estudios sobre el tema, así como de la comprensión de la justicia en términos de redistribución y reconocimiento. Precisamente al referirse a la dimensión moral de la experiencia de clase, Sayer (2005) hace hincapié en que el reconocimiento, el respeto y sentirse valorado por otros, son tan esenciales para el bienestar como la satisfacción de las necesidades materiales. De tal modo, lo que se pretende mostrar es que la falta de reconocimiento entraña tanto las privaciones materiales como las simbólicas. Ello supone que los individuos dependen de otros no sólo para recibir apoyo material, sino que necesitan reconocimiento, aprobación y confianza continuos; asimismo, que su ausencia genera angustia, vergüenza y autodesprecio.

En efecto, inspirado en el concepto de “poder simbólico” en Bourdieu, dicho autor destaca que la definición o establecimiento de fronteras morales así como la valoración de ciertos atributos como “positivos”, trata los méritos que el grupo dominante se adjudica como si fueran universalmente válidos.

El significado moral de la clase no está separado de los atributos de valor y autoestima, lo cual crea posibilidades desiguales de prosperar y padecer o sufrir. De esta manera, la demanda o reclamo de superioridad moral y cultural de las clases medias y altas sobre los otros, legitiman los desiguales sistemas de distribución social y económica; en otros términos: los intereses y las posiciones de clase de los segmentos privilegiados.

Lamont, Beljean y Clair (2014) destacan la necesidad de ampliar la agenda de los estudios sobre desigualdad, mediante la exploración de los procesos culturales³ que contribuyen a producir y reproducir

³ Los procesos culturales hacen referencia a la construcción de significado intersubjetivo, mediante sistemas de clasificación y categorías compartidas por medio de las cuales los individuos dan sentido a su contexto (Lamont, Beljean y Clair, 2014: 574).

la desigualdad de maneras rutinarias y que no necesariamente suponen una acción intencional de los actores dominantes. Así, a las dimensiones materiales, simbólicas y espaciales de la desigualdad, los autores proponen incorporar la dimensión de los procesos culturales, con el objetivo de comprender cómo la desigualdad se desarrolla y perpetúa mediante esquemas cognitivos.

Tales esquemas no sólo contribuyen a establecer límites o fronteras entre grupos, sino que moldean el modo como percibimos y evaluamos los diferentes grupos. Retomando las contribuciones hechas por Fraser (1995; 2000), Honnet (2012) y Taylor (1992), los autores plantean que los procesos culturales moldean tanto la distribución de recursos materiales e inmateriales como el reconocimiento o no reconocimiento, ya que la desigualdad social opera a nivel tanto de la legitimidad y la dignidad, como de la distribución de recursos materiales y sociales.

Respecto de las formas que asume la desigualdad en tiempos de neoliberalismo —y las marcas que deja tanto en individuos como en el nivel societal—, Lamont (2018) destaca que junto a la profundización de la desigualdad de ingresos y riqueza, las brechas de reconocimiento se han ahondado. En este contexto, la autora plantea la necesidad de desarrollar una sociología del reconocimiento y la “desestigmatización” que permitan entender y reducir “brechas de reconocimiento”; es decir, las disparidades en valor y membresía cultural entre grupos en una sociedad. Los afectados en este proceso han sido (y siguen siendo) los grupos más vulnerables.

El discurso dominante sobre la construcción del sujeto (*self*) relaciona el valor social y la membresía cultural con la identidad, ocupación y estilo de vida de la clase media, atributos que quedan fuera del alcance de amplios segmentos cada vez más numerosos de la población, lo que parece condenarlos a percibirse a sí mismos y ser percibidos por otros como “perdedores” (Lamont, 2018: 433).

Destacar las brechas de reconocimiento, la desvalorización social, la discriminación y —en términos más generales— la desigualdad en las relaciones de poder, no entraña que dichos procesos simbólicos sean unidireccionales. Las clases subalternas desarrollan

diversas formas de resistencia (tanto retóricas como estratégicas) de revalorización de lo propio frente a las prácticas discursivas que los construyen como los otros inferiores. De esta manera, a la par que se protege la autoestima, se resiste y disputa la hegemonía de los discursos “estigmatizantes”.

Sin embargo, como dan cuenta diversas investigaciones, la habilidad de los sujetos estigmatizados para contrarrestar la descalificación de su propio capital cultural, no significa que el capital que ya está devaluado pueda ser aprovechado o capitalizado; se trata —más bien— de rechazos coyunturales en el espacio local: la escuela, el barrio, el trabajo..., así como en la interacción cotidiana (Lamont y Mizrachi, 2012; Reay, 2017; Skeggs, 1997; Bayón, 2015).

Desde la teoría feminista y la teoría racial crítica, el concepto de *interseccionalidad* inicialmente utilizado por Kimberle Crenshaw (1991), constituye un esfuerzo por develar los procesos de subordinación y los diversos modos en que dichos procesos son experimentados tanto por quienes se hallan subordinados como por quienes tienen privilegios relacionados con dicha subordinación, lo que nuevamente señala el carácter relacional de la desigualdad.

De tal modo, la autora destaca que las categorías tienen significados y consecuencias; y tales significados se encuentran encarnados en valores que promueven las jerarquías sociales, por lo que las luchas por la identidad de los grupos subordinados se constituyen en sitios de resistencia por la “descategorización”; o bien (en otros términos) por la “desclasificación”. El concepto de *interseccionalidad* surge, pues, de la necesidad de dar cuenta de múltiples fuentes de opresión para entender la desigualdad, teniendo en cuenta cómo operan y se relacionan múltiples fuentes de desigualdad encarnadas en las identidades dominantes de sexualidad, clase, raza, etnicidad, y capacidad física.

Así, las conceptualizaciones clásicas de *opresión* en la sociedad (como el racismo, el colorismo, el sexismo, el capacitismo, la homofobia, la transfobia, la xenofobia y todos los prejuicios basados en la intolerancia) no actúan de manera independiente, sino que constituyen formas de exclusión interrelacionadas, lo cual crea un

sistema de opresión que refleja la intersección de múltiples modos de discriminación (Hurtado, 2017).

El análisis previo no aspira a ser exhaustivo, sino a poner de manifiesto algunos de los principales esfuerzos teóricos recientes que pretenden llamar la atención sobre cómo la desigualdad se refiere no sólo a la inequitativa distribución de los recursos materiales, sino también de los simbólicos. En este sentido, las políticas orientadas a la reducción de la desigualdad deberían considerar tanto la redistribución o reelaboración de las *ideas* sobre las identidades de los grupos subalternos (recursos simbólicos) como de los *recursos materiales entre* clases sociales desiguales (Haylett, 2003), lo que en términos de Fraser (1995) supone tanto reconocimiento como redistribución.

II. ESTRUCTURA DEL LIBRO

Los trabajos que integran la obra son resultado de un esfuerzo colectivo de reflexión, que desde diversas perspectivas teóricas y abordajes metodológicos, pretenden contribuir a la comprensión de las diversas dimensiones de la desigualdad (políticas, económicas, educativas, espaciales, y simbólicas), las cuales han cristalizado en la fragmentación que hoy caracteriza a la sociedad mexicana. Sociólogos, antropólogos, geógrafos, urbanistas, economistas y politólogos (entre otros), nos encontramos en el Seminario institucional “Las Dimensiones de la Desigualdad”, espacio de reflexión plural y multidisciplinario que durante dos años tuve la oportunidad de coordinar en el Instituto de Investigaciones Sociales.

Las contribuciones que conforman esta obra no comparten una misma perspectiva analítica: son resultado de los trabajos propios de cada uno de los autores, desarrollados desde sus respectivas trayectorias académicas, disciplinas y líneas de investigación relacionadas con las diferentes dimensiones de la desigualdad. Las primeras versiones de los diferentes capítulos, fueron presentadas, discutidas y debatidas en el espacio referido, el cual constituyó una fuente de retroalimentación para después reelaborar las reflexiones.

El presente libro es una invitación a recorrer los laberintos de la desigualdad, con el propósito de entender las grietas que han dejado más de tres décadas ininterrumpidas de políticas neoliberales en la sociedad mexicana. Congruente con lo resaltado en la sección anterior, los distintos capítulos permiten mostrar cómo las políticas y los discursos que las sustentan, tienen profundas implicaciones tanto en la distribución de los recursos materiales (el ingreso, la riqueza, el empleo, la educación, la vivienda, el acceso a la protección social); como en las experiencias subjetivas de los individuos y sus interacciones cotidianas (en el trabajo, en la escuela, en el fraccionamiento cerrado, en el espacio público), su autovaloración y sus expectativas de mejoramiento.

En un contexto en el que las desigualdades históricas han devenido en fragmentación social, las grietas a las que aquí nos referimos, son el resultado de una multiplicidad de factores y procesos que se intersectan: políticas regresivas; falta de voluntad política de las elites gobernantes; trabajos precarios; promesas de movilidad social incumplidas; regímenes de bienestar (¿o malestar?) limitados y que fomentan la estratificación; experiencias escolares fragmentadas; los *otros*, despreciados; la ciudad segregada.

Nos interesa aquí no sólo explorar las múltiples dimensiones de la desigualdad así como los diversos abordajes y metodologías desarrolladas para su análisis, sino poner de relieve la profunda injusticia social que ellas revelan. Pretendemos contribuir a la elaboración de un diagnóstico complejo, sólido y fundamentado, con evidencias e investigación empírica, acerca de una realidad que resulta insostenible si pretendemos pertenecer a una *misma* sociedad.

¿Cuánta desigualdad puede seguir tolerando una sociedad como la mexicana? ¿Hasta dónde pueden seguir ahondándose las brechas de recursos, de oportunidades, de empatía y reconocimiento? Este esfuerzo colectivo pretende ser una contribución para pensar en una sociedad más justa, digna y valiosa para todos.

El libro está organizado en cuatro partes, orientadas a dar cuenta de las diversas dimensiones que muestra la desigualdad y sus expresiones en un contexto atravesado por políticas promercado.

En la Primera Parte: Riqueza, Trabajo e Ingresos en Tiempos de Neoliberalismo, paradójicamente, iniciamos el recorrido con el capítulo 1, “El camino menos transitado: políticas para la igualdad social”, donde Juan Carlos Moreno Brid, Luis Monroy y Nubia Pedraza se preguntan qué tipo de políticas públicas se requieren para reducir la desigualdad en México; precisamente, las que no se han aplicado hasta el momento.

Así, una primera aproximación para entender las persistentes y abismales desigualdades en el país, nos remite —entre a otros elementos— a la falta de voluntad política de las elites gobernantes para reducirla y de tal modo poder transitar hacia una sociedad más equitativa, por la senda de lo que los autores denominan “un desarrollo robusto, integral y sostenido”. Ello requiere de un horizonte amplio y un enfoque multidimensional que permita influir sobre la desigualdad, mediante una batería de intervenciones diversas. Tales intervenciones se extienden desde el diseño de políticas públicas inspiradas en una perspectiva de ciclo de vida orientadas a prevenir la reproducción intergeneracional de la desigualdad y la pobreza; a entablar un compromiso de igualdad horizontal que garantice un piso mínimo de servicios mediante la cobertura universal y provisión pública efectiva tanto de servicios de salud como de educación formal (junto a la regulación del mercado laboral con el propósito de garantizar empleo digno) y políticas de desarrollo regional.

Por supuesto, si el objetivo consiste efectivamente en redistribuir el ingreso y la riqueza, un elemento clave para sostener tales políticas es un sistema tributario progresivo, así como la ampliación de la base gravable, sobre todo mediante impuestos a la renta y la propiedad de las clases privilegiadas. Finalmente, se destaca la necesidad de dinamizar el mercado interno ante el evidente fracaso de la estrategia de crecimiento centrada en las exportaciones, así como las profundas repercusiones que para la cohesión social tienen tanto la concentración del ingreso en unas pocas familias como la falta de oportunidades para la mayoría.

De tal modo —como señalamos en el inicio—, el capítulo muestra que las abismales desigualdades que atraviesan la sociedad mexicana, distan de ser un resultado “natural” de la globalización capitalista: son el producto (entre otros elementos) de las políticas implementadas. Lejos de promover una sociedad más equitativa de la riqueza, ellas han facilitado la concentración del ingreso en unas pocas familias (ultra)privilegiadas, así como el deterioro de las condiciones de vida y de la calidad de las oportunidades para las mayorías, lo cual ha erosionado la convivencia social.

En el capítulo 2: “Movilidad social intrageneracional en México. La herencia social del primer trabajo”, Fiorella Mancini aborda la problemática de la reproducción de las desigualdades durante el curso de vida; asimismo, explora en qué medida el primer trabajo se constituye o no en un destino: en una herencia social. A partir de datos provenientes del Módulo de Movilidad Social Intergeneracional (MMSI) de la Encuesta Permanente de Hogares en México de 2016, el capítulo muestra cómo en el mercado de trabajo surgen, se institucionalizan y reproducen no sólo las posiciones de clase sino también las distancias entre las mismas.

Por un lado, entonces, se observa que una buena parte de la población trabajadora durante su trayectoria laboral experimenta ciertas posibilidades de transitar hacia posiciones sociales más altas respecto del primer empleo, relacionadas tanto con la tercerización de la economía, como con procesos de individualización que hacen más heterogéneas dichas trayectorias. Sin embargo, la autora destaca que la posibilidad de escapar de la situación inicial de desventaja se presenta principalmente en carreras laborales que inician en trabajos menos precarios o hacia posiciones sociales relativamente cercanas en el esquema de clases, en un contexto caracterizado por una fuerte rigidez en los extremos de la estructura social.

El capítulo muestra que el mercado de trabajo en México opera más como reproductor de desigualdad social y de la estructura de clases que como espacio de oportunidades de mejoramiento y movilidad social ascendente. Las trayectorias laborales expresan procesos de acumulación de ventajas y desventajas en los sectores privile-

giados y desfavorecidos, respectivamente. Es decir, quienes inician sus carreras laborales en los peldaños más bajos de la estructura ocupacional, tienden a permanecer en empleos precarios; quienes lo hacen desde posiciones más favorables, suelen ascender en ella. El análisis pone de manifiesto que es mayor la rigidez y polarización entre las mujeres que entre los hombres, lo que expresa las profundas desigualdades (intracategoriales) que caracterizan la participación de las mujeres en el mercado de trabajo.

En el capítulo 3, “Desigualdad en el trabajo y pragmatismo: el caso de los estudiantes universitarios”, Ángela Giglia nos muestra otra cara del mercado de trabajo como reproductor de desigualdades. A partir de un abordaje etnográfico, analiza las experiencias de jóvenes estudiantes universitarios que desempeñan empleos precarios en servicios: meseros, repartidores, demostradores, vendedores, *call centers*, que padecen una fuerte inestabilidad en sus ingresos; en muchos casos, sólo perciben propinas y comisiones. La autora nos invita a articular historia y biografía para entender cómo se vive y se responde a la precariedad laboral en un contexto como el mexicano, caracterizado por un sistema de protección social limitado y fragmentado, una “salarización” que nunca logró extenderse al conjunto de los trabajadores, así como la ausencia de sindicatos fuertes, legítimos e independientes.

Dicho contexto, cuyas características históricas se han exacerbado luego de más de tres décadas de políticas neoliberales, moldea las respuestas de los jóvenes frente a la precariedad laboral y los abusos patronales, donde predomina una concepción instrumental del trabajo y una actitud pragmática que oscila entre una “resignada aceptación” y la “indignación impotente”, frente a experiencias laborales de incertidumbre permanente. En tal sentido, las experiencias laborales de los jóvenes universitarios, parecieran operar como una palestra de entrenamiento (y “disciplinamiento”) para hacer frente a la precariedad y la desigualdad propias de las relaciones laborales del capitalismo neoliberal.

En la Segunda Parte, “Política, Estado y ciudadanía(s): aumentando la brechas”, los capítulos 4 y 5 nos conducen a reflexionar

acerca de cómo las instituciones del Estado —en general— y las responsables de la provisión de bienestar —en particular— no sólo generan, sino que reproducen y agudizan tanto la desigualdad como la segmentación social; dicha tendencia parece haberse exacerbado en los tiempos de neoliberalismo.

En el capítulo 4, “Desigualdad y regímenes de bienestar: una mirada teórica”, Carlos Barba inicia su propuesta analítica contrastando las concepciones de *bienestar* en los enfoques liberales y relacionales de la desigualdad. Para los primeros, el bienestar es producto de las capacidades individuales para competir en el mercado, por lo que las desigualdades sociales se justifican como el resultado de diferencias en los méritos, talentos y esfuerzos personales. En contraste, para los enfoques relacionales, las estructuras sociales, las relaciones de poder, el tejido institucional y la construcción simbólica de las diferencias resultan fundamentales para explicar la producción y persistencia de la desigualdad. De tal modo, las desigualdades son producto de condiciones tanto objetivas como subjetivas, así como de una relación dialéctica entre estructuras sociales y estructuras simbólicas. En esta segunda perspectiva, el autor inscribe la teoría sobre los regímenes de bienestar desarrollada por Gøsta Esping-Andersen en el contexto europeo. Dicha perspectiva nos permite explorar de manera comparada cómo el rol asumido por el Estado, el mercado y la familia en la provisión de bienestar frente a una determinada estructura de riesgos sociales, moldea el acceso desigual de individuos, familias y grupos sociales tanto al bienestar como a las distintas formas de ciudadanía social.

Las capacidades de “desmercantilización” y “desfamiliarización” de los diversos regímenes resultan decisivas en la distribución del poder en cada sociedad, puesto que contribuyen a reproducir o modificar las desigualdades que el mercado genera —particularmente, el mercado laboral— así como la división de tareas dentro de la familia. En dicho contexto, el autor se propone dar cuenta del potencial heurístico, analítico y comparativo de esta teoría para analizar la provisión de bienestar y sus repercusiones en la desigualdad en América Latina, teniendo en cuenta las especificidades de

las trayectorias nacionales y sus contrastes con los países europeos. De tal modo, analiza las tipologías propuestas por diferentes autores para los países de la región; luego, presenta su propia tipología, que distingue entre los regímenes universalistas, los duales y los excluyentes; asimismo, la aplica al análisis del periodo de industrialización por sustitución de importaciones. Barba sostiene que los resultados desiguales del involucramiento del Estado en temas sociales, el empleo, la educación, la salud, la pobreza y la concentración del ingreso, parecen responder más a las características que los regímenes de bienestar adoptaban en esos momentos que a la dinámica económica, como suele considerarse.

Luego de la propuesta analítica del capítulo anterior para comprender la especificidad de los regímenes de bienestar en América Latina así como sus repercusiones en la desigualdad, en el capítulo 5: “Dinámicas históricas de desigualdad en el régimen de bienestar mexicano”, Enrique Valencia parte de entender la desigualdad como forma de estructuración del poder; además, analiza las dinámicas generadoras de ésta tanto en las políticas sociales como en la trayectoria del régimen de bienestar mexicano. El autor centra su análisis en la seguridad social. Dicha trayectoria está marcada por el tránsito de un régimen corporativo autoritario (al que caracteriza como “dual”), a uno de dualismo institucionalizado en el escenario actual, que se sustenta en un sistema de beneficios altamente jerarquizados, muy bajo compromiso fiscal y un universalismo minimalista, reducido a la provisión de paquetes mínimos. En este contexto surgen programas (de transferencias y servicios) caracterizados por el rápido incremento de la cobertura, beneficios limitados y bajos presupuestos, sin estatus de derechos sociales. En el nuevo régimen, queda ausente el conflicto fiscal distributivo; asimismo, se muestra un claro consenso entre las elites económicas y la tecnocracia en el Estado.

De tal manera —sostiene el autor—, la nueva institucionalidad que surge bajo el modelo neoliberal se convierte en una poderosa barrera que impide la redistribución, puesto que no sólo genera nuevas desigualdades (de ingresos, de acceso a servicios, de reglas de

distribución de beneficios), sino que bloquea las posibilidades de transitar a un universalismo pleno, el cual supone un estatus equitativo, cobertura generalizada de derechos y beneficios comunes a la ciudadanía.

En la Tercera Parte, el recorrido por los laberintos y dimensiones de la desigualdad nos conduce a “La Escuela: De la Reproducción a la Fragmentación Social”. Esta parte explora uno de los espacios donde la desigualdad se encarna y se reproduce con mayor contundencia: en el nivel medio superior, en el que se centran los capítulos 6 y 7. Este nivel educativo (equivalente a 12 años de educación) es considerado como el mínimo necesario para avizorar *alguna* puerta de entrada a los cada vez más escasos empleos de calidad. Es decir, aunque de ninguna manera garantiza el acceso a un “buen” empleo, la no finalización de este nivel bloquea dichas posibilidades; asimismo, permite anticipar trayectorias signadas por la precariedad, la inseguridad laboral y los bajos salarios. Aunque desde 2012 el nivel medio superior es parte de la educación obligatoria en México, presenta las mayores tasas de interrupción y abandono, sobre todo entre los jóvenes de los niveles socioeconómicos más bajos. Su expansión ha estado acompañada de una diferenciación institucional cada vez mayor, especialmente en la oferta educativa; se trata de un sistema muy heterogéneo y poco coherente en lo interno, con diferencias muy marcadas en cuanto a calidad de la enseñanza, prestigio de los programas, posibilidad de continuar los estudios en la universidad y reconocimiento en el mercado de trabajo.

En el capítulo 6, “La transición al nivel medio superior de educación en México. Desigualdades en perspectiva vertical y horizontal (1965-2010)”, Emilio Blanco distingue entre desigualdades educativas “verticales” y “horizontales”. Mientras que las primeras hacen referencia a la transición de un nivel educativo a otro, las segundas nos remiten a diferencias entre quienes se distribuyen en escuelas así como a orientaciones cualitativamente distintas dentro del mismo nivel educativo. El capítulo se centra en el análisis de estas últimas desigualdades en nivel medio superior con base en los datos del Módulo de Movilidad Social Intergeneracional (MMSI) 2016 del Insti-

tuto Nacional de Estadística y Geografía. De manera general, se observa que los estratos sociales más bajos acceden a las modalidades de menor prestigio, lo que va a repercutir en sus futuras opciones educativas y laborales.

Aunque no hay relación directa entre la alta diferenciación de modalidades educativas y la desigualdad social, el problema surge cuando (como en el caso de México) el acceso a tales modalidades queda condicionado por características adscriptivas de los sujetos (la condición étnica, el color de la piel, el tamaño de la localidad de nacimiento, el nivel socioeconómico del hogar de origen) o bien fuertemente relacionados con ellas, como el logro educativo, lo cual pone de manifiesto que el sistema se halla socialmente segmentado y contribuye a la reproducción de la desigualdad. Las modalidades de la oferta educativa se constituyen así en destinos que contemplan distintas probabilidades, según las características adscriptivas de los individuos. Las oportunidades de acceso a las opciones privilegiadas del sistema (bachilleratos generales vinculados con una universidad, y bachilleratos del sector privado) tienden a ser mayores a medida que el nivel socioeconómico del joven asciende, si ha residido en localidades grandes, si tiene un color de piel “claro”, y si proviene de escuela privada.

De tal manera —advierte el autor—, el incremento sostenido en la cobertura de la educación media superior en las últimas décadas, ha ido acompañado de desigualdades educativas persistentes, las cuales no sólo reproducen la desigualdad social sino que parecen estar conduciendo a una marcada fragmentación del sistema escolar en lo referente a las diversas calidades; los más perjudicados resultan los sectores más desfavorecidos, cuyas “opciones” en el sistema educativo parecen limitarse a las menos deseables.

En el marco de los debates más recientes sobre la desigualdad, destacados al inicio, en el capítulo 7: “Expansión educativa en México y nuevas desigualdades de clase”, Gonzalo Saraví nos propone trascender la perspectiva unidimensional, individual, y cuantificable de ella, para poder asumir su carácter multidimensional, relacional y experiencial. Al respecto, la educación se presenta como un

caso paradigmático de la disociación que hay entre la medición y la experiencia de la desigualdad. Para tal fin, analiza esta última a partir de la experiencia escolar de clase. Desde una perspectiva etnográfica, el autor nos invita a explorar cómo se expresa la desigualdad no sólo en la diferencia en los años de escolaridad o las credenciales obtenidas por distintos individuos, sino en la experiencia escolar de sectores sociales diferentes. En coincidencia con los hallazgos de Emilio Blanco en el capítulo anterior, Saraví destaca que en la educación media superior es donde cristalizan con mayor solidez las desigualdades de la experiencia escolar, y caracteriza su actual expansión en México como una mayor inclusión que se desenvuelve mediante inclusiones desiguales. La segmentación del sistema educativo es analizada mediante la conformación de circuitos escolares desiguales, que no se limitan a la fractura entre sector público y sector privado, sino que suponen experiencias escolares abismalmente contrastantes entre sectores sociales. El autor nos invita a pensar en estos circuitos como tipos ideales weberianos: la “escuela acotada” (de los sectores desfavorecidos) y la “escuela total” (de los grupos privilegiados) que ofrecen mundos diferentes para clases sociales distintas, donde la homogeneidad social de los grupos en cada circuito resulta clave para transformar las diferencias en desigualdades.

En la Cuarta y última Parte, “Espacio, Cultura y Relaciones Sociales: Segregaciones y Otredades”, se exploran las dimensiones espaciales y simbólicas de la desigualdad. Como señalamos al inicio, los capítulos que integran esta parte permiten dar cuenta de cómo el espacio es usado para producir y reproducir un orden jerárquico y desigual, estableciendo qué clase de gente y qué clase de prácticas resultan apropiados para lugares diferentes (Cresswell, 1996). Como observa Gieryn (2000), el lugar sostiene la diferencia y la jerarquía mediante la rutinización de la vida cotidiana, de manera que excluye y segrega a categorías de gente, a la vez que encarna de modos visibles y tangibles los significados culturales asignados a ellos. Por eso hablamos de “segregaciones y otredades”, donde claramente se intersectan las dimensiones espaciales y simbólicas, lo

cual pone de manifiesto tanto el poder performativo del espacio como los discursos del *otro* en el contexto del neoliberalismo.

En el capítulo 8, “Desigualdad, suburbanización y gentrificación en ciudades capitales: los casos de Ciudad de México y Washington, D. C.”, Martha Schteingart nos ofrece un análisis comparado de las diferencias históricas que muestran los procesos de suburbanización y gentrificación en ambas ciudades, las cuales tienen en común el fuerte incremento de la desigualdad social en las últimas décadas. La incorporación al análisis de las dimensiones de raza, etnia y clase, nos permite entender las especificidades que asumió el desplazamiento espacial de los grupos más desfavorecidos por parte de los grupos de mayores ingresos, dadas las políticas regresivas aplicadas en ambas ciudades, así como sus implicaciones en lo referente a segregación y concentración espacial de desventajas. En ambos casos, el desplazamiento urbano de los grupos más desfavorecidos se ha traducido en el crecimiento de áreas homogéneamente pobres, en una reducción de sus oportunidades para escapar de situaciones de pobreza, así como en el endurecimiento de sus condiciones de vida.

En el capítulo 9: “Las desigualdades simbólicas en un sector de urbanizaciones cerradas en la Zona Metropolitana del Valle de México”, Guénola Capron analiza las desigualdades simbólicas a partir de un estudio de corte etnográfico, donde se entrevistó a residentes, empleadas de servicio doméstico, policías, empleados de la construcción y de comercios de la zona. El capítulo indaga a nivel “micro” tanto las relaciones como las representaciones sociales de la otredad y del territorio ajeno en un contexto de colindancia cotidiana entre habitantes ricos y pobres que conduce a procesos de naturalización de la desigualdad. La autora se pregunta cómo se producen las desigualdades simbólicas y cómo el territorio contribuye a la producción de ellas.

El recorrido por las diversas expresiones y dimensiones que asume la desigualdad en el contexto actual, finaliza en el capítulo 10: “Neoliberalismo, desigualdad y renovación urbana en la Ciudad de México”. A partir del desalojo de un mercado semifijo en una de las

zonas de mayor plusvalía de la Ciudad de México, desde una perspectiva etnográfica Alejandra Leal explora los sentidos que asume la renovación urbana bajo el neoliberalismo. En tal contexto, el trabajo informal callejero y su incremento en las últimas décadas es visualizado como la *causa* del desorden urbano, no como un efecto de la reestructuración económica y de la precarización laboral; como un residuo del régimen posrevolucionario y sus estructuras corporativas y clientelares; o como parte del deterioro y el desorden en el espacio público.

La autora sostiene que tales percepciones deben ser enmarcadas en el triunfo de la ideología de libre mercado y el énfasis (neo)liberal en la autonomía, la responsabilidad individual y la ciudadanía activa que han ido acompañados del ocultamiento —no sólo en el discurso público sino también en ciertos sectores de la academia— de la pobreza como un problema estructural inseparable de la desigualdad. Desde la perspectiva dominante, quien relacione el problema con la desigualdad es *acusado* de identificarse con el populismo, el clientelismo y el corporativismo. De tal modo, en los discursos de la renovación urbana, el comercio callejero es concebido como obstáculo que ha de ser removido e invisibilizado; pero nunca como un asunto de pobreza, desigualdad y justicia. En suma, se concibe a “los comerciantes callejeros” como sujetos desordenados (incluso ilegales) que secuestran el espacio público; no como ciudadanos y trabajadores, con derechos y obligaciones.

Así, mediante la criminalización y demonización de los sectores desfavorecidos (considerados como perdedores y sujetos tanto de disgusto como de desprecio), la cosmovisión neoliberal hegemónica despolitiza las raíces de las desventajas y los privilegios; de esta manera se normaliza y legitima la desigualdad en la ciudad contemporánea.

BIBLIOGRAFÍA

- ATKINSON, Will. (2015). *Class*. Serie Key Concepts. Cambridge: Polity Press.
- BAUMAN, Zygmunt. (2011). *Daños colaterales. Desigualdades sociales en la era global*. Colección Sociología. México: Fondo de Cultura Económica.
- BAYÓN, María Cristina. (2015). *La integración excluyente. Experiencias, discursos y representaciones de la pobreza urbana en México*. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Sociales/Bonilla Artigas Editores.
- BAYÓN, María Cristina. “Vidas paralelas. Desigualdad y convivencia social en sociedades fragmentadas”. *Encuentros 2050*, núm. 2 (febrero, 2017): 30-33. Universidad Nacional Autónoma de México-Coordinación de Humanidades.
- BAYÓN, María Cristina, y Gonzalo Saraví. “Place, Class Interaction, and Urban Segregation: Experiencing Inequality in Mexico City”. *Space and Culture* 21, núm. 3 (2017): 291-305.
- BOURDIEU, Pierre. (1988). *La distinción: criterio y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus.
- BOURDIEU, Pierre. “Social Space and Symbolic Power”. *Sociological Theory* 7, núm. 1 (primavera, 1989): 14-25. American Sociological Association.
- BOURDIEU, Pierre. (1999). *La miseria del mundo*. Colección Grandes Temas. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- BUTLER, Tim, y Paul Watt. (2007). *Understanding Social Inequality*. Londres/Thousand Oaks, California/Nueva Delhi: SAGE Publications Ltd.
- CRENSHAW, Kimberle. “Mapping the Margins: Intersectionality, Identity Politics, and Violence against Women of Color”. *Stanford Law Review* 43, núm. 6 (julio, 1991): 1241-1299.

- CRESSWELL, Tim. (1996). *In Place/Out of Place: Geography, Ideology, and Transgression*. Minneapolis, Minnesota: University of Minnesota Press.
- DUBET, François. (2015). *¿Por qué preferimos la desigualdad? (Aunque digamos lo contrario)*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- FRASER, Nancy. “From Redistribution to Recognition? Dilemmas of Justice in a Post-Socialist Age”. *New Left Review* 1, núm. 212 (julio-agosto, 1995): 68–93.
- FRASER, Nancy. “Rethinking Recognition”. *New Left Review*, núm. 3 (mayo-junio, 2000): 107–120.
- GIERYN, Thomas F. “A Space for Place in Sociology”. *Annual Review of Sociology* 26, núm. 1 (2000): 463-496.
- HARVEY, David. (1996). *Justice, Nature and the Geography of Difference*. Malden, Massachusetts: Blackwell Publishers Inc.
- HARVEY, David. (2005). *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.
- HAYLETT, Chris. “Culture, Class and Urban Policy: Reconsidering Equality”. *Antipode* 35, núm. 1 (febrero, 2003): 55-73.
- HONNET, Axel. (2012). *The I in We: Studies in the Theory of Recognition*. Cambridge, Massachusetts: Polity Press.
- HURTADO, Aída. (2017). “Intersectional Understanding of Inequality”. En *The Oxford Handbook of Social Psychology and Social Justice*, compilado por Phillip L. Hammack, 157-174. Oxford/ Nueva York: Oxford University Press.
- LAMONT, Michèle. (2018). “Addressing Recognition Gaps: Destigmatization and the Reduction of Inequality”. *American Sociological Review* 83, núm. 3 (junio, 2018): 419-444.
- LAMONT, Michèle, y Nissim Mizrahi. “Ordinary People Doing Extraordinary Things: Responses to Stigmatization in Comparative Perspective”. *Ethnic and Racial Studies* 35, núm. 3 (2012): 365-381.

- LAMONT, Michèle; Stéfán Beljean; y Matthew Clair. “What is Missing?: Cultural Processes and the Cultural Pathways to Inequality”. *Socio-Economic Review* 12, núm. 3 (julio, 2014): 573-608.
- MASSEY, Douglas S. “The Age of Extremes: Concentrated Affluence and Poverty in the Twenty-First Century”. *Demography* 33, núm. 4 (noviembre, 1996): 395-412.
- ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA EDUCACIÓN, LA CIENCIA Y LA CULTURA. (2016). *Informe mundial sobre ciencias sociales 2016: afrontar el reto de las desigualdades y trazar vías hacia un mundo justo*. París: Ediciones UNESCO.
- PÉREZ SÁINZ, Juan Pablo. (2016). *Una historia de la desigualdad en América Latina: la barbarie de los mercados, desde el siglo XIX hasta hoy*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- REAY, Diane. (2017). *Miseducation: Inequality, Education and the Working Classes*. Bristol: Policy Press/University of Bristol.
- REYGADAS, Luis. (2008). *La apropiación: destejendo las redes de la desigualdad*. Barcelona: Anthropos/México: Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.
- SASSEN, Saskia. (2015). *Expulsiones. Brutalidad y complejidad en la economía global*. Buenos Aires: Katz Editores.
- SAYER, Andrew. (2005). *The Moral Significance of Class*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SCHRAM, Sanford F., y Marianna Pavlovskaya. (2018). “Introduction: Rethinking Neoliberalism: Resisting the Disciplinary Regime”. En *Rethinking Neoliberalism: Resisting the Disciplinary Regime*, compilado por Sanford F. Schram y Marianna Pavlovskaya, xv-xxix. Nueva York: Routledge.
- SKEGGS, Beverley. (1997). *Formations of Class and Gender: Becoming Respectable*. Theory, Culture & Society. Londres: SAGE Publications Ltd.
- TAYLOR, Charles. (1992). *The Ethics of Authenticity*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

- THE GUARDIAN. “Richest 1% on Target to Own Two-thirds of all Wealth by 2030”. *Global Economy*, sábado 7 de abril, 2018. Disponible en línea: <https://www.theguardian.com/business/2018/apr/07/global-inequality-tipping-point-2030?CMP=Share_iOSApp_Other> [Consulta: 17 de enero, 2019].
- THERBORN, Göran. (2015). *Los campos de exterminio de la desigualdad*. Colección Sociología. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- TILLY, Charles. (2000). *La desigualdad persistente*. Colección Reflexiones. Buenos Aires: Manantial.
- TYLER, Imogen. (2013). *Revolting Subjects: Social Abjection and Resistance in Neoliberal Britain*. Londres: Zed Books.
- WACQUANT, Loïc. “The Wedding of Workfare and Prisonfare in the 21st Century”. *Journal of Poverty* 16, núm. 3 (2012): 236-249.
- WILKINSON, Richard, y Kate Pickett. (2009). *Desigualdad: un análisis de la (in)felicidad colectiva*. Madrid: Turner Publicaciones.

Parte 1

Riqueza, Trabajo e Ingresos en Tiempos de Neoliberalismo

El camino menos transitado

Políticas para la igualdad social

JUAN CARLOS MORENO BRID*
LUIS ÁNGEL MONROY-GÓMEZ-FRANCO**
NUBIA MONSERRAT PEDRAZA CHÁVEZ***¹

INTRODUCCIÓN

Uno de los rasgos que ha caracterizado a México a lo largo de toda su historia es el binomio de los altos niveles de desigualdad en términos de riqueza o de ingresos y la pobreza (Tello Macías, 2010; Milanovic, Lindert, y Williamson, 2011; Moreno-Brid y Ros, 2010; Del Castillo Negrete, 2017a). En las tres décadas recientes, se les unió una muy baja tasa de crecimiento económico. Ello genera entre las tres variables una trampa de insuficiente desarrollo que merma la cohesión social y el bienestar de la población mexicana.

Los tres factores coexisten todavía pese a la implementación de los programas de transferencias condicionadas, diseñados para reducir la pobreza; por ello resulta indispensable repensar a fondo el tipo de políticas públicas necesarias para —por un lado— abatir los niveles de pobreza y desigualdad en el país, así como —por otro— reactivar el crecimiento económico para que dicho abatimiento resulte sostenible en el tiempo.

El presente capítulo se propone avanzar —aunque sea unos primeros pasos— en dicha dirección: el camino menos transitado de

* Profesor en la Universidad Nacional Autónoma de México-Facultad de Economía.

** Programa de Doctorado, City University of New York.

*** Licenciatura de la Facultad de Economía, UNAM.

¹ Los autores agradecen los comentarios de Iliana Yashine, Fernando Cortés, Mario Luis Fuentes y Rolando Cordera a versiones previas de este trabajo.

identificar qué tipo de políticas públicas tendrían un mayor efecto en la reducción de la pobreza y la desigualdad en el país. Desde un inicio es necesario tener en cuenta dos consideraciones importantes. Por un lado, hay una estrecha relación entre las políticas dirigidas a reducir la desigualdad y las dirigidas a reducir los niveles de pobreza (World Bank, 2016). En segundo lugar, la implementación de políticas redistributivas trae consigo necesariamente romper el equilibrio del *statu quo*, no sólo en términos económicos, sino también en términos políticos.

En otras palabras: es necesario tener en cuenta que cualquier propuesta de política redistributiva encontrará resistencias por parte de aquellos que detentan privilegios en el equilibrio actual. Cuanto mayor el nivel de desigualdad en una sociedad, mayor la influencia de los privilegiados en ella, tanto en el ámbito político como en el económico, por lo que mayor será su resistencia a ver disminuidos sus privilegios (Oxfam International, 2016).

En la siguiente sección presentamos nuestro marco de análisis, el cual hace hincapié en la relación que priva entre la desigualdad de oportunidades y las desigualdades de resultados; asimismo, señalamos cómo ambas se retroalimentan, generando un “equilibrio” de alta desigualdad. Con ello en mente, se presenta un breve panorama sobre la situación de la desigualdad y la pobreza en México; buscamos identificar los elementos susceptibles de ser modificados mediante la intervención de la política pública para romper el equilibrio de alta desigualdad y altos niveles de pobreza.

Finalmente, y derivada de las secciones anteriores, se presenta una serie de políticas públicas con la capacidad de romper ese equilibrio, dados los efectos que han tenido en otras latitudes.

II. DESIGUALDAD DE OPORTUNIDADES Y DESIGUALDAD DE RESULTADOS UN CICLO QUE SE RETROALIMENTA

Recientemente, distintos tipos de desigualdades de resultados se han colocado en el centro de la discusión global. Por “desigualdad

de resultados” se entiende toda diferencia que hay en los —digamos— elementos fundamentales que componen el bienestar de un individuo, grupo o clase. Entre ellos, consumo, empleo, salud, esperanza y calidad de vida, ingreso disponible, así como la “riqueza” ampliamente entendida del hogar; estas dos últimas acaso sean las que mayor espacio han ocupado en la discusión pública.

Tales diferencias pueden ser atribuidas tanto a la desigualdad de oportunidades como a las desigualdades en el grado de esfuerzo realizado por ellas (Roemer, 1998).

Vale la pena ahondar en lo que en el presente texto se entiende por “desigualdad de oportunidades”, en tanto concepto sujeto a distintas interpretaciones en la literatura sobre el tema de las desigualdades. Se trata de la desigualdad en el acceso a elementos como el ingreso, los servicios básicos, la riqueza, entre otros, causada por diferencias en las circunstancias de origen de las personas. Dichas diferencias son todos los elementos que —fuera del control de la persona— ejercen un efecto sobre la trayectoria de vida de las personas. Es decir, si a un mismo grado de esfuerzo realizado por las personas, las diferencias en circunstancias de origen se trasladan a desigualdades en materia de ingreso, riqueza u otra variable de resultado económico, entonces se dice que hay “desigualdad de oportunidades”.

Sobre la desigualdad en el grado de esfuerzo realizado por las personas, debemos señalar que la decisión respecto del grado de esfuerzo que se realiza no resulta independiente de las diferencias que hay en las circunstancias de origen. Es decir, en buena medida estas últimas moldean las expectativas sobre los retornos futuros derivados del esfuerzo de las personas, por lo que terminan afectando el grado de esfuerzo realizado de manera efectiva. Así, la desigualdad de oportunidades se vincula con la desigualdad de resultados mediante dos mecanismos: una vía directa debido al peso que ejercen las circunstancias de origen en las variables de resultado, y una indirecta mediante la modificación en las expectativas de las personas.

Sin embargo, la relación entre desigualdad de oportunidades y desigualdad de resultados no consiste sólo en que la primera causa a la segunda. Si se toma un enfoque intergeneracional, es posible

apreciar que la desigualdad de resultados en una generación cristaliza como desigualdad de oportunidades en la siguiente, lo cual genera un ciclo de desigualdad que se perpetúa a sí mismo.

Es decir, en un escenario donde priva una gran desigualdad de resultados y no se dispone de mecanismos igualadores, las hijas de quienes se ubican en la parte superior de la distribución de ingreso, riqueza, educación o alguna otra variable resultado, tendrán circunstancias de origen radicalmente diferentes respecto de las de las hijas de quienes se ubican en el tramo inferior de la distribución.

Bajo dicho marco de análisis, las acciones de política pública encaminadas a reducir la desigualdad económica deben enfocarse en reducir el efecto que ejercen las desigualdades en las circunstancias de origen sobre las desigualdades de resultados. Incorporando la perspectiva intergeneracional, ello implica que dichas intervenciones deben actuar tanto sobre los resultados económicos de las personas —de tal modo que no cristalicen como desigualdades de circunstancias: Atkinson, 2015— como reduciendo el peso de las desigualdades en las circunstancias de origen. Tanto disminuyendo la magnitud de éstas como generando mecanismos que compensen el efecto que ellas ejercen.

En términos concretos, lo anterior entraña adoptar un enfoque de ciclo de vida en todo el espectro de políticas redistributivas, a la par que ampliar dicho espectro. Por lo primero se entiende el alineamiento de las políticas redistributivas para que —según la etapa de su ciclo vital en la que se encuentre la persona— éstas abatan los efectos restrictivos que las circunstancias de origen puedan ejercer sobre el desarrollo de las personas antes de que dichos efectos ocurran, o compensen por la ocurrencia de dichos efectos.

Lo anterior conduciría a una maximización en la capacidad de acción de las personas, en tanto agentes conscientes, en su propio entorno (Sen, 1999). Por lo segundo se entiende concebir las políticas redistributivas no sólo como las enfocadas en redistribuir ingreso o riqueza mediante impuestos y transferencias, sino incorporar a dicha noción elementos como la provisión de servicios públicos, educación, salud, seguridad social, entre otros; siempre teniendo en consideración el binomio calidad/cantidad.

Con dicho marco conceptual en mente, en la siguiente sección se discute de manera breve la evolución reciente de la desigualdad económica en México, con el propósito de ofrecer una visión sobre el punto de arranque a partir del cual habría que construir las nuevas políticas redistributivas.

III. LA EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA DESIGUALDAD EN MÉXICO: UN PANORAMA GENERAL

En esta sección se examinan resultados concernientes a la evolución de la desigualdad de ingresos, en tanto que se trata de la dimensión para la cual se cuenta con mayor cantidad de análisis. Sin embargo, no por ello dejaremos de hacer referencia a la literatura cada vez más abundante sobre desigualdad de oportunidades que ha comenzado a acumularse desde distintas perspectivas en los últimos años. Si bien —como mencionamos— ambas dimensiones se encuentran íntimamente relacionadas, en el presente análisis optamos por examinarlas de manera separada.

A. Desigualdad de ingresos

Comencemos por abordar el tema de las fuentes de información principales para dichos análisis, pues ello permitirá entender mejor la evolución reciente de la desigualdad de ingresos. La principal herramienta para analizar la dinámica en la distribución de los ingresos en el caso mexicano es la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH). Dicha fuente recaba información sobre los ingresos y gastos de todos los miembros de cada uno de los hogares encuestados. Trata de identificar no sólo el monto del ingreso de los hogares mexicanos y de sus miembros, sino las fuentes de las cuales provienen.²

² Es decir, identificar si se obtienen como remuneración al trabajo; si provienen como rendimiento del capital; o bien si provienen de una transferencia del gobierno.

Pese a que dichas encuestas están diseñadas para capturar de la mejor manera posible esta información, ello no significa que estén exentas de problemas. En particular, sufren de los problemas de subdeclaración y de truncamiento. Aquélla entraña que los entrevistados reportan un ingreso menor del que realmente perciben, lo cual hace imposible para el entrevistador verificar si están diciéndole o no la verdad.

El problema de truncamiento —por su parte— se refiere al hecho de que estas encuestas difícilmente captan información sobre individuos muy ricos; en parte porque —dada la enorme concentración del ingreso en unas cuantas manos— constituyen una minoría que difícilmente sería seleccionada en la muestra del levantamiento; en parte porque es muy probable que se rehúsen a contestar la entrevista. Ello lleva a que el ingreso agregado obtenido de la ENIGH no necesariamente coincida con su equivalente de otras fuentes; por ejemplo, el Producto Interno Bruto (PIB).

En particular, la ENIGH subestima el monto de los ingresos derivados del capital, los cuales se encuentran concentrados en la parte más alta de la distribución de ingresos.³

En años recientes, la literatura sobre el análisis de desigualdad de ingresos ha ido incorporando distintas técnicas estadísticas para tratar de corregir el efecto que tales problemas de medición acarrear. Ello ha llevado a que los resultados obtenidos en la literatura que utiliza los datos sin corrección, estén siendo revisitados y reinterpretados a la luz de la nueva información. De tal modo —y de acuerdo con la literatura que utiliza la información de la ENIGH sin realizar algún tipo de ajuste—, de mediados de los noventa al primer lustro de los años 2000, la desigualdad en la distribución del ingreso total había disminuido.

Tal tendencia a la baja de la desigualdad de acuerdo con la información capturada del modo referido, se debía primordialmente a dos elementos:

³ Para una discusión sobre métodos de ajuste y sus diferencias, consúltese Cortés y Vargas (2017).

- i) un descenso en la desigualdad de la distribución del ingreso laboral; y
- ii) la acción de los programas sociales de transferencias focalizadas en la parte más baja de la distribución (Campos-Vázquez, Esquivel y Lustig, 2014; Esquivel, Lustig y Scott, 2011).

En cambio, la literatura más reciente, que ajusta los datos de las encuestas por los problemas arriba señalados, descubre que la desigualdad de ingresos se ha mantenido constante en niveles muy altos a lo largo del mismo periodo de análisis (Del Castillo Negrete, 2015).⁴

La diferencia entre ambos resultados surge primordialmente en el comportamiento de los ingresos provenientes del capital, los que mayor subreporte presentan en la ENIGH respecto de lo reportado en otras fuentes (Reyes, Teruel y López, 2017; Del Castillo Negrete, *Op. cit.*).

Dentro de los diferentes resultados que componen esta literatura —que corrige los datos de las encuestas por los problemas mencionados anteriormente—, hay algunos de ellos que aparecen de manera recurrente en los distintos estudios, aun cuando proponen distintas metodologías de ajuste (Campos-Vázquez, Chávez, y Esquivel, 2016; Bustos y Leyva, 2017; y Del Castillo Negrete, *Op. cit.*). Dichos estudios encuentran, por ejemplo, que 10% de mayores ingresos de la población concentra cerca de 55% del ingreso total del país.⁵

Una vez corregidos los datos de la ENIGH, la medición más habitual de la desigualdad de ingresos (el coeficiente de Gini) sube de 0.45 a 0.63 de acuerdo con Bustos y Leyva (*Op. cit.*) o de 0.45

⁴ Este fenómeno no es sólo observado en el caso mexicano. Investigaciones recientes para el caso brasileño apuntan a que las ganancias en términos de reducción de la desigualdad ocurridas en dicho país durante la primera década de este siglo, disminuyen sustancialmente una vez que los datos de las encuestas de ingreso-gasto se corrigen mediante otras fuentes de datos (Morgan, 2017).

⁵ A partir de otra metodología de ajuste de los datos de la ENIGH para corregir el subreporte de ingresos, Reyes, Teruel y López (2017) obtienen como resultado que 10% de la población de mayores ingresos concentraba cerca de 67% del ingreso total del país en 2014.

a 0.69 de acuerdo con Del Castillo Negrete (2017b), esto para el año 2012. Lo anterior entraña que la desigualdad en México, estimada ya con esas correcciones, se encuentra en niveles cercanos a los máximos observados en el mundo.

La razón por la que el panorama sobre la desigualdad de ingresos cambia tan radicalmente al incorporar los ingresos del capital, se debe al efecto combinado de dos factores. Por un lado, el alto nivel de concentración de la propiedad del capital. De acuerdo con Del Castillo Negrete (2017a), cerca de 90% del valor de los activos de capital se encuentra concentrado en 10% de las empresas; mientras que 80% de los activos financieros se halla en manos de 10% de la población. El segundo factor: la proporción del ingreso total que percibe el capital ha ido incrementándose de manera sustancial: desde 60% en 1976 hasta cerca de 70% para 2012 (Samaniego, 2014).⁶

La caída en la participación de los salarios y del ingreso laboral en el producto se debe —principalmente— a su contracción en el sector de bienes comerciables causada —a su vez— tanto por el lento crecimiento de la productividad en el sector informal de la economía como por la erosión de la participación de los salarios en el producto en Estados Unidos (Ros, 2015; Ibarra y Ros, 2017). De tal modo, una proporción creciente del ingreso total de la economía se ha dirigido hacia un sector relativamente pequeño de la población, lo que acrecienta la desigualdad del ingreso en la escala individual.

Pese a que en términos agregados una mayor proporción del ingreso se ha dirigido hacia el capital, ello no significa que dentro del total recibido por el trabajo no hayan ocurrido cambios importantes. Como identificaron los estudios basados tanto en los datos aportados por la ENIGH como en los más recientes (concentrados en el ingreso laboral: Campos-Vázquez y Lustig, 2017), la distribución del ingreso laboral se volvió menos desigual de mediados de los noventa a mediados de la primera década del siglo XXI.

⁶ Esta literatura se ha ocupado de estimar la participación de los salarios o del ingreso laboral en el producto. El complemento de dicha proporción corresponde a la participación de las ganancias.

Lo anterior ocurrió debido a una disminución en los rendimientos a la escolaridad; es decir: a una reducción en el diferencial salarial entre los trabajadores con mayor educación y el resto. En específico, esta caída en los rendimientos a la educación se debió a que simultáneamente se incrementó la cantidad de trabajadores calificados en el mercado y a que la demanda por dichos trabajadores se incrementó a un menor ritmo, lo cual hizo que el ingreso laboral de dichos trabajadores se contrajera.

Lo anterior no quiere decir, sin embargo, que las diferencias de escolaridad entre los trabajadores hayan dejado de ser uno de los principales determinantes de la desigualdad en ingreso laboral (Campos-Vázquez y Lustig, *Op. cit.*; Morales-Ramos, 2011).

B. Desigualdad de oportunidades

Detrás de los altos y constantes niveles de desigualdad de ingresos y de riqueza documentados por la literatura reseñada en la sección anterior, se encuentran distintos factores relacionados con la desigualdad de oportunidades en el país. Una manera indirecta de abordar la magnitud de ésta es mediante el análisis de la movilidad social. La literatura de la que se dispone para el caso mexicano, reseñada por Vélez-Grajales y Monroy-Gómez-Franco (2017), apunta a que la movilidad social es baja dentro del contexto mundial y que aparecen altas tasas de persistencia de modo particular en los extremos de la distribución.

Es decir, México es una sociedad donde la probabilidad de permanecer en el extremo superior de la distribución de riqueza al llegar a la vida adulta resulta muy alta (mayor a 50%) si se proviene de un hogar ya ubicado en esa parte de la distribución. De igual manera, si se nació en la parte más baja de la distribución, la probabilidad de permanecer en esa parte de la distribución de riqueza al alcanzar la edad adulta, resulta muy alta: mayor a 30 por ciento.

En el caso del logro educativo, es posible observar que también hay una transmisión intergeneracional del mismo, en el sentido de que las personas cuyos padres alcanzaron la educación superior,

cuentan con mayor probabilidad de alcanzar o rebasar el nivel medio superior que aquellas cuyos padres sólo alcanzaron la educación básica.

Lo anterior habla del peso que ejercen las condiciones de origen de las personas en su desarrollo futuro. Dentro de tales condiciones, una de las mayores generadoras de desigualdad es la desigualdad de ingreso entre las distintas regiones del país.

La literatura sobre el tema muestra que dichas brechas de ingreso entre las distintas regiones del país dejaron de reducirse a un ritmo significativo a partir de los años ochenta, si se toma a las entidades federativas como referencia (Esquivel, 1999; Ruiz, 2010) y a partir de la primera década del siglo XXI si se analiza a escala municipal (Dávalos, Esquivel, López-Calva, y Rodríguez-Castelán, 2015). A ello se agrega el hecho de que justo en los estados más pobres, el crecimiento económico parece tener menor repercusión sobre el ingreso de las personas más pobres (Campos-Vázquez y Monroy-Gómez-Franco, 2016a; y Campos-Vázquez y Monroy-Gómez-Franco, 2016b).

Dicha heterogeneidad en los niveles de ingreso de las distintas entidades federativas se traduce en agudas diferencias en términos de la disponibilidad de bienes y servicios a los que se tiene acceso durante la infancia, lo cual conduce a ventanas de oportunidad marcadamente diferenciadas cuando las personas llegan a ser adultas. Es decir, dicha desigualdad regional se refleja en un importante componente generador de desigualdad de oportunidades.

Pese a que aún no se cuenta con una literatura extensa para el caso mexicano, ya han comenzado a desarrollarse mediciones directas sobre la desigualdad de oportunidades. Para ello se estima el porcentaje de la desigualdad en una variable de resultado: la riqueza de los hogares en términos de activos o el ingreso del hogar; dicha cifra es explicada por las desigualdades en circunstancias del origen. Entre ellas usualmente se consideran la educación y la ocupación de los padres; si la localidad de origen es urbana o rural; la riqueza del hogar de origen... Se trata de la aproximación de Vélez-Grajales, Monroy-Gómez-Franco y Yalonzky (2017a), entre otros.

Los autores mencionados identifican que al menos 35% de la desigualdad en riqueza e ingreso en el país surge de las diferencias que hay en las circunstancias de origen; es decir: en la desigualdad de oportunidades. En un análisis de descomposición posterior, los mismos autores indican que las dos circunstancias de origen que mayor repercusión ejercen en la desigualdad de ingresos o de riqueza son:

- i)* el logro académico de los padres y
- ii)* la riqueza del hogar de origen.

Sugieren asimismo sumar a ellas las desigualdades ligadas con el género. En efecto, Arceo-Gómez y Campos-Vázquez (2014) apuntan que dicha circunstancia de origen genera desigualdades importantes en el ingreso laboral, lo cual genera un diferencial de 26% entre el ingreso percibido por los hombres y el percibido por las mujeres. Este diferencial salarial no se debe a diferencias en el nivel educativo, sino a los factores institucionales que penalizan el ingreso de ellas por el hecho de ser mujeres.

En resumen, la evidencia muestra que México es un país donde los altos niveles de desigualdad de ingreso y de riqueza se han mantenido constantes —en el mejor de los casos— en el transcurso del tiempo. Dichas disparidades tienen su origen en las desigualdades de oportunidades, las cuales son generadas por las desigualdades en las circunstancias de origen, y —a la vez— las refuerzan.

IV. POLÍTICAS PÚBLICAS PARA LA IGUALDAD

A partir de este diagnóstico sobre la desigualdad económica en México y del marco de análisis planteado al inicio del presente capítulo, resulta conveniente abundar sobre las características que tendría un programa de política pública diseñado para abatirla. Como se mencionó en la sección inicial del trabajo, el primer elemento que hemos de considerar consiste en que las políticas redistributivas van más allá de las propias del sistema de transferencias e

impuestos; incluyen —en general— cualquier tipo de política encaminada a ampliar las ventanas de oportunidad de las personas: a reducir el peso de las desigualdades de circunstancias en los resultados de vida de las personas.

En ese sentido, se requiere (tal y como plantean Champernowne y Cowell, 1998), de políticas a dos tiempos. Por un lado, políticas dirigidas a modificar de manera radical el funcionamiento de ciertos mercados en la economía, así como a generar sistemas de provisión igualitaria de oportunidades. Esto es, políticas encaminadas a modificar drásticamente el arreglo institucional de la economía para reducir desde un principio las brechas en circunstancias de origen que pueden y deben ser reducidas mediante la política pública.

Dicha transformación institucional supone una medida de largo plazo que beneficiaría primordialmente a quienes crecieran bajo dicho nuevo régimen institucional. En tal sentido, es necesario complementar este tipo de políticas con medidas de más corto plazo, encaminadas a compensar a las personas en quienes la desigualdad de oportunidades ya ejerció su influencia.

Se trata pues de un esquema de política pública diseñado con el objetivo de una reducción paulatina —en términos generacionales— del efecto de la desigualdad de oportunidades en la vida de las personas. Por un lado, se cierran las brechas en las circunstancias de origen (medida que beneficia a quienes nacen bajo el nuevo régimen); mientras que —a la vez— vía mecanismos compensatorios, se disminuyen los efectos ya cristalizados de las desigualdades de arranque.

Resulta conveniente entonces adoptar un enfoque discrecional entre las políticas universales y las políticas focalizadas. Por ejemplo, si mediante la política pública se busca suministrar un piso de oportunidades igual para todos los y las mexicanas, ello requiere crear sistemas de provisión de servicios de corte universal. En cambio, al diseñar políticas de corte compensatorio, resulta indispensable adoptar un enfoque de focalización de la población objetivo con el propósito de maximizar el efecto positivo de las políticas. El acercamiento considerado entraña que a fin de cuentas las políticas focali-

zadas terminarían por desaparecer; sin embargo, en el corto plazo ellas resultan esenciales para lograr que los mecanismos compensatorios vayan dirigidos a los grupos poblacionales que se encuentran en desventaja.

A. Construir la igualdad de oportunidades para las generaciones futuras

1. Sistemas universales de salud y educación de calidad, eficientes y accesibles

La reducción de las brechas ligadas a las circunstancias de origen de las personas requiere desvincular el acceso a una serie de bienes y servicios del ingreso de las personas, de tal modo que —independientemente del nivel de ingreso de los hogares— todas las personas puedan tener un acceso garantizado a él. Lo anterior entraña la construcción de sistemas de corte tanto universal como público que se encarguen de la provisión de dichos bienes y servicios; asimismo, que garanticen el acceso efectivo de las personas a ellos.

De acuerdo con la evidencia presentada, en el caso mexicano la educación de los padres es una de las circunstancias de origen que ejerce mayor influencia en el desarrollo de las personas. De igual manera, el acceso a sistemas de salud diferenciados según el tipo de empleo y al ingreso disponible de los hogares, supone uno de los elementos generadores de desigualdad de oportunidades (Delajara, *et al.*, 2018). Por ende, es natural considerar como primer paso en la transformación institucional para garantizar la igualdad de oportunidades en México, sacar de la lógica de mercado la oportunidad de tener acceso tanto a los distintos niveles educativos como a los servicios de salud.

En dicho esfuerzo, resulta imperativo garantizar que al interior de los sistemas universales no haya diferencias de calidad sustanciales, pues de otra manera dentro de dichos sistemas la desigualdad de circunstancias sólo estaría reproduciéndose. En otras palabras: además de comprometerse a construir sistemas universales, es nece-

sario formular un compromiso de igualdad horizontal en los sistemas que van a construirse.

Hemos de señalar que para ser verdaderamente igualadores de oportunidades, los sistemas de corte universal deben garantizar tener la capacidad instalada como para atender a toda la población que demande dichos bienes y servicios. De otro modo, si hay un nivel de oferta inferior al demandado, otras circunstancias de origen adquieren peso en la determinación del acceso de las personas a dichos bienes y servicios. Es decir, si no se garantiza un acceso efectivo de las personas a esos bienes y servicios, otros mecanismos de cierre operan y llevan a la exclusión de los grupos poblacionales más vulnerables.

La construcción de tales sistemas de provisión universal de servicios lleva consigo también la construcción de plataformas a partir de las cuales es posible implementar políticas encaminadas a cerrar otras brechas en circunstancias de origen, además de las relacionadas con el acceso a los bienes y servicios mencionados. Este hecho permite que las intervenciones adquieran un enfoque más global que el simplemente garantizar el acceso, en tanto que permite implementar políticas complementarias que garanticen el aprovechamiento pleno de los servicios y bienes provistos. Por ejemplo, en el caso del sistema de educación pública, es posible emplear al propio sistema como un mecanismo para proveer de alimentos a los niños y niñas de hogares más desaventajados de alimentos. Ello colabora a aislar al infante —en elementos clave para su desarrollo como son la nutrición y la educación— del efecto adverso de las condiciones de privación de su entorno sobre su desempeño actual y futuro. En el mismo espíritu, y con el fin de cerrar las brechas en capital cultural, un sistema educativo de corte universal debe incorporar dentro de su provisión de servicios, actividades extracurriculares gratuitas de corte artístico y deportivo para los estudiantes. En tanto que, de no ser provistas de forma pública y de fácil acceso, dichas actividades tan importantes para la creatividad y la salud integral serían accesibles sólo para los alumnos provenientes de los hogares en la parte

alta de la distribución de ingresos, lo cual derivaría en una replicación de las brechas en circunstancias de origen.

En suma, los sistemas de provisión universal tienen como objetivo desactivar el peso de las circunstancias de origen en el acceso a los bienes y servicios que dichos sistemas proveen. Es decir, si bien en sí mismos logran cerrar las brechas de acceso a ciertos servicios básicos, su efecto es mayor pues también pueden ser empleados para desactivar el peso de otras circunstancias de origen, como el ingreso de los padres, sobre el aprovechamiento de dichos bienes y servicios. En el caso de los servicios educativos y de salud, la provisión pública de ambos implica asegurar, garantizar un piso mínimo de servicios a los cuales todos los miembros de la sociedad tendrían acceso. Este piso mínimo reduce la desigualdad de oportunidades en tanto que limita la variación en las condiciones de origen de las personas. Asimismo, implica que el Estado asuma el compromiso de asegurar a los ciudadanos el ejercicio de los derechos de acceso a la salud y a una educación de calidad.

Vale la pena considerar la evidencia disponible sobre los efectos que tienen los distintos arreglos institucionales en términos de educación sobre la movilidad social, en tanto que esta puede ser considerada como un indicador indirecto de la igualdad de oportunidades en una sociedad. Se trata no tanto de una revisión exhaustiva de los casos internacionales sino más bien de ejemplos dentro de la experiencia internacional que son relevantes a nuestro marco analítico. En ese sentido, vale destacar que es necesario tener en cuenta los contextos históricos y sociales específicos a cada uno de los ejemplos abajo señalados.

En el caso de Estados Unidos, Chetty *et al.*, (2017) muestran que existen múltiples configuraciones institucionales que permiten la movilidad social ascendente de las personas ubicadas en las partes más bajas de la distribución de ingresos. Sin embargo, el sistema más efectivo en términos de proporción y número de individuos que logran ascender en la escala social es un sistema de universidades públicas, que trata de proveer a los estudiantes del mayor apoyo

posible.⁷ En el caso del sistema de salud, el modelo existente que se acerca de mejor forma a lo descrito en este texto de forma analítica es el National Health Service del Reino Unido, en tanto que se trata de un sistema financiado de forma pública y enfocado en proveer atención preventiva de forma cercana a las personas, vía la instalación de consultorios de atención a nivel barrial. Ello reduce el factor diferenciador que supone la cercanía a las clínicas y hospitales, con lo cual se elimina uno de los factores generadores de desigualdad de oportunidades.

2. Reducir las asimetrías regionales

Como se dijo, uno de los principales elementos que explica los altos niveles de desigualdad observados en México es la gran diferencia de ingresos que se observa entre las entidades federativas del país. Como ya se dijo, esta gran heterogeneidad de ingresos implica que la región de nacimiento de las personas va a determinar el acceso de las personas a bienes y servicios al menos durante su infancia, momento en el cual no cuentan con la suficiente autonomía para optar por mudarse. En ese sentido, el nivel de ingresos de la región de nacimiento puede considerarse como una circunstancia de origen. Así, la desigualdad en los ingresos regionales se convierte en una de las desigualdades de condiciones de origen, y en tanto que esta desigualdad se encuentra explicada en parte por la gran diferencia en la provisión de infraestructura pública entre las distintas regiones del país⁸, se trata de una desigualdad que puede ser reducida por la acción directa de la política pública.

⁷ Dicho sistema es el conjunto de planteles que constituyen la Universidad de la Ciudad de Nueva York (CUNY, por sus siglas en inglés).

⁸ A pesar de que en el presente texto nos centramos en el déficit de infraestructura como causal de la desigualdad en el ingreso entre las entidades federativas, no se trata del único determinante. Entre ellos se encuentran la especialización productiva de las entidades federativas, así como su vinculación con los mercados internacionales, el tipo de instituciones económicas predominantes, por mencionar algunos. El hincapié en la infraestructura se debe a que se trata de una variable que puede ser modificada directamente mediante la política pública y tiene efectos en modificaciones en muchos otros determinantes de la desigualdad.

Un elemento clave en este sentido es que las diferencias en la provisión de infraestructura pública tanto de corte social como económico tienen un marcado carácter regional, en el sentido de que la región con mayor déficit de ambos tipos de infraestructura vis a vis el resto del país es el conjunto de estados en el sureste. Ello supone que los habitantes nacidos en dicha región del país inician sus vidas con una desventaja en términos de acceso a estos tipos de infraestructura, es decir, son los principales afectados por la desigualdad en estas circunstancias de origen. En tanto que esa situación de desventaja se encuentra causada por una omisión por parte del Estado en proveer el mismo acceso a este tipo de infraestructura a lo largo de todo el territorio nacional, un primer paso para disminuir la desigualdad de oportunidades sería subsanar esta omisión.

La constitución de sistemas de salud y educación de corte universal, público y con igualdad horizontal en calidad presupone en parte la resolución de la omisión arriba mencionada al menos en estos dos ámbitos. Sin embargo, a ello es necesario agregar un programa de inversión pública en infraestructura económica focalizado en las regiones en donde el déficit de la misma es más agudo, tomando en cuenta el potencial transformador de este tipo de inversiones sobre las estructuras económicas regionales.

A pesar de que la idea no es nueva (Dávila, Kessel, y Levy, 2002), no por ello deja de ser urgente. No está de más apuntar que en los primeros cinco años de la administración de Enrique Peña Nieto, la formación bruta de capital fijo por parte del sector público cayó en términos reales a una tasa anual media de 5 por ciento.

Dentro de la experiencia internacional, un caso para el cual se ha estudiado el efecto que este tipo de intervenciones ejerce en infraestructura sobre la desigualdad de oportunidades, es el estadounidense. Por un lado, evidencia proveniente de programas de política social enfocados en modificar radicalmente el contexto de las personas en términos de infraestructura urbana y disponibilidad de servicios públicos, muestra que las diferencias en ambos elementos afectan la probabilidad de que una persona experimente movilidad social ascendente; resulta menor para quienes crecen en comunida-

des con infraestructura deficiente (Chetty, Hendren, y Katz, 2016). Evidencia de corte más macroeconómico proveniente del programa de inversión pública en el sur de Estados Unidos durante la primera mitad del siglo pasado, muestra que ese tipo de choques de inversión detonan círculos virtuosos de crecimiento que tienen como resultado un cierre de las brechas regionales de ingreso (Bateman, Ros y Taylor, 2009).

3. Políticas de desarrollo de infancia temprana

Uno de los mecanismos mediante el cual la desigualdad de circunstancias de origen cristaliza como desigualdad de resultados es mediante el influjo que tienen las primeras sobre el desarrollo de habilidades cognitivas y socioemocionales durante la infancia temprana. La literatura sobre el tema muestra que la disponibilidad de recursos tanto monetarios y culturales como de tiempo, constituyen uno de los factores que influyen de manera determinante en el desarrollo de ambos tipos de habilidades en la infancia temprana.

Específicamente, una mayor disponibilidad de estos tres tipos de recursos se halla relacionado con un mayor desarrollo tanto en las habilidades cognitivas como en las socioemocionales de las y los niños (Heckman, 2013; Campos-Vázquez, 2016). Vale la pena señalar que el mecanismo causal detrás de estos resultados no es que los padres de los hogares con menores recursos sean negligentes con los hijos, sino que —dadas sus restricciones materiales— los estímulos que pueden ofrecer a los pequeños son menos que los que se pueden ofrecer en los hogares de mayores recursos.

En tanto que el hogar de nacimiento es una variable fuera del control de la persona, los efectos antes señalados constituyen uno de los factores “desigualadores” de oportunidades que pueden ser aminorados mediante la acción de la política pública. Un esquema de política pública cuyo objetivo sea aminorar la desigualdad de oportunidades debe considerar que reducir este factor “desigualador” requiere de intervenciones en múltiples ámbitos guiadas por dos objetivos concretos: por un lado, aumentar la disponibilidad de re-

cursos que los hogares pueden dedicar a sus hijos; por otro —cuando ello no sea posible—, aportar directamente vía el sistema educativo los estímulos de que el hogar no dispone.

El primer objetivo es el que debe guiar las intervenciones dirigidas a modificar el funcionamiento de las instituciones que rigen el funcionamiento del mercado laboral, en particular en lo referente a las licencias de paternidad/maternidad y a la regulación de la jornada laboral, así como de los elementos constituyentes del sistema de seguridad social universal planteado antes. Sobre este último punto, es necesario que dentro de los elementos constituyentes de la seguridad social, se encuentre la provisión de guarderías de calidad y accesibles para que se pueda garantizar un espacio de desarrollo sano, seguro y estimulante tal que ambos padres —y, en el caso de nuestro país, en especial la mujer sobre la que usualmente recae la responsabilidad del cuidado infantil— puedan insertarse en mejores condiciones en el mercado de trabajo.

Ese tipo de intervenciones atendería dos desigualdades de circunstancias. Por un lado, las guarderías se constituirían como un espacio donde se podrían llevar a cabo políticas de estimulación temprana de tal modo que todos los niños y niñas del país puedan desarrollar plenamente sus habilidades cognitivas y socioemocionales.

Por otro, también ejercería un efecto sobre la asignación del trabajo de cuidados en lo referente al cuidado de los niños, el cual en la actualidad descansa primordialmente en las mujeres. De conseguirse lo anterior, liberaría tiempo para que las mujeres pudieran dedicarse a otras actividades y, poco a poco, ese rol de género comenzara a desmontarse.

En cuanto al segundo objetivo: proveer los estímulos cuando los padres no resulten capaces de hacerlo, debe ser una de las guías del sistema educativo de corte universal propuesto antes, así como formar parte de los componentes del sistema de salud. Sobre dicho segundo tema, los programas de acompañamiento durante el embarazo focalizados en los hogares de bajos recursos han mostrado tener resultados positivos en términos del desarrollo futuro de las

personas,⁹ pues proporcionan los recursos que los hogares —debido a su restricción presupuestaria— no pueden proveer.

En el caso del sistema educativo, debe incorporar un componente de educación temprana claramente dirigida a fomentar el desarrollo de las habilidades cognitivas y socioemocionales de los niños. Por ser de provisión pública, se buscaría que todos los niños y niñas tuvieran acceso a este tipo de estímulos y actividades de calidad. En tal sentido, programas como escuelas de tiempo completo que incluyeran alimentación son un buen punto de arranque; asimismo, deberían universalizarse conforme se instala la capacidad física para atender a todos los estudiantes.

Como puede apreciarse, se trata de un punto de contacto entre los dos sistemas de corte universal antes mencionados, así como del programa de inversión en infraestructura pública referido en la sección, lo cual remarca la necesidad de un enfoque multidimensional para reducir la desigualdad de oportunidades en el país.

4. Las transferencias condicionadas a futuro

Como se planteó en las secciones anteriores —además de las modificaciones institucionales de largo plazo que permitan el cierre de brechas en las circunstancias de origen—, es necesario que se implementen medidas compensatorias para las personas en quienes el efecto de las circunstancias de origen ya se materializó en sus resultados de vida, y los ha afectado de manera negativa. Entre los instrumentos mediante los cuales es posible llevar a cabo dicha compensación, se encuentran las transferencias monetarias condicionadas.

En la actualidad, dicho instrumento es concebido como un mecanismo para romper la transmisión intergeneracional de la pobreza. Al condicionar la transferencia monetaria a actividades como ir a la escuela o asistir a consultas médicas, buscan incentivar la acumulación de capital humano en niños y niñas de las familias

⁹ Bangladesh, Ecuador y Brasil obtuvieron resultados significativos en las habilidades cognitivas y motoras de los niños que fueron parte de este tipo de programas (World Bank, 2016).

beneficiarias; al mismo tiempo, la transferencia monetaria les ayuda a cubrir la falta de ingresos o recursos (Fiszbein, *et al.*, 2009).

Tal tipo de programas han sido exitosos en lograr un incremento en el logro escolar y en mejorar la salud de los beneficiarios (World Bank, 2016); empero, en el caso mexicano no han contribuido a mejorar la inserción laboral y la generación de flujos de ingreso que permitan a los beneficiarios salir de la pobreza de manera permanente (Yaschine, 2015).

Aunque ha sido una limitación de dicho instrumento de política pública, puede ser reconvertido para cumplir un rol compensatorio dentro de un esquema de política pública diseñado para lograr la igualdad de oportunidades. Aprovechando la capacidad técnica desarrollada en términos de focalización, este tipo de programas podría emplearse para abatir los costos de acceso a los sistemas universales planteados antes. Es decir, en lugar de ser el instrumento principal para romper la transmisión intergeneracional de la pobreza, serían empleados con el objetivo de constituirse en una herramienta más en la igualación de oportunidades, al disminuir los costos de transporte, materiales y otros vinculados con el acceso efectivo a los sistemas universales planteados antes.

V. EL SISTEMA TRIBUTARIO: SOSTENIBILIDAD

DE LAS POLÍTICAS PRO IGUALDAD DE OPORTUNIDADES

Una batería de políticas públicas enfocada hacia la construcción de una sociedad con igualdad de oportunidades, incluye necesariamente una transformación del sistema tributario, en el sentido de que sea capaz de impulsar la redistribución del ingreso y de ser sostén del financiamiento del gasto público.

En cuanto a su rol redistributivo, el sistema fiscal es uno de los principales instrumentos para evitar que la desigualdad de resultados se cristalice como desigualdad de oportunidades en las generaciones subsecuentes. Mediante impuestos de corte progresivo a elementos como las herencias, la transmisión de bienes inmuebles, la

riqueza y el ingreso, el aparato tributario ejercería una mayor presión sobre aquellos quienes más tienen; una vez realizada la acción, la distribución de resultados, y de oportunidades para la siguiente generación sería más igualitaria.

En términos de su función propiamente recaudatoria, un sistema tributario compatible con la igualdad intergeneracional de oportunidades tendría que recaudar la mayor parte de sus ingresos en impuestos directos al ingreso y a los distintos activos. En particular, debe compatibilizar una estructura fiscal progresiva y sostenida por impuestos directos con la ampliación de la base tributaria, de modo de proveer fondos suficientes para financiar el resto de intervenciones.

Lo anterior no supone soslayar del todo los impuestos indirectos, dada la regresividad en términos distributivos de la mayor parte de ellos; lo deseable es que no constituyan el pilar central del aparato tributario.

Transitar a este tipo de sistema constituye uno de los retos más importantes para el Estado mexicano, pues se encuentra sumamente rezagado en ambos frentes. Por un lado, México es uno de los Estados que menos recauda en toda la región latinoamericana. A la vez, la mayor parte de la recaudación proviene de impuestos indirectos de corte regresivo y no se grava sustancialmente el capital en las distintas manifestaciones que éste puede asumir (Scott, De la Rosa, y Aranda, 2017).

Aplicar gravámenes a elementos como los ingresos derivados del capital, y en general gravámenes dirigidos a la riqueza, atendería los dos elementos planteados. Por un lado, aumentaría el monto de recursos disponibles para el Estado; por otro, sería un mecanismo redistributivo, particularmente si se incorporan elementos como el impuesto a las herencias y a la propiedad predial.

Finalmente, quisiéramos cerrar esta sección haciendo, si no eco, al menos referencia a las recientes propuestas de OXFAM para avanzar en la conformación de lo que ellos llaman “un México Justo (Alcocer/Oxfam México, 2018). Más allá de su listado de propuestas, nos parecen muy útiles sus criterios generales o guías de inter-

vención que solicitan ser tomados en cuenta en una posible reforma de las intervenciones tributarias hacia un fortalecimiento de la igualdad. Debe buscarse:

- i)* Eficacia en la reducción de la desigualdad después de impuestos y transferencias, *ii)* Mayor captación tributaria de aquellos instrumentos de política más progresivos, *iii)* Focalización hacia las fuentes de ingreso que se distribuyen de manera más desigual entre la población, en este caso, ingresos por rendimientos de activos financieros y no financieros, en contraposición a ingresos laborales o empresariales, y *iv)* [adoptar] Un enfoque que no se reduzca solamente al ingreso, sino que considere la riqueza.

CONCLUSIONES

Disminuir la desigualdad económica en una sociedad pasa necesariamente por garantizar que todos sus miembros tengan acceso al mismo conjunto de oportunidades, y que éste sea lo más amplio posible. Hacer que dicha garantía sea sostenible generación tras generación trae consigo la necesidad de ejercer acciones redistributivas sobre los resultados económicos de vida de las personas. Conseguir ambos elementos implica necesariamente reconceptualizar el rol de la política social y de la política económica, así como de los marcos institucionales que dan sostén a los mercados y redefinir cuáles bienes y servicios permanecen o no en la órbita del mercado.

Se trata de un reto de grandes dimensiones. La otra opción: una sociedad donde la desigualdad es alta y cada vez mayor, no constituye una opción atractiva, como somos testigos las y los mexicanos.

BIBLIOGRAFÍA

- ALCOCER, Gerardo María/OXFAM México. (2018). “México justo: propuestas de políticas públicas para combatir la desigualdad”. Disponible en línea: <<https://www.oxfammexico.org/historias/m%C3%A9xico-justo-pol%C3%ADticas-p%C3%ABlicas-contrala-desigualdad-0>> [Consulta: 24 de enero, 2019].
- ARCEO-GÓMEZ, Eva O., y Raymundo M. Campos-Vázquez. “Evolución de la brecha salarial de género en México”. *El Trimestre Económico* 81, núm. 323 (julio-septiembre, 2014): 619-653.
- ATKINSON, Anthony Barnes. (2015). *Inequality: What Can Be Done?* Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- BATEMAN, Fred; Jaime Ros, y Jason E. Taylor. “Did New Deal and World War II Public Capital Investments Facilitate a ‘Big Push’ in the American South?” *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 165, núm. 2 (2009): 307-341.
- BUSTOS, Alfredo, y Gerardo Leyva. “Towards a more Realistic Estimate of the Income Distribution in Mexico”. *Latin American Policy* 8, núm. 1 (2017): 114-126.
- CAMPOS-VÁZQUEZ, Raymundo Miguel. (2016). *Inteligencia y personalidad: efectos en movilidad social y resultados de vida*. México: El Colegio de México/Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- CAMPOS-VÁZQUEZ, Raymundo Miguel, y Nora Lustig. (2017). “Labour Income Inequality in Mexico. Puzzles Solved and Unsolved”. WIDER Working Paper #2017/186.
- CAMPOS-VÁZQUEZ, Raymundo Miguel; Gerardo Esquivel, y Nora Lustig. (2014). “The Rise and Fall of Income Inequality in Mexico, 1989-2010”. En *Falling Inequality in Latin America: Policy Changes and Lessons*, compilado por Giovanni Andrea Cornia, 140-163. WIDER Studies in Developing Economics. Oxford: Oxford University Press.
- CAMPOS-VÁZQUEZ, Raymundo Miguel; Emmanuel Chávez; y Gerardo Esquivel. (2016). “Estimating Top Income Shares

- without Tax Return Data: Mexico since the 1990s". *Latin American Policy* 9, núm. 1 (2016): 139-163.
- CAMPOS-VÁZQUEZ, Raymundo Miguel, y Luis A. Monroy-Gómez-Franco. "¿El crecimiento económico reduce la pobreza en México?" *Revista de Economía Mexicana. Anuario UNAM*, núm. 1 (2016a): 140-185.
- CAMPOS-VÁZQUEZ, Raymundo Miguel, y Luis A. Monroy-Gómez-Franco. "La relación entre crecimiento económico y pobreza en México". *Investigación Económica* 75, núm. 298 (octubre-diciembre, 2016b): 77-113.
- CHAMPERNOWNE, D. G., y Frank A. Cowell. (1998). *Economic Inequality and Income Distribution*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- CHETTY, Raj; John N. Friedman; Emmanuel Saez; Nicholas Turner, y Danny Yagan. (2017). "Mobility Report Cards: The Role of Colleges in Intergenerational Mobility". NBER Working Paper Series No. 23618. Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.
- CHETTY, Raj; Nathaniel Hendren, y Lawrence F. Katz. "The Effects of Exposure to Better Neighborhoods on Children: New Evidence from the Moving to Opportunity Experiment." *American Economic Review* 106, núm. 4 (2016): 855-902.
- CORTÉS, Fernando, y Delfino Vargas. "La evolución de la desigualdad en México: viejos y nuevos resultados". *Revista de Economía Mexicana. Anuario UNAM*, núm. 2 (2017): 39-96.
- DÁVALOS, Maria E.; Gerardo Esquivel; Luis Felipe López-Calva, y Carlos Rodríguez-Castelán. (2015). "Convergence with Stagnation: Mexico's Growth at the Municipal Level 1990-2010". Working Paper Series Sobre México 2015001. Temas en Economía.
- DÁVILA, Enrique; Georgina Kessel, y Santiago Levy. "El sur también existe: un ensayo sobre el desarrollo regional de México". *Economía Mexicana Nueva Época* 11, núm. 2 (segundo semestre, 2002): 205-260.

- CASTILLO NEGRETE, Miguel del. (2015). La magnitud de la desigualdad en el ingreso y la riqueza en México: una propuesta de cálculo. Serie Estudios y Perspectivas, 167. México: Organización de las Naciones Unidas/Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- CASTILLO NEGRETE, Miguel del. (2017a). *La distribución y desigualdad de los activos financieros y no financieros en México*. México: Comisión para América Latina y el Caribe, Organización de las Naciones Unidas, Serie Estudios y Perspectivas no. 172.
- CASTILLO NEGRETE, Miguel del. “Income Inequality in México, 2004-2014” *Latin American Policy* 8 núm. 1 (2017b): 93-113.
- DELAJARA, MARCELO; Rodolfo de la Torre; Enrique Díaz-Infante, y Roberto Vélez Grajales. (2018). *El México del 2018. Movilidad social para el bienestar*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- ESQUIVEL, Gerardo. “Convergencia regional en México, 1940-1995”. *El Trimestre Económico* 66, núm. 264 (1999): 725-761.
- ESQUIVEL, Gerardo; Nora Lustig, y John Scott. (2011). “Un decenio de reducción de la desigualdad en México. ¿Fuerzas del mercado o acción del Estado?”. En *La disminución de la desigualdad en la América Latina. ¿Un decenio de progreso?*, compilado por Luis F. López-Calva y Nora Lustig, 243-300. Serie de Lecturas, 103. México: Fondo de Cultura Económica.
- FISZBEIN, Ariel; Norbert Schady; Francisco H.G. Ferreira; Margaret Grosh; Niall Keleher; Pedro Olinto, y Emmanuel Skoufias (2009). *Conditional Cash Transfers: Reducing Present and Future Poverty*. World Bank Policy Research Report. Washington, D.C.: World Bank.
- HECKMAN, James. (2013). *Giving Kids a Fair Chance*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- IBARRA, Carlos, y Jaime Ros. (2017). “The decline of the labour share in Mexico 1990-2015”. WIDER Working Paper #2017/183.

- MILANOVIC, Branko; Peter Lindert, y Jeffrey Williamson. (2011). “Pre-Industrial Inequality”. *The Economic Journal*, vol. 121, no. 551: 255–272.
- MORALES-RAMOS, Eduardo. (2011). “Los rendimientos de la educación en México”. Documento de Trabajo #2011-07, Banco de México.
- MORENO-BRID, Juan Carlos, y Jaime Ros Bosch. (2010). *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana: una perspectiva histórica*. Colección Economía. México: Fondo de Cultura Económica.
- MORGAN, Marc. (2017). “Extreme and Persistent Inequality: New Evidence for Brazil combining National Accounts, surveys and fiscal data, 2001-2015”. WID. world Working Paper Series no. 2017/12.
- OXFAM INTERNATIONAL. (2016). “An Economy for the 1%. How Privilege and Power in the Economy Drive Extreme Inequality and how this Can be Stopped”. 210 OXFAM Briefing Paper. Reino Unido: OXFAM International. Disponible en: <<https://www.oxfam.org/en/research/economy-1>> [Consulta: 29 de enero, 2019].
- PIKETTY, Thomas. (2014). *El Capital en el siglo XXI*. México: Fondo de Cultura Económica.
- REYES, Miguel; Graciela Teruel, y Miguel López. (2017). “Measuring true income inequality in Mexico”. *Latin American Policy*, vol. 8, no. 1: 127-148.
- ROEMER, John. (1998). *Equality of Opportunity*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- ROS, Jaime. (2015). “¿Por qué cae la participación de los salarios en el ingreso total en México?” *Economía UNAM*, vol. 12, no. 36: 3-15.
- RUIZ, W. (2010). Convergencia económica interestatal en México, 1900-2004. *Análisis Económico*, vol. 25, no. 58: 7-34.

- SAMANIEGO, Norma. (2014). “La participación del trabajo en el ingreso nacional: el regreso a un tema olvidado”. *Economía UNAM*, vol. 11, no. 33: 52-77.
- SCOTT, John; Enrique de la Rosa, y Rodrigo Aranda. (2017). “Inequality and fiscal redistribution in Mexico”. WIDER Working Paper 2017/194.
- SEN, Amartya. (1999). *Development as Freedom*. Oxford: Oxford University Press.
- TELLO MACÍAS, Carlos. (2010). *Sobre la desigualdad en México*. México: Facultad de Economía de la UNAM.
- VÁZQUEZ PIMENTEL, Diego A, Dovalí Delgado, Milena y Jaramillo Molina, Máximo. (2018). *México Justo: Propuestas de políticas públicas para combatir la desigualdad*. México: OXFAM.
- VÉLEZ-GRAJALES, Roberto, y Luis Monroy-Gómez-Franco. (2017). “Movilidad social en México: Hallazgos y Pendiente”: *Revista de Economía Mexicana. Anuario UNAM*, vol. 2: 97-142.
- VÉLEZ-GRAJALES; Roberto, Luis Monroy-Gómez-Franco, y Gaston Yalonetzky. (2017a). “Inequality of Opportunity in Mexico”. Documento de trabajo del Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- VÉLEZ-GRAJALES, Roberto; Luis Monroy-Gómez-Franco, y Gastón Yalonetzky. (2017b). “Desigualdad de oportunidades en México: un análisis de descomposición”. Documento de trabajo del Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- WORLD BANK. (2016). *Taking on Inequality: Poverty and Shared Prosperity 2016*. Washington, D.C.: World Bank Group.
- YASCHINE, Iliana. (2015). *¿Oportunidades? Política social y movilidad intergeneracional en México*. México: El Colegio de México.

Movilidad social intrageneracional en México

La herencia social del primer trabajo

FIGURELLA MANCINI*

INTRODUCCIÓN¹

Los estudios sobre estratificación y movilidad social cuentan con una larga tradición en la sociología latinoamericana. Desde los análisis pioneros de Gino Germani de mitad del siglo XX hasta las investigaciones más actuales y de avanzada llevadas a cabo por diversos grupos de investigación, dichos trabajos constituyen un enorme esfuerzo por dar cuenta de problemáticas relacionadas con la estructura social de las sociedades contemporáneas, así como con las posibilidades de acceso al bienestar y a oportunidades de vida de distintos grupos poblacionales (Germani, 1963; Jorrot, 2000; Cortés y Escobar, 2003; Torche y Wormald, 2004; Parrado, 2005; Solís, 2007; Solís y Boado, 2016; Dalle, Carrascosa y Lazarte, 2017).

A pesar de esa gran variedad y riqueza analítica, resultan aún escasas las investigaciones que se proponen estudiar la movilidad intrageneracional de los individuos. Es decir, la que ocurre a lo

* Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Sociales.

¹ Una versión preliminar de los hallazgos analizados en este capítulo fue presentada en el seminario permanente de Desigualdad Socioeconómica SEDES, coordinado por Patricio Solís en El Colegio de México, en el marco de la sesión “Desigualdad y Movilidad Social. Presentación del Módulo de Movilidad Social Intergeneracional de la Encuesta Nacional de Hogares”, en agosto de 2017. Tanto el diseño metodológico de la investigación como el criterio analítico utilizado para la exposición de resultados, fueron tomados de Solís (2016a y 2016b).

largo de la vida de las personas; específicamente, entre las posiciones sociales ocupadas durante el primer empleo y las que ocupan los trabajadores a partir de su trabajo actual (o a una determinada edad, según la información disponible). Dicha ausencia relativa está relacionada al mismo tiempo con cuestiones teóricas y metodológicas.

Desde la perspectiva teórica, históricamente se ha privilegiado el estudio de la movilidad intergeneracional (la que ocurre entre padres e hijos) porque se considera que allí residen las principales explicaciones relacionadas con la estructura de la desigualdad social y las oportunidades de acceso al bienestar de los diferentes segmentos o estratos sociales. En la medida en que la movilidad intergeneracional está directamente vinculada con las transformaciones socioeconómicas de largo alcance, así como con variaciones en los modelos y patrones de acumulación, dichos estudios permiten dar cuenta del cambio social relacionado con los sistemas de estratificación y —en cuanto tal— de las variaciones o cambios en la estructura misma de la desigualdad social.

Sin embargo —y debido precisamente al importante proceso de transformación socioeconómica que ha experimentado México durante las últimas décadas—, dichos cambios no sólo habrían afectado la estructura social y las oportunidades de vida de las personas (comparadas con generaciones previas) sino que también habrían ejercido un fuerte impacto a lo largo de su curso de vida, especialmente en términos de pauperización y deterioro de su bienestar material.

Además, desde el punto de vista metodológico la mayoría de las encuestas de hogares que permiten recabar información sobre la estructura de clases de padres e hijos no cuenta —sin embargo— con esa misma información para trazar los diferentes trayectos laborales que pueden ocurrir a lo largo de la vida de las personas.

El presente capítulo pretende subsanar dicha ausencia relativa y estudiar la movilidad social intrageneracional en México, a partir del análisis de las probabilidades de movilidad que tienen los trabajadores entre su primer empleo y el actual, con la finalidad de con-

tribuir a diversos aspectos del análisis sociológico contemporáneo. En primer lugar, a los estudios sobre desigualdad y estratificación social. Como se sabe, la desigualdad social es un rasgo estructural e histórico de las sociedades latinoamericanas en general, y de México en particular.

Lo anterior lleva a formular la pregunta sobre la manera como se reproducen las desigualdades no sólo en distintos momentos históricos y entre las generaciones, sino también a lo largo del curso de vida de los individuos y —de tal modo— desentramar en qué medida los destinos de los trabajadores (o su posición social actual) se encuentran condicionados tanto por sus orígenes sociales como por la herencia social que constituye el primer trabajo en la vida de las personas.

En segundo lugar, la investigación también pretende contribuir a la perspectiva de curso de vida y a los estudios laborales. En la primera, las transiciones en el mercado de trabajo son un elemento fundamental para comprender la evolución procesual de las trayectorias laborales, así como su interacción con otros dominios o esferas de la vida, al igual que su vinculación con instituciones y contextos sociales más amplios. En ese sentido, la transición o movilidad entre el primer empleo y el actual se halla estructurada por un complejo entramado de condicionantes tanto sociales como institucionales. Es decir, no sólo por las diferencias de género, origen social o escolaridad de los trabajadores, sino también por los esquemas institucionales que regulan el trabajo en nuestro país (Fernández, Bonapelch, y Anfitti, 2013).

En tercer lugar, el estudio contribuye a amalgamar dos campos disciplinarios de la sociología contemporánea: la movilidad social y el curso de vida. Ante los inacabados procesos de individualización social y pluralización de las trayectorias laborales en nuestras sociedades, se vuelve pertinente plantear la pregunta sobre las posibilidades “individuales” de movilidad a lo largo del curso de vida o (en otras palabras) sobre la determinación social del primer empleo, para comprender las posiciones actuales que ocupan los trabajadores en la estructura social.

Las investigaciones sobre el constreñimiento que ejerce el mercado laboral sobre el curso de vida de los trabajadores han mostrado que las condiciones de entrada a una determinada clase social ejercen efectos de largo plazo en la carrera ocupacional de los individuos, en la cual la movilidad hacia una clase distinta de la de entrada no necesariamente ocurre (Parrado, 2007; Triano Enríquez, 2012). Es decir, los eventos ocupacionales que se experimentan a edades tempranas tienen ramificaciones profundas que se extienden a lo largo del curso de vida ocupacional (Solís y Billari, 2003).

En esos términos, la principal hipótesis del presente trabajo consiste en que el primer empleo (o las condiciones de entrada al mercado de trabajo) actúa —en la práctica— como una especie de herencia social de las personas, que condiciona y cristaliza no sólo las posibilidades futuras del trabajo, sino también las oportunidades de bienestar social y la acumulación de (des)ventajas sociales a lo largo de su curso de vida (Blossfeld, 1992; Castel, 2010).

Para someter a prueba dicha hipótesis, las principales preguntas de investigación que guían este trabajo son las siguientes:

1. ¿Qué posibilidades reales tienen los individuos de mejorar sus posiciones sociales a lo largo de su trayectoria laboral; o (dicho de otro modo) hasta dónde la marginalidad social de ciertos grupos puede considerarse una característica fija de su curso de vida; o —en cambio— deviene una condición pasajera o transitoria relacionada con el ingreso al mercado pero que puede ir cambiando en el tiempo?; y
2. ¿Hasta qué punto se observa un patrón de movilidad clásico (o tradicional) en términos del peso del primer empleo para actuar como un factor social de herencia (o de reproducción de clase); o —en cambio— asistimos a la emergencia de un nuevo patrón relacionado con procesos de individualización y pluralización de las trayectorias laborales?

Para responder a las preguntas formuladas, el capítulo fue estructurado como se describe a continuación. En la primera sección se presenta una síntesis del debate contemporáneo sobre movilidad social; ello con el propósito de enmarcar la investigación en el campo específico de la sociología de la estratificación social y su

nexo o vinculación con las nuevas aproximaciones que el enfoque de curso de vida propone. En la segunda sección se describen los datos utilizados para el estudio de la movilidad social intrageneracional en México; también se refiere la metodología empleada, así como algunos desafíos y limitaciones que presenta —en esos términos— un estudio sobre movilidad entre primer empleo y trabajo actual.

En la tercera sección se analizan los resultados del estudio a partir de tablas de movilidad; asimismo, diferentes medidas resumen sobre la “movilidad absoluta”.

Finalmente, en el último apartado se hace una recapitulación de los principales hallazgos del estudio, así como algunas reflexiones en torno a una agenda futura de investigación en esta problemática.

I. NUEVOS DEBATES EN TORNO A LA ESTRATIFICACIÓN Y LA MOVILIDAD SOCIAL INTRAGENERACIONAL

La desigualdad social es un rasgo estructural de la sociedad mexicana (Gasparini, Cruces y Tornarolli, 2009; Naciones Unidas/Cepal, 2013; Campos, Huerta y Vélez, 2012). Entre otras cosas, dicha característica indicaría que el mercado de trabajo mexicano es —en la actualidad— sumamente rígido en términos de sus patrones de movilidad social; o, en otras palabras, que la asignación de posiciones sociales mediante el mercado hace que los trabajadores permanezcan en las mismas posiciones (ya sea de precariedad o de ventaja relativa) a lo largo de su curso de vida (Solís, 2016b).

Sin embargo, ello no ha sido siempre así. Aunque la sociedad mexicana nunca fue una “sociedad igualitaria”, varios estudios indican que durante el periodo sustitutivo de importaciones se habrían registrado importantes tasas de movilidad intrageneracional ascendente, impulsadas principalmente por la expansión del empleo industrial y por las oportunidades que amplias capas de trabajadores tenían de ocuparse en actividades manuales de alta calificación (Solís, 2016b). Tal periodo de auge de la movilidad social coincide

con la llamada “ampliación” de los sectores medios de la población en gran parte de la región latinoamericana (Naciones Unidas/Cepal, 2000; Torche y Wormald, 2004); asimismo, se había identificado —desde el campo de la sociología en general y desde el estructuralismo histórico en particular— con los cambios en el modelo de acumulación, la expansión industrial, la masificación de la educación media superior, la urbanización y —en general— con los procesos de modernización en la región que se constituyeron como dispositivos fundamentales de acceso al bienestar y a mejoras en las condiciones de vida de la población trabajadora (Solís, 2016b).

Estudios pioneros en el campo, como el de Muñoz y Oliveira (1973), muestran por ejemplo que por aquellas épocas la marginalidad social de los migrantes internos del país no era tanto un rasgo fijo de su curso de vida, sino una condición que —pese a ser estructural— podía resultar pasajera; o, al menos, cambiante en la trayectoria de vida de los trabajadores. En ese sentido, los autores mencionados mostraban cómo o hasta qué punto la marginalidad vinculada con el trabajo podía ser un hecho transitorio —al menos para una parte de la población trabajadora— debido, precisamente, a las oportunidades de movilidad ascendente que estaba ofreciendo el mercado de trabajo, relacionadas con el proceso de desarrollo, la creación de empleos y el volumen de mano de obra disponible en las grandes ciudades (Solís, 2016b).

A diferencia de la proliferación de estudios sobre movilidad intrageneracional de esa época, bajo el nuevo modelo de acumulación, poco se sabe acerca de las posibilidades de mejoras en el bienestar de los trabajadores durante su curso de vida. En cambio, se cuenta con un conocimiento mucho más detallado sobre la movilidad intergeneracional: la que ocurre entre padres e hijos. Al respecto, varias investigaciones indican que las proporciones de personas que cambiaron de clase con respecto a sus padres, son relativamente altas (Cortés y Escobar, 2003; Parrado, 2005; Solís, 2007; Zenteno y Solís, 2006; Cortés, Escobar y Solís, 2007; Solís, 2012; Solís y Boado, 2016).

Lo anterior estaría directamente relacionado con las tendencias estructurales de los cambios en el mercado de trabajo durante los últimos años: el crecimiento de ocupaciones no manuales, el aumento masivo y secular de los niveles educativos de los trabajadores, la continua reducción del trabajo agrícola, la nueva terciarización de la economía, así como el auge del sector servicios en la estructura productiva (Solís, 2016b). A su vez, ello habría conducido a nuevos procesos de polarización y heterogeneidad social, en la medida en que comienza a observarse una mayor diversificación de destinos sociales con flujos crecientes hacia ocupaciones no manuales de distinta índole (Solís, 2016b).

Como se planteó en la Introducción del presente trabajo, el estudio de la movilidad social intrageneracional puede contribuir a identificar el mayor o menor grado de desigualdad de oportunidades que muestra la sociedad mexicana en la actualidad, a partir de la asociación entre los orígenes y los destinos sociales de las trayectorias laborales. Si la movilidad entre el primer empleo y el actual es alta, ello pudiera ser indicativo de que el destino social de los trabajadores resulta relativamente independiente de las características del primer trabajo; por el contrario, si la movilidad a lo largo de la trayectoria laboral resulta baja, el primer empleo pudiera interpretarse como una especie de característica adscriptiva de los trabajadores (determinada, a su vez, por el origen social de las personas, tal como lo establecieron Peter M. Blau y Otis Dudley Duncan hace ya medio siglo). O bien —como se ha planteado aquí—, como una herencia social de los trabajadores que termina condicionando seriamente las posibilidades del empleo en el futuro y produciendo una gran acumulación de (des)ventajas sociales en el curso de vida. En esos términos, los niveles de movilidad social intrageneracional devienen un indicador importante no sólo del grado de desigualdad de oportunidades en el mercado de trabajo, sino también de las posibilidades de mejorar o no la posición social de las personas a medida que la carrera laboral avanza (Fields, 2009; Vélez, Campos y Fonseca, 2012).

Además, en contextos de modernización creciente y en sociedades embarcadas en procesos institucionales de individualización social y pluralización de las trayectorias laborales, se esperaría que —aun con bajos niveles de movilidad social intergeneracional— se asistiera a un incremento en los niveles de movilidad intrageneracional en la medida en que factores asociados al talento y los méritos individuales, deberían colocarse por encima de mecanismos más tradicionales de posicionamiento social (Solís, 2016a). Dicho en otros términos, en contextos institucionales más individualizados socialmente, se esperaría que los “logros” de los trabajadores a lo largo de su curso vida dependieran más de características meritocráticas que de factores sobre los cuales no se ejerce ningún tipo de control: sexo, lugar de nacimiento, orígenes familiares... (Roemer, 1998).

En la medida en que el devenir de las trayectorias de los trabajadores dependa más de las circunstancias en las que éstos han nacido y se han sociabilizado, ello sería un indicativo no sólo de la desigualdad de oportunidades que impera en una sociedad, sino también del estrecho margen que les queda para ampliar o aumentar el espacio de sus elecciones efectivas a largo de la vida (Soloaga, 2012; Vélez, Campos y Fonseca, 2012).

En la mayoría de los casos, los estudios sobre movilidad intrageneracional en América Latina hacen hincapié en el análisis sobre la llamada “micromovilidad”; esto es, la identificación de quienes han experimentado cambio en sus ingresos entre dos o más puntos con el transcurso del tiempo (Antman y McKenzie, 2007; Fields, 2006); o bien en análisis que observan las oportunidades ocupacionales en momentos históricos distintos (Parrado, 2007).

Para el caso de México, por ejemplo, en un estudio sobre la movilidad intrageneracional de clase, Parrado (*Op. cit.*) concluye que —durante el último modelo de acumulación, a pesar de los aumentos relativos en el nivel educativo de la fuerza de trabajo— las oportunidades ocupacionales no han logrado mantener la misma tendencia creciente; por el contrario, la incorporación a buenos empleos y la movilidad hacia ellos se han vuelto más arduos. Lo

anterior indicaría que niveles educativos más altos entre la población trabajadora ya no protegerían contra la movilidad descendente, al menos en el mismo grado que ello había ocurrido en generaciones anteriores (Vélez, Campos y Fonseca, 2012).

En el caso de los estudios sobre la micromovilidad, la mirada de análisis privilegiada es económica y se basa en cambios temporales en los ingresos de los individuos, con relativa independencia de su posición en la estructura ocupacional (Fields *et al.*, 2006; Fields, 2009). En cambio, los estudios sociológicos privilegian una mirada estructural de la movilidad, centrada en las posiciones sociales del mercado de trabajo, en la medida en que el acceso a determinados recursos depende de dichas posiciones (como sucede con los propios ingresos). En el mercado laboral, dichas posiciones se definen —a su vez— a partir de un esquema clásico de distinción de clases sociales.

Lo que sostiene la perspectiva sociológica de los estudios de movilidad —en definitiva— es que en el ámbito del mercado de trabajo emergen, se institucionalizan y se reproducen no sólo las posiciones de clase sino también las distancias entre ellas (Solís, 2016a). Dicho en otros términos, si el trabajo es el principal recurso que los hogares tienen y movilizan; si la ocupación es uno de los roles más importantes de los adultos tanto para la identidad individual como para las orientaciones culturales o políticas; y si además —materialmente hablando— la ocupación es una *proxy* relativamente adecuada del acceso de las personas a la educación y al ingreso (dos dimensiones fundamentales del sistema de estratificación social), entonces parecería pertinente que allí se orienten las observaciones empíricas de la reproducción de la estructura de clases sociales (Torche y Wormald, *Op. cit.*).

Desde el punto de vista teórico, además, parecería admisible sostener el supuesto de que las relaciones sociales que se establecen entre capital y trabajo en el seno del mercado laboral son las que desempeñan un papel preponderante en la generación y reproducción de las desigualdades sociales.

Por su parte, desde el punto de vista empírico, resulta innegable que en sociedades donde más de 67% de los ingresos de los indivi-

duos proviene del mercado laboral (como en la sociedad mexicana), la estructura de la desigualdad social se erige a partir de estas relaciones asimétricas entre capital y trabajo que —a su vez— generan distintos sistemas de privilegio, estatus, acceso a bienes, representaciones sociales, así como —en fin— un conjunto de ventajas y desventajas sociales que se manifiestan no sólo en las condiciones materiales de existencia de los individuos, sino también en sus percepciones e interpretaciones subjetivas de la realidad social (*Ibid.*).

Bajo dichas premisas generales, las clases sociales pueden definirse entonces como el conjunto de posiciones institucionalizadas que comparten características estructurales similares en el mercado de trabajo (Solís, 2016a). En cuanto tales, las clases sociales no son sólo unidades cualitativamente distintas, sino que también proveen de manera diferencial recursos sociales escasos y deseables (Torche y Wormald, *Op. cit.*). A partir de esa concepción, la “movilidad social intrageneracional” puede definirse como las proporciones observadas de individuos con determinados orígenes de clase en el mercado de trabajo (primer empleo) que experimentan movilidad hacia ciertos destinos de clase (empleo actual).

II. DATOS Y MÉTODOS

Para el presente estudio se utilizarán datos provenientes del Módulo de Movilidad Social Intergeneracional (MMSI) de la Encuesta Permanente de Hogares en México realizada en 2016. Dicha encuesta permite obtener información sobre características relacionadas con la ocupación y posición de los trabajadores tanto para el primer empleo como para el actual.²

² Una seria dificultad metodológica de la encuesta —y, en general, de los estudios sobre movilidad intrageneracional— consiste en que no permite controlar la duración de la trayectoria laboral. En estudios previos de dicha índole (Mancini, 2016; Mancini, 2017b; Mancini, 2017c), he analizado la movilidad individual entre el primer empleo y los 30 años de edad. Al contar con la historia laboral de los entrevistados, en dichas investigaciones había sido posible controlar los efectos de la duración de las trayectorias, analizando para todos los entrevistados el mismo momento de destino (los 30 años de

El primer aspecto metodológico por considerar es la operacionalización del esquema de clases que se utilizará para el análisis —a partir de la definición considerada en el apartado anterior— como posiciones que emergen de la división social del trabajo (Solís, 2016a). Para ello, el estudio se sirve del esquema original propuesto por Erikson y Goldthorpe (1993), con algunas variaciones importantes propuestas por Solís y Boado (2016), con el fin de considerar ciertas características particulares del contexto latinoamericano, sobre todo en materia de heterogeneidad estructural e informalidad. Este esquema distingue las posiciones sociales a partir de tres grandes características de los trabajadores en el mercado de trabajo: *a*) su posición (asalariado, cuenta propia o patrón); *b*) su ocupación (especialmente la distinción entre ocupaciones de servicio o ma-

edad). A su vez, dado que en México el patrón de inicio de las trayectorias laborales es sumamente temprano (promedia los 16 años), y que ello no ha variado demasiado en el tiempo, para la gran mayoría de los trabajadores se estaba contemplando un tiempo de duración aproximado a los 15 años (de los 16 a los 30 años de edad). Así, se podía observar la movilidad entre el primer empleo y el empleo a los 30 años, con relativa independencia de la edad actual de los trabajadores o de su tiempo de exposición en el mercado de trabajo. En este caso, sin embargo, al no contar con la información sobre empleo a los 30 años —y dado que la encuesta contempla a trabajadores de 25 a 64 años—, se debe considerar que los tiempos de exposición de cada uno de ellos pueden resultar muy dispares. En otras palabras, estaríamos analizando individuos que llevan un promedio de 10 años en el mercado de trabajo, junto con los que tienen un promedio de 30 o más. Aunque ello constituye una limitación importante (que debe ser considerada con sumo cuidado en la interpretación de los datos), lleva consigo tres ventajas relativas. La primera: aún para los más jóvenes en el mercado de trabajo, el tiempo de exposición es lo bastante largo en la medida en que el inicio de la trayectoria laboral en nuestro país resulta sumamente temprano. Es decir, para los trabajadores de 25 años, por ejemplo (los más jóvenes de la muestra), contamos con una diferencia promedio de 10 años de observación entre el primer empleo y el empleo actual; ello constituye un lapso de tiempo suficiente para observar los cambios que pudieron haber ocurrido en los patrones de movilidad. Por otro lado, en segundo lugar, varios estudios han demostrado que a partir de los 30 años resulta poco probable que los patrones de movilidad cambien mucho a lo largo del curso de vida. En ese sentido, muy posiblemente la posición social de un trabajador de 50 años no resulte demasiado distinta de la que ocupaba 20 años atrás (Coubès, 2004; Triano Enríquez, 2012). En tercer lugar, la ventaja de estudiar el empleo actual (en lugar del empleo que tenía a los 30 años) consiste en que permite conocer con mayor precisión la estructura ocupacional actual del mercado de trabajo y —por lo tanto— contextualizar mejor las características contemporáneas de la estructura productiva.

nuales, en función de su grado de calificación y de autonomía relativa frente al trabajo); y, por último, *c*) el tamaño del establecimiento (menores o mayores a cinco trabajadores) como aproximación al nivel de productividad de las empresas y —por lo tanto— al grado de informalidad o formalidad que reviste la relación laboral.

A partir de dicho esquema, pueden distinguirse siete clases sociales (Solís, 2016a): 1. Clase de servicios, que incluye a grandes empleadores, altos directivos, profesionales, técnicos superiores y directivos intermedios; 2. Trabajadores no manuales de rutina que son asalariados con tareas de oficina y empleados de comercio; 3. Trabajadores independientes calificados y patrones de pequeños establecimientos; 4. Trabajadores manuales calificados; 5. Trabajadores manuales de baja calificación; 6. Pequeños propietarios y trabajadores por su cuenta, ambos en el sector agrícola; y 7. Trabajadores asalariados agrícolas.³

El segundo aspecto metodológico que ha de considerarse son las medidas que se utilizarán para describir y analizar los procesos de movilidad social intrageneracional a partir de la estructura de clases antes definida. En general, el análisis empírico de la movilidad intrageneracional suele realizarse a partir de los datos obtenidos en encuestas de hogares donde se registra la clase obtenida a partir del primer empleo de la persona entrevistada y su clase actual. Con base en esta información, se construyen tablas de doble entrada donde se clasifica a los entrevistados por su clase de origen en el primer trabajo (renglones) y destino en el trabajo actual (columnas).

Las tablas simples descritas conforman el insumo básico para realizar el análisis empírico de la movilidad; ellas serán la principal herramienta de análisis para el presente trabajo.⁴ Una vez que las

³ Para una descripción más detallada de la conformación de estas clases sociales, véase Solís (2016a); así como Torche y Wormald (2004).

⁴ Como bien lo establece Triano Enríquez (2012), analizar la movilidad intrageneracional de esta manera implica no considerar los cambios intermedios ocurridos entre la “entrada” y la “salida”. En la actualidad, un individuo puede desempeñar la misma activi-

tablas para varones y mujeres han sido elaboradas de manera separada, se procederá a calcular una serie de medidas resumen que permitan caracterizar con mayor precisión los resultados obtenidos en cada una de ellas: índice de disimilitud, herencia, movilidad general, movilidad ascendente o descendente y movilidad vertical u horizontal.⁵

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

La tabla 1 presenta la estructura de clases en México para 2016. Una mirada general a estos primeros datos indicaría transformaciones importantes en la estructura ocupacional del país en los últimos años: tendencia secular hacia la disminución del peso relativo de los sectores sociales vinculados con actividades agrícolas; débil representación de la clase obrera productiva (manuales calificados); enorme terciarización de la fuerza de trabajo y gran polarización productiva entre la clase de servicios y los trabajadores manuales no calificados (urbanos), que conforman la base de esta estructura social.

Estas tendencias generales dan cuenta de un sistema de estratificación social donde el trabajo asalariado, como bien lo indican Torche y Wormald (*Op. cit.*), no sólo se terciariza sino que también se des-obreriza a partir del bajo peso que representa el empleo industrial en nuestro país (15.6%). También es cierto que en el contexto mexicano general, dicha relación tradicional (propia de la “sociedad salarial”) nunca ha tenido la fuerza que ha adquirido en otros contextos latinoamericanos, debido —entre otros factores— al peso histórico de la economía informal y de la heterogeneidad productiva en el mercado local de trabajo.

dad que realizaba cuando inició su vida laboral; empero, ello no implica que nunca haya cambiado de posición entre un momento de la observación y otro. Es decir, una persona que haya tenido como primera y “última” ocupación un trabajo de la misma posición, muy probablemente pudo haber cambiado una o más veces de ella entre una y otra. La consecuencia de lo anterior es la posible sobrestimación de la inmovilidad ocupacional.

⁵ Para una descripción detallada de estas medidas, su cálculo e interpretación, véase Solís (2016a).

En cualquier caso, los datos de la actual estructura de clases en México señalan una marcada heterogeneidad y polarización social que no sólo se observa entre la fuerza de trabajo asalariada sino también entre los trabajadores independientes, sobre todo entre los trabajadores calificados y los pequeños propietarios: 16.5% y 2.1%, respectivamente.

Aunado a lo anterior, se perciben cambios de cierta magnitud entre el primer empleo y el actual entre los trabajadores de 25 a 64 años. Por ejemplo, el aumento sostenido en las clases de servicios (I+II), en los trabajadores por cuenta propia calificados y empleadores pequeños (IV), así como en el grupo de los trabajadores manuales calificados (V+VI). En todos estos casos, se trata de posiciones sociales para las cuales se necesita tiempo, ya sea para acceder a ellas o consolidarse más tarde. La movilidad ascendente a lo largo del curso de vida es un proceso de larga duración para el que se requieren varios años de exposición en el mercado de trabajo, no sólo para generar recursos sociales, económicos o individuales: también para movilizarlos por la estructura de oportunidades. De allí que —como se verá más adelante— estos cambios resulten más acuciantes para los varones que para las mujeres trabajadoras.

Por su parte, los grupos que muestran una disminución entre el primer empleo y el trabajo actual —y que estarían compensando los incrementos anteriores— son los trabajadores no manuales de rutina (III), los trabajadores manuales no calificados y los trabajadores agrícolas (VII). El descenso de los primeros se explicaría, básicamente, por el relativo debilitamiento del sector de trabajadores vinculado con el empleo público y —en el caso de los últimos— por la expansión generalizada del empleo urbano.

Estos datos indicarían una sutil transformación intrageneracional en la estructura de clases mexicana que se relaciona —por un lado— con la evolución hacia un sistema de clases eminentemente urbano y —por otro— con la terciarización de la fuerza de trabajo a lo largo del curso de vida. De hecho, son las posiciones no manuales (relacionadas con una clase media débil y porosa en nuestro

país) las que aparecen más robustecidas, acorde con la pérdida de importancia relativa del sector manufacturero y la correspondiente expansión tanto de las actividades comerciales como de servicios en general.

Tomadas en conjunto, dichas tendencias parecerían indicar importantes posibilidades de movilidad social intrageneracional entre el primer empleo y el actual, mostrando una estructura que —en principio— parecería flexible aun en periodos relativamente cortos de tiempo.

En segundo lugar, la mayoría de los movimientos sugerirían que —en términos generales— dicha movilidad es ascendente (clase de servicios, trabajadores por cuenta propia calificados, trabajadores manuales calificados...), aunque podría tratarse de una movilidad meramente horizontal, pues los grupos que disminuyen son los que se encuentran exactamente al lado de estas clases más privilegiadas.

En tercer término, los datos muestran la gran polarización social que reproduce el mercado de trabajo mexicano, caracterizado por la expansión simultánea de ocupaciones de mayor y menor calificación al mismo tiempo: los dos mayores pesos de la estructura de clase se concentran, respectivamente, en los extremos de la tabla: 20% pertenece a la clase de servicios; 24%, a la clase de trabajadores manuales de baja calificación.

Además, aunque el peso de las clases agrícolas en la actualidad es muy pequeño (8.5%), éste aumenta respecto del primer empleo debido al incremento de pequeños propietarios o trabajadores rurales por cuenta propia. Tal dato es interesante porque revela al menos tres cuestiones. La primera: dentro del trabajo rural, también pueden encontrarse vestigios de movilidad social ascendente; por ejemplo, al pasar de subordinados agrícolas a pequeños propietarios. La segunda: el peso del trabajo agrícola en la estructura de clase no es tan marginal como podría suponerse; incluso puede incrementarse entre el primer empleo y el actual, debido al crecimiento de los trabajadores por cuenta propia en dicho sector. El

tercer rasgo consiste en que también ello podría suponer un descenso de los trabajadores manuales no calificados hacia actividades agrícolas, especialmente en ciertos ámbitos geográficos del país donde las actividades relacionadas con el espacio rural pueden encontrarse más a la mano frente a la expulsión de mano de obra que puede producir el sector manufacturero o de servicios, especialmente entre los varones. Finalmente, no deja de llamar la atención que la clase de trabajadores manuales calificados (V+VI), vinculada casi exclusivamente con la figura del obrero industrial, es la que presenta menor dinamismo entre el primer trabajo y el actual, aunque ello está relacionado con las divergencias observadas en los patrones entre varones y mujeres.

Respecto del patrón diferenciado por género, se observa que —en términos generales— las mujeres tienen una participación mucho menor en las clases agrícolas (particularmente en la clase “pequeños propietarios”), así como en la clase trabajadores manuales de “alta calificación”. En cambio, tienden a concentrarse en la clase no manual de rutina: la de servicios; y —sobre todo— en la clase “manuales no calificados”, donde predomina el trabajo doméstico y el empleo en pequeñas industrias maquiladoras.

TABLA 1
ESTRUCTURA DE CLASES, PRIMER EMPLEO Y EMPLEO ACTUAL,
POBLACIÓN OCUPADA, VARONES Y MUJERES DE 25 A 64 AÑOS, MÉXICO 2016

<i>Estructura de clases</i>		<i>Total</i>		<i>Varones</i>		<i>Mujeres</i>	
		<i>PT</i>	<i>TA</i>	<i>PT</i>	<i>TA</i>	<i>PT</i>	<i>TA</i>
<i>I+II</i>	<i>Clases de servicios</i>	9.8	20.0	8.4	19.6	11.2	20.4
I	Clase de Servicios Alta (elite)	1.9	7.8	2.1	8.8	1.8	6.5
II	Clase de Servicios Baja	7.9	12.1	6.3	10.8	9.4	13.9
<i>III</i>	<i>No manuales de rutina</i>	21.5	13.7	13.0	8.9	30.0	20.5
IIIa	No manuales de rutina Alto nivel	9.6	8.6	5.4	5.7	13.8	12.6
IIIb	No manuales de rutina Bajo nivel	11.9	5.2	7.6	3.2	16.2	7.9
<i>IV.</i>	<i>Cuenta propia calificados y empleadores pequeños</i>	3.6	18.5	1.7	17.6	5.5	19.7
IV.a	Empleadores pequeños	0.1	2.1	0.1	2.4	0.1	1.7
IV.b	Cuenta propia calificados	3.5	16.4	1.6	15.2	5.3	17.9
<i>V+VI.</i>	<i>Manuales calificados</i>	11.1	15.6	12.0	21.6	10.2	7.3
V	Capataces manuales y técnicos de bajo nivel	1.8	4.9	2.0	6.6	1.6	2.5
VI.g	Manuales calificados en empresas grandes	6.8	7.0	6.8	9.6	6.8	3.3
VI.p	Manuales calificados en empresas pequeñas	2.5	3.8	3.2	5.4	1.8	1.5
<i>VIIa.</i>	<i>Manuales no calificados</i>	50.8	23.8	60.1	20.8	41.5	28.0
VII.ag	Manuales no calificados en empresas grandes	18.6	8.6	26.1	9.9	11.2	6.9
VII.ap	Manuales no calificados en empresas pequeñas o cuenta pro	32.2	15.2	34.0	10.9	30.3	21.1
<i>IV.c</i>	<i>Pequeños propietarios y cuenta propia agrícolas</i>	0.8	6.7	1.1	8.9	0.4	3.5
<i>VII.b</i>	<i>Subordinados agrícolas</i>	2.5	1.8	3.7	2.6	1.2	0.7

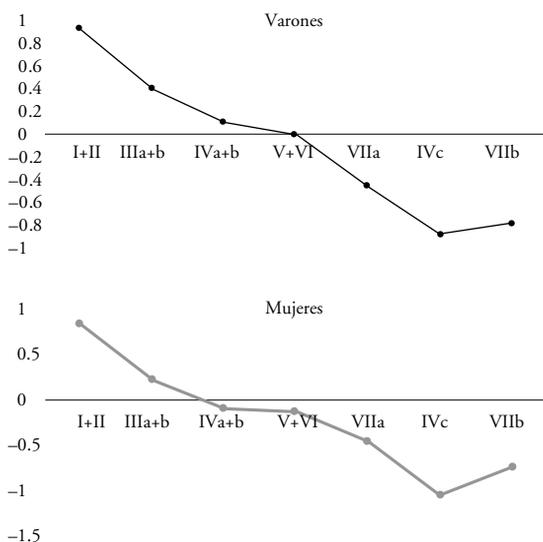
Fuente: Elaboración propia con base en MMSI 2016.

Tales diferencias reflejan patrones conocidos de segregación ocupacional por género (Salas y Leite, 2007; Solís y Cortés, 2009): las mujeres participan mucho menos en actividades que se consideran “reservadas” a los varones; en cambio, sus principales fuentes de empleo suelen encontrarse en el comercio y los servicios personales, uno de los sectores más precarios de la economía mexicana y donde

las actividades de tiempo parcial son la norma, más que la excepción (Pedrero, Rendón y Barrón, 1997).

La siguiente gráfica indica la clase social de pertenencia en el empleo actual, según el nivel socioeconómico del trabajador, tanto para varones como para mujeres.⁶

GRÁFICA 1
CLASE SOCIAL SEGÚN NIVEL SOCIOECONÓMICO
VARONES Y MUJERES, MÉXICO 2016



FUENTE: Elaboración propia con base en MMSI 2016.

Tal como se aprecia en la gráfica, habría un orden jerárquico claramente establecido entre las clases sociales consideradas, en función del estatus socioeconómico de cada una de ellas. En ese sentido, el orden y la jerarquía basados en el estatus socioeconómico presenta claras distancias entre las clases; sobre todo entre las no manuales (por encima de cero) y entre el sector manual y las clases agrícolas.

⁶ El índice del nivel socioeconómico es una medida resumen que considera diferentes activos en el hogar actual del entrevistado: autos, inmuebles, créditos, servicios domésticos, bienes y activos, focos, características de la vivienda y nivel de hacinamiento. La sintaxis de la elaboración del índice se encuentra a disposición del(a) lector(a) bajo expreso pedido a la autora.

De ese modo, la división jerárquica que aquí se está considerando no sólo ordena los sectores de trabajadores en términos de características conceptuales de la división del trabajo (autonomía, calificación, autoridad, etcétera), sino también de su estatus socioeconómico.⁷

La distribución del nivel socioeconómico de los trabajadores por clase social indica un decrecimiento prácticamente lineal de las condiciones de vida a medida que las clases sociales son más bajas; ello refleja no sólo una estructura social que recompensa de manera diversa y desigual en función de la clase de pertenencia, sino también una importante asociación positiva entre estatus socioeconómico y clase. En ese sentido, estaríamos dando cuenta de una estructura social jerárquica no sólo en términos de posiciones sociales conceptualmente definidas, sino también de una jerarquía que reproduce profundas desigualdades sociales en términos de oportunidades de vida, recompensas, así como retribuciones sociales y económicas (Torche y Wolmard, *Op. cit.*).

Los resultados muestran que —en un entorno de incertidumbre y pauperización laboral generalizada— los riesgos socioeconómicos no se distribuyen uniformemente entre las clases sociales: en México (al igual que en otras sociedades) la pertenencia de clase modula seriamente las probabilidades de experimentar condiciones socioeconómicas precarias. En un contexto de desprotección social generalizado, estos datos sugerirían que los trabajadores pertenecientes a la punta de la pirámide social conservan y reproducen tanto recursos como privilegios que les permiten ejercer una mayor resistencia ante estos nuevos procesos contemporáneos, lo cual les permite mantener ventajas relativas importantes con el resto de la población trabajadora (Breen, 1997; Erikson y Goldthorpe, 2002; Goldthorpe y McKnight, 2006; Benza, 2012; Mancini, 2017a).

⁷ En el caso de las mujeres, la clase “subordinadas agrícolas” se encuentra mejor económicamente que la clase “cuenta propia” en este mismo sector (con diferencias estadísticamente significativas entre sí). Por lo tanto, para dicho grupo poblacional no sería del todo correcto considerar la clase subordinada agrícola como el peldaño más bajo de la estructura social: dicho lugar debería ser ocupado por las trabajadoras por “cuenta propia”. Sin embargo, dado que se trata de una cantidad muy pequeña de casos y que las diferencias son muy pequeñas entre una clase y otra (en términos de nivel socioeconómico), se optó por seguir conservando tal distinción para mantener la comparabilidad del estudio.

TABLE 2
 TABLE OF SOCIAL MOBILITY BETWEEN FIRST EMPLOYMENT AND CURRENT EMPLOYMENT
 (EGP), MEN OF 25 TO 64 YEARS, MEXICO 2016

<i>Estructura de clases</i>	<i>I+II C.S</i>	<i>III NMR</i>	<i>IV. CPC y EP</i>	<i>V+VI. MC</i>	<i>VIIa. MNC</i>	<i>IV.c PPA y CPA</i>	<i>VII.b SA</i>	<i>Total</i>	
<i>I+II</i>	C.S	71.4	6.5	7.4	7.8	4.9	1.7	0.5	8.2
<i>III</i>	NMR	27.5	22.0	15.7	18.8	14.1	1.0	0.9	13.0
<i>IV.</i>	CPC y EP	10.7	8.0	58.2	11.2	10.6	0.8	0.5	1.7
<i>V+VI.</i>	MC	19.9	7.7	18.2	34.7	15.4	2.6	1.4	11.9
<i>VIIa.</i>	MNC	12.2	7.0	18.4	21.7	26.0	11.9	2.9	60.3
<i>IV.c</i>	PPA y CPA	4.5	6.9	11.0	14.8	12.5	47.7	2.7	1.1
<i>VII.b</i>	SA	5.4	4.5	16.5	22.7	19.7	18.1	13.1	3.7
<i>Total</i>		19.6	8.9	17.6	21.5	20.8	8.9	2.6	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en MMSI 2016.

In the table 2 is presented the mobility between the first employment and the actual for men occupied from 25 to 64 years of age. The first thing that can be appreciated is the statistical dependence between origin and destination of class in the majority of the social positions (Solís, 2016b). This would mean —among other things— that the starting point of the labor life of workers represents a key event to give shape to the trajectory that would follow its life course (Triano Enríquez, 2012) in the measure in which —in the majority of the cases— those who start in a determined class, tend to concentrate in that same position in their current employment. For example, 71.4% of the men who enter the labor market in the “services” class remain there in their current employment, while only 12.2% of those who start as “low qualification manual workers” manage to experiment upward mobility towards the “services” class. The same happens in the other extreme of the table, where 47.7% of the workers who start their trajectory as “own account agricultural”, remain in the same position in the actuality.

Aunado a lo anterior, también se observa lo poco habitual que resulta la movilidad entre ciertas clases, especialmente entre los extremos de la tabla. Ejemplo de ello es la que tiene lugar entre la clase “servicios” y la de “trabajadores asalariados agrícolas” (esquinas opuestas a la diagonal principal): 0.5% de quienes comienzan en la clase “servicios”, descienden hacia actividades agrícolas como subordinados; y 5.4% de quienes inician como “subordinados agrícolas”, logran ascender hacia actividades de “servicio” en el transcurso de su trayectoria. En ese sentido, los altos valores de herencia social (diagonal de la tabla) sumado a las bajas proporciones en los extremos de la distribución, darían cuenta —en principio— de una estructura bastante rígida entre los extremos, así como de serias dificultades para que los trabajadores logren romper o superar las barreras de clase a medida que la trayectoria laboral avanza.

Al mismo tiempo, junto con esta especie de “inmovilidad” que padecen ciertos segmentos sociales, no deja de ser significativa la cantidad de trabajadores que experimentan ciertas transiciones importantes a lo largo de su curso de vida; nos referimos a todas las proporciones que se observan fuera de la diagonal principal de la tabla. Aunque más adelante se profundizará en este análisis, por lo pronto baste con señalar que la movilidad observada en tales casos no se distribuye de manera homogénea entre las celdas, sino que tiende a agruparse en las cercanías de la diagonal principal. Ello indica que —salvo algunas excepciones— la movilidad “corto alcance” se presentaría como más frecuente que la movilidad “mayor distancia” (Solís, 2016b).

El segundo dato significativo que arroja la tabla refiere a la importancia de las actividades manuales de baja calificación como el principal “puerto de entrada” al mercado de trabajo (Torche, 2010; Triano Enríquez, 2012; Mancini, 2017b): más de 60% de los varones en México inicia su trayectoria laboral en puestos de trabajo sumamente precarizados, relacionados con la construcción, el trabajo industrial maquilador y las ayudantías como peones, trabajadores a domicilio o de limpieza.

No obstante esta precariedad inicial, alrededor de una quinta parte de ellos logra transitar hacia trabajos manuales de alta calificación (21.7%), hacia ocupaciones calificadas independientes (18.4%); incluso hacia la clase de servicios (19.2%). Estos datos indicarían no sólo la relativa movilidad entre origen y destino de dichos trabajadores, sino también el aumento de la heterogeneidad y diversificación de las trayectorias laborales con una dispersión mucho mayor a lo largo de la estructura productiva que en el caso del primer empleo. Es decir, mientras que la gran mayoría de los varones inicia su trayectoria laboral como trabajador subordinado y —en particular— como trabajador manual de baja calificación (lo cual indica, además, que el trabajo industrial y en las fábricas sigue siendo un importante nicho de ingreso al mercado laboral para los jóvenes en nuestro país: Mancini, 2017b; Mancini, 2017c), la mayoría de estos trabajadores (casi 75%) logra moverse hacia otro tipo de empleos a medida que su trayectoria laboral avanza en direcciones diversas, más plurales, así como más heterogéneas.

A su vez, entre los varones que inician su vida laboral en la posición de trabajadores manuales de baja calificación, 26% permanece en ella a lo largo del curso vida hasta la actualidad. Este grupo de trabajadores representaría —como ya se dijo— a quienes se encuentran en las peores condiciones laborales del empleo urbano y en quienes debería reflejarse en mayor medida la desigualdad de oportunidades prevaleciente en la estructura social mexicana (Triano Enríquez, 2012). Tal como se ha confirmado en otras investigaciones (Solís y Billari, 2003; Triano Enríquez, *Op. cit.*; Mancini, 2017b; Mancini, 2017c), estos varones comienzan su vida laboral a edades muy tempranas, y dicha condición influiría seriamente en sus posibilidades de movilidad social.

TABLA 3
 TABLA DE MOVILIDAD SOCIAL ENTRE PRIMER EMPLEO Y EMPLEO ACTUAL
 (EGP), MUJERES DE 25 A 64 AÑOS, MÉXICO 2016

<i>Estructura de clases</i>	<i>I+II C.S</i>	<i>III NMR</i>	<i>IV. CPC y EP</i>	<i>V+VI. MC</i>	<i>VIIa. MNC</i>	<i>IV.c PPA y CPA</i>	<i>VII.b SA</i>	<i>Total</i>	
<i>I+II</i>	C.S	68.6	16.7	7.3	2.0	4.7	0.8	0.0	12.0
<i>III</i>	NMR	25.7	33.4	15.9	6.8	17.0	0.8	0.5	30.6
<i>IV</i>	CPC y EP	4.0	8.0	57.6	3.4	24.8	2.2	0.2	5.8
<i>V+VI.</i>	MC	15.4	16.6	21.6	22.9	22.6	0.7	0.1	9.5
<i>VIIa.</i>	MNC	6.1	15.1	20.8	6.0	45.2	5.9	0.7	40.2
<i>IV.c</i>	PPA y CPA	0.0	0.0	6.4	4.7	22.6	65.8	0.6	0.6
<i>VII.b</i>	SA	5.2	12.9	11.2	7.9	30.0	16.6	16.1	1.3
<i>Total</i>		20.3	20.5	19.7	7.2	28.0	3.5	0.7	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en MMSI 2016.

En la tabla 3 se presenta la tabla de movilidad entre el primer empleo y el actual para mujeres ocupadas de 25 a 64 años de edad. También en este caso puede observarse una gran dependencia entre origen y destino de clase en la mayoría de las posiciones sociales, incluso mayor que en el caso de los varones. Las mujeres con determinados inicios en sus trayectorias, tienden a concentrarse en esa misma clase en su empleo actual, en mayor medida que en otras (la excepción la conforman exclusivamente las trabajadoras subordinadas agrícolas). Por ejemplo, 68.6% de las mujeres que se inicia en la clase de servicios se mantiene allí mismo en su empleo actual (proporción inferior a la de los varones, lo cual pudiera estar indicando un mayor nivel de movilidad descendente para el caso de las mujeres), mientras que sólo 6.1% de quienes comienzan como trabajadoras manuales de baja calificación logran experimentar movilidad ascendente hacia la clase de servicios; también aquí se observa una proporción menor que en el caso de los varones.

Lo mismo sucede en el otro extremo de la tabla, donde 65.8% de las trabajadoras que comienza su trayectoria como cuenta propia agrícola, se mantiene en la misma posición en la actualidad. Al igual que entre los varones, los datos muestran que la movilidad

entre ciertas clases tampoco resulta muy probable. Ejemplo de ello es la que tiene lugar entre la clase de servicios y la de trabajadoras asalariadas agrícolas (esquinas opuestas a la diagonal principal): ninguna mujer que comienza en la clase de servicios, desciende hacia actividades subordinadas agrícolas; y sólo 5.2% de quienes inician como subordinadas agrícolas, logran ascender hacia actividades de servicio en el transcurso de su trayectoria laboral.

El segundo dato de importancia está dado por las características del primer empleo entre las mujeres. Si bien la mayoría de ellas (40.2%) comienza su vida laboral como trabajadoras manuales de baja calificación (comparado con 60% de los varones), una proporción igualmente importante lo hace como trabajadoras no manuales de rutina (30.6%).

En primer lugar, ello indicaría que el peso del trabajo precarizado vinculado con la baja calificación, es menor entre ellas y —al mismo tiempo— las oportunidades de un “buen comienzo” resultan mayores. Aunque en principio esto podría significar un inicio más protegido de las trayectorias laborales femeninas, también da cuenta de una estructura social más polarizada y desigual entre las mujeres mexicanas.

Si a ello se agrega que, entre las que inician como trabajadoras manuales de baja calificación, 45.2% se mantiene en la misma posición en el transcurso actual de su trayectoria (comparado con 26% de los varones), ello reflejaría una estructura social mucho más rígida para el caso de las mujeres, con menores oportunidades relativas de mejorar sus condiciones de vida a medida que transcurre su carrera laboral. Es decir, entre las mujeres se observaría no sólo una mayor concentración de la herencia social entre origen y destino, sino también una menor heterogeneidad en la dispersión de las trayectorias laborales o —en otros términos— una polarización mayor entre las clases extremas de la estructura social.

Como bien lo establece Triano Enríquez (2012), tal especie de inserción estructural de las mujeres en empleos manuales de baja calificación (en el origen y en el destino) estaría directamente relacionada con la segregación por sexo del mercado de trabajo, con el trabajo a tiempo parcial que estas actividades permiten, y con un tipo de inserción que “tolera” con relativa facilidad salirse o interrumpir durante un tiempo su trayectoria laboral.

En clave comparativa, entonces, los resultados obtenidos indicarían que la estructura de clases entre el primer empleo y el actual es más rígida para las mujeres que para los varones del mercado de trabajo; en segundo lugar, que si bien las mujeres comienzan su trayectoria laboral en mejores condiciones que los varones, sus posibilidades de movilidad resultan más reducidas y —al mismo tiempo— la heterogeneidad interna de la estructura social es menor, en la medida en que la concentración en ciertas celdas será de mayor magnitud, al igual que la polarización observada entre las clases extremas.

Estos datos explicarían dos patrones de movilidad divergentes entre varones y mujeres. En el primer caso se observaría un patrón de movilidad ascendente aunado a un aumento de la heterogeneidad de las trayectorias laborales. En cambio, en el segundo caso se observaría un patrón más contundente de herencia social y reproducción de la desigualdad, al mismo tiempo que una mayor polarización social entre los extremos de la tabla.

La tabla 4 presenta un conjunto de medidas resumen de movilidad social intrageneracional para varones y mujeres. El primer grupo de datos (grupo “a”) en la tabla) considera las distribuciones marginales de las tablas de movilidad social observadas anteriormente. Los datos indican una especie de “ajuste hacia arriba” en las transiciones de los trabajadores, que se confirma al observar dos movimientos en paralelo (Solís, 2016b): la reducción de los trabajadores no manuales de rutina y el gran incremento o expansión de la clase de servicios, tanto para varones como para mujeres.

Tal tendencia es importante porque (en ambos casos) la gran mayoría de los trabajadores que se desplazan de la clase no manuales, de rutina lo hace precisamente a la clase de servicios (27.5% en el caso de los varones; 25.7% en el caso de las mujeres). Así, la clase de servicios pasa de 8% a 19.6% para los varones y de 12% a 20.3% para las mujeres.

Dichas transiciones expresan una de las características más importantes del mercado de trabajo mexicano de los últimos años: el crecimiento de las ocupaciones no manuales (especialmente las calificadas) y la expansión del sector terciario de la economía.

TABLA 4
RESUMEN MOVILIDAD SOCIAL, VARONES Y MUJERES DE 25 A 64 AÑOS,
MÉXICO 2016

		<i>Varones</i>		<i>Mujeres</i>	
		<i>PT</i>	<i>TA</i>	<i>PT</i>	<i>TA</i>
<i>a) Distribución por clase social</i>					
I+II	Clases de servicios	8.2	19.6	12.0	20.3
III	No manuales de rutina	13.0	8.9	30.6	20.5
IV.	Cuenta propia calificados y empleadores	1.7	17.6	5.8	19.7
V+VI.	Manuales calificados	11.9	21.5	9.5	7.2
VIIa.	Manuales no calificados	60.3	20.8	40.2	28.0
IV.c	Pequeños propietarios y cuenta propia	1.1	8.9	0.6	3.5
VII.b	Subordinados agrícolas	3.7	2.6	1.3	0.7
Total		100.0	100.0	100.0	100.0
<i>b) Medidas generales de movilidad (%)</i>					
Herencia			30.5		42.8
Movilidad absoluta/ general			69.5		57.2
Índice de Disimilitud (movilidad estructural)			44.7		24.2
Movilidad circulatoria			55.3		75.8
<i>c) Movilidad ascendente/descendente</i>					
Movilidad ascendente			48.9		34.3
Movilidad descendente			20.6		23.0
MA/MD			2.4		1.5
<i>d) Movilidad vertical (3 macroclases)</i>					
Movilidad vertical			51.1		42.6
Movilidad no vertical			18.4		14.6
MV/MNV			2.8		2.9
Movilidad vertical ascendente			44.1		29.4
Movilidad vertical descendente			7		13.2
MVA/MVD			6.3		2.2
Movilidad vertical			60.9		45.8
Movilidad no vertical			8.6		11.4
MV/MNV			7.1		4.0
Movilidad vertical ascendente			45		29.9
Movilidad vertical descendente			15.9		15.9
MVA/MVD			2.8		1.9

Fuente: Elaboración propia con base en MMSI 2016.

Pese a que este dato resultaría alentador en sí mismo, también puede esconder una paradoja importante en términos de desigualdad social: quienes se encuentran actualmente en una mejor posición respecto de su primer empleo, ya se posicionaban en los niveles más altos de la estructura social. Por lo tanto, al mismo tiempo que ello pudiera verse como una mejora en las condiciones de vida de una parte importante de la población trabajadora, también podría implicar un aumento de la polarización y de la desigualdad social con los sectores sociales menos favorecidos.

Desde el punto de vista del curso de vida, además, ello pudiera significar que las posibilidades de movilidad y ascenso social hacia una mejor posición en la estructura de oportunidades del mercado de trabajo mexicano, exigirían un “buen comienzo” o un cúmulo de recursos (educativos, económicos, sociales, culturales, familiares) al inicio de la trayectoria laboral para que la movilidad pudiera hacerse efectiva. Entre otros efectos, ello reforzaría la acumulación de ventajas sociales para un grupo de trabajadores que los alejaría cada vez más del resto de la estructura social, lo cual generaría más desigualdad y distancia social entre los diversos segmentos de la fuerza de trabajo.

Otro dato importante que se desprende del grupo “a)” de la tabla es la reducción de los trabajadores manuales no calificados que —en el caso de los varones— se mueven en mayor medida hacia ocupaciones manuales calificadas (21.7%) o al trabajo por cuenta propia, también calificado (18.4%). En el caso de las mujeres, estas trabajadoras manuales de baja calificación transitan en especial hacia el trabajo por cuenta propia calificado (20.8%), o bien hacia actividades no manuales de rutina (15.1%).

Lo anterior es importante por dos razones. En primer lugar, para el caso de los varones, porque a pesar del bajo peso relativo que el empleo industrial presenta en la actualidad, no deja de ser fuente importante de movilidad social para quienes comienzan en actividades mucho más precarizadas y descalificadas. Para un grupo importante de la fuerza de trabajo masculina, el trabajo “en la fábrica” es un destino al que se puede acceder después de pasar buena parte

de su trayecto laboral en actividades más “informalizadas” y menos protegidas. En ese sentido, el dato referido señala que hay trayectorias que transitan hacia mayores mecanismos de protección social a medida que la vida laboral avanza.

En segundo lugar, en el caso de las mujeres, la tendencia indicaría que las posibilidades de movilidad ascendente para ellas dependen —en gran medida— de dos procesos diferenciados: de la absorción de mano de obra que pudiera provenir del empleo administrativo (público, en muchos casos) así como de las oportunidades que genere el comercio y el sector de servicios personales.

Comparativamente, tales diferencias entre varones y mujeres indicarían que gran parte de las posiciones de la parte más alta de la jerarquía ocupacional (clase de servicio entre los trabajadores no manuales y empleos calificados en el caso de los trabajadores manuales) se presenta como típicamente masculina y relativamente vedada para las mujeres, debido —como ya se dijo— a la gran segregación por sexo que manifiesta el mercado de trabajo mexicano en la actualidad (Triano Enríquez, *Op. cit.*).

En el caso del sector agrícola, los cambios no son tan notorios debido a que el proceso de reducción de las clases agrícolas ya ha ocurrido para estos trabajadores —incluso en su primer empleo—, en la medida en que dicha contracción se enmarca en la urbanización e industrialización de la sociedad mexicana de varias décadas anteriores.

El segundo grupo de medidas (grupo “b”) en la tabla 4) también estaría dando cuenta de un cambio considerable en las estructuras de clase del primer empleo y el actual, donde el índice de disimilitud es 45% para varones y 24% para mujeres.⁸ Ello —a su vez— confirma la sospecha observada anteriormente acerca de los mayores niveles de movilidad social para los varones que para las mujeres a lo largo del curso de vida. En cualquier caso, dichos va-

⁸ El índice de disimilitud resume las diferencias entre las distribuciones marginales tanto de origen como de destino y asume un valor de cero a 100, indicando el porcentaje mínimo de casos que deberían cambiar de clase para que las distribuciones marginales de orígenes y destinos resultaran idénticas (Solís, 2016a).

lores indicarían que uno de cada tres varones y una de cada cuatro mujeres tuvieron algún tipo de movilidad durante su trayectoria laboral.

A su vez, dado que la movilidad general observada (70%) es mayor a la requerida para ajustar las distribuciones del empleo en el tiempo (45%), ello sería indicativo de que una buena parte de los cambios encontrados a lo largo del curso de vida de los trabajadores no se debería exclusivamente a las transformaciones del mercado de trabajo, sino a razones relacionadas con aspectos más individuales o “meritocráticos”.

Un último dato de interés de estas medidas generales de movilidad es la herencia, sólo con el fin de reforzar el patrón diferenciado por género que ya se viene confirmando: mientras 30% de los varones se encuentra en la misma posición de clase donde inició su trayectoria laboral, para el caso de las mujeres este valor aumenta hasta 43%. Si bien ellas entran al mercado laboral en mejores condiciones (con una estructura de clases más consolidada en la punta), sus posibilidades de mejorar su situación a lo largo del curso de vida resultan menores. Ello, en general, puede deberse a varias cuestiones.

En primer lugar, a la propia selectividad de la fuerza de trabajo femenina: al entrar en mejores condiciones o directamente a posiciones de clase más altas, ello constituye una especie de “piso pegajoso” desde donde no es posible mejorar tanto.

En segundo lugar, aquí no se está considerando a las mujeres (ni a los varones) que en el momento actual se encuentran desocupadas o fuera del mercado de trabajo (casi 32% de ellas). Entre las mujeres, la salida del mercado de trabajo es una alternativa mucho más efectiva y real que para los varones cuando las posibilidades de movilidad disminuyen.

Además, otros estudios han demostrado que las mujeres podrían ser más “conservadoras” que los varones a la hora de cambiar de trabajo en pos de mantener la protección y seguridad social que ofrecen ciertos empleos, aunque sean de baja calificación o en condiciones de relativa precariedad de ingresos o salarios (Rendón, 2003).

En cualquier caso, lo que muestran los datos es un patrón diferenciado de movilidad social por sexo que se traduce —en primera instancia al menos— en un régimen de estratificación más rígido y polarizado en el caso de las mujeres (con menos heterogeneidad en el destino social) y —por ende— con mayores niveles de polarización y desigualdad social entre ellas.

El tercer grupo de datos de la tabla 4 (grupo “*c*” movilidad ascendente/descendente”) muestra la dirección que adquiere la movilidad social a medida que avanza el curso de vida de los trabajadores, según sea ésta ascendente o descendente. En dicho sentido, sólo una parte de las transiciones laborales ocurriría hacia “mejores” posiciones sociales: 49% de varones y 34% de mujeres habrían experimentado movilidad social ascendente a lo largo de su carrera laboral.

Ello confirma hallazgos anteriores en los dos sentidos esperados: por un lado, patrones de movilidad social ascendentes relacionados con procesos de calificación y terciarización de la fuerza laboral para un grupo minoritario de la población trabajadora (menos de la mitad de los varones y sólo un tercio de las mujeres); por otro lado, patrones diferenciados por género, con mayores probabilidades de ascenso social para la fuerza de trabajo masculina.

Sin embargo, podría ser discutible el carácter ascendente o descendente de la movilidad entre ciertas posiciones sociales, en la medida en que se trata de transiciones individuales que realmente no suponen cambios significativos en las condiciones u oportunidades de vida de la población trabajadora. Para profundizar en ello e indagar en las posibilidades verticales u horizontales de movilidad social, en la cuarta y quinta parte de la tabla 4 (sección “*d*” y “*e*”) se agrupan las siete categorías en “macroclases”, con el fin de polarizar las diferencias entre ellas. En ese sentido, los datos indicarían que la movilidad vertical a lo largo del curso de vida resulta probable sólo para la mitad de la población trabajadora: 51% de varones y 43% de mujeres tuvo algún tipo de movilidad vertical.

En conjunto, las medidas de la tabla 4 muestran un panorama bastante claro de las probabilidades de movilidad social intrageneracional en México: en primer lugar, los niveles generales de movi-

lidad entre el primer empleo y el destino de los trabajadores se ubican entre 43% y 51%; en segundo lugar, de esta movilidad, 44% resulta ascendente para los varones; 29%, para las mujeres. Dicho de otra manera, entre 29% y 44% de los actuales trabajadores habría experimentado movilidad social ascendente a lo largo de su curso de vida. A su vez, si además de lo anterior se consideran también los movimientos más ambiguos y laterales de los trabajadores, la movilidad social intrageneracional se ubicaría entre 57% y 70 por ciento.

En cualquier caso, los datos indicarían que el tránsito entre una posición social y otra a lo largo de la vida de los trabajadores es un evento relativamente probable de su curso de vida, aunque —al mismo tiempo— resulta mucho menos probable que dicha transición pudiera relacionarse con movimientos ascendentes y —en particular— con mejoras sustantivas tanto en las condiciones como en las oportunidades de vida de los trabajadores.

IV. CONSIDERACIONES FINALES

A partir de los resultados esgrimidos anteriormente, parecería que la movilidad social intrageneracional en México deviene un rasgo factible de los trabajadores relacionada —especialmente— con procesos relativamente simultáneos de calificación, especialización y terciarización laboral, a medida que transcurre la trayectoria durante su curso de vida. En ese sentido, para una parte de la población trabajadora se observan ciertas posibilidades de transitar hacia posiciones sociales más altas a medida que se avanza entre el primer empleo y el actual. La observancia de tales tasas relativamente altas de movilidad se explicaría —en alguna medida— por la continuidad que han tenido las transformaciones productivas en el mercado de trabajo, relacionadas con la terciarización de la economía y el auge de los servicios.

Además (como se ha visto en las diferencias entre el índice de similitud y la tasa de movilidad general), una parte importante del movimiento descrito se relaciona no sólo con los cambios estructurales del mercado de trabajo de los últimos años, sino también con

otros condicionantes que —de una u otra manera— explicarían el tránsito de estos trabajadores entre una posición y otra a lo largo de su vida.

En dichos términos, resulta fundamental continuar indagando en los elementos que influyen sobre las posibilidades de movilidad social intrageneracional; a saber:

- Cuál es el papel que cumplen las decisiones individuales.
- Cómo operan los orígenes sociales de los trabajadores en las oportunidades de ascenso social.
- Cómo se diferencian estas probabilidades según el nivel educativo de los individuos.
- Cómo se vinculan ciertas características adscriptivas de los trabajadores con factores relacionados con el esfuerzo y los talentos individuales.
- Cómo se perciben y experimentan —en términos aspiracionales— las transiciones y los cambios ocupacionales a lo largo del curso de vida.
- Hasta qué punto los procesos de individualización social se traducen efectivamente en una mayor pluralización y heterogeneidad en el destino de los trabajadores.

El segundo hallazgo importante es que la estructura de clases (tal como fue considerada en esta investigación) no sólo sigue determinando el sistema de estratificación social que emana del mercado de trabajo mexicano, sino también las enormes desigualdades que reproducen tales distancias entre las posiciones sociales de los trabajadores. Lo que se ha encontrado aquí es que la diversidad de clases opera, empíricamente, como jerarquías claramente establecidas no sólo en términos de autoridad, autonomía o control sobre el trabajo, sino también en cuanto a las condiciones materiales de existencia y el nivel socioeconómico de la población trabajadora.

En ese sentido, pese a que los hallazgos indicarían que parte importante de los trabajadores logra “escapar” de una situación de desventaja en los inicios de sus trayectorias, dicho escape ocurre principalmente en dos sentidos: o cuando las condiciones de en-

trada no eran tan malas, o hacia posiciones sociales relativamente cercanas en el esquema de clases; es decir, posiciones que ofrecen oportunidades de vida relativamente similares.

Si a lo anterior se agrega el dato de la gran rigidez observada en los extremos de la estructura social y —por ende— las bajas probabilidades que tiene un trabajador ubicado en la base de la pirámide de transitar hacia la cima de ella, se vuelve aún más evidente la reproducción de la desigualdad social mediante la oferta actual del mercado de trabajo.

El tercer hallazgo de importancia son los patrones diferenciados de movilidad para varones y mujeres; ellos indicarían que —en términos generales— entre los varones se observa un patrón más individualizado de movilidad social, con destinos más heterogéneos y plurales respecto del primer empleo. En cambio, las mujeres presentarían un patrón de movilidad más tradicional, con mayor peso de la herencia social del primer empleo y con menos probabilidades generales de movilidad hacia posiciones sociales más altas.

Entre ellas, el tránsito desde una clase social a otra en el transcurso de su trayectoria laboral es mucho más atenuado, débil, sin grandes posibilidades de movilidad vertical. En cambio, el patrón de movilidad entre los varones es indicativo de un régimen más flexible que permite mayores variaciones entre el primer empleo y el actual, especialmente en términos de movilidad vertical ascendente.

En conjunto, tales hallazgos indicarían dos cuestiones complementarias. La primera: el primer empleo deviene verdaderamente un elemento de herencia social para determinar el futuro de las trayectorias laborales, en especial entre las mujeres. Es decir, el peso del primer trabajo como determinante de la posición social actual resulta más definitorio para las mujeres que para los varones. Ello no sólo reproduce una situación de gran desigualdad social definida por el género, sino que implicaría también (y ésta es la segunda cuestión) una mayor desigualdad interna entre las mujeres que entre los varones.

En otros términos, en los destinos de los trabajadores varones se observa una mayor pluralidad y heterogeneidad en la distribu-

ción de la estructura de clases. En cambio, entre las mujeres aparece una mayor polarización social entre quienes se encuentran en la cúspide y en el piso de la estructura social. En ese sentido, los nuevos procesos de individualización social que estarían acompañando a las sociedades contemporáneas y que —a su vez— habilitarían una mayor pluralidad y heterogeneidad en el destino de los trabajadores donde éste no queda ceñido exclusivamente por el inicio de la trayectoria laboral, parecería un nuevo patrón de movilidad mucho más relacionado con los varones que con las mujeres mexicanas. Entre ellas, en cambio, lo que se observa es un patrón más tradicional donde —se insiste— el peso del primer empleo resulta fundamental para condicionar las probabilidades de movilidad y donde se reproduce una estructura de clases más desigual y polarizada.

De tal manera, parecería que la marginalidad social vinculada con el primer trabajo como un rasgo transitorio (y no definitivo) del curso de vida de los trabajadores, es algo que puede sucederle con más frecuencia a la fuerza de trabajo masculina que a la femenina, en la medida en que ésta se encuentra más atada a los condicionantes del primer empleo y —por ende— a una mayor carga de éste como herencia social de las trayectorias laborales.

Por último, el cuarto hallazgo importante de la presente investigación se relaciona con los espirales de (des)ventajas sociales que se observan a lo largo del curso de vida de los trabajadores; además, al mismo tiempo que generan importantes oportunidades de movilidad para algunos, reproducen mayores diferencias y desigualdades sociales entre otros.

Por un lado, los datos muestran que les va mejor actualmente a quienes ya comenzaron de un mejor modo su trayecto laboral. Para quienes tienen posiciones de privilegio —y así inician su ingreso al mercado de trabajo—, sus ventajas se acumulan a lo largo del tiempo, en la medida en que la mayoría de ellos logra transitar hacia posiciones aún más privilegiadas. Por otro lado, los segmentos de trabajadores que inician sus trayectorias en las posiciones más bajas de la estructura social, en su mayoría presentan una movilidad de corta distancia o bien permanecen y se estancan en esa misma posición

durante gran parte de su vida, acumulando riesgos y desventajas sociales.

En cualquier caso, los datos indicarían que resulta fundamental considerar las herencias sociales del primer empleo para analizar y reducir las desigualdades sociales que el mercado de trabajo mexicano (re)produce en la actualidad.

BIBLIOGRAFÍA

- ANTMAN, Francisca, y David J. Mckenzie. “Earnings Mobility and Measurement Error: A Pseudo-Panel Approach”. *Economic Development and Cultural Change* 56, núm. 1 (octubre, 2007): 125-161.
- BENZA, Gabriela. “Estructura de clases y movilidad intergeneracional en Buenos Aires: ¿el fin de una sociedad de ‘amplias clases medias’?” Tesis de Doctorado en Ciencia Social con especialidad en Sociología. México: El Colegio de México, 2012.
- BLOSSFELD, Hans-Peter. (1992). “Les trajectoires professionnelles en RFA: Étude des effets de cohorte, de période et de position dans le cycle de vie”. En *Cheminements professionnels et mobilités sociales*, dirigido por Laurence Coutrot, y Claude Dubar, París: La Documentation française.
- BREEN, Richard. “Risk, Recommodification and Stratification”. *Sociology* 31, núm 3 (1997): 473-489.
- CAMPOS VÁZQUEZ, Raymundo M.; Juan Enrique Huerta Wong, y Roberto Vélez Grajales. (2012). “Introducción”. En *La movilidad social en México: constantes de la desigualdad*, compilado por Raymundo M. Campos, Juan Enrique Huerta Wong y Roberto Vélez Grajales, 13-26. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- CASTEL, Robert. (2010). *El ascenso de las incertidumbres: trabajo, protecciones, estatuto del individuo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- CORTÉS, Fernando, y Agustín Escobar, “Movilidad social intergeneracional en los años de reforma económica: un estudio del México urbano”. *Revista de la CEPAL* 85 (2003): 149-167.
- CORTÉS, Fernando; Agustín Escobar, y Patricio Solís, coords. (2007). *Cambio estructural y movilidad social en México*. México: El Colegio de México-Centro de Estudios Sociológicos.
- COSTA RIBEIRO, Carlos Antonio, y Patricio Solís. (2016). “Movilidad de clase en el Brasil contemporáneo”. En *Y sin embargo se*

mueve... Estratificación social y movilidad intergeneracional de clase en América Latina, coordinado por Patricio Solís y Marcelo Boado, 193-240. México: El Colegio de México/Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

COUBÈS, Marie-Laure. (2004). "Movilidad en la trayectoria laboral: transición entre sector formal-informal del empleo". En *Cambio demográfico y social en el México del siglo XX. Una perspectiva de historias de vida*, coordinado por Marie-Laure Coubès, María Eugenia Zavala de Cosío y René M. Zenteno Quintero, 259-282. Colección Conocer para Decidir. México: H. Cámara de Diputados-LIX Legislatura/Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey-Campus Monterrey/El Colegio de la Frontera Norte/Miguel Ángel Porrúa, librero-editor.

DALLE, Pablo; Joaquín Carrascosa, y Lautaro Lazarte. "Análisis de clase de la pobreza en la Argentina. Un enfoque centrado en la transmisión intergeneracional de oportunidades desiguales". *Sociedad* 37 (2017): 207-233.

ERIKSON, Robert, y John H. Goldthorpe. (1993). *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Oxford University Press.

ERIKSON, Robert, y John H. Goldthorpe. "Intergenerational Inequality: A Sociological Perspective". *The Journal of Economic Perspectives* 16, núm. 3 (verano, 2002): 31-44.

FERNÁNDEZ, Tabaré; Soledad Bonapelch, y Vanessa Anfitti. "Regímenes de transición al primer empleo: Chile, México, Estados Unidos y Uruguay comparados". *Papeles de Población* 19, núm. 76 (abril-junio, 2013): 129-161.

FIELDS, Gary S. (2009). "Income Mobility within a Generation: An Introduction to the State of the Art in Latin America". Research for Public Policy Human Development HD-03. Nueva York: United Nations Development Programme.

FIELDS, Gary S.; Robert Duval Hernandez; Samuel Freije Rodriguez; y Maria Laura Sanchez-Puerta. (2006). *Income Mobility in Latin America*. Collection Cornell University. Disponible en

línea: <<http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/workingpapers/12/>>
[Consulta: 31 de enero, 2019].

- GASPARINI, Leonardo; Guillermo Cruces, y Leopoldo Tornarolli. (2009). "Recent Trends in Income Inequality in Latin America". Working Paper 132. Universidad Nacional de La Plata: Society for the Study of Economic Inequality.
- GERMANI, Gino. (1963). "La movilidad social en la Argentina". En *Movilidad social en la sociedad industrial*, de Seymour M. Lipset, y Reinhard Bendix, 317-367. Buenos Aires: Eudeba.
- GOLDTHORPE, John H., y Abigail McKnight. (2006). "The Economic Basis of Social Class". En *Mobility and Inequality: Frontiers of Research in Sociology and Economics*, compilado por Stephen L. Morgan, David B. Grusky y Gary S. Fields, 109-136. Studies in Social Inequality Series. Stanford, California: Stanford University Press.
- JORRAT, Jorge Raúl. (2000). *Estratificación social y movilidad: un estudio del área metropolitana de Buenos Aires*. Tucumán: Universidad Nacional de Tucumán/Secretaría de Ciencia y Técnica.
- MANCINI, Fiorella. "Cambios y continuidades en la movilidad laboral de la fuerza de trabajo femenina en México". *Notas de Población* 43, núm. 102 (junio, 2016): 229-248. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- MANCINI, Fiorella. (2017a). *Asir incertidumbres. Riesgo y subjetividad en el mundo del trabajo*. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Sociales/El Colegio de México.
- MANCINI, Fiorella. (2017b). "Movilidad individual y cambio social: transiciones laborales en tres generaciones de varones". En *Generaciones, cursos de vida y desigualdad social en México*, coordinado por Marie-Laure Coubès, Patricio Solís, y María Eugenia Cosío-Zavala, 364-388. México: El Colegio de México/El Colegio de la Frontera Norte.
- MANCINI, Fiorella. (2017c). "Patrones transicionales en las trayectorias laborales de los jóvenes en la Ciudad de México: entre la

- desigualdad estructural y el cambio social”. En *Desigualdad, movilidad social y curso de vida en la Ciudad de México*, editado por Patricio Solís, 181-248. México: El Colegio de México.
- MUÑOZ, Humberto, y Orlandina de Oliveira. “Migración interna y movilidad ocupacional en la Ciudad de México”. *Demografía y Economía* 7, núm. 2 (1973): 135-148.
- NACIONES UNIDAS/COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. (2000). *Panorama social de América Latina 1999-2000*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina. Disponible en línea: <<https://www.cepal.org/es/publicaciones/1256-panorama-social-america-latina-1999-2000>> [Consulta: 6 de febrero, 2019].
- NACIONES UNIDAS/COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. (2013). *Panorama Social de América Latina 2012*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina. Disponible en línea: <<https://www.cepal.org/es/publicaciones/1247-panorama-social-america-latina-2012>> [Consulta: 6 de febrero, 2019].
- PARRADO, Emilio A. “Economic Restructuring and Intra-generational Class Mobility in Mexico”. *Social Forces* 84, núm. 2 (diciembre, 2005): 733-757. Oxford University Press.
- PARRADO, Emilio A. (2007). “La reestructuración económica y la movilidad intergeneracional de clase en México”. En *Cambio estructural y movilidad social en México*, coordinado por Fernando Cortés, Agustín Escobar y Patricio Solís, 163-222. México: El Colegio de México.
- PEDRERO, Mercedes; Teresa Rendón, y Antonieta Barrón. (1997). *Segregación ocupacional por género en México*. Cuernavaca, México: Universidad Nacional Autónoma de México-Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias.
- RENDÓN, Teresa. (2003). “Empleo, segregación y salarios por género”. En *La situación del trabajo en México*, coordinado por Enrique de la Garza Toledo y Carlos Salas, 129-150. México: Universidad

Autónoma Metropolitana/Instituto de Estudios del Trabajo/
Plaza y Valdés.

ROEMER, John E. (1998). *Equality of Opportunity*. Cambridge:
Harvard University Press.

SALAS, Carlos, y Marcia Leite. “Segregación sectorial por género:
una comparación Brasil-México”. *Cadernos PROLAM/USP* 6,
núm. 11 (2007): 241-259.

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

SOLÍS, Patricio. “Social Mobility in Mexico. Trends, Recent Find-
ings and Research Challenges”. *Travaux et Recherches dans les*
Amériques du Centre 62, núm. 7 (2012): 7-20.

SOLÍS, Patricio. (2016a). “Aspectos metodológicos en el análisis de
la movilidad social”. En *Y sin embargo se mueve... Estratificación*
social y movilidad intergeneracional de clase en América La-
tina, coordinado por Patricio Solís y Marcelo Boado, 31-74.
México: El Colegio de México/Centro de Estudios Espinosa
Yglesias.

SOLÍS, Patricio. (2016b). “Estratificación social y movilidad de
clase en México a principios del siglo XXI”. En *Y sin embargo*
se mueve... Estratificación social y movilidad intergeneracional de
clase en América Latina, coordinado por Patricio Solís y Mar-
celo Boado, 297-366. México: El Colegio de México/Centro
de Estudios Espinosa Yglesias.

SOLÍS, Patricio, y Francesco C. Billari. “Vidas laborales entre la
continuidad y el cambio social: trayectorias ocupacionales mas-
culinas en Monterrey, México”. *Estudios Demográficos y Urba-*
nos 18, núm. 3 (2003): 559-595.

SOLÍS, Patricio, y Marcelo Boado. (2016). *Y sin embargo se mueve...*
Estratificación social y movilidad intergeneracional de clase en Amé-
rica Latina. México: El Colegio de México/Centro de Estudios
Espinosa Yglesias.

SOLÍS, Patricio, y Fernando Cortés. (2009). “La movilidad ocupacio-
nal en México: rasgos generales, matices regionales y diferencias
por sexo”. En *Tramas familiares en el México contemporáneo. Una*

perspectiva sociodemográfica, coordinado por Cecilia Rabell, 395-436. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Sociales/El Colegio de México.

- SOLOAGA, Isidro. (2012). “Movilidad ¿de qué?”. En *Movilidad social en México: constantes de la desigualdad*, editado por Raymundo M. Campos, Juan E. Huerta Wong y Roberto Vélez Grajales, 7-12. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- TORCHE, Florencia. (2010). “Cambio y persistencia de la movilidad intergeneracional en México”. En *Movilidad social en México. Población, desarrollo y crecimiento*, editado por Julio Serrano Espinosa y Florencia Torche, 71-134. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- TORCHE, Florencia, y Guillermo Wormald. (2004). *Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro*. Serie Políticas Sociales, 98. Santiago de Chile: Naciones Unidas/Comisión Económica para América Latina-División de Desarrollo Social. Disponible en línea: <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6089/1/S0410803_es.pdf> [Consulta: 6 de febrero, 2019].
- TRIANO ENRÍQUEZ, Manuel. (2012). “Desigualdad de oportunidades y trayectorias ocupacionales en tres cohortes de varones y mujeres en la ZMVM”. En *Movilidad social en México: constantes de la desigualdad*, editado por Raymundo M. Campos Vázquez, Juan E. Huerta Wong y Roberto Vélez Grajales, 125-176. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- VÉLEZ GRAJALES, Roberto; Raymundo M. Campos Vázquez, y C. Fonseca Godínez. (2012). “El concepto de movilidad social: dimensiones, medidas y estudios en México”. En *Movilidad social en México: constantes de la desigualdad*, editado por Raymundo M. Campos Vázquez, Juan E. Huerta Wong y Roberto Vélez Grajales, 27-76. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- ZENTENO, René, y Patricio Solís. “Continuidades y discontinuidades de la movilidad ocupacional en México”. *Estudios Demográficos y Urbanos* 21, núm. 3 (septiembre-diciembre, 2006): 515-546.

Desigualdad en el trabajo y pragmatismo

El caso de los estudiantes universitarios

ÁNGELA GIGLIA*

I. INTRODUCCIÓN: EL TRABAJO PRECARIO ENTRE NATURALIZACIÓN DE LA DESIGUALDAD Y SUFRIMIENTO

En este capítulo, me propongo reflexionar sobre algunos aspectos de la experiencia de la desigualdad y de la precariedad en las relaciones laborales de jóvenes estudiantes de una universidad pública que —para poder continuar con sus estudios—, se ocupan en trabajos relacionados con servicio al consumidor. El capítulo se compone de seis apartados.

El primero sirve como introducción a la problemática que va a abordarse: la experiencia de la desigualdad en el trabajo. Asimismo, se ponen de manifiesto algunas de las características específicas que ésta asume en el contexto mexicano, especialmente para los jóvenes. Además, se vincula la problemática de la desigualdad con la del sufrimiento en el trabajo y se formula una hipótesis acerca de cómo los jóvenes con capital cultural elevado, hacen frente al trabajo en una etapa de la vida en la cual se ven obligados a trabajar para poder seguir estudiando.

En el segundo apartado se presentan los jóvenes universitarios con los cuales se han realizado largas entrevistas acerca de sus experiencias laborales. Es necesario subrayar que no se trata de un universo

* Departamento de Antropología, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.

representativo; sin embargo, desde ahora debemos señalar las notables semejanzas encontradas en los planteamientos expresados por los entrevistados, lo cual demuestra que hay una visión colectiva de este grupo ante la misma problemática.

En el tercero, cuarto y quinto apartados, se analiza el punto de vista de los jóvenes universitarios acerca de la desigualdad y el sufrimiento en el trabajo; asimismo, cómo su identidad de estudiantes es vivida como una suerte de defensa emocional ante las condiciones que encuentran en el medio laboral, a las cuales hacen frente mediante una actitud pragmática, expresión de un desapego consciente ante el trabajo.

Por último, en el sexto y último apartado se discuten los hallazgos en relación con la problemática general planteada al comienzo; además, se vislumbran posibles escenarios para el futuro de la condición laboral de los jóvenes como los que protagonizan este capítulo.

Parto de considerar que la desigualdad en el ámbito laboral —junto con la que va relacionada con el fenotipo y el color de la piel— es uno de los fenómenos más naturalizados e invisibles en la sociedad mexicana, sobre el cual es difícil fijar la atención y ejercer una mirada crítica. Baste pensar en el tema del aumento al salario mínimo (uno de los más bajos del continente) y las dificultades que ello ha enfrentado para imponerse en la agenda política. La desigualdad en el trabajo es naturalizada; en otras palabras: asimilada a un dato “natural” que no requiere de mayores explicaciones.

Por ejemplo, a nadie parece sorprender que el personal de servicio doméstico en un hogar de clase media-alta gane mucho menos de la décima parte de los ingresos del jefe de ese hogar; de igual modo, no muchos se preguntan cuánto ganan al día las cajeras en el supermercado, los vigilantes en los bancos o los albañiles en las obras de construcción. Pocos saben incluso que —en muchos sectores de la economía formal— el trabajo subordinado no es pagado por el patrón, ya que el dinero que reciben los trabajadores procede únicamente de las propinas que les dan los clientes o bien de magras comisiones sobre las ventas (Giglia y Robles, 2015: 243-267).

Esta naturalización de la desigualdad en las relaciones laborales tiene razones sociales e históricas muy profundas, que sería imposible examinar en este espacio de manera exhaustiva. Sin embargo, recordemos que en México la desigualdad, la precariedad laboral y la falta de derechos reales de los trabajadores han sido y siguen siendo condiciones sumamente extendidas; por lo tanto, su peso en la sociedad actual resulta distinto respecto de la influencia que los mismos fenómenos ejercen desde hace un par de décadas en los países donde el capitalismo de tipo fordista y el Estado de bienestar pudieron desplegarse de manera generalizada en todos los sectores de la sociedad.

En Inglaterra y Francia —incluso en Italia—, el Estado de bienestar garantizó durante algunas décadas un conjunto de derechos y prestaciones “para toda la población” (Bauman, 2017). En cambio, en México tales derechos y garantías se han hecho posibles únicamente para algunas franjas limitadas de trabajadores. Además, tales trabajadores han tenido acceso a dichos derechos no en el marco de un Estado de bienestar clásico, sino en el seno de instituciones caracterizadas por relaciones de poder fuertemente jerárquicas y autoritarias, con enormes desigualdades entre sus cúpulas y sus bases.

Más que un Estado de bienestar, en México ha habido un Estado de tipo “corporativo”, en el cual trabajadores de ciertos sectores del servicio público (como los electricistas, los petroleros o los maestros) deben observar absoluta lealtad y subordinación a sus líderes, y en el cual su enriquecimiento descomunal —más que ser visto como resultado de un actuar corrupto y fraudulento— es interpretado sobre todo como prueba de su habilidad política.

En otras palabras, las abismales desigualdades en el ámbito laboral y sindical son en México un hecho generalizado, ante el cual las reacciones más comunes oscilan entre la aceptación resignada y la indignación impotente.⁹ Aunado a ello, la implementación

⁹ La gran parte de los trabajadores empleados en los servicios al consumo no tienen recursos estables ni seguridad social ni seguro de gastos médicos, y ganan únicamente las propinas del día, además de soportar el riesgo cotidiano de ser despedidos. Gasolineros, meseros, acomodadores de coches en la modalidad *valet parking* son sometidos a tales

generalizada de políticas neoliberales desde los años ochenta, ha introducido la flexibilización y la precariedad en todos los sectores de la vida laboral, con lo cual se ha extendido la indefensión de los trabajadores a casi todos los ámbitos y categorías del mercado laboral.

La suma de todos los factores históricos, políticos y socioeconómicos señalados, ha originado en México una actitud hacia el trabajo que propongo definir como de “ambivalencia”: la coexistencia de inclinaciones opuestas en el interior de la misma persona respecto de su relación con el trabajo.¹⁰ Por un lado, hay una mayor aceptación y en muchos casos una naturalización tanto de la desigualdad como de la desprotección de los trabajadores en su medio laboral. Sin embargo —por otra parte—, los derechos laborales no están ausentes en la conciencia de buena parte de los trabajadores, por lo menos como punto de referencia en términos teóricos.

De allí que los trabajadores acepten “a su pesar” condiciones que reconocen como inadecuadas —incluso ilegales—, en algunos casos sabiéndose cómplices cautivos de ellas, sobre la base de una actitud “pragmática”; es decir, de manera deliberada, alejada de los principios y valores que el sujeto considera importantes: motivada esencialmente por la necesidad y por el interés de aprovechar en beneficio propio las situaciones que tiene a su alcance.

Es decir, los bajos o nulos salarios, la variabilidad de los horarios y la ausencia de garantías mínimas de estabilidad laboral, son aceptadas: “Peor es nada”. Ello implica que hay una inconformidad latente frente a dichas condiciones y que ésta se traduce —ante la impotencia para reivindicar y obtener condiciones distintas— en una actitud de desapego, desafección y desencanto hacia el trabajo.

Tal pragmatismo ante el trabajo se acompaña de una situación paradójica. Por un lado, la flexibilidad y la precariedad de las con-

condiciones. Sin embargo, cuando hablamos con ellos sobre su situación, nos comentan que la consideran inevitable; incluso que se consideran “más afortunados” que otros trabajadores empleados de manera más estable, los cuales sin embargo ganan sólo el salario mínimo (90 pesos diarios), el cual resulta del todo insuficiente para sobrevivir (Giglia y Robles, 2015).

¹⁰ Para una discusión sociológica acerca del concepto *ambivalencia de la acción social*, véase Merton (1980) y Calabrò (1997).

diciones laborales hacen que el trabajo expanda su presencia a todos los ámbitos y tiempos de la vida. Trabajamos durante el fin de semana o en casa mediante el teléfono celular o la computadora; empero, por otro lado y simultáneamente, el trabajo disminuye su peso como factor de identificación, apego y generador de identidad social.

En particular entre los trabajadores jóvenes, diversos estudios apuntan a sostener que el nivel y el estilo de consumo, la familia, la afiliación religiosa o étnica, la preferencia sexual o la pertenencia a distintos colectivos que comparten ciertos valores o intereses, están reemplazando al trabajo como eje articulador de la identidad social de las generaciones jóvenes (García Canclini, 2004).

En las páginas que siguen mostraré cómo experimenta la desigualdad en su trabajo, un tipo de trabajadores que encarna de manera notable la ambivalencia antes mencionada. Se trata de jóvenes estudiantes de una universidad pública, quienes por un lado no han conocido —y muy probablemente no conocerán en el futuro— ni la seguridad ni la estabilidad en el trabajo.

No obstante, por otro lado, son portadores de un capital cultural y de herramientas de juicio que los hacen mantener una posición crítica ante las condiciones laborales a las que se enfrentan: trabajos subordinados temporales y con horarios flexibles en el ramo de los servicios al consumo, sin garantías de estabilidad y en los cuales la brecha de poder entre empleadores y empleados resulta enorme, al grado de que los trabajadores se ven obligados a pagar por trabajar.¹¹

Además de la ausencia de libertad sindical, la falta de seguridad y estabilidad laborales definen la precariedad laboral de estos trabajadores. En particular, sus condiciones laborales no corresponden a

¹¹ Es decir, una parte del dinero que se obtiene con el trabajo, por ejemplo, de las propinas o de las comisiones sobre las ventas, termina en la bolsa del patrón en forma de distinto tipo de cuotas, penalizaciones y otros desembolsos; de este modo se pone de manifiesto una desigualdad abismal entre trabajadores y patrones. Ello es posible gracias a la impunidad difusa y a la existencia de sindicatos que actúan en defensa de los privilegios de la patronal, no en defensa de los trabajadores (Bouzas Ortiz, 2012; Bensusán, 2000; Giglia y Robles, 2015).

ninguna de las características que la Organización Internacional del Trabajo define como trabajo decente o trabajo “digno”.¹²

Consideradas todas estas contradicciones, en las páginas que siguen presentaré algunas respuestas a la pregunta siguiente:

¿De qué manera estos jóvenes universitarios con capital cultural superior a la media hacen frente a la desigualdad que caracteriza las relaciones laborales en puestos como meseros, repartidores, demostradores y vendedores de diversos servicios?

A partir de escuchar sus relatos y de dialogar con ellos, exploro la experiencia de la desigualdad en el trabajo en una etapa de la vida que resulta fundamental en la socialización al mundo laboral. Mi hipótesis de lectura es que los estudiantes en cuestión no ven los trabajos enumerados como un medio para conseguir seguridad o estabilidad hacia la construcción de un futuro, ni esperan que en ellos realicen algo relacionado con su formación o con sus aptitudes.

Más bien, lo que prevalece en esta etapa de la vida es la necesidad de un empleo de medio tiempo con horario flexible o relativamente negociable, lo cual sólo es posible en un puesto de mesero, vendedor, repartidor o empleado en un centro de atención telefónica. Es decir, en un tipo de labores que requieren escasa calificación y que nada tienen que ver con su formación.

Ante las condiciones de desigualdad, precariedad y arbitrariedad que encuentran en estos empleos, los jóvenes responden de manera pragmática: ven el trabajo como un medio para sobrevivir en el corto plazo, una mera fuente temporal de ingresos; no como una actividad que requiere de todo su empeño y con la cual pueden identificarse.

Como veremos, los jóvenes entrevistados dirigen su compromiso más bien hacia su papel de estudiantes, que consideran como

¹² Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), para que un trabajo sea definible como “digno” debe contemplar cuatro características básicas: estabilidad laboral, derechos laborales plenos, seguridad social y diálogo social. Es decir, que puedan escoger un sindicato o conformar uno en condiciones de autonomía y libertad, lo cual en México no se cumple. La definición de la OIT puede consultarse en línea: <http://www.ilo.org/global/topics/decent-work/lang-es/index.htm> [consultado por última vez: 9 de septiembre, 2018].

el eje definitorio de su identidad, desde el cual se posicionan para negociar condiciones de flexibilidad compatibles con sus compromisos universitarios.

La ambivalencia y el pragmatismo en la actitud frente al trabajo permiten sobrellevar —mas no eliminar— el sufrimiento que es característico de tales experiencias. Como ha sido demostrado por Christophe Dejours (2009), en el capitalismo contemporáneo, el sufrimiento en el trabajo es condición característica de las relaciones laborales. Para este autor, el sufrimiento laboral resulta de formas de trabajo que mientras exigen un involucramiento emocional cada vez mayor del trabajador, al mismo tiempo lo obligan a cumplir con objetivos inalcanzables, injustos o insensatos, ante los cuales —para que el trabajo pueda llevarse a cabo— el trabajador tiene que arreglárselas al margen o por fuera de las reglas establecidas, además de soportar todo tipo de agravios a su dignidad.

En particular, el no recibir reconocimiento por el aporte del trabajador al resultado del proceso de trabajo es una razón muy poderosa de sufrimiento. La pregunta que formula Dejours en un libro intitulado *Trabajo y sufrimiento* (publicado por primera vez en 1998), se halla en la base de nuestra exploración de la actitud ante el trabajo en los jóvenes universitarios. Se trata de la pregunta acerca de la “servidumbre voluntaria”: las razones que hacen posible que los trabajadores convengan en someterse a condiciones de trabajo que los hacen sufrir. Para el autor mencionado:

La empresa neoliberal y el propio sistema económico no pueden funcionar nunca apoyándose exclusivamente en su propia lógica interna. Se necesita el apoyo del trabajo vivo. Pero el trabajo vivo se apoya a su vez en la libertad de la voluntad. Es necesario admitir, por lo tanto, que el sistema neoliberal, incluso si hace sufrir a los que trabajan, sólo puede mantener su eficacia y su estabilidad si cuenta con el consentimiento de aquellos que le sirven (Dejours, 2009: 13).

En las experiencias de trabajo de los jóvenes estudiantes protagonistas del presente capítulo, el sufrimiento es reconocido como tal, derivado de la superexplotación, de la incertidumbre, la arbitrariedad

y las vejaciones que caracterizan el mundo laboral al que tienen acceso. Sin embargo —al mismo tiempo—, el sufrimiento resulta atemperado o contenido por el pragmatismo, sustentado en un desencanto profundo hacia el trabajo, que se expresa tanto en una crítica silenciosa como en maneras de actuación oportunistas o desentendidas que buscan escapar del agobio o que aspiran a maximizar los ingresos mediante el mínimo esfuerzo posible, o los dos.

II. CARACTERÍSTICAS DE LOS JÓVENES ENTREVISTADOS

Los 14 estudiantes que hemos entrevistado y que han compartido sus experiencias laborales son mayoritariamente hombres (entre ellos hay sólo dos mujeres) que están cursando diversas carreras en Humanidades y Ciencias Sociales en una universidad pública de la Ciudad de México. Tenían entre 22 y 26 años en el momento de realizar las entrevistas, que se tuvieron lugar entre febrero y julio de 2017.¹³ Todos los entrevistados combinan la realización de sus estudios con el trabajo en el sector de los servicios al consumo —específicamente, de las ventas—, ya sea como meseros en bares y restaurantes, o como demostradores o vendedores en tiendas departamentales.

Quienes entre ellos han tenido experiencias en el sector de la atención al cliente por teléfono, consideran que este tipo de trabajo

¹³ El acercamiento con ellos ha sido posible a partir de las redes de amistades y conocidos de mi ayudante, Alejandra Trejo Poo, quien realizó la labor de contactarlos, explicarles el tema de la entrevista y concertar una cita. Ello permitió establecer un clima de confianza y apertura que se refleja en la extensión y profundidad de los temas tratados. Todas las entrevistas han sido realizadas en la universidad; algunas se desarrollaron en dos sesiones. Todos los nombres y algunos detalles de los relatos de los entrevistados, han sido cambiados para garantizar su privacidad. Por la misma razón, no es posible dar a conocer la universidad en la cual están estudiando. Las entrevistas se realizaron en los meses de marzo a julio de 2017 con base en una guía temática relativamente abierta, que giraba en torno a su experiencia laboral y al lugar del trabajo en su vida cotidiana. Todas las entrevistas tienen una duración de más de una hora, y la mayoría se presentan como “relatos biográficos”, en el sentido de que los entrevistados —sin que lo hayamos pedido— colocan la experiencia laboral dentro de su experiencia de vida, casi siempre haciendo comparaciones con sus trabajos anteriores así como con sus primeras experiencias laborales.

no brinda la flexibilidad necesaria para poder continuar con sus estudios; por ello, actualmente todos están dedicados a desempeñarse como meseros, vendedores o demostradores. La característica dominante en este tipo de trabajo es la inestabilidad en el ingreso, así como el hecho de que dependa de propinas o de comisiones sobre las ventas realizadas.

En todos los casos, los recursos que el trabajo brinda se miden al día (cuando mucho, a la semana o cada fin de semana), sin que el trabajador pueda ejercer ningún tipo de control sobre ello, ni sobre el monto de su paga o sobre las modalidades y los tiempos de trabajo. Para escapar de tales condiciones, tres de los estudiantes entrevistados se han convertido recientemente en trabajadores autónomos, dedicados a la venta de comida a domicilio o a la venta de libros usados. Sin embargo, se trata de actividades que todavía no bastan para mantenerse y que deben combinar con el apoyo familiar o con otros trabajos.

Es importante resaltar también que casi todos los estudiantes entrevistados viven por su cuenta y rentan un cuarto junto con otros estudiantes. Los que viven con sus padres tienen que ser independientes en cuanto a sus gastos personales y a los desembolsos que requiere la vida universitaria, además de contribuir con su trabajo al mantenimiento del hogar.

En suma, “todos ellos están obligados a trabajar”, aun cuando se trate de estudiantes que proceden de otro estado de la república y que reciben un apoyo de sus padres para poder mantenerse en la Ciudad de México, ya que dicho apoyo no les resulta suficiente. Por lo tanto, el trabajo que realizan no es una opción únicamente encaminada a tener algo más de dinero para gastar en cosas no esenciales: se trata de un recurso necesario para poder seguir siendo estudiantes y en general para mantenerse.

Su socialización en el mundo del trabajo se hizo a temprana edad, cuando su adolescencia empezaba, lo que confirma una condición muy común en México (Saraví, 2009: 202; Suárez Zozaya, 2015: 221). En la época de la escuela secundaria, todos empezaron a realizar trabajos temporales para pagar sus gastos. Por ejemplo,

sirviendo en una tiendita cerca de su casa durante dos o tres horas después de la escuela; o bien ayudando en el restaurante de un amigo de la familia, o en algún negocio familiar.

Los padres mismos empujan a sus hijos hacia la búsqueda de un pequeño trabajo de algunas horas. Es el caso de Roberto, cuyos padres le dijeron desde niño que la “buena actitud” y el “saber venderse” resultan esenciales para abrirse camino en el mundo laboral.

Desde muy pequeño me enseñaron ciertas cosas, o sea, que la actitud del trabajo, que la simpatía por la gente; o sea, literalmente —como dice mi mamá— “venderme”, para que encuentre un buen trabajo. Entonces también buscar las oportunidades, o sea: “Búscate las oportunidades, para que te den de comer”.

Mientras el testimonio de Roberto subraya la interiorización de una actitud de servicio para tener éxito en el trabajo, el testimonio siguiente, de Julio, parte de reconocer la existencia de derechos y prestaciones que deben estar relacionadas con el trabajo. Este joven empieza su entrevista subrayando que desde niño sus padres le han hecho saber sus derechos laborales; pero —al mismo tiempo— desde niño se ha dado cuenta de que éstos no aparecen en todos los trabajos, sino únicamente para una minoría.

Mis padres me han hecho saber que ciertas condiciones laborales son las mínimas (o deben ser las mínimas) para poder aceptar yo o pertenecer, o dar mi tiempo a una empresa. Por ejemplo, el seguro social, aguinaldo, una semana de vacaciones pagada, incentivos, bonos de vestuario, días festivos, vales de despensa, seguro social (importantísimo), ya sea ISSSTE, IMSS o alguna otra dependencia. Y, entre otras cosas, creo que también una de las más importantes es el derecho a una pensión a partir de 15 años de trabajo, hasta los 30, y recibir el último salario o el más alto [...]. Pero en el transcurso de mi vida laboral, yo me voy dando cuenta de que este tipo de prestaciones se adquieren a partir de cierto grado de estudios, o a partir de que comiences a laborar solamente para dependencias supeditadas por el Estado.

En esta etapa de su vida acceden con facilidad al tipo de trabajos que buscan: temporales, de medio tiempo y con horarios ajusta-

bles. En sus peripecias laborales, resultan de gran importancia las redes de relaciones, ya sea para encontrar un empleo, o bien para mantenerlo una vez que lo han conseguido. Ninguno manifiesta haber tenido problemas para encontrar un trabajo como mesero, incluso los que no disponen de un capital social en la ciudad. Por ejemplo, Dino —quien procede de otro estado de la república— consiguió un trabajo de mesero simplemente después de ir a preguntar y entrar a ofrecer sus servicios allí donde veía avisos de ofertas de trabajo.

Asimismo, les resultan de gran importancia las relaciones de empatía y de apoyo horizontal que logran establecer con sus pares, compañeros de trabajos y de estudios, tanto en el ámbito laboral como en el doméstico, con los otros jóvenes con los cuales comparten la vivienda y un mismo modo de vida, basado en la complicada compaginación del estudio con el trabajo.

A continuación, me concentraré en particular en algunos aspectos de la relación con el trabajo. En primer lugar, la conciencia de la explotación y de la desigualdad, pero al mismo tiempo la aceptación de ésta como algo inevitable mientras sigan siendo estudiantes. De este modo, el hecho de ser estudiante es una suerte de ancla emocional frente al sufrimiento en el trabajo.

Mostraré cómo ser estudiante es esgrimido como un punto de referencia importante con respecto al ámbito laboral. Al concebirse en primer lugar como estudiantes, suelen negociar horarios de trabajo ajustados a sus actividades académicas. Es decir, aceptan laborar sólo en cuanto ello les permite seguir estudiando.

Finalmente, señalaré cómo los estudiantes optan por una actitud pragmática ante los dilemas morales y los conflictos (potenciales y efectivos) que se presentan en el ámbito laboral. En estas circunstancias, ante acciones que reconocen como abusivas o abiertamente ilegales, el pragmatismo les evita —o por lo menos reduce al mínimo— cuestionarse a sí mismos y experimentar sentimientos de culpa.

III. “ASÍ ESTÁ LA SITUACIÓN: ERES PRESCINDIBLE”

LA DESIGUALDAD EN EL TRABAJO

Las condiciones de trabajo a las que hacen frente los estudiantes se presentan desde sus primeras experiencias, que se caracterizan por profundas desigualdades de poder entre los empleadores y los empleados; ello los conduce desde el principio a ver el mundo del trabajo como un ámbito en el cual prevalecen la arbitrariedad, la ilegalidad y la injusticia. Deben enfrentarse a vejaciones y violencias que hay que aprender a sobrellevar si se quiere obtener el dinero que se necesita.

Tal malestar se añade al sufrimiento más bien intrínseco al trabajo, derivado de la fatiga física y mental, de la necesidad de obedecer indicaciones que aparecen como contradictorias o contraproducentes; de tener que realizar actividades repetitivas o aburridas (o las dos); de darse cuenta de que hay aspectos del trabajo que invaden el tiempo del no-trabajo.

En los bares y en los restaurantes, el hecho de que las contrataciones del personal sean únicamente de palabra resulta lo más común; por lo tanto, no se dispone de garantía de un sueldo fijo ni de ninguna otra prestación o derecho. Algunas frases de los gerentes lo expresan con precisión y se quedan grabadas en la memoria: “Así está la situación”; “Tú sabes a lo que vienes”. Saben que “Eres prescindible”. Todo ello no impide cierta sorpresa inicial ante el modo tan explícito de presentar una situación que es ilegal. Por ejemplo, Dino refiere que no se esperaba que le presentaran las cosas de manera tan cruda.

[...] uno cree que las cosas están más disfrazadas, que te las van a decir con eufemismos [...]; pero no. En la poca experiencia que he tenido, son cosas bastante directas que te dicen: “Así está la situación” [...].

En los bares nocturnos, donde se bebe mucho y donde circulan diversos tipos de drogas, los riesgos son elevados; sobre todo para una mujer, ya que los roces y conflictos suelen desembocar en golpes

entre todos. Además, se utiliza la violencia para someter al personal ante la menor sospecha de que haya cometido un robo a expensas de la casa. Así lo refiere Serena, quien ha trabajado en diversos bares nocturnos del centro de la ciudad y trabajaba en uno en el momento de la entrevista. Se ocupaba de brindar servicio en la barra.

Hay lugares en donde no eres nadie. Entonces te escupen o algo, y “Pues, ya sabías a qué venías”, casi, casi. Entonces es básicamente eso. Alguna vez sí me tocó que, a un chico (alguien que era nuevo), según no se puede tomar ahí donde trabajamos. Entonces lo acusaron y por eso se armó un súper relajo y casi le pega. Casi le quitan la ropa para ver cuánta propina [...] que no estuviera robando; pero era un poco más para molestarlo, para denigrar.

Tener un contrato “formal” no es garantía de contar con prestaciones o seguro de accidentes, ya que en muchas empresas más bien predomina una simulación de las relaciones formales, a las cuales no corresponden hechos reales.

Serena lo ha entendido y se comporta en consecuencia. Dice que “se ha hecho la loca” con tal de no firmar un contrato. Ella prefiere no tenerlo porque sabe que, quienes tienen contrato, sólo han recibido “promesas”, pero siguen sin tener seguro de gastos médicos. Por lo tanto, pese a trabajar para una empresa grande que es dueña de varios bares nocturnos, ha convenido un arreglo informal y directo con el gerente del local para trabajar sin contrato.

De este modo, de ocurrir un incidente en el lugar de trabajo, la empresa tendría que darle lo que ella pida, justamente para evitar una posible demanda por estar trabajando en la ilegalidad. En otras palabras, se coloca en una situación desde donde supone que podrá presionar a la empresa si llegara a tener un conflicto o un accidente laboral.

Las condiciones de trabajo incluyen tener que quedarse más tiempo o llegar a trabajar en horas extras el día que la gerencia lo pida, porque hay algún evento especial o un tipo de invitados a los cuales hay que tratar con especial cuidado. Por ejemplo los funcionarios delegacionales en sus visitas nocturnas a los bares, cuando

todo el personal se pone hiperatento en brindar el mejor servicio posible; incluso gratis, a cambio de algunos favores.

De tal modo, en caso de una inspección, el bar que ha sido complaciente con los funcionarios no será multado; o bien será informado con antelación de la fecha en que tendrá lugar un operativo, con lo cual podrá decidir no abrir ese día para evitar ser sometido a una inspección que casi siempre se traduce en una multa u otro tipo de sanción.

En esa misma tesitura y a cambio de tal información o trato privilegiado (o los dos), el personal de los bares tiene que acudir obligatoriamente a las marchas y manifestaciones convocadas por el partido que gobierna la municipalidad de que se trate. Entonces, al horario de trabajo —de por sí agotador— debe añadirse el tiempo dedicado a asistir a las manifestaciones públicas en calidad de manifestantes cautivos.¹⁴ En ese medio hostil (permeado de chantajes e ilegalidades), algunos de nuestros entrevistados han desarrollado habilidades que suponen la connivencia de otros trabajadores del bar.

Con el objetivo de obtener un dinero extra, se apropian de diversas maneras de una parte de las ventas. Una consiste en ir disminuyendo en pequeñas cantidades la ración de alcohol que se sirve en cada copa, para apartar algunas porciones; después de venderlas a los clientes del establecimiento, el pago será repartido entre los trabajadores. La otra (más complicada) consiste en introducir subrepticamente una o más botellas, destaparlas y vender su contenido a escondidas, como si se tratara de botellas de la casa.

Tales prácticas clandestinas explican por qué en los bares los empleados son esculcados al salir, pero también en el momento de entrar a trabajar, precisamente para evitar que sustraigan o intro-

¹⁴ Se trata de una práctica política (el llamado “acarreo”) característica del sistema político corporativo mexicano desde sus orígenes priistas, y que no ha sido modificada en tiempo de alternancia en el poder, sino que resulta común para partidos tanto de gobierno como de la oposición. En este sistema y en tal cultura política, las personas —especialmente las que pertenecen a los sectores populares— no son tratados como individuos sujetos de derechos en cuanto tales, sino como “miembros de”, “afiliados a” una organización o partido que decide por ellos y —en el mejor de los casos— para ellos.

duzcan en el local bebidas alcohólicas ajenas a las que maneja la casa. Otra habilidad [práctica] consiste en hacer cargos a la cuenta de los clientes que se encuentran en evidente estado de alteración etílica, para así obligarlos a pagar una suma más alta de la que realmente han gastado.

Quienes se han hecho cómplices de tales maniobras, me las han referido no como prácticas ilegales de las que de alguna manera estuvieran “arrepentidos”, sino como fenómenos inevitables del ambiente que predomina en ciertos antros y bares, donde más bien lo que destacan es haber recibido un trato vejatorio a la dignidad personal. En estos lugares —ante el mínimo error—, resulta normal que se grite y ofenda a los meseros. Hay lugares en los cuales una vez que se entra no se puede salir hasta que haya terminado el turno, como medida de la gerencia para controlar los posibles robos dentro del bar.

Los meseros tienen que dejar sus pertenencias al entrar, incluido su celular, y en el momento de salir son escudados por el personal de vigilancia, en busca de dinero o de otros insumos que pudieran haber robado.¹⁵ También es usual tratar de manera degradante a las personas que se dedican a la limpieza de las mesas o a las labores de las cocinas, quienes a menudo son indígenas. Las relaciones de trabajo son fuertemente jerárquicas y permeadas de chismes que buscan hacer daño a algunos y beneficiar a otros.

Darío ha trabajado dos años en un café-restaurant en el sur de la ciudad y está muy inconforme con el trato que ha recibido por parte tanto del gerente como de los dueños del local, pese a que estos últimos se ostentaran como personas “buena onda”, dedicadas a la cultura y a las artes. Nunca lo contrataron formalmente y nunca le proporcionaron seguro médico. El sueldo diario que recibía disminuyó el segundo año, cuando llegó un gerente que fue encargado por los dueños de maximizar las ganancias del local. Debía deposi-

¹⁵ Cuando se trata de antros que no están registrados, como bares con *table dance*, clandestinos o semiclandestinos, la situación descrita se asemeja a un secuestro temporal, ya que no hay modo de hacer saber hacia afuera dónde uno se encuentra.

tar un porcentaje de entre 20% y 15% de sus ventas diarias en la caja de la empresa, de manera de reponer las eventuales pérdidas, robos y rupturas de trastes y cubiertos.

El nuevo gerente coloca en la cocina a su novia y a otras cuatro personas de su total confianza. De tal modo —según Darío—, podrá robar aprovechando la ausencia y el desentendimiento de los dueños. En todos los restaurantes y bares, priva una desigualdad marcada entre los trabajadores de las cocinas, la sala donde trabajan los meseros y la barra o las cajas donde se desempeñan los meseros de confianza, los baristas y tanto los supervisores como los gerentes.

Se trata de una jerarquía que al mismo tiempo es económica, de poder y étnica. Así lo cuenta Darío, quien se percata de que el perfil de los meseros es muy distinto del de las personas que trabajan en las cocinas.

Los cocineros, la mayoría eran como de zonas más marginadas. La mayoría tenían hijos y eran muy jóvenes, o sea más jóvenes que yo: tenían entre 18 y 24 años máximo, y ya tenían familia. Entonces había un perfil de gente que (no sé si a propósito) ellos contrataban gente para el área de cocina porque es un área pesada, porque es el área que está adentro, oculta. Y afuera había un perfil de gente que éramos estudiantes, como de 20 años, de preferencia que no tuvieran familia [...] y daban, pues, otro aspecto. Entonces como que sí tenían muy marcado eso, al punto que lo dijeron tal cual: de buscar la imagen y establecer ese tipo de orden, por clase; también clase económica y por imagen, por aspecto.

Según la experiencia de Emilio y Dino, en el caso del trabajo en los centros de atención telefónica los tratos abusivos son menos frecuentes: prevalece un ambiente de tipo empresarial, a menudo en espacios organizados como “oficinas inteligentes”. En ellas se aplican controles tecnológicos más impersonales, pero igualmente invasivos, ya que exigen atención total por parte de los trabajadores.

Las equivocaciones más inocentes se traducen en descuentos sobre los ingresos. Por ejemplo, no poner su huella digital correctamente en el dispositivo de ingreso que está basado en un control biométrico, implica que ese día no será contabilizado y habrá que emprender un largo proceso de corrección para reponerlo. También

te pueden despedir con gran facilidad después de uno o dos retrasos a la llegada al trabajo.

Es necesario observar de manera muy estricta las exigencias de la empresa, o bien tomar con resignación la incertidumbre: darla por sentada como parte del orden de las cosas, sin dejar de considerarla algo injusto.

En las grandes empresas de servicios telefónicos también se perciben los favoritismos entre algunos empleados, sobre todo en el momento de la capacitación y entre los encargados de la supervisión del trabajo, entre los cuales destacan quienes se vinculan por lazos de parentesco o de amistad de larga data; ellos constituyen el cemento que sostiene la empresa y al mismo tiempo la fuente de sus posibles vicios y disfunciones.

IV. EL SUFRIMIENTO EN EL TRABAJO:

FATIGA FÍSICA, DESGASTE MENTAL Y AGRAVIOS

Debido a trabajar en un café durante ocho horas al día (cinco días a la semana —no los seis que serían un tiempo completo— por 4 000 pesos al mes, incluidas las propinas), Darío padece fuerte desgaste físico, debido sobre todo a tener que estar de pie durante largas horas; ahora padece fuertes dolores en las piernas. Lo señaló a la gerencia y a los dueños, pero nunca advirtió que ello fuera comprendido; ni siquiera tomado en cuenta. No le dieron nunca seguro de gastos médicos.

Los repartidores en bicicleta refieren además la falta de apoyo en caso de accidente de una de las empresas de este sector, así como el hecho de que no cubren los gastos de atención hospitalaria o médica en general. Cuando alguien sufre un accidente, han sido a veces los compañeros de trabajo (no la empresa) quienes han acudido a brindar los primeros auxilios.

Cuando trabajaba como mesero en un restaurante, Roberto se accidentó en el lugar de trabajo y nunca recibió atención por parte de los dueños o del seguro médico, porque no contaba con uno.

Después de no ver atendido su problema físico, Darío tiene que hacer frente a la llegada de un nuevo gerente y al ascenso de algunos compañeros que habían trabajado menos tiempo que él. Considera que fue discriminado, y lo atribuye a que resultó el único quien se opuso abiertamente a ciertas prácticas vejatorias implementadas por el nuevo gerente; entre ellas, la disminución del tiempo asignado para la comida, así como la prohibición para los empleados de comer ciertos alimentos del menú.

En los restaurantes y bares, los jóvenes se topan con un mundo en el que prevalece la comunicación áspera, las jerarquías y la fatiga física. En cambio, en los *call centers* predomina el aburrimiento, el desgaste mental y un tipo de trato laboral más impersonal; sin embargo, no exento de irregularidades, ilegalidades y favoritismos.

Emilio ha trabajado en dos centros de atención telefónica. En el momento de nuestra primera entrevista, llevaba un mes viviendo solo, compartiendo los gastos de una vivienda en renta con un amigo. Sintió la necesidad de tener un poco más de dinero después de viajar a otro país latinoamericano con una beca de intercambio universitario. Después de vivir en el extranjero durante algunos meses de manera independiente, al regresar a México decidió seguir viviendo por su cuenta, fuera de la casa de su madre. Mediante internet encontró trabajo en un *call center* y lo contrataron rápidamente.

Sin embargo, dejó el trabajo después de unos meses porque no soportó estar todo el día sentado haciendo una labor repetitiva y frustrante, con horarios muy estrictos y tiempos de descanso muy cortos; además, le resultó invasiva psicológicamente debido a que *el speech* (el libreto que tenía que grabar de memoria para interactuar con los clientes) afloraba a su conciencia fuera de las horas de trabajo. Por ejemplo, cuando va a la tiendita y saluda al tendero, sentía que sin querer “le sale el *speech*”. Es algo muy fastidioso, pero lo soporta pensando que se trata de un trabajo temporal: “Es de mientras”. Lo toma en un momento en el cual no puede cursar materias en la escuela porque ha tenido “un problema” y dispone de tiempo para explorar el mundo laboral.

El problema ahí que no me gustó es que eran ventas, entonces era súper frustrante: te piden comisión, te piden cierta cantidad de... eran portabilidades. La portabilidad es que te hablan a tu celular para ofrecerte el cambio de compañía conservando tu mismo número. Entonces ésa era la labor: vender portabilidades. Entonces era súper estresante: aprenderte un *speech* que luego andas repitiendo así, en la tarde, en cualquier otro día. En el transporte estás pensando y de repente se te mete el *speech* a la cabeza y pues así de ¡argh! Es como, no sé: darte cuenta de eso, dices: “Necesito otra cosa en mi cabeza”. Lo estaba platicando con un amigo que también estuvo aquí en ese *call center*, que es de aquí, me dijo: “Estuve pensando que este es como un tipo de esclavitud medio fea”, porque aparte el espacio es pequeño, no puedes hacer nada: son las ocho horas haciendo esas llamadas. Bueno, que en realidad el sistema te redirige la llamada: él hace la llamada y a ti te la redirige. Además, ahí los tiempos sí estaban muy bien controlados: tenías 20 minutos para comer y listo. La ventaja al parecer podría ser que ahí había prestaciones de ley. Me salí porque sí me hartaron las ventas y porque me quedaba un poco lejos, como a una hora y cuarto llegar.

En este trabajo se trataba de vender un servicio de telefonía celular. El sueldo base era de 3 100 pesos al mes, más lo que se podía añadir con las ventas de contratos telefónicos, lo cual no era nada fácil de lograr. El horario: de 3 de la tarde a 9 de la noche, lo que le permitiría ir a la universidad en la mañana.

Por el tipo de espacio donde trabajaba, no podía percatarse de la llegada de la noche. Entraba a trabajar con sol y, al salir, era de noche, sin que se hubiera dado cuenta del cambio. Si quería alcanzar la comisión, se sentía presionado por tener que cumplir con un cierto monto de ventas semanales. Considera que vender no es lo suyo y que además le costaba mucho trabajo tener que mantenerse calmado con los clientes y decir todas las palabras encomendadas. Como hay controles sobre las llamadas, el trabajo desplegado se puede perder si no se recita el discurso entero. Para colmo, a veces tienen que soportarse los insultos de los clientes, la frustración de no haber podido reaccionar y, peor, no haber vendido nada.

En el segundo *call center* encontró un ambiente un poco más relajado, con menos controles. No obstante, se topó con la frustración de que los clientes le contaban que tenían problemas con el

servicio telefónico y él no podía ayudarlos, aunque quisiera hacerlo. Sentía que el trabajo que realizaba (averiguar si ya habían hecho su pago) llegaba muy a destiempo y por lo tanto casi siempre resultaba desfasado; de hecho es un trabajo inútil y por lo tanto más frustrante.

O hay señoras, así ya viejillas, y súper tiernas: “No, señor. Fíjese que yo he tenido este problema”, y ya te empiezan a contar el problema que tienen con la línea y ya. A veces yo me siento impotente de no poder decir: “No, pues yo voy a mandarle a un técnico”. No sé: poderle solucionar su problemática [...]. El sistema también está muy deficiente porque nos entran llamadas de pagos que ya se hicieron el mismo día; entonces también es más incómodo, porque la mayoría de la gente dice: “No, acabo de hacer el pago”: O “Lo hice hace dos días”, y en nuestro sistema todavía no se registra [...].

Difícil decir si es peor la frustración de un trabajo inútil o el agotamiento físico de un trabajo de lo más demandante, incluso riesgoso, como el que realiza Serena, quien —como ya dijimos— atiende la barra en un bar nocturno del centro de la ciudad. Para ella el sufrimiento físico tiene que ver sobre todo con las desveladas, con tener que mantenerse despierta tantas horas y en un estado de alerta permanente hacia los clientes y los superiores del bar. Reconoce que esto afecta su estado de salud; incluso recuerda que los primeros días llegaba a su casa llorando y con la necesidad imperiosa de dormir durante dos días seguidos. “El fin de semana no existo” —dice—, porque tiene que reponer las energías gastadas en las noches durante la semana. También relata cómo ha conseguido disminuir el cansancio a partir de ofrecerse ciertas comodidades que puede permitirse con el dinero que gana trabajando en el bar.

Yo cuando entré a ese lugar o a los antros, sí lloraba, sí llegaba a mi casa llorando, por el trato, porque el cansancio es enorme. La salud física es horrible, las desveladas te crean hasta un estado de inconciencia; un poco la desesperación de la escuela: como la presión de todo. Entonces vas encontrando paliativos para ayudarte, como comprar comida rápida, los taxis, la seguridad obviamente, aunque sea pagar más dinero por tener más comodidades.

La fatiga en el trabajo puede compensarse evadiendo ciertas tareas, cuando se puede; llegando tarde a menudo, cuando se puede; o

también tomando diversos tipos de drogas; o mediante ciertos hábitos cotidianos que pueden aligerar un poco la tensión, como dormir dos días seguidos los fines de semana, salir regularmente con los amigos, regresar en taxi en lugar de en transporte público, y otros tipos de consumo que cumplan con una función consolatoria.

En todos los casos, el trabajo es sinónimo de sufrimiento y fuente de un desgaste que permite entender por qué los jóvenes estudiantes sean en cierto sentido especialmente aptos para estas ocupaciones fatigosas, desgastantes y precarias. En los trabajos de servicio al consumo, la mano de obra joven y estudiantil es apreciada por su energía, su maleabilidad, su rapidez mental, su “buena presentación”. Aunque también por su potencial inestabilidad y por su flexibilidad tendencial.

Los estudiantes son atractivos para las empresas porque pueden acoplarse a horarios cambiantes e incómodos, porque no querrán permanecer en el trabajo durante mucho tiempo, lo cual se ajusta a la volatilidad y precariedad que es conveniente para las empresas, para ahorrarse los costos que lleva consigo una relación laboral estable y duradera.

Sin embargo, esto no quiere decir que nuestros estudiantes tomen el despido como algo que no les importe; al contrario. Como cualquier persona que ha construido fatigosamente una vida alrededor de un cierto trabajo, organizando además un conjunto complicado de rutinas que permiten combinar el trabajo con el estudio, resultan profundamente afectados por el cese unilateral de la relación laboral.

Es obvio que cuando encuentran un trabajo que les permite seguir estudiando y ganar el dinero que necesitan, aspiran a mantenerse en él. En estos casos la pérdida del empleo es vivida como un momento dramático. Al respecto, Emilio cuenta el caso de un amigo suyo quien fue despedido de modo arbitrario debido a un supuesto recorte de personal. Al ver terminada de manera abrupta la relación laboral, se siente profundamente frustrado y extraña los ingresos económicos con los cuales pudo comprarse bienes de consumo muy importantes para él, como una pantalla y una motocicleta.

Pues él estaba feliz en ese trabajo, había sacado una pantalla y una moto con ese trabajo, y pues estaba bien feliz y bien contento. Y de repente un día nos dice: “¡No mames! Ya no me van a recontratar”. “¿Por qué?” “No, pues no sé: que salí mal en mi psicométrico”. Total: lo corrieron. Buscó trabajo. Pasó un rato y lo volvieron a contratar ahí, en otra área. Y duró un ratito y lo volvieron a correr. “¿Esta vez por qué?” “No, pues le dijeron a mi supervisor que ya tenía que hacer recorte de personal”. Y pues es bien fácil para ellos no recontratarte porque son contratos de un mes, de tres meses, y pues está muy fea esa inseguridad de todos los que andamos trabajando así.

En tales condiciones, el trabajo se convierte en una suerte de “rueda de la fortuna”: un universo impredecible, imponderable e indescifrable. Puede ocurrir todo tipo de situaciones desagradables e imprevistas sobre las cuales no se tiene el menor control y ante las cuales se debe mantener la calma, así como una actitud paciente y sumisa hacia todos: ya se trate de los clientes, los superiores y otros actores presentes en el lugar de trabajo. Por ejemplo el personal de vigilancia.

Perder el control ante un agravio, se paga con el despido y es causa de gran frustración, como en el episodio que ocurrió a Lucio cuando estaba trabajando en calidad de demostrador de unos productos para uso personal en Liverpool. Los demostradores en las tiendas departamentales tienen que someterse no sólo a las reglas de su propia marca, sino a las normas de la tienda que los hospeda, las cuales pueden ser muy estrictas en cuanto a horarios de llegada y salida, código de vestimenta y cuidado de aspecto de los trabajadores. A todo lo anterior hay que agregar el control que ejerce el personal de vigilancia del centro comercial. Para ilustrar el punto, describimos la siguiente situación.

Lucio es bloqueado en la entrada por la vigilante porque llega sólo 5 minutos antes de que empiece su horario, en lugar de hacerlo con 15 minutos de anterioridad. Viene de un municipio conurbado del oriente de la ciudad, y el trayecto le toma dos horas y media por una paga diaria de 150 pesos, en una ocupación estacional, vigente sólo durante la temporada navideña. Ante la negativa de la guardia para dejarlo entrar, Lucio se altera, protesta; pide hablar con la res-

pensable de su marca, aunque sea para avisar que no va a poder trabajar. No obstante, ella tampoco le hace caso, y le dice que tiene que irse. Lo peor es que, después de él, la vigilante dejó entrar a otro empleado, pero interno de Liverpool. En su estado alterado, lo invitan a retirarse con la ayuda del personal de seguridad. Cuando decide volver unos minutos después, con el objetivo de disculparse con la vigilante, en lugar de mejorar su situación ocasiona su despido irrevocable, pues su regreso fue interpretado como una intención de personalizar el conflicto con la vigilante.

Terminé frustradísimo esa vez: estaba yo casi llorando del coraje y salí casi sin saber qué hacer. Lo que sentí yo que debía de hacer era disculparme; entonces fui con la de seguridad otra vez y le pedí disculpas. Le dije que yo sabía que era su trabajo y que no era mi intención ofenderla. Eso pasó ese día, y después me dijeron que como yo había regresado con ella, lo tomaron como una amedrentación hacia ella, como si ya tuviera algo personal con ella. Que antes de que yo hiciera eso, todavía estaban considerando dejarme trabajar al siguiente día, pero que después de que me regresé a disculpar, me prohibieron entrar. Y ya no pude trabajar ahí.

V. SER ESTUDIANTES COMO ANTÍDOTO SIMBÓLICO ANTE LA DESIGUALDAD EN EL TRABAJO

En tales ambientes de trabajo (fuertemente jerarquizados y desiguales), los estudiantes ocupan el lugar del contacto con los clientes, lo cual los expone a los abusos tanto de éstos como del personal que los dirige. En tales condiciones, una manera de sobrellevar el sufrimiento consiste en concentrarse en el carácter temporal y transitorio del trabajo, considerarlo como una ocupación marginal dentro de la vida de los jóvenes, cuyo principal objetivo sigue siendo la universidad.

Pensarse como estudiantes funciona como una suerte de antídoto tanto para evitar hundirse en el trabajo como para mantener una prudente distancia emocional respecto de los inconvenientes y malestares experimentados en el ámbito laboral. El trabajo es visto

como algo eventual e instrumental, mientras el compromiso con sus estudios cumple un papel central en la imagen que tienen de sí mismos.

Lo anterior aplica aun cuando se tenga que trabajar por ratos de manera exclusiva y por lo tanto dejar de estudiar. En tales circunstancias, la idea de trabajar “con el objetivo de regresar a estudiar” constituye una motivación muy fuerte para aceptar las condiciones laborales. Es como entrar a la cárcel sabiendo que la condena será corta; muy pronto se podrá regresar a la vida en libertad. Incluso en los trabajos formales, en los cuales se firma un contrato y donde sería posible una contratación de más larga duración, prefieren no consolidar la relación laboral, y dar prioridad a la terminación de los estudios universitarios.

Por ejemplo, en algunos centros de atención telefónica acaso pudieran obtener un contrato prolongado; incluso tener la perspectiva de ascender dentro de la empresa: llegar a ocupar un puesto de mayor rango. Sin embargo esta perspectiva no interesa a Emilio, ya que lo privaría de tiempo disponible para estudiar.

En suma, en esta etapa de la vida, ser estudiante universitario es lo que permite tener una idea de futuro, como un tiempo en el cual lo que se está haciendo en el presente cobrará sentido, sobre todo al poder acceder a una ocupación que esté en sintonía con los deseos y con los intereses fatigosamente cultivados en estos años. El futuro es ese lugar donde se podrá trabajar en lo que a uno le interesa, lo cual parece no tener nada que ver con la estabilidad en el trabajo o con el respeto a los derechos laborales.

Al mismo tiempo, la condición de estudiante sirve en el presente para aminorar la subordinación en el trabajo, ya que es utilizada como justificación para pedir condiciones de trabajo particulares; al mismo tiempo, constituye una fuerte motivación para negarse a aceptar ciertas condiciones laborales cuando ellas se tornan insoportables.

Así pues, ser estudiante sirve para escapar de los excesos de la explotación neoliberal. Abre la puerta para negociar horarios que puedan compaginarse con las actividades en la universidad. En am-

bientes en los cuales predomina el trabajo no calificado (como en restaurantes y bares), se tiende a valorar positivamente el hecho que estén estudiando. Los compañeros de trabajo (incluso los gerentes) admiran el esfuerzo que los jóvenes están haciendo al llevar el trabajo y el estudio al mismo tiempo, y ello los coloca en una posición especial en un medio donde la mayoría de las personas tiene un nivel educativo bajo y sólo se dedica al trabajo.

En algunos casos —como lo cuenta Dino—, en el restaurante donde trabajó casi un año, son casi “adoptados” por algún miembro de mayor edad del personal femenino, quien no puede evitar compadecerse de su juventud, de su inexperiencia y de lo que es interpretado como una condición de desamparo por estar viviendo lejos de sus padres. Establecen también relaciones de apoyo horizontal con algunos de sus compañeros para hacer cambios de horarios cuando lo necesitan, o para llegar un poco más tarde en determinadas circunstancias o en días especiales. Dichas relaciones permiten cubrir al otro mientras deba estar ausente o bien cubrir un turno el cual no pueda cumplir.

Saberse estudiantes, dedicados principalmente a otra actividad que no es el trabajo —aunado a la visión crítica de las condiciones de desigualdad y vulnerabilidad en el ámbito laboral—, son elementos que se conjuntan para desembocar en prácticas y actitudes que expresan desapego y desencanto con respecto al trabajo, la nula ilusión y el muy escaso compromiso que éste aporta a sus vidas. Se trata por lo tanto de trabajar lo menos posible, mediante conductas que evitan o evaden cumplir con las tareas laborales.

Por ejemplo, en el caso del segundo *call center* donde Emilio trabajó, había más tolerancia por parte de los supervisores respecto de estar haciendo otras tareas (como leer o dibujar, o ver el teléfono celular), actividades todas terminantemente prohibidas en su trabajo anterior. Aun así, no puede prestar toda la atención que quisiera a la lectura, y ello le causa frustración.

Como tienes que estar sentado ahí todo el día —que no tengo problema—, me la paso leyendo si puedo; pero pues igual no disfrutas tu

lectura como debe ser. Igual tampoco puedes leer como cosas pesadas; entonces la ventaja aquí es que no trabajas por comisión, o si quieres un dinero más, trabajas con apoyos. Entonces es quedarte de 8 a 9. No manches: casi 13 horas; pero te pagan el doble el día. Hay chavos que se quedan todo el mes para sacarse \$10 000. O sea, el trabajo realmente no te exige mucho, pero es cansado en el sentido que es muy monótono, o muy desgastante.

La manera como Emilio sobrelleva este aburrimiento es mediante la relación con sus amigos, tanto dentro como fuera del trabajo. En ese sentido, la vida independiente de los padres, junto con otros jóvenes —aunque implique hacerse cargo de muchas actividades de la reproducción cotidiana—, resulta placentera debido a la libertad de relación, la identificación y las actividades lúdicas compartidas con sus pares, que son igualmente estudiantes.

Pues igual, leyendo; o yo salgo mucho con mis amigos, sobre todo porque ahorita estoy viviendo con mi amigo, pues nos juntamos mucho; y a veces: una chela, unos fumes, unos cigarros. Pues sí: así lo he estado sobrellevando.

Evadir el trabajo, dosificarlo hasta donde sea posible, construir complicidades dentro del ámbito laboral para aminorar el sufrimiento y aligerar la experiencia de la subordinación y el aburrimiento, pero también construir ciertos lazos de empatía, compartir ratos de ocio y de diversión con los compañeros de trabajo o con quienes comparten la vivienda. Todas las anteriores son prácticas que se apoyan en una visión crítica acerca del trabajo precario como mal necesario, construida desde la posición de ser estudiante de una carrera de humanidades o ciencias sociales cursada en una universidad pública.

El caso de Lucio y su relación con la universidad resulta especialmente iluminadora sobre este punto, pues ha estado durante un buen tiempo en la universidad, frecuentando los cursos de filosofía, pero sin presentar ningún examen; estaba ahí por el puro gusto de aprender y debatir sobre temas que considera interesantes, así como para asegurarse que ésa era realmente la carrera que quería estudiar. Está consciente de que no presentaba los exámenes para no some-

terse a presiones, debido a que se encontraba también trabajando, y no quería demasiado estrés en su vida.

Sin embargo, el hecho de no acreditar las materias cursadas lo hizo perder la condición de estudiante y tuvo que volver a hacer el examen de ingreso a la carrera de Filosofía, ya plenamente convencido de que eso era lo que le interesaba y lo que disfrutaba. Ahora ya lleva un año y medio trabajando los fines de semana como demostrador de un producto dentro de una tienda departamental. Su larga experiencia de trabajo en el sector de las ventas lo ha “moldeado” —como dice—, sobre todo en lo que se refiere a saber tratar con paciencia a los clientes y a no protestar ante los superiores. Ello le ha permitido mantenerse trabajando y obtener así los recursos que necesita, pero al mismo tiempo lo preocupa, porque lo interpreta como un riesgo de “perder su sentido crítico”. Para él, la cura consiste en participar en las clases en la universidad, lo cual siguió haciendo siempre, aun durante el periodo en el cual no estaba formalmente inscrito.

Cuando uno ya está moldeado en su forma de actuar, claro que afecta en cómo te relacionas con los demás: dentro y fuera del trabajo. También en la forma de hablar lo he notado mucho. Por eso me gusta (aunque no estoy inscrito) seguir viniendo a las clases: porque me da contrapeso, para no irme tanto de ese lado. Y a veces caigo en cuenta de que cuando contesto una pregunta, la contesto como si estuviera en el trabajo, en vez de contestarla más críticamente: buscando otra cosa. Y a veces me lo hacen notar: los amigos o mi pareja.

Aunque todos los entrevistados reconocen que las experiencias laborales por las que han pasado les han permitido aprender mucho y mantenerse en los estudios, de ningún modo quisieran seguir trabajando en el sector de las ventas o de la atención al cliente, y se muestran extremadamente sensibles y preocupados por las señales de penetración de los hábitos de trabajo en su vida personal.

Ante ello, la manera de resistirse procede justamente del hecho de ser estudiante, entendido ello no sólo como mantener los compromisos con las exigencias de la carrera, hacer los exámenes y asistir a las clases, sino en el sentido más amplio de ser parte de la *universi-*

tas: como un espacio de libre producción y difusión de conocimiento, de pensamiento crítico y debates abiertos, en oposición a las frases aprendidas de memoria, así como al comportamiento estereotipado y forzosamente obediente que se requiere en el trabajo.

VI. CONSIDERACIONES FINALES SOBRE LOS ESTUDIANTES EL PRAGMATISMO Y EL FUTURO

Los estudiantes protagonistas de estas páginas (así como la gran mayoría de sus compañeros estudiantes de la misma universidad pública) son jóvenes que desde su adolescencia han conocido el trabajo subordinado y que —especialmente en sus años universitarios— han explorado a profundidad uno de los sectores más precarizados del mundo laboral: el de los servicios al consumo.

Tales experiencias sirven como palestra de entrenamiento para resistir a la precariedad y la desigualdad exacerbada que caracterizan a este tipo de empleos. Ante ellas, los estudiantes mantienen una actitud de distancia crítica así como un fuerte escepticismo en cuanto a la posibilidad de encontrar en dichos trabajos una razón de involucramiento o —menos aún— una fuente de realización personal.

El trabajo constituye para ellos un mal necesario, que a menudo llega a interferir negativamente en su desempeño como estudiantes; pero resulta indispensable si quieren seguir estudiando. Tenemos aquí una razón más (de fondo) para comprender la actitud de ambivalencia ante el trabajo: lo quieren y lo aborrecen al mismo tiempo; “en teoría” quisieran hacerlo bien y, al mismo tiempo, se ven obligados a hacerlo como sea: sin compromiso, ahorrándose lo más posible las tareas más aburridas, denigrantes y cansadas.

En esta etapa decisiva para la introyección de las reglas del juego y de las relaciones de poder propias de mundo laboral mexicano, los estudiantes aprenden a no tomar el trabajo como una tarea que hay que cumplir con responsabilidad, sino sólo como una actividad

útil para vivir, que se desarrolla en un ambiente plagado de injusticias, arbitrariedades y sinsentidos; pero que de momento es necesaria, a falta de otras opciones. Una actividad de la cual toman los aspectos agradables (cuando los hay), pero ante la cual mantienen una actitud esencialmente pragmática, desencantada, emocionalmente distante, que busca el mejor acomodo en cada circunstancia, sabiendo que todo acomodo es frágil y posible de ser revertido al poco tiempo.

El trabajo es una actividad en la que están dispuestos a seguir mientras ella les permita obtener los recursos para mantenerse o seguir estudiando (o las dos posibilidades), siempre y cuando les brinde algún tipo de conocimiento interesante, o mientras no encuentren algo mejor. Se trata de una actividad a la que están dispuestos a abandonar sin pensarlo demasiado en cuanto se torne incompatible con la prosecución de sus estudios o con la flexibilidad de sus horarios; y mientras no se sientan agraviados personalmente.

En el abanico de casos que cubren nuestros entrevistados, tal pragmatismo se declina en una gama de modulaciones. Desde casos en los que prevalece la necesidad de mantenerse sobre la exigencia de continuar en los estudios; hasta casos donde al menor desajuste en los arreglos que se consideran “convenientes”, se opta por abandonar el trabajo para buscar otro. De todos modos, más que el compromiso asumido en el ámbito laboral, prevalece la exigencia personal, la valoración de la conveniencia para uno; y ésta se relaciona casi siempre con la prosecución de los estudios universitarios.

Por ejemplo, Elisa se animó a dejar de trabajar en la empresa de bici-mensajería —en la cual se sentía ya muy inconforme—, porque se aproximaba la época de las evaluaciones y necesitaba de un tiempo para dedicarse exclusivamente a preparar sus exámenes universitarios.

En la medida en que los estudiantes mencionados no pueden dedicarse como quisieran a sus estudios, su experiencia universitaria se acerca a la que Saraví propone llamar la “escuela acotada” (2015): la experiencia escolar de los niños y jóvenes de sectores populares, quienes tienen que combinar el tiempo en la escuela con el tiempo dedicado forzosamente a trabajar.

Para los estudiantes universitarios objeto de este capítulo, es pertinente sostener que su experiencia del trabajo es acotada, en el sentido de que lo mantienen a distancia y dentro de límites restringidos, tanto en lo referente al tiempo que le dedican como en cuanto a su involucramiento personal y compromiso. En lo que corresponde a la universidad, ella también se encuentra acotada; sobre todo en sus aspectos prácticos y en el tiempo invertido en ella, en contraste con su identificación emocional con el hecho de ser estudiante de una gran institución pública.

Huelga decirlo, los estudiantes mencionados no pueden frecuentar la universidad con la calidad y el esmero que quisieran, pues no cuentan con los recursos para comprar todos los libros que necesitarían leer ni para asistir a todas las clases, seminarios, espec-táculos, pasatiempos y deportes que la universidad les ofrece gratis. Al no tener tiempo para asistir a esas actividades, su experiencia de la universidad resulta acotada justo al tiempo de los cursos, lo cual no deja de ser fuente de frustración.

Sin embargo, por invasivas o desagradables que puedan resultar sus experiencias laborales, y por acotada y limitada que sea su relación con la universidad, nunca dejan de pensarse a sí mismos como “estudiantes”. Se trata de un punto de fuerza importantísimo tanto en su relación con el trabajo como en su visión crítica de las empresas, de los dueños, de los gerentes y del mundo laboral en general. Podríamos decir que desde la escuela —así sea acotada— encuentran la manera de que el trabajo también resulte acotado, arrinconado a representar sólo una faceta menor de una identidad polifacética.

Para el caso de quienes trabajan en los restaurantes y bares, lo anterior se resume en la frase de Dino: “Son trabajos informales; entonces tú no puedes ser un trabajador formal”. Mientras que en el caso de las empresas con las cuales se cuenta con contratos firmados —aunque sea sólo por un mes o por tres meses—, se trata de aceptar la situación a sabiendas de que en cualquier momento puede llegar el despido.

Como dice Lucio, a propósito del discurso de productividad y eficiencia que las empresas tratan de inculcar:

[...] mi aceptación a eso se limita a ser práctico, porque me sirve. Lo hago [...]; llega un punto en el que te vuelves acrítico, te vuelves totalmente cerrado a las opiniones: simplemente obedeces. Para mí sí es grave, en ese sentido, en el sentido de las repercusiones negativas que tiene; moralmente no lo acepto, pero en la práctica sí lo estoy aceptando. Ahí estoy, porque yo al menos siento que en este momento no tengo de otra.

Para Lucio el trabajo precario en esta etapa de la vida es “un puente” para pasar a otro lado.

Por último, vale la pena conectar el aspecto señalado con una temática que ha estado muy presente desde un par de décadas en el discurso sobre los jóvenes, tanto desde la academia como desde la opinión pública. Se ha hablado mucho del “presentismo de los jóvenes”, de una visión de la vida en la cual no habría espacio para el futuro y en la que por lo tanto priva una hipervaloración del presente como ámbito del disfrute inmediato (García Canclini, 2004; Míngote y Requena, 2013).

En cambio, los relatos presentados aquí muestran que la idea de *futuro* no está ausente en la visión de nuestros entrevistados. Lo que ha cambiado es la manera como se contempla la realización personal, que ya tiene poco que ver con el trabajo entendido como empleo estable, fuente de seguridad y ascenso social. La idea de *futuro* está relacionada, sí, con la realización personal, visualizada como el hacer algo que a uno le interese y le guste, aunque no necesariamente vinculado con la carrera que se está estudiando.

Por ejemplo, Lucio estudia filosofía, pero considera después de sus estudios trabajar como músico o como maestro de ajedrez: dos actividades que disfruta mucho. Cuando visualizan el futuro, lo hacen a partir de los intereses vinculados con sus estudios respecto de los cuales tienen proyectos y deseos. O bien piensan en seguir estudiando otra carrera que les resulte interesante.

En su segunda entrevista, Julio había terminado la carrera y seguía trabajando con la bicicleta. Su plan a futuro era de “medio año”, después del cual trataría de decidir si consolidarse en su vocación o buscar un trabajo de otro tipo; ya no con la bicicleta, por

considerarla una ocupación que sí le gusta; pero es demasiado cansada y estresante, hasta llegar a ser contraproducente para su actividad de actor, que es lo que quiere ser y hacer.

Roberto se ha puesto a vender libros y con eso cursa una segunda licenciatura, porque le interesa. Pareciera que en sus gustos también han tenido que volverse pragmáticos. Ya no se trata de seguir una ruta formativa orientada por ciertos principios, sino de mantenerse abiertos a lo que pueda resultar interesante, y con el transcurso del tiempo esto puede variar.

Del mismo modo, a lo largo del tiempo cambian también las inquietudes y las aptitudes que desarrollan en relación con las diversas circunstancias de la vida. En el medio de estas búsquedas y esbozos de proyectos, aprenden también no sólo a sobrevivir sino a reconocer su lugar en una sociedad desigual y fragmentada, como es la sociedad neoliberal contemporánea, en la que la incertidumbre y la precariedad se convierten en rasgos constitutivos de la experiencia, y el horizonte del futuro posible se acorta para franjas crecientes de la población.

En tal contexto, los jóvenes estudiantes aprenden a medir sus posibilidades y sus limitantes, a partir de lo cual desarrollan una actitud de desapego ante el trabajo como mera fuente de una remuneración efímera y causante de sufrimiento. Al mismo tiempo, desarrollan una actitud de apertura al cambio que les permite explorar nuevas actividades y proyectos que les resulten interesantes.

BIBLIOGRAFÍA

- BAUMAN, Zygmunt. (2017). *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*. Barcelona: Editorial Gedisa.
- BENSUSÁN AREOUS, Graciela Irma. (2000). *El modelo mexicano de regulación laboral*. México: Universidad Autónoma Metropolitana-Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales/Plaza y Valdés.
- BOUZAS ORTIZ, José Alfonso. (2012). “El futuro del sindicalismo ante una realidad envenenada y nuevas formas de organización del trabajo”. En *Trabajar ¿para qué? Reflexiones de lo global a lo local*, coordinado por José Alfonso Bouzas Ortiz, 65-133. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Económicas.
- CALABRÒ, Anna Rita. (1997). *L'ambivalenza come risorsa. La prospettiva sociologica*. Bari: Gius. Laterza & Figli.
- DEJOURS, Christophe. (2009). *Trabajo y sufrimiento: cuando la injusticia se hace banal*. Colección Trabajo y Sociedad. Madrid: Modus Laborandi.
- GARCÍA CANCLINI, Néstor. “Culturas juveniles en una época sin respuesta”. *JOVENes, Revista de Estudios sobre Juventud* 8, núm. 20 (2004): 43-53.
- GIGLIA, Ángela, y Jorge Robles. (2015). “Precariedad laboral y derechos negados en un sector de la economía formal: meseros en los restaurantes de la Ciudad de México”. En *Ciudad y ciudadanía: hacia una resignificación desde el contexto mexicano*, coordinado por Jorge Olvera García y Julio César Olvera García, 243-271. Serie Las Ciencias Sociales. Tercera Década. México: Universidad Autónoma del Estado de México/Miguel Ángel Porrúa, librero editor.
- LA BOÉTIE, Étienne de. (1986). *Discurso de la servidumbre voluntaria o el contra uno*. Madrid: Tecnos.
- MERTON Robert. (1980). *La ambivalencia sociológica y otros ensayos (extractos)*. Madrid: Espasa Calpe.

- MINGOTE ADÁN, José Carlos, y Miguel Requena Díez de Revenga, eds. (2013). *El malestar de los jóvenes: contextos, raíces y experiencias*. Madrid: Diaz de Santos.
- SARAVÍ, Gonzalo Andrés. (2009). *Transiciones vulnerables. Juventud, desigualdad y exclusión en México*. México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social-Publicaciones de la Casa Chata.
- SARAVÍ, Gonzalo Andrés. (2015). *Juventudes fragmentadas: socialización, clase y cultura en la construcción de la desigualdad*. México: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales/Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- SENETT, Richard. (1998). *La corrosión del carácter: las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Barcelona: Anagrama.
- SOTELO VALENCIA, Adrián. (2012). *Los rumbos del trabajo: superexplotación y precariedad social en el siglo XXI*. México: Universidad Nacional Autónoma de México/Miguel Ángel Porrúa, librero-editor.
- SUÁREZ ZOZAYA, María Herlinda, coord. (2015). *Jóvenes_estudiantes@unam.mx: realidades y representaciones de l@s estudiantes de licenciatura*. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Seminario sobre Educación Superior/Miguel Ángel Porrúa, librero-editor.

Parte 2

Política, Estado y ciudadanía(s)
Aumentando las brechas

Desigualdad y regímenes de bienestar

Una mirada teórica

CARLOS BARBA SOLANO*

INTRODUCCIÓN

Para el liberalismo, el bienestar es producto de las capacidades individuales de competir en el mercado. Por ello, las desigualdades sociales se justifican porque se considera que reflejan diferencias en los méritos, talentos y esfuerzos personales.

Por lo contrario, para los enfoques relacionales sobre la desigualdad social, las estructuras sociales, las relaciones de poder, el tejido institucional y la construcción simbólica de diferencias resultan fundamentales para explicar o comprender (o las dos) tanto la producción como la reiteración de las desigualdades sociales.

La teoría sobre los Regímenes de bienestar (RB) asume esta clase de perspectiva y favorece investigaciones comparativas o longitudinales sobre el contenido de las políticas y programas sociales, sobre sus objetivos, la calidad y el carácter de sus beneficios, los tipos de transferencias y servicios a los que tienen acceso distintos grupos sociales, o los papeles que corresponde desempeñar a la familia y la comunidad en el ámbito del cuidado, así como sobre las formas de regulación del mercado laboral. Todos estos aspectos se consideran determinantes en el acceso desigual de individuos, familias y

* Departamento de Estudios Socio Urbanos, Universidad de Guadalajara.

grupos sociales al bienestar social,¹ los derechos sociales y las distintas formas de ciudadanía social.²

Desde una perspectiva analítica, este enfoque se propone comparar las condiciones de elegibilidad de los beneficiarios de la política social, los niveles diferenciales de desmercantilización³ que ésta promueve, el estatus social que confiere a distintos grupos sociales, los sistemas de estratificación social que respalda, y el nivel de respeto o rechazo a la tradición familiar del cuidado. Cada uno de dichos factores influye en la producción, reproducción o limitación de la desigualdad social generada por el mercado.

En tal contexto, el presente capítulo tiene cinco objetivos principales, cada uno abordado en una sección distinta. El primero consiste en revisar algunas perspectivas teóricas sobre la desigualdad en el contexto de la sociedad industrial, del surgimiento del Estado de bienestar (EB) y de la construcción del concepto *ciudadanía social*.

El segundo consiste en contrastar las conceptualizaciones que han desarrollado los enfoques liberales y la economía política contemporánea sobre la desigualdad en el contexto de la sociedad postindustrial global.

¹ Es conveniente recordar que las políticas públicas actúan sobre realidades previamente constituidas, donde diversos factores de carácter económico, cultural y social, generan desigualdades sociales; entre ellos: el funcionamiento del mercado, el acceso a la educación o la salud, la corrupción gubernamental, las relaciones de género, la marginación social, la manera como las diferencias étnicas, etarias y la migración son interpretadas socialmente...

² Thomas Marshall, en su célebre ensayo “Ciudadanía y clase social”, publicado en 1949, propuso este concepto y lo definió como un estatus que se otorga a quienes son miembros de pleno derecho de una comunidad; no sólo por ser propietarios o por estar organizados y realizar transacciones y contratos, sino porque comparten un patrimonio cultural, derechos y obligaciones. También postuló la ciudadanía social como un principio de igualdad, como un principio de justicia social o como una manera de atenuar las desigualdades excesivas derivadas del sistema de clases, bajo el principio de un mínimo de bienestar garantizado mediante la provisión estatal de bienes y servicios esenciales (salud, educación, vivienda), una renta monetaria mínima para gastos indispensables, pensiones para la tercera edad, seguros sociales y subsidios familiares que no buscan igualar las rentas sino enriquecer el contenido de la vida compartida por todos los ciudadanos, reducir los riesgos sociales para todos y permitir la movilidad social como antídoto al privilegio hereditario (Marshall, 1997: 312-315, 319, 323-328, 333).

³ El concepto *desmercantilización* se refiere al grado en el que los individuos o las familias pueden mantener un nivel de vida socialmente aceptable, independientemente de su participación en el mercado (Esping-Andersen, 1990: 37).

El tercero, presentar la teoría de los RB y dar cuenta de su potencial heurístico, analítico y comparativo en el ámbito de los estudios del bienestar así como de las acciones estatales y sociales contra las desigualdades, en distintas etapas y en diferentes contextos sociales.

El cuarto, señalar las contribuciones del enfoque a los estudios comparativos sobre el bienestar y la desigualdad en América Latina (AL).

El quinto, utilizar la tipología que he desarrollado para comparar distintas trayectorias nacionales en AL durante la etapa de industrialización vía sustitución de importaciones,⁴ para mostrar que el comportamiento de la pobreza y la desigualdad social en una etapa histórica particular, puede ser explicado por el enfoque de los RB.

I. DESIGUALDAD SOCIAL, CIUDADANÍA Y ESTADO DE BIENESTAR EN LA SOCIEDAD INDUSTRIAL

A. *El laissez-faire*

Como señala Thomas Piketty (2014: 1-12), durante la etapa conocida como *laissez-faire* (comprendida entre el final del siglo XVIII y el siglo XIX), la desigualdad social fue un tema abordado con frecuencia por la economía política clásica (liberal, conservadora o marxista); en buena medida porque todavía estaba muy presente la experiencia histórica de la Revolución Francesa de 1789 y porque prevalecía la convicción de que la desigualdad social había sido uno de los factores que la habían detonado.

La gran preocupación del liberalismo clásico fue promover las libertades individuales, en oposición a los privilegios y las restricciones económicas que imponía la aristocracia. Para la visión liberal, el Estado (absolutista) —defensor de las clases, los monopolios, el proteccionismo, la corrupción y la ineficiencia— reprimía las ideas de libertad y de empresa (Esping-Andersen, 1990: 9 y 10).

⁴ Por limitaciones de espacio, me limito a esta etapa.

En cambio, consideraban el mercado como un factor que promovía la igualdad porque garantizaba condiciones equitativas para adquirir, invertir y hacer negocios; asimismo, permitía superar las restricciones precapitalistas al libre mercado⁵ (Bonano, Martínez Gómez, y Aboites Manrique, 2016: 26-27).

Como señala Robert Castel (2004: 35-40), para los liberales como John Locke el Estado debía restringirse a proteger a las personas y sus bienes, a ser un guardián del orden público y garante tanto de los derechos como de los bienes de los individuos. Sin embargo, en la sociedad liberal no sólo privaba la inseguridad civil —que amenazaba la propiedad privada—, sino la inseguridad social compartida por todos aquellos que no eran propietarios: pequeños asalariados, jornaleros, trabajadores manuales, artesanos, y otros. Tal inseguridad alimentaba la pobreza, disolvía los lazos sociales y condenaba a los trabajadores a vivir al día, sin protección alguna.

Por ello —en contraposición a la visión liberal— surgió la economía política marxista, que denunciaba los efectos atomizadores del mercado y rechazaba la afirmación liberal de que los mercados garantizan equidad. Para este enfoque, la acumulación de capital despoja a las personas de la propiedad, genera profundas divisiones de clase, desigualdades y conflictos que obligan al Estado liberal a abandonar sus ideales de libertad y neutralidad, para actuar en defensa de las clases propietarias.

Para el marxismo, se trata de la base del dominio de clase, y la única posibilidad para ponerle fin es mediante la lucha de clases y la revolución social (Esping-Andersen, 1990: 11).

B. La contribución de Thomas Marshall al enfoque relacional de la desigualdad social

El marxismo puso el dedo en la llaga al mostrar que los enfoques liberales subestimaban factores contextuales como las estructuras sociales, las relaciones de poder, el tejido institucional, aspectos que

⁵ Particularmente en dos ámbitos: la circulación de la fuerza de trabajo y la del capital.

las teorías relacionales estiman primordiales para explicar o comprender (o los dos) la producción y reiteración de desigualdades sociales.

En su célebre ensayo titulado “Ciudadanía y clase social”, publicado en 1949,⁶ Thomas Marshall (1997) realizó una contribución fundamental: el enriquecimiento paulatino de los derechos sociales reduce el espacio para las desigualdades económicas y aumenta las probabilidades de luchar contra ellas (339).

Enmarcado en la historia de Inglaterra, Marshall revisó el concepto *ciudadanía* y su articulación con distintos tipos de derechos que garantizan aspectos fundamentales de la vida en sociedad así como distintas libertades individuales:

- los derechos civiles que se expandieron a lo largo del siglo XVIII y que consideraba necesarios para la libertad de la persona;⁷
- los derechos políticos, cuyo despliegue tuvo que esperar hasta el siglo XIX y principios del XX,⁸ que incluyen los derechos a participar en el ejercicio del poder político o a elegir a los integrantes del gobierno;
- y sobre todo los derechos sociales que empezaron a desplegarse en finales del siglo XIX con el establecimiento en Inglaterra de la educación universal⁹ (*Op. cit.*: 304-311).

El ensayo de Marshall dio inicio a la idea de *ciudadanía social* como estatus que se otorga a quienes son miembros de pleno derecho de

⁶ Presentado inicialmente en una conferencia ofrecida en la London School of Economics, en ocasión de una conmemoración de Alfred Marshall.

⁷ Porque se fundan en distintas libertades: de expresión, de pensamiento y religión; en los derechos al trabajo, a la propiedad, a establecer contratos válidos y a la justicia (Marshall, 1997: 304-307).

⁸ No fue sino hasta 1918 cuando en Inglaterra los derechos electorales dejaron de ser un monopolio cerrado de un grupo masculino y se reconoció el sufragio universal, desplazando el fundamento de esos derechos de la propiedad al *estatus* personal (Marshall, 1997: 307-308).

⁹ Para Marshall, la educación universal inauguró los derechos sociales porque estaba orientada no sólo a formar trabajadores y técnicos cualificados, sino a un electorado educado, así como a socializar formas de vida comunes (Marshall, 1997: 308-311).

una comunidad, no sólo porque son propietarios o porque están organizados y realizan tanto transacciones como contratos, sino porque comparten un patrimonio cultural, derechos y obligaciones.

Marshall postuló tal forma de ciudadanía como un principio de igualdad, un mecanismo capaz de atenuar las desigualdades excesivas derivadas del sistema de clases en las sociedades capitalistas, bajo el principio de un mínimo de bienestar garantizado mediante la provisión estatal de bienes y servicios esenciales (salud, educación, vivienda); una renta monetaria mínima para gastos indispensables; pensiones para la tercera edad; seguros sociales y subsidios familiares que no buscan igualar las rentas sino enriquecer el contenido de la vida compartida por todos los ciudadanos; reducir los riesgos sociales para todos y permitir la movilidad social como antídoto al privilegio hereditario (*Op. cit.*: 312-315, 319, 323-328, 333).

Las contribuciones principales de Marshall fueron tres:

- 1) encontrar una vía intermedia entre un liberalismo que no consideraba necesario evitar la desigualdad social y el socialismo, que proponía que el pueblo resolviera la cuestión social por cuenta propia mediante la violencia revolucionaria;
- 2) proponer como eje de esa solución intermedia el acceso a los derechos sociales, basados en el estatus de ciudadanía y no en la pertenencia a una clase social, en un estatus laboral o en necesidades sociales comprobables;
- 3) y por último abrir un espacio teórico para justificar el surgimiento del EB.

Su concepción de los derechos y la ciudadanía social rompió con la visión liberal clásica que consideraba la propiedad privada como la institución más importante de la sociedad, garante de la independencia de los ciudadanos y recurso fundamental para asegurarse contra los riesgos de la existencia, contra las contingencias de la vida social (Castel, 2004: 24, 27-28).

De acuerdo con Robert Castel (1997), ello permitió repensar la naturaleza del derecho para que pudiera regular algo más que los contratos personales e imponer un sistema de garantías que permi-

tieron que la seguridad dejara de depender exclusivamente de la propiedad privada (*Op. cit.*: 269).

Marshall (1997) reivindicó el estatus de ciudadanía social y los derechos que giran en su órbita como ingredientes fundamentales para reemplazar la posición de clase de cada ciudadano. Ello entraña el reconocimiento de cada individuo como detentador de un amplio abanico de derechos sociales, que posibilitan la incorporación a una sociedad de semejantes, la cual iguala a individuos provenientes de distintos contextos y posiciones en la estructura social (Castel, 2010: 26).

C. El surgimiento del Estado de bienestar

Paradójicamente, las ideas de Marshall empezaron a materializarse antes de que fueran enunciadas, tras la Gran Depresión de 1929 y especialmente con posterioridad a la segunda Guerra Mundial, cuando se reconoció la necesidad de la intervención estatal para regular tanto la vida económica como la social y para garantizar la reproducción del capitalismo en el marco de la Guerra Fría.

El EB impulsado en Inglaterra por auge del paradigma keynesiano y por la creación de un sistema de seguridad social universal inspirado en las ideas de William Henry Beveridge, fueron la solución a crisis económicas y conflictos sociales muy agudos y se convirtieron en mecanismos capaces de hacer frente tanto al auge de organizaciones de trabajadores y las ideas socialistas, como a la monopolización de la economía.

El EB, de carácter keynesiano, acoplado con la economía capitalista industrial, resultó factor fundamental para lograr tres décadas de prosperidad económica y social. Fue también el respaldo principal de una economía industrial que incorporaba grandes cantidades de trabajadores descalificados, a quienes el Estado garantizaba el acceso a la seguridad social (Barba Solano, 2007: 56-66).

Durante los años dorados del capitalismo industrial (1945-1975), el EB se convirtió en parte integral de todas las democracias industriales avanzadas, particularmente en Europa, donde el Estado protegía

a la gran mayoría de la población contra los principales riesgos sociales. La inseguridad social parecía haber sido superada mediante una combinación de políticas económicas eficaces, ambiciosos sistemas de protección social y derechos sociales (como seguro de desempleo, acceso a jubilaciones, seguridad médica, pensiones por vejez o enfermedad...) que además eliminaban la pobreza y reducían las desigualdades.

En tal contexto, Simon Kuznets (1955), a partir de un análisis empírico de los ingresos y ahorros en los Estados Unidos entre 1913 y 1948, pretendió dar por concluido el debate sobre la desigualdad, aportando evidencia empírica —que en su momento pareció irrefutable— de que en las fases avanzadas del desarrollo capitalista se producía una aguda reducción de la desigualdad en la distribución del ingreso.¹⁰

II. RESPUESTAS LIBERALES Y DE LA ECONOMÍA POLÍTICA CONTEMPORÁNEA A LA DESIGUALDAD SOCIAL EN LA SOCIEDAD POSTINDUSTRIAL

A. La crisis de la sociedad industrial

A partir de los años ochenta —en el contexto del capitalismo post-industrial global—, el optimismo se ha resquebrajado, los factores de inseguridad se han multiplicado y se ha naturalizado la idea de que es posible crecer sin ampliar derechos sociales o reducir la desigualdad.¹¹ De manera paulatina, ha crecido la convicción de que las economías nacionales no pueden costear políticas sociales amplias porque dañan la competitividad internacional de un país.

¹⁰ La célebre curva, en forma de U invertida, que lleva su nombre (cuyas variables son, en el eje *Y*, el coeficiente de Gini o la desigualdad; mientras en el eje *X* es el ingreso *per capita* o el desarrollo económico), ilustra su hipótesis de que la igualdad inicial que priva en los países pobres (dedicados a la producción de bienes primarios), irá reduciéndose a medida que tales países se industrializan y desarrollan, porque en las primeras etapas de despliegue del capitalismo, el ingreso se concentra y la distribución del ingreso empeora; no obstante, más tarde —durante fases más avanzadas de desarrollo—, esta distribución tenderá nuevamente a ser igualitaria (Kuznets, 1955).

¹¹ Véase Block (1987).

Dicha convicción ha sido influida por la crítica conservadora que autores como Hayek (1958-1948) y Friedman (1982) han hecho al EB. Sin embargo, como lo señala Esping-Andersen (2001), dicha influencia resulta relativamente modesta comparada con cuatro factores de mayor calado que han repercutido profundamente en los sistemas de protección:

- 1) la deslocalización de la producción, las finanzas y el consumo, que han incrementado la influencia de los actores económicos transnacionales y debilitado a los actores locales, particularmente al Estado;¹²
- 2) el cambio tecnológico y el predominio de la economía de servicios, que han generado un nuevo conjunto de ganadores y perdedores;¹³
- 3) la tensión financiera que experimenta la seguridad social, producto de la combinación de varias tendencias: el envejecimiento de la población, el descenso de la fecundidad, la jubilación temprana, la incorporación tardía al mundo laboral y las formas atípicas de empleo;
- 4) la transformación de la familia y la crisis del *bread winner system* en el marco de la economía de servicios, debido al ingreso de las mujeres a los mercados de trabajo¹⁴ (Esping-Andersen, 2001; Esping-Andersen, 2002).

El efecto agregado de estos ingredientes consiste en que los trabajadores descalificados, las mujeres, los jóvenes y los niños, requieren mayor protección social, justo cuando los pilares del bienestar se tambalean porque prevalece una gran fragilidad familiar, los sistemas tradicionales de protección privilegian a las personas de mayor edad

¹² Ello ha redundado en una pérdida de capacidades estatales para realizar sus funciones sociales; por ejemplo, la movilidad del capital puede reducir el empleo en ramas de actividad no competitivas; al mismo tiempo, presiona a los gobiernos a reducir impuestos y costos laborales para mantener la inversión.

¹³ Cada vez más, la calidad de vida depende de factores que se reparten de manera muy desigual entre las clases sociales, como las habilidades de aprendizaje y la acumulación de conocimientos; esto se ha traducido en un nuevo dualismo social (Esping-Andersen, 2002: 2-3).

¹⁴ En los países desarrollados, aspiran a carreras que habrán de desempeñar toda la vida y consideran el matrimonio como elección individual. En los países en desarrollo y en América Latina, las mujeres tienen que hacer frente a una doble carga: como trabajadoras y como cuidadoras. Ello ha generado nuevos arreglos familiares que son más inestables y que vuelven muy difícil empatar responsabilidades familiares y laborales.

y los gobiernos prefieren gastar en programas de transferencias de ingreso y no en reforzar los servicios sociales.

Todo lo anterior expresa una aguda y creciente discrepancia entre la estructura emergente de necesidades sociales y la organización tradicional de los sistemas de protección social (Esping-Andersen, 2001: 207; Esping-Andersen, 2002: 1-25).

A ello se suma el desafío que Piketty (2014) ha lanzado recientemente a la tesis optimista de Kuznets —al ampliar la fundamentación empírica de la misma—,¹⁵ a partir de una perspectiva de larga duración (desde la antigüedad hasta 2010) y basado su análisis en una nueva visión de los mecanismos que generan la desigualdad, la cual ubica como problema central el bajo crecimiento económico, combinado con un alto rendimiento del capital.¹⁶

Para Piketty, la fragilidad de la tesis de Kuznets no deriva sólo de su limitada evidencia empírica, sino de la ausencia de un análisis de las repercusiones de dos *shocks* exógenos que tuvieron tremendas consecuencias en la economía capitalista: la Gran Depresión de 1929 y la segunda Guerra Mundial,¹⁷ que favorecieron la aparición del EB y el surgimiento de una “clase media patrimonial”.¹⁸

¹⁵ Piketty y el equipo de investigadores que participaron en su proyecto, observaron —además de Estados Unidos— otros casos como Francia, Reino Unido, Canadá, Japón, Argentina, España, Portugal, Alemania, India, China. Por ello desarrollaron una enorme base de datos sin precedente en la historia, denominada World Top Incomes Database (Piketty, 2014).

¹⁶ Piketty sostiene que cuando la tasa de ganancia del capital crece más rápido que la economía, la desigualdad aumenta; y que eso es exactamente lo que ocurre en el capitalismo actual: las ganancias, dividendos, rentas y otros ingresos provenientes del capital (r) crecen más rápidamente que la economía (g). En su opinión, esto pone en peligro la democracia y exige una intervención pública para evitar formas arbitrarias e insostenibles de desigualdad (*Op. cit.*: 2014).

¹⁷ Como advierte Piketty, los alcances de los cambios institucionales del capitalismo industrial (producto de ambos *shocks*), empezaron a revertirse en los años setenta, cuando se agotó la economía industrial fordista y fue sustituido por una economía global de servicios o sociedad postindustrial, en la que la desigualdad empezó a repuntar en los países ricos; ello como producto de los ingresos desorbitados de la alta gerencia (9% superior) y de las ganancias ligadas al capital financiero y patrimonial (1% superior), hasta alcanzar en la actualidad un nivel semejante al que prevalecía en la segunda década del siglo pasado (*Ibid.*).

¹⁸ El factor decisivo fue la reducción de los ingresos más altos derivados del capital; así, aunque la desigualdad salarial se mantuvo estable, la percepción del 1.0% más alto

*B. El neoliberalismo
y la trivialización de la desigualdad*

A pesar de ello —tras la crisis del capitalismo industrial—, han cobrado importancia dos nuevas versiones del liberalismo: el neoliberalismo y la perspectiva social del liberalismo político. El primero se caracteriza por una perspectiva economicista: el bienestar es producto de la distribución natural (y por ello legítima) de inteligencia, talento y creatividad entre los individuos, que se traduce en un potencial variable para competir en el mercado. Este enfoque concibe las desigualdades sociales como algo natural, y considera que corresponde al mercado determinar quiénes son los mejores y premiar a los más valiosos (Reygadas, 2004: 7; Mora Salas, 2005: 11-12).

Tal perspectiva (muy crítica del Estado del bienestar) atribuye al Estado sólo dos tareas fundamentales: crear mercados y garantizar su funcionamiento. Dos de sus ideas centrales son que el mercado se autorregula y que tiende siempre al equilibrio. Hayeck (1958) y Friedman (1982), dos de los fundadores de esta corriente, defendían un individualismo mercantil y justificaban la desigualdad como algo inmanente al funcionamiento del mercado, resultado de la óptima asignación de recursos.

Gary Becker (1964) fue probablemente el pensador más influyente de esta escuela en el ámbito de la política social, ya que a él se debe la creación de un concepto medular en la política social neoliberal: *capital humano*, que propone valorizar a los seres humanos mediante la inversión en educación, para que ellos mismos sean capaces de resolver sus necesidades de bienestar aprovechando las oportunidades que brinda el mercado.¹⁹

colapsó de aproximadamente 20% del ingreso nacional entre 1900 y 1910 a 8.0% o 9.0% después de la segunda Guerra Mundial, como producto de políticas fiscales y del Estado de bienestar (*Ibid.*).

¹⁹ Recientemente, el punto de vista del neoliberalismo sobre la desigualdad social se ha modificado, y algunos autores consideran que ésta constituye un obstáculo para el crecimiento (Ferranti, *et al.*, 2003; Bourgignone, 2004; Dabla-Norris, *et al.*, 2015; Lustig, 2017). Sin embargo, la propuesta de todos estos autores gira alrededor de soluciones de mercado: lograr que los pobres tengan acceso al financiamiento, invertir en

*C. La visión social del liberalismo político
Hacia la igualdad de condiciones*

Por lo contrario, la perspectiva social del liberalismo político gira en torno a un concepto distinto de *justicia* que busca conciliar las ideas de *libertad* y *equidad*. Asume que la libertad no sólo entraña aprovechar oportunidades, sino la posibilidad de autorrealización personal. Se trata de una libertad positiva, que exige recursos o capacidades para conseguir logros.²⁰ Considera que los resultados diferenciales que obtienen los individuos dependen no sólo de sus propios recursos, sino de los recursos provistos por la sociedad o el Estado para compensar carencias básicas (Rawls, 1995; Sen, 1997).

John Rawls (1995) desarrolló el concepto *bienes primarios*²¹ para referirse a los recursos que son deseables “para todo ser humano racional”, sin los cuales no se podría actuar con libertad. Amartya Sen (2009) también considera que la libertad personal resulta fundamental, pero la relaciona con la posibilidad de cada uno/a de escoger un modo de vida valioso, que depende de un conjunto de “capacidades”, entendidas como el conjunto de “funcionamientos” valiosos a los que una persona tiene acceso, los cuales deben ser elegidos por cada persona y pueden agruparse para lograr una vida que se valora.²²

La visión social del liberalismo político constituye —sin duda— un paso adelante para la conceptualización de la desigualdad social

emprendimientos pequeños o en la formación de capital humano, redistribuir en favor de los pobres para crecer.

²⁰ Esta corriente considera que —además de los méritos personales— la posesión de otros recursos materiales y simbólicos determina los resultados desiguales que los individuos alcanzan en la vida social; y reconoce que no es posible aprovechar las oportunidades que genera el mercado si las personas carecen de bienes indispensables para competir o adquirir satisfactores (Rawls, 1995); o bien de recursos para desempeñarse adecuadamente en situaciones concretas y poder elegir un modo de vida exitoso (Sen, 1997).

²¹ Por ejemplo: renta y riqueza, libertades básicas, libertad de circulación y de elección de su ocupación, los poderes y prerrogativas tanto de puestos como de posiciones de responsabilidad, así como las bases sociales de respeto a uno mismo (Rawls, 1995).

²² Los “funcionamientos” deben entenderse como “lo que las personas realmente pueden ser y hacer”; por ejemplo: “estar bien alimentado, encontrar refugio, andar en bicicleta”. Se trata de medios para realizar un modo de vida (Sen, 2009).

porque supera el economicismo que caracteriza al neoliberalismo y trasciende la visión de la igualdad de oportunidades, con lo cual se ubica en el campo de la igualdad de condiciones.

Sin embargo, aún se mantiene dentro del marco del individualismo y asume una visión residual del bienestar, porque continúa sosteniendo que el pilar del bienestar más importante es el mercado, pues considera que la función del Estado consiste en ofrecer recursos para que cada uno realice su libertad, aprovechando las oportunidades que dicho mercado ofrece. Las ideas centrales de este tipo de liberalismo consisten en garantizar el acceso a bienes primarios o desarrollar capacidades para que esas oportunidades no sean inaccesibles para algunos individuos.

D. El análisis relacional de la desigualdad social y la economía política

Los enfoques liberales que hemos revisado subestiman factores contextuales: las estructuras sociales, las relaciones de poder, el tejido institucional y la construcción simbólica de diferencias, aspectos que las teorías relacionales estiman primordiales para explicar o comprender (o los dos) la producción y reiteración de desigualdades sociales.

Charles Tilly (2000) advierte con razón que incluso los atributos individuales tienen un origen social e histórico; además, su adquisición y ejercicio no son producto de la providencia o del esfuerzo personal, sino de la existencia de mecanismos de explotación, de la construcción simbólica de categorías desiguales, de la exclusión, el acaparamiento de oportunidades y de procesos de estigmatización, que reproducen matrices de relaciones sociales desiguales de muchos tipos: étnicas, de estatus, de clase, de género, y otros²³ (Tilly, 2000).

²³ Las personas, las cosas, los conocimientos y los recursos circulan, se intercambian de acuerdo con reglas específicas y bajo la influencia de instituciones económicas, políticas, sociales, que posibilitan, condicionan y filtran el acceso a esos recursos (Reygadas, 2004).

Los enfoques relacionales consideran que las desigualdades se generan por condiciones tanto objetivas como subjetivas y son producto de una relación dialéctica entre estructuras sociales y simbólicas. A partir de un punto de vista estructuralista-constructivista, Bourdieu (1988; 2001) desarrolla magistralmente los dos momentos, cuya dialéctica determina la integración desigual de individuos y grupos sociales en el espacio social.

Siguiendo a Marx, dicho autor subraya la existencia de estructuras sociales objetivas, independientes tanto de la conciencia como de la voluntad de los agentes, que son capaces de orientar y coaccionar sus prácticas o sus representaciones; también hace hincapié en la génesis social de los esquemas de percepción, de pensamiento, de acción, que son constitutivos de lo que él denomina *habitus*²⁴ (Bourdieu, 1988).

La economía política contemporánea ha desarrollado también durante las últimas tres décadas una perspectiva relacional sobre la desigualdad que permite analizar las repercusiones que el mercado y el Estado tienen en la producción, regulación y reducción de las desigualdades. Para este enfoque, la estructura social desigual generada por el mercado²⁵ se ve reforzada, matizada o transformada por un conjunto de prestaciones, privilegios, estatus diferenciales, ventajas y desventajas sociales, ligados a la acción del Estado mediante la política social y las instituciones de salud, educación, seguridad social, cuidado, que pueden beneficiar a todos los ciudadanos o concentrar su acción en algunos grupos y excluir a otros.

Para ese enfoque, la idea *fuera* es la existencia de un conjunto de características sistemáticamente entrelazadas en las relaciones Estado-economía, que entraña un *mix* entre los sectores público y

²⁴ Este concepto se refiere a un sistema de orientaciones duraderas —adquirido socialmente—, a un conjunto de principios de generación y estructuración de prácticas e interpretaciones, sentimientos, percepciones y apreciaciones de los agentes que participan en un campo. Es empleado por Bourdieu para dar cuenta de las condiciones subjetivas que posibilitan la reproducción de desigualdades objetivas (Bourdieu, 1988: 134, 136; Bourdieu, 2001: 25-28).

²⁵ No sólo en términos de oportunidades de ingreso o empleo, sino de posibilidades de adquirir seguros de salud privados, pagar servicios educativos o servicios de cuidado, y así por el estilo.

privado. Tal punto de vista subraya el amplio papel que desempeña el Estado en la gestión y la organización de la economía, en el empleo, los salarios y la dirección macroeconómica; pero también la posibilidad de aprovechar oportunidades de ingreso o empleo y adquirir seguros privados, servicios educativos o de salud de alta calidad en el mercado²⁶ (Esping-Andersen, 1990: 26-29).

En dicho contexto se ubican las investigaciones realizadas por Esping-Andersen (1990; 1999; 2002) que asumen un nuevo paradigma de la economía política,²⁷ que reconocen importantes diferencias entre distintos tipos de Estados de bienestar y que buscan explicarlas a partir de una investigación comparativa y empírica. Dichas variaciones son interpretadas por el autor a partir de un enfoque que privilegia a las instituciones y los actores.

Para esta teoría, tanto los derechos sociales como la estratificación social son moldeados por el tipo de nexo que prevalece entre el mercado y el Estado, así como por el sistema distributivo que se construye a partir de él. Esping-Andersen sostiene que los EB deben considerarse como sistemas de estatificación alternativos a la estratificación generada por el mercado, que —de manera alternativa— pueden reproducir, incrementar o disminuir las diferencias de clase o estatus que pueden generar dualismo social, individualismo o una amplia solidaridad social y que —en consecuencia— afectan de manera diferencial la desigualdad social generada por el mercado (Esping-Andersen, 1990).

E. Los distintos tipos de Estados de bienestar y la desigualdad social

Ya desde 1990, Esping-Andersen había hecho notar que el EB no se desarrolló de manera uniforme en las llamadas “economías del bienestar”, y que en Europa Occidental y en Estados Unidos se

²⁶ También implica la existencia o inexistencia de instituciones públicas de cuidado, que liberan o atan a las mujeres a una arcaica división del trabajo dentro de la familia.

²⁷ Que ya no pretende formular las leyes del desarrollo social en términos de procesos macrosociales como la lógica del capitalismo, la industrialización, la modernización o la edificación de la nación.

produjeron importantes variaciones en la estratificación social generada por diferentes configuraciones de las instituciones de bienestar y los derechos sociales, que generaron distintos tipos de “regímenes de Estado de bienestar”.

El concepto fue utilizado por Esping-Andersen para dar cuenta de cómo distintos conjuntos de países se agrupan no sólo considerando los tipos de política social que desarrollan, sino cómo el Estado influye en el empleo y la estructura social (Esping-Andersen, 1990: 26-29).

El autor demuestra que en cada tipo de EB imperan formas de ciudadanía social contrastantes y niveles desiguales de desmercantilización,²⁸ entendida como la prestación de servicios como asunto de derecho para garantizar que los ciudadanos puedan sustentarse sin depender del mercado.

En los regímenes liberales anglosajones, las titularidades de los derechos se construyen alrededor de necesidades sociales básicas insatisfechas y demostrables; en los conservadores, estas titularidades se basan en el desempeño laboral. En tanto, en los universales la elegibilidad descansa en la ciudadanía o en la demostración de una residencia de larga data²⁹ (*Op. cit.*: 48). En los dos primeros tipos de EB, grupos sociales específicos acceden a formas desiguales de ciudadanía social y experimentan desigualdades sociales muy contrastantes: privilegios, equidades, desafiliaciones o exclusiones sociales. Mientras en el tercero, la ciudadanía y la protección son universales.

A la luz de dichas investigaciones,³⁰ ha quedado muy claro que los derechos y garantías sociales no deben considerarse unívoca-

²⁸ Como ya lo habíamos señalado en la nota de pie número 4, la “desmercantilización” se refiere al grado en el que los individuos o las familias pueden mantener un nivel de vida socialmente aceptable, con independencia de su participación en el mercado (Esping-Andersen, 1990: 37).

²⁹ Esto muestra que los derechos sociales rara vez son incondicionales.

³⁰ Esping-Andersen publicó en 1990 un ambicioso libro titulado *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, que se convirtió en referente obligado para dar cuenta del carácter variable y dinámico de los Estados de bienestar en 18 países, considerados integrantes del grupo fundamental de las democracias industriales occidentales avanzadas. El acerca-

mente como mecanismos para reducir desigualdades, sino también como sus potenciales productores o reproductores.³¹

III. LA TEORÍA DE LOS RÉGIMENES DE BIENESTAR

El concepto *régimen de bienestar* subraya que en la producción y distribución del bienestar, tres pilares son fundamentales: el Estado, el mercado y la familia.³² Lo anterior significa que en la dinámica del bienestar resultan muy importantes —además de los derechos sociales— el capital económico que permite acceder a los servicios vendidos en el mercado³³ y las formas de reciprocidad que influyen tanto en la organización del cuidado como en la solidaridad social.

miento adoptado fue un enfoque comparativo de gran escala, fundado en una perspectiva contemporánea de la economía política y en análisis de datos provenientes de tres grandes bases de datos estadísticos, construidas a lo largo de una década. La primera fue desarrollada en colaboración con Walter Korpi en 1981, en el Instituto Sueco de Investigación Social, denominada “SSIB Data Files”, por sus siglas en sueco (*Svensk Socialpolitik i International Belysning*). La segunda es conocida como “WEPP” por sus siglas en inglés (Welfare State Entry and Exit Project), proyecto multinacional que cubre 10 países durante 25 años, desarrollada por Jon Eivind Kolberg, Lee Rainwater, Martin Rein y el propio Esping-Andersen en el Science Center in Berlin. La tercera fue desarrollada en el European University Institute de Florencia, que articula información oficial de diversos países; entre ellos, de Estados Unidos.

³¹ Esping-Andersen (1990) muestra que en los regímenes liberales (como Estados Unidos y Canadá), predomina la asistencia social, modestas transferencias de carácter universal y austeros planes de seguro social, dirigidos a una clientela de bajos ingresos, considerada sospechosa de buscar apoyos públicos en lugar de trabajar. En los conservadores (como Austria, Francia o Alemania), los derechos están ligados a diferencias de clase o estatus, impera el familiarismo y se considera que el Estado debe actuar sólo cuando la capacidad familiar para atender a sus propios miembros se agota; por ello, estos regímenes tienen efectos redistributivos muy limitados. Mientras, en los socialdemócratas (como Suecia, Noruega o Finlandia) los principios fundamentales son el universalismo y la desmercantilización del bienestar social, así como la desfamiliarización del cuidado, hasta alcanzar altos estándares de equidad, que garantizan a todos los ciudadanos los niveles de vida de las nuevas clases medias; y a las mujeres, los derechos que detentan los hombres (Esping-Andersen, 1990: 26-29).

³² A los que podrían sumarse otros más: las comunidades y organizaciones sociales, algunas de ellas internacionales.

³³ En sectores como la educación, la salud, la vivienda, el transporte, y otros.

Los derechos sociales, las políticas sociales y las instituciones sociales construyen categorías sociales que trazan fronteras entre ciudadanos, no ciudadanos, beneficiarios y no beneficiarios, pobres y vulnerables y no pobres, adultos, niños, personas adultas mayores, personas con discapacidad, y otros, que se suman a las divisiones de clase generadas en el ámbito del mercado.

*Desmercantilización y desfamiliarización*³⁴ son dos conceptos fundamentales para comparar los distintos tipos de RB. Ambos aluden a la capacidad estatal para absorber riesgos sociales, que de otro modo deberían enfrentarse en el mercado por medio de ingresos y consumos; o bien mediante la acción solidaria de la familia. Los niveles de desmercantilización o de desfamiliarización (o los dos) se basan en condiciones políticas; particularmente en la existencia de coaliciones sociales que determinan sus alcances (Esping-Andersen, 1999: 40).

En ese sentido, los RB pueden concebirse como arreglos sociales para hacer frente de mejor o peor manera a una estructura de riesgos determinada,³⁵ que se distribuye desigualmente según clase, sexo y edad (*Op. cit.*: 32).

El manejo de los riesgos sociales tiene una gran repercusión para reducir o reproducir la desigualdad generada por el mercado, la cultura patriarcal o por la estructura sociocultural de cada país. Hay distintas clases de riesgos: los de clase, los del curso de la vida y los intergeneracionales, propios de las sociedades industriales, a los que se suma una nueva estructura de riesgos emanada de las sociedades postindustriales. La manera como son enfrentados resulta decisiva para comprender un conjunto muy importante de desigualdades sociales en tres terrenos: oportunidades, condiciones y resultados accesibles para distintos grupos sociales.

³⁴ La “desfamiliarización” se refiere a las políticas que reducen la dependencia de los individuos de la familia. Como ocurre en el caso de la desmercantilización, se trata de un asunto de grado (Esping-Andersen, 1999: 45).

³⁵ Las estructuras de riesgos no son las mismas en la sociedad industrial y en la postindustrial; tampoco en las sociedades más avanzadas y en el resto de los países.

Los riesgos pueden ser internalizados por las familias o la comunidad, asignados por el mercado o absorbidos por el Estado. En cada una de estas instancias, los principios centrales para el manejo de riesgos son distintos: en la familia predomina la reciprocidad, aunque a menudo bajo un esquema patriarcal; en el mercado, el intercambio mercantil; y en el Estado, la reasignación o la redistribución de recursos (o los dos), lo que no necesariamente implica igualitarismo³⁶ (*Op. cit.*: 35-36).

La sociedad postindustrial (marcada por una aguda precarización del empleo) ha generado una nueva constelación de riesgos que agregan condiciones de vulnerabilidad para distintas categorías sociales. Tal nueva constelación de riesgos surge de tres nuevos fenómenos:

- 1) la inestabilidad familiar;³⁷
- 2) el desempleo de larga duración;³⁸
- 3) las carreras inseguras.³⁹

³⁶ Los riesgos de clase se distribuyen desigualmente a lo largo del continuo social; por ejemplo, los mineros son más propensos que los profesores a sufrir heridas ligadas al trabajo; los trabajadores descalificados son muy vulnerables a los bajos ingresos y al desempleo; las madres solteras enfrentan un alto riesgo de caer en la pobreza. Habitualmente los estratos de altos riesgos (los trabajadores descalificados, los pobres, los desempleados, las madres solteras) no tienen acceso a seguros privados, y sus familias difícilmente pueden constituirse como apoyo, porque los perfiles de riesgo de todos los miembros de una familia suelen ser semejantes. En este caso, la única manera de hacer frente a tales desigualdades, conceptualizadas como “malos riesgos” (ya que no pueden ser enfrentados por quienes los sufren recurriendo al mercado, porque los seguros privados consideran que amortizarlos resulta mal negocio), es mediante una política solidaria, cuyos alcances pueden ser muy variables: focalizados en aquellos que pueden demostrar su condición de necesidad, agrupados por estatus sociales que comparten los mismos perfiles de vulnerabilidad o compartidos por todos los ciudadanos, o integrando todos los riesgos (“buenos” o “malos”), bajo un mismo paraguas basado en la solidaridad colectiva y fiscal (Esping-Andersen, 1999: 40-41).

³⁷ Producto del ingreso masivo de las mujeres al mercado laboral de la economía de servicios.

³⁸ Producto de la baja demanda de trabajo descalificado.

³⁹ Debidas a una alta rotación laboral que prevalece en mercados de trabajo flexibles.

Dichos fenómenos han alterado los patrones tradicionales, y ahora agrupan los riesgos en la primera edad, la juventud y la edad adulta (*Op. cit.*: 42).

La teoría de los RB considera que la capacidad de las políticas e instituciones sociales para desmercantilizar o desfamiliarizar los riesgos sociales, el estatus social que atribuyen a los receptores de sus beneficios, la calidad de los servicios sociales que ofrecen, el carácter universal (segmentado o residual de los derechos y prestaciones sociales que garantizan), así como las formas integradas o jerárquicas de ciudadanía social que contribuyen a desarrollar, resultan fundamentales para la distribución del poder en cada sociedad y para respaldar o modificar la estructura social desigual que genera el mercado —particularmente el mercado laboral—, al igual que la división de tareas dentro de la familia.

A. Los regímenes de bienestar en contextos no europeos

En 2006 se publicó un texto compilado por Ian Gough y Geof Wood, titulado *Insecurity and Welfare Regimes in Asia, Africa and Latin America: Social Policy in Development Contexts*,⁴⁰ que propuso un uso crítico del concepto *regímenes de Estado de bienestar* desarrollado por Esping-Andersen (1990; 1999).

Gough sostiene que para utilizar ese concepto en el mundo en desarrollo es necesario hacer muchos ajustes; el primero de ellos consiste en asumir como nuevo paradigma “los regímenes de bienestar”, porque en el mundo en desarrollo no se cumplen algunas de las suposiciones básicas que fundamentan el viejo paradigma: un Estado legítimo, un mercado de trabajo que sea la base para proveer medios de subsistencia para la mayoría de las personas, así como mercados financieros complejos que aporten seguridad y sean un mecanismo para el ahorro (2006: 21).

⁴⁰ Promovido por el Programa de Investigación titulado “La política Social en Contextos de Desarrollo”, impulsado por la Universidad de Bath en Inglaterra.

En el nuevo paradigma propuesto por Gough no se asume *a priori* una visión Estado-céntrica, porque el Estado es sólo un jugador entre otros, y no necesariamente el más importante (*Op. cit.*: 26). Ello es así porque en los países en desarrollo las normas y las reglas que restringen la acción de los individuos pueden ser impuestas desde arriba usando diversas maneras de poder político o pueden surgir informalmente de la interacción cara a cara. Por ello, los RB siempre se relacionan con asuntos de poder, conflicto y dominación (*Op. cit.*: 22).

En el mundo en desarrollo, la división del trabajo no está determinada únicamente por el modo de producción capitalista;⁴¹ por ello resulta más adecuado hablar de “formaciones sociales”, ya que —además de la explotación— persisten otras formas de dominación como la exclusión o la coerción. En estos países el trabajo no sólo es asalariado,⁴² la movilización social no sólo es clasista,⁴³ los estados son más débiles,⁴⁴ y en el *mix* del bienestar participan otras instituciones de nivel supranacional o nacional: como las instituciones financieras internacionales, las organizaciones no gubernamentales o grupos de interés político locales. La complejidad es aún mayor porque el interés propio no se limita al ámbito del mercado: la lealtad rebasa el ámbito familiar y los intereses grupales, el ámbito político.

En lugar de ello, prevalece una cierta permeabilidad, y los comportamientos con frecuencia no difieren si se actúa en el mercado, la comunidad o la familia, porque los mercados son imperfectos; las comunidades, clientelistas; los hogares, patriarcales; y los estados, mercantilizados, patrimoniales y clientelistas (*Op. cit.*: 30-31). En esas condiciones, el concepto *desmercantilización* resulta menos útil porque muchas relaciones desiguales no están mercantilizadas, y con mucha frecuencia la política social es utilizada para reforzar desigualdades, privilegios, exclusiones y dominaciones (*Op. cit.*: 27-30).

⁴¹ Otras formas de producción persisten: autoconsumo, los recursos comunitarios, las relaciones de parentesco, las actividades ilegales...

⁴² Campesino, informal, artesanal, esclavo.

⁴³ Étnica, regional, etaria, y otras. Ello concede un lugar especial a temáticas relacionadas con la identidad y el reconocimiento.

⁴⁴ Son muy permeables a la estructura del poder que los rodea, lo cual puede derivar en la prevalencia de intereses privados en el dominio público.

Finalmente, Gough compara los regímenes de EB (propuestos por Esping-Andersen) con los regímenes de inseguridad social y los regímenes de inseguridad (dos tipos de RB propuestos por Wood y Bevan en el libro mencionado al inicio de esta sección).

Los primeros reflejan un conjunto de condiciones donde las personas pueden razonablemente resolver sus necesidades mediante la participación en los mercados de trabajo, financiero y de la provisión pública de bienes y servicios.

En los segundos, las personas dependen en gran medida de las relaciones comunitarias y familiares (jerárquicas y asimétricas) para resolver sus necesidades de bienestar, lo que genera formas problemáticas de inclusión o modos adversos de incorporación.

En los terceros prevalecen condiciones que generan inseguridad y bloquean la emergencia de mecanismos estables para mitigar el malestar. Tales regímenes surgen en áreas del mundo donde jugadores poderosos externos interactúan con actores locales débiles para generar conflictos e inestabilidad política (*Op. cit.*: 33-34).

IV. LOS REGÍMENES DE BIENESTAR EN AMÉRICA LATINA

Durante los años 2000 en América Latina, en un contexto donde las capacidades estatales para regular el mercado laboral o realizar funciones sociales se redujo notablemente, un conjunto de estudios desarrolló alternativas conceptuales para explicar una encrucijada contradictoria: avances democráticos y liberalización de la economía, acompañados por procesos de precarización laboral así como nuevas formas de pobreza y desigualdad.

Tales estudios fueron realizados a partir de una perspectiva crítica al neoliberalismo y se opusieron a la tendencia a considerar la reducción de la pobreza y el crecimiento económico en una órbita distinta de la de la reducción de la desigualdad social y de la construcción de ciudadanía y derechos sociales, económicos y culturales.⁴⁵

⁴⁵ La CEPAL desempeñó un papel importante en este cambio de orientación, mediante propuestas como la “transformación productiva con equidad” (Naciones Unidas/Comisión Económica para América Latina, 1991), políticas sociales universales, derechos económicos,

Diversos trabajos atestiguan este cambio paradigmático, entre ellos: Barba Solano (2003; 2007); Barba Solano, Ordoñez y Valencia (2009); Barrientos (2009); Filgueira (2005); Martínez-Franzoni (2008); y Gough y Wood (2006).

Estos trabajos tienen varias características en común:

- 1) No consideran que en esta región se hayan desarrollado Estados del bienestar, pero sí Estados que asumen funciones sociales (Estados sociales).
- 2) Consideran que América Latina es una realidad heterogénea que exige desarrollar tipologías que den cuenta de sus diferencias temporales en el desarrollo de las instituciones de bienestar y socioeconómicas, respecto de los modelos de desarrollo, políticas sociales y formas de articulación entre lo estatal, lo económico y lo político.
- 3) Consideran que tales diferencias han sido decisivas en la trayectoria de la pobreza y la desigualdad a escala regional.

El cuadro 1 presenta de manera cronológica las distintas propuestas comparativas sobre el bienestar social en América Latina (AL), sus conceptos centrales y la cifra de tipos ideales que incluye cada una de ellas.

CUADRO 1
FORMAS DE ANÁLISIS COMPARATIVOS SOBRE PRODUCCIÓN
Y DISTRIBUCIÓN DEL BIENESTAR EN AMÉRICA LATINA, 2003-2011

<i>Autor(a) y año de la propuesta</i>	<i>Concepto utilizado</i>	<i>Cantidad de tipos propuestos</i>
Mesa-Lago (1986-2008)	Sistemas de seguridad social	3
Fernando Filgueira (1998-2005)	Estados sociales	3
Carlos Barba Solano (2003-2007)		3
Wood y Gough 2006	Regímenes de bienestar	3
Juliana Martínez-Franzoni (2008)		3
Jennifer Pribble (2011)	Regímenes de política social	4

FUENTES: Elaboración propia a partir de Mesa-Lago (1986; 2008); Barba Solano (2003; 2007); Filgueira (1998; 2005); Wood y Gough (2006); Martínez-Franzoni (2008) y Pribble (2011).

sociales y culturales, así como la ruptura de la oposición entre focalización y universalismo (Naciones Unidas/Comisión Económica para América Latina, 1999).

Mesa-Lago (1986-2008) elaboró una tipología de sistemas de seguridad, que daba cuenta de tres oleadas sucesivas: 1920-1930, 1940-1950 y 1950-1960 de instauración de dichos sistemas. La tipología consideraba tres categorías de países: “pioneros”,⁴⁶ “intermedios”⁴⁷ y “tardíos”.⁴⁸ Los primeros alcanzaron un mayor desarrollo, cobertura e igualdad en los derechos que ofrecían a quienes protegían; mientras los “intermedios” tuvieron logros variados y los “tardíos” fueron los menos desarrollados.

Filgueira (2005) considera que a partir de los años treinta, en AL empezaron a establecerse Estados sociales (ES), impulsados por elites que promovieron proyectos endógenos de industrialización. Dichos ES maduraron y se expandieron a lo largo del siglo XX, sin constituirse como Estados de bienestar plenos,⁴⁹ debido a la intermitencia de la democracia y a largas etapas de autoritarismo.

Los ES latinoamericanos desarrollaron políticas de transferencias monetarias, controles de precios así como subsidios e instituciones de servicios sociales (educación, salud y pensiones). Filgueira⁵⁰ construyó tres tipos de Estados sociales, prevalecientes en los años setenta: universalistas estratificados,⁵¹ duales⁵² y excluyentes⁵³ (*Op. cit.*: 2-32).

⁴⁶ Argentina, Brasil, Cuba, Chile, Uruguay, Costa Rica.

⁴⁷ Panamá, México, Colombia y Venezuela, que avanzaron más que Bolivia, Ecuador y Perú.

⁴⁸ El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua, Paraguay y República Dominicana.

⁴⁹ Con la excepción de Argentina y Uruguay en los años sesenta y principios de los setenta, y Costa Rica.

⁵⁰ Filgueira utiliza tres tipos de indicadores: cobertura, gasto social, así como distribución sectorial y niveles de los servicios sociales.

⁵¹ Argentina, Uruguay, Chile, fuertemente estratificados, y Costa Rica más universalista, compartían hacia 1970 muchas características: gasto social alto, alta cobertura de seguridad social y servicios básicos de salud, acceso universal a la educación primaria y cobertura de la mitad de la población en el nivel medio, así como bajos niveles de pobreza (Filgueira, 2005: 13-23).

⁵² México y Brasil, caracterizados por una alta heterogeneidad regional, formas de incorporación política corporativas y verticales, formas modernas de protección, combinadas con mecanismos clientelares y patrimonialistas (en áreas de bajo desarrollo), cobertura dual de la seguridad social y los sistemas de salud, además de mayores niveles de pobreza (*Op. cit.*: 23-28).

⁵³ Perú, Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Bolivia, contaban con sistemas de protección muy elitistas que excluían a la mayoría de la población y contribuían a mantener altos niveles de pobreza (*Op. cit.*: 28-32).

En 1970 cada uno de ellos manifestaba un comportamiento diferencial: aspectos como la cobertura de la seguridad social,⁵⁴ los niveles de gasto social⁵⁵ o el porcentaje de quienes pertenecían a los grupos de edad que deberían ser incluidos por la educación primaria y la secundaria.⁵⁶ También se presentaban agudas diferencias en ámbitos como la pobreza,⁵⁷ la indigencia,⁵⁸ el analfabetismo de las personas mayores de 15 años,⁵⁹ la mortalidad infantil⁶⁰ y las expectativas de vida. Estos datos muestran situaciones muy desiguales entre los distintos países; en los casos de los estados sociales duales y excluyentes, una gran desigualdad social interna.

En la órbita teórica de los RB se ubica mi propio trabajo, que presentaré en la siguiente sección (Barba Solano, 2003; 2007), los trabajos de Wood y Gough (2006), Martínez-Franzoni (2008) y

⁵⁴ En Argentina, Uruguay y Chile, entre 67% y 68% de la población total estaba cubierta por la seguridad social; mientras en Brasil y México esos porcentajes eran 47% y 53.4%, respectivamente. Los datos para los países más excluyentes fluctuaban entre 4.2% y 25.4% (*Op. cit.*: cuadros 1, 3 y 5).

⁵⁵ En Argentina, Uruguay y Chile, el gasto social como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB) fluctuaba entre 13.7% y 17.0%; en México y Brasil esos porcentajes eran 8.0% y 9.3%, respectivamente. Los datos para los países más excluyentes fluctuaban entre 0.9% y 9.3% (*Ibid.*).

⁵⁶ En Argentina, Uruguay y Chile, 100% de los niños en edad escolar eran incluidos en la educación primaria; mientras en Brasil y México los porcentajes respectivos eran 82% y 100%. Los datos para los países más excluyentes fluctuaban entre 57% y 97% (*Ibid.*).

⁵⁷ En Argentina, Uruguay y Chile, 8.0%, 10.0% y 17.0% de los hogares estaban por debajo de la línea de pobreza de CEPAL, mientras en México y Brasil los porcentajes respectivos eran 34% y 49%. Los datos para los países más excluyentes fluctuaban entre 50% y 65% (*Op. cit.*: cuadros 2 y 3).

⁵⁸ En Argentina, Uruguay y Chile, 1.0%, 4.0% y 6.0% de los hogares estaban por debajo de la línea de indigencia de CEPAL; mientras en México y Brasil, los porcentajes respectivos eran 12% y 25%. Los datos para los países más excluyentes fluctuaban entre 22% y 45% (*Op. cit.*: cuadros 2, 4 y 6).

⁵⁹ En Argentina, Uruguay y Chile, la tasa de analfabetismo para personas mayores de 15 años era de 7.4%, 10.2% y 11.0%; en México y Brasil, de 25.8% y 33.6%, respectivamente. Los datos para los países más excluyentes fluctuaban entre 25.8% y 53.8% (*Ibid.*).

⁶⁰ En Argentina, Uruguay y Chile, la mortalidad infantil de menores a un año por cada 1000 nacidos vivos era —respectivamente— de 41, 47 y 62; mientras en México y Brasil, de 60 y 95, respectivamente. Los datos para los países más excluyentes fluctuaban entre 92 y 157 (*Op. cit.*: cuadros 2, 3 y 6).

Barrientos (2009).⁶¹ Wood y Gough consideran que los países de AL forman parte de la constelación de países periféricos que no desarrollaron Estados del bienestar debido a la herencia colonial y a procesos parciales de industrialización. Consideran que el *welfare mix* de dichos países incluye el Estado, el mercado, la familia, la comunidad y las ayudas de organizaciones multinacionales o de remesas internacionales.

Asimismo, proponen tres tipos de regímenes: los Estados de bienestar potenciales,⁶² los regímenes informales de seguridad y los regímenes de inseguridad,⁶³ que ya hemos examinado.

Martínez-Franzoni (2008) privilegia los grados de informalidad que prevalecen en los sistemas de bienestar de distintos países de AL; considera información generada entre 1999 y 2003 (*Op. cit.*: 87) y utiliza tres gradientes: de mercantilización de la fuerza de trabajo, de desmercantilización y de desfamiliarización del bienestar (*Op. cit.*: gráfico 1).

Dicho enfoque propone tres tipos de regímenes: los “estados-focalizados”,⁶⁴ “los estados-estratificados”⁶⁵ y “los regímenes informales-familiaristas”⁶⁶ (*Op. cit.*). El autor encuentra también gran desigualdad entre los distintos tipos de regímenes de bienestar, pero subraya que en países como El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, el mundo del mercado es muy pequeño,⁶⁷ el porcentaje

⁶¹ El trabajo de Barrientos (2009) es muy importante, pero no construye una tipología latinoamericana; por ello no lo incluyo en esta sección.

⁶² Los RB del Cono Sur.

⁶³ El resto de los países de AL (sin mayores precisiones) se distribuyen entre los otros dos tipos.

⁶⁴ Argentina y Chile, donde hay un fuerte peso del Estado y las políticas sociales hacen hincapié en la formación de capital humano y se focalizan en los pobres.

⁶⁵ Brasil, Costa Rica, México, Uruguay y Panamá, donde la cobertura de las instituciones de seguridad social está fuertemente basada en una inserción laboral estratificada.

⁶⁶ Guatemala, Ecuador, El Salvador, Perú, Colombia y Venezuela; y, en una versión altamente familiarista: Bolivia, Honduras, Nicaragua y Paraguay, donde los programas sociales resultan residuales y los riesgos sociales son enfrentados fundamentalmente por la familia y la sociedad civil, incluso por las organizaciones internacionales.

⁶⁷ El bienestar se resuelve en el mercado sólo para un porcentaje que fluctúa entre 32.5% de la población en El Salvador y 9.3%, 11.2% y 16.9% en Honduras, Guatemala y Nicaragua, respectivamente (Martínez Franzoni, 2008: cuadro 3).

de personas que resuelven su bienestar entre el mercado y el ámbito familiar es un poco mayor⁶⁸ y aún mucho mayor es el porcentaje de personas que resuelven su bienestar sólo en el ámbito familiar⁶⁹ (*Op. cit.*: cuadro 3).

Por su parte, Jennifer Pribble (2011) utiliza el concepto *regímenes de política social*, que alude al “paquete” de políticas estamentales que brindan protección a los ciudadanos frente a distintos riesgos sociales y que redistribuyen ingresos y oportunidades mediante medidas preventivas y de atención. Su tipología se refiere a características de los países prevalecientes entre 1990 y 2000, como el grado de avance en los procesos de industrialización, la incorporación de distintos grupos sociales a la arena política y los niveles de diversidad étnica y racial.

Pribble analiza la incorporación a las instituciones políticas de sectores marginales (campesinos, obreros y trabajadores informales), mediante la competencia electoral y los partidos políticos (2011: 194). La autora propone cuatro tipos de regímenes: “industrialistas de incorporación movilizadora”,⁷⁰ “industrialistas de incorporación corporativa”,⁷¹ “agrarios de incorporación interrumpida”⁷² y “agrarios excluyentes”⁷³ (*Op. cit.*: 194-203).

⁶⁸ El porcentaje de quienes resuelven su bienestar entre el mercado y la familia, fluctúa entre 13.8% de la población en El Salvador; 5.2%, 2.8% y 2.5% en Honduras, Guatemala y Nicaragua, respectivamente (*Ibid.*).

⁶⁹ El porcentaje de quienes resuelven su bienestar exclusivamente en el ámbito familiar, fluctúa entre 53.7% de la población en El Salvador; 85.5%, 86.1% y 80.6% en Honduras, Guatemala y Nicaragua, respectivamente (*Ibid.*).

⁷⁰ Argentina, Chile, Costa Rica y Uruguay —donde obreros, campesinos y trabajadores del sector urbano informal disfrutaban de un acceso institucionalizado a la arena política— disponen de mayor cobertura de las políticas sociales, enmarcados en una “baja diversidad étnica/racial” (Pribble, 2011: 194-203).

⁷¹ Brasil, México y Panamá, donde la incorporación política se da por medio de canales corporativos y hay una “movilización” limitada debida a la “diversidad étnica/racial” (*Ibid.*).

⁷² Perú, Colombia, Ecuador y Paraguay, donde el proceso de industrialización fue muy débil, al igual que la incorporación política. En estos casos, la política social ofreció cobertura media en educación y salud, así como esquemas pensionarios muy limitados (*Ibid.*).

⁷³ República Dominicana, El Salvador, Guatemala y Nicaragua, países fundamentalmente agrarios, con regímenes autoritarios conservadores y una política social excluyente (*Ibid.*).

V. LOS REGÍMENES DE BIENESTAR LATINOAMERICANOS
DURANTE LA ETAPA DE INDUSTRIALIZACIÓN
VÍA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES (ISI)

La tipología que he desarrollado propone tres tipos de regímenes, vigentes durante la etapa ISI: los universalistas, los duales y los excluyentes,⁷⁴ alrededor de los cuales es posible distribuir a tres conjuntos de países. Los dos primeros integran a los que lograron avanzar rápidamente en el proceso ISI; el tercero incluye aquellos donde este proceso fue débil (Thorp, 1998: 171).

Para construir esta tipología, realicé comparaciones en cuatro ámbitos: el mercantil, el demográfico, el estatal y el familiar. En la esfera económica, ponderé el grado de industrialización alcanzado por cada país y comparé la distribución del empleo por sectores económicos, por niveles de formalidad e informalidad así como precariedad en cada país.⁷⁵

En el ámbito demográfico, estimé el peso de la herencia colonial a partir del tamaño de la población indígena o afrodescendiente de cada país;⁷⁶ además, analicé los niveles de pobreza que prevalecen en esta población y los comparé con los que enfrenta la población no indígena ni afrodescendiente.

En el campo específico del bienestar, consideré algunos factores que influyen directamente en procesos y grados de desmercantilización del bienestar social, que benefician a distintos segmentos de la población, quienes son protegidos de manera desigual por las instituciones de protección social. Distinguí el enfoque predominante de las políticas sociales,⁷⁷ así como la configuración institucional de-

⁷⁴ Tomé como referencia la propuesta de Fernando Filgueira sobre los tipos de Estados sociales que prevalecen en la región.

⁷⁵ Utilizando indicadores como crecimiento del PIB y elasticidad del empleo, crecimiento del empleo por sectores, empleo asalariado, porcentaje de la fuerza de trabajo asegurada, subempleo, desempleo urbano y empleo informal, salarios mínimos reales, ingresos salariales como porcentaje del PIB, y otros, en los distintos países de la región.

⁷⁶ Busqué comparar los niveles de desigualdad medida utilizando el coeficiente de Gini en países con alta heterogeneidad poblacional y países relativamente homogéneos; también establecer el porcentaje de pobreza de la población indígena y de la no indígena.

⁷⁷ Asistencia social, seguridad social ligada al empleo y derechos sociales universales.

sarrollada históricamente; también comparé diferencias en cobertura, calidad y desarrollo en varios terrenos: gasto social, seguridad social, servicios educativos y de salud.

Reconociendo el amplio predominio de un enfoque familiarista en ámbito del cuidado, en la esfera familiar me concentré en el análisis de los avances en procesos de desfamiliarización. Por último, consideré los rendimientos sociales de cada régimen utilizando indicadores de pobreza⁷⁸ y desigualdad⁷⁹ (Barba Solano, 2003; 2007).

Encontré lo siguiente: los regímenes universalistas y duales se asemejan a los regímenes conservadores europeos, pero no han sido democráticos de una manera consistente: son estratificados, están ligados a intereses sociales organizados, tienen como eje el empleo formal y son familiaristas. No obstante, en los duales es más marcada la herencia colonial, y amplios sectores sociales son dejados al margen de la protección social.

En los excluyentes, la participación del Estado es débil y regresiva, y sus características más acusadas son la informalidad, el familiarismo así como un gran peso de la herencia colonial. El cuadro 2 resume la tipología que elaboré.

El cuadro 3 presenta algunos de los indicadores que utilicé para comparar el desempeño de distintos tipos de RB en diversos ámbitos al final de la etapa ISI: gasto social, heterogeneidad étnica-cultural, Población Económicamente Activa (PEA) asegurada, PEA formal e informal, empleo agrícola moderno y tradicional, matrícula en educación primaria y media, así como procesos de inmunización.

En ese cuadro podemos confirmar grandes desigualdades de condiciones entre los tres tipos de RB, expresadas en prácticamente todos los indicadores revisados. Es muy evidente que en los países con proporciones mayores de población indígena o afrodescendiente, se concentran los peores indicadores sociales y de empleo.

El cuadro 4 muestra los rendimientos sociales de los tres tipos de RB latinoamericanos en 1970.

⁷⁸ Pobreza urbana y rural, pobreza e indigencia y coeficientes de elasticidad PIB-pobreza en diferentes países y etapas.

⁷⁹ Coeficiente de Gini, indicadores de esperanza de vida al nacer, mortalidad infantil, analfabetismo, índices relativos de vida por países, en distintos momentos y para los años noventa, valores del índice de desarrollo humano y pobreza humana.

CUADRO 2
 REGÍMENES DE BIENESTAR LATINOAMERICANOS
 DURANTE LA ETAPA ISI (1940-1980)
 TIPOLOGÍA DESARROLLADA POR EL AUTOR

<i>Tipos</i>	<i>Países incluidos</i>	<i>Contextos históricos</i>	<i>Características comparadas</i>
<i>Universalistas</i>	Argentina, Chile, Costa Rica y Uruguay	Rápida industrialización. Notable desarrollo del mercado laboral formal y de las organizaciones de trabajadores. Relativa homogeneidad étnica y cultural.	Estados sociales que impulsaron una expansión y universalización de derechos sociales, ligados al empleo formal. La política social privilegió a grupos de ingresos medios (trabajadores industriales, empleados públicos y miembros de las clases medias).
			Mayor despliegue institucional: sistemas universales de educación, salud. Sistemas de seguridad social segmentados por estratus social y con sesgo de género.
			Altos indicadores de empleo formal, gasto social, cobertura de la seguridad social, educación y salud. Bajos niveles de desigualdad y pobreza.
			Alta cobertura de la protección social y ampliación de la ciudadanía social. Familiarismo en el ámbito del cuidado.

Duales

Brasil, México

Rápida industrialización.
Mayor informalidad laboral.
Alta heterogeneidad étnica y cultural
y notables desigualdades heredadas
de la etapa colonial.

Semejantes a los regímenes universalistas,
se concentraron en sectores formales del
medio urbano.
Campesinos, trabajadores urbanos infor-
males y pueblos indígenas o afrodescen-
dientes al margen de las principales insti-
tuciones de bienestar.

Menor desarrollo o más tardío (o los dos)
de sus sistemas de seguridad social.

Indicadores intermedios en materia de
desigualdad, pobreza, empleo, gasto so-
cial, cobertura de seguridad social y de
educación y salud.

Fuerte familismo en el campo del cui-
dado.

Excluyentes

Países de América Central^a y paí-
ses andinos: Ecuador, Perú, Boli-
via y Paraguay.

Débil industrialización.
Fuerte informalidad de los mercados
laborales.

Población indígena mayoritaria o
muy numerosa.
Exclusión sociocultural.

Sistemas de protección social muy limita-
dos, regresivos y excluyentes (benefició
sólo a pequeñas oligarquías).

La protección social descansa en la familia
y redes comunitarias (no sólo en el ámbito
del cuidado).

^a Excepro Costa Rica y Panamá.

FUENTES: Elaboración propia a partir de Barba Solano (2003) y Barba Solano y Valencia (2013).

CUADRO 3

REGÍMENES DE BIENESTAR EN AMÉRICA LATINA
INDICADORES CLAVE, 1970-1980

	Gasto social 1980-81 (% PIB)	Niveles de heterogeneidad étnica-cultural (+/-) ^a	PEA asegurada (% de la PEA)	PEA		Empleo agrícola moderno (M) y tradicional (T) ^d (% del total)	Matrícula en educación primaria ^e	Matrícula en educación media ^f	Inmunización BCG (% sobre población menor a un año)	
				Formal (F) e	Informal (I) ^b					
			1970	79-80	F	I ^c	M	T		
<i>Regímenes universitarios</i>	16.4	-	69	62	75	9.9	17.3	10.4	65.9	96
Argentina	16.7	-	68	52	78	9.5	11.7	6.7	56.3	93
Uruguay	15.4	-	95	83	77	11.1	12.1	6.9	75.1	97
Chile	18.4	-	69	64	74	11.5	20.9	9.3	85.2	98
Costa Rica	15.2	-	44 ^g	49	69	7.3	24.4	18.6	46.8	Nd
<i>Regímenes duales</i>	11.7	+	26	41.5	54.5	11.9	18.1	29.2	46.9	73
México	9.2	+	25	34	57	14.5	23.0	24.9	47.3	80
Brasil	14.4	+	27	49	52	9.3	13.1	33.4	46.5	66

Regímenes excluyentes ^b	6.5	+	22	27	42	14.3	18.3	38.6	58.9	43.2	53.3
Perú	4.6	+	36	29	42	17.0	11.8	37.7	78.6	63.4	Nd
Bolivia	5.5	+	9	18	27	14.5	11.5	53.5	60.7	40.6	70
Guatemala	5.9	+	27	34	46	12.9	23.2	37.0	41.7	25.0	0 ⁱ
Nicaragua	10.0	+	15 ⁱ	Nd	53	12.6	26.5	26.0	54.6	43.6	90

^a (+) = alta heterogeneidad, (-) = baja heterogeneidad.

^b Según PREALC el sector formal incluye a los preceptores de sueldos y salarios, a los propietarios y a los empleados por cuenta propia con formación profesional o técnica, tanto a nivel urbano, como en la agricultura moderna y minería.

^c No incluye agricultura tradicional.

^d Incluye minería.

^e Como % de la población entre 6 y 11 años.

^f Como % de la población entre 12 y 17 años.

^g Se toma el dato de 1975 y no el de 1970, porque en esos 5 años hubo un fuerte crecimiento de la cobertura en Costa Rica, que pasó del 23% de la PEA en 1970 al 44% en 1975.

Fuente: Mesa-Lago (1986 a: Cuadro 3).

^h Este listado no es exhaustivo.

ⁱ Dato de 1971. Fuente: Tamburi (1986: Cuadro 4).

^j No se aplicaba la vacuna.

Fuente: Barba (2007: Cuadro 49).

CUADRO 4
 CRECIMIENTO, POBREZA, CONCENTRACIÓN DEL INGRESO Y EXCLUSIÓN LABORAL EN LOS REGÍMENES
 DE BIENESTAR LATINOAMERICANOS, 1970

<i>Regímenes</i>	<i>PIB per capita 1960-1970</i>	<i>Pobreza^a (% de hogares) U^b R^c T^d</i>	<i>Concentración del ingreso (Coeficientes de Gini)^e</i>	<i>Empleo Precario⁶</i>	<i>Subempleo⁷ A⁸ NA⁹</i>
<i>Universalistas</i>	1.9	10.5 24.7 15.3	0.48	25.9	10.4 13.0
Argentina	2.6	5.0 19.0 5.0	0.46	22.3	6.7 5.6
Uruguay	0.5	10.0 Nd Nd	0.49 ^c	23.7	6.9 16.8
Chile	1.9	12.0 25.0 17.0	0.48	26.0	9.3 16.7
Costa Rica	2.4	15.0 30.0 24.0	0.49	31.5	18.6 12.9
<i>Duales</i>	2.8	28.3 57.3 38.3	0.55	43.4	25.4 18.3
México	3.6	20.0 49.0 34.0	0.59	43.1	24.9 18.2
Brasil	3.1	35.0 73.0 49.0	0.60	48.3	33.4 14.9

<i>Excluyentes</i>	2.8	Nd	Nd	Nd	Nd	58.1	Nd	Nd
Perú	2.3	28.0	68.0	50.0	0.60	58.4	37.7	20.7
Bolivia	2.6	Nd	Nd	Nd	Nd	73.1	Nd	Nd
Guatemala	2.6	Nd	Nd	Nd	Nd	54.3	Nd	Nd
Nicaragua	3.6	Nd	Nd	Nd	Nd	46.7	Nd	Nd

^a Las estimaciones de pobreza utilizan las líneas de pobreza propuestas por CEPAL.

^b Pobreza urbana.

^c Pobreza rural.

^d Pobreza total.

^e Coeficiente de Gini urbano.

^f Empleo en el sector informal, servicios domésticos y empleo en la agricultura tradicional.

^g Se considera que la totalidad de los trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados se desempeña en condiciones de subempleo.

^h Subempleo agrícola.

ⁱ Subempleo no agrícola.

FUENTE: Barba Solano (2007: cuadro 50).

Este cuadro muestra una clara desigualdad de resultados entre países, a pesar de que entre 1960 y 1970 el crecimiento económico fue mayor en los regímenes duales y excluyentes, la pobreza urbana, rural y total fue mayor en ellos, al igual que la desigualdad en la distribución del ingreso. También podemos apreciar que el empleo de mayor calidad se concentraba en los regímenes universalistas; asimismo, que dicha calidad decrecía uno y dos escalones en el caso de los regímenes duales y excluyentes.

Por último, el cuadro 5 muestra las brechas que había entre los tres tipos de RB regionales en los niveles de vida alcanzados por su población, medidos mediante cuatro indicadores: esperanza de vida al nacer, mortalidad infantil, analfabetismo y un índice relativo de vida.

El cuadro 5 aporta evidencias muy claras de desigualdades de resultados entre países y al interior de cada uno de ellos, que corresponden a distintos tipos de regímenes de bienestar.

CUADRO 5

LOS NIVELES DE VIDA EN DISTINTOS REGÍMENES DE BIENESTAR EN AMÉRICA LATINA, 1970
 ESPERANZA DE VIDA AL NACER, MORTALIDAD INFANTIL, ANALFABETISMO E ÍNDICE RELATIVO DE VIDA

<i>Regímenes</i>	<i>Esperanza de vida al nacer (años al nacer)</i>	<i>Mortalidad infantil 1965-1970 (hasta los cinco años, por cada 1000 nacimientos)</i>	<i>Analfabetismo (% de la población de 15 años o más)</i>	<i>Índice relativo de vida^a</i>
<i>Universalistas</i>				
Argentina	66	81	9.5	76
Uruguay	67	68	7.4	79
Chile	69	54	7.5	78
Costa Rica	62	112	11.0	73
	67	88	12.9	73
<i>Duales</i>				
Colombia	62	114	26.6	67
Venezuela	61	119	21.8	66
México	65	84	24.8	73
Brasil	61	113	25.8	68
	59	139	33.8	60
<i>Excluyentes</i>				
Perú	52	206	43.5	54
Bolivia	54	200	29.6	60
Guatemala	46	259	44.0	Nd
Nicaragua	52	193	56.7	49
	54	173	43.5	54

^a Este índice se basa en tres variables: PIB *per capita*, esperanza de vida al nacer y tasa de analfabetismo de la población adulta. Se construye comparando el nivel de bienestar de cada país con el índice de Estados Unidos en un momento dado: EU = 100. Se puede realizar una comparación entre países. Una presentación de la metodología empleada para construir este índice puede hallarse en Astorga y Fitz Gerald (1998: 377-379).

FUENTE: Barba Solano (2007: cuadro 51).

CONCLUSIONES

La revisión de perspectivas teóricas liberales y relacionales sobre la desigualdad en el contexto de la sociedad industrial, reveló que el segundo enfoque representa un gran avance teórico e histórico porque considera el papel que cumplen las estructuras sociales, las relaciones de poder y el tejido institucional en la producción, reproducción y reducción de las desigualdades sociales generadas por el mercado.

El recorrido que realizamos subraya la importancia del concepto *ciudadanía social*, cuyo eje es el acceso a los derechos sociales, como vía intermedia entre el liberalismo —que no consideraba necesario evitar la desigualdad social— y el socialismo, que proponía resolver la cuestión social mediante la violencia revolucionaria. Esa sección destacó que la articulación entre el estatus de ciudadanía y el EB permite ir más allá de los criterios de clase social, de estatus laboral o de necesidades sociales comprobables para hacer frente a los riesgos sociales y hacer frente a las desigualdades que generan.

En segundo lugar, el análisis de las transformaciones que han acompañado el surgimiento de la sociedad postindustrial exhibe la aguda discrepancia que se produjo entre la nueva estructura emergente de riesgos sociales y los sistemas de protección social de los Estados de bienestar, construidos en la fase de la sociedad industrial. En dicho contexto, el trabajo analizó tres tipos de soluciones a las nuevas desigualdades sociales:

- 1) el neoliberalismo;
- 2) la visión social del liberalismo político; y
- 3) la perspectiva relacional de la economía política.

La tesis del presente trabajo consiste en que tales dilemas no pueden resolverse en el marco de visiones individualistas y residuales sobre el

bienestar social, por lo que es necesario considerar la variabilidad contextual a partir de investigaciones comparativas y empíricas.

En tercer lugar, la discusión sobre la perspectiva de los diversos tipos de EB y su articulación con el empleo y la estructura social hizo hincapié en la importancia que tienen las políticas e instituciones sociales para desmercantilizar o desfamiliarizar los riesgos sociales.

En ese orden de ideas, se insistió en que el estatus social que se atribuye a los receptores de los beneficios de la política social, la calidad de los servicios sociales que se ofrecen, el carácter de los derechos y prestaciones sociales que garantizan, así como las formas de ciudadanía social que se construyen, son factores decisivos en la distribución del poder en cada sociedad, y herramientas para respaldar o modificar la estructura social desigual que genera el mercado; particularmente el mercado laboral, al igual que la división de tareas dentro de la familia.

En cuarto lugar, se señaló la necesidad de utilizar críticamente el concepto *regímenes de bienestar* cuando se aborda el mundo en desarrollo, donde las formaciones sociales son complejas y no se cumplen algunas de las suposiciones básicas del viejo paradigma de los regímenes de EB: la legitimidad estatal, la prevalencia de un amplio mercado de trabajo formal y de mercados financieros complejos. Por ello, concluimos que resulta indispensable evitar asumir *a priori* una visión Estado-céntrica, porque con frecuencia el Estado es débil: sólo un jugador más entre otros en el ámbito del bienestar; o bien es penetrado por otros poderes fácticos.

Además, se recalcó que en tal contexto el trabajo no sólo es asalariado; los mercados son imperfectos; las comunidades son clientelistas; los hogares, patriarcales; y la movilización social no es necesariamente clasista. Ello exige proponer otros tipos de regímenes de bienestar.

En ese tenor, en quinto lugar, se presentaron las principales tipologías de regímenes de bienestar que se han construido en AL, en un contexto contradictorio de avances democráticos y liberalización de la economía, acompañados por procesos de precarización laboral así como nuevas formas de pobreza y desigualdad. La intención

fue demostrar que esas tipologías han permitido observar la heterogeneidad regional en varios terrenos: el desarrollo de las instituciones socioeconómicas y de bienestar, los modelos de desarrollo, las políticas sociales y las formas de articulación entre lo estatal, lo económico y lo político.

De igual manera, se buscó destacar que esas tipologías han sido fundamentales para entender las marcadas diferencias en la trayectoria de la pobreza y la desigualdad en los distintos países de la región.

Finalmente, la última sección del presente trabajo intentó ilustrar la utilidad empírica y comparativa de esta clase de tipologías para explicar las diferencias que caracterizaron a distintos conjuntos de países de AL, particularmente en el contexto de la industrialización vía sustitución de importaciones. Para ello se caracterizaron los distintos regímenes de bienestar y se analizaron sus perfiles considerando dimensiones como la heterogeneidad étnica y cultural, así como en el manejo de los riesgos y desigualdades sociales durante la etapa ISI.

El análisis estuvo orientado a mostrar que resultados desiguales en distintos ámbitos: la implicación del Estado en temas sociales, el empleo, la educación, la salud, la pobreza y la concentración del ingreso, respondía en dicha etapa a las características que los regímenes de bienestar regionales asumían en esos momentos y no —como suele pensarse— a la dinámica económica.

Por último, debemos señalar que el potencial de tal tipo de estudios para comprender y explicar cómo se comporta la desigualdad social en distintos ámbitos, países y etapas, es muy grande, y que la intención de esta última sección sólo fue ilustrarla.

BIBLIOGRAFÍA

- ASTORGA, Pablo, y Valpy FitzGerald. (1998). “The Standard of Living in Latin America during the Twentieth Century”. *Developing Studies Working Paper*, 117. Queen Elizabeth’s House, St. Anthony’s College, University of Oxford.
- BAKER, Gary S. (1964). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. Chicago: University of Chicago Press.
- BARBA SOLANO, Carlos E. (2003). “El nuevo paradigma de bienestar social residual y deslocalizado. Reformas de los regímenes de bienestar en la OCDE, América Latina y México”. 3 Tomos. Tesis de doctorado en Ciencias Sociales. Universidad de Guadalajara/Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- BARBA SOLANO, Carlos E. (2007). *¿Reducir la pobreza o construir ciudadanía social para todos? América Latina: regímenes de bienestar en transición al iniciar el siglo XXI*. Guadalajara, Jalisco: Universidad de Guadalajara.
- BARBA SOLANO, Carlos E. (2009.) “Los regímenes de bienestar latinoamericanos y la reforma social”. En *Más allá de la pobreza: regímenes de bienestar en Europa, Asia y América*, coordinado por Carlos Barba Solano, Gerardo Ordoñez Barba Solano y Enrique Valencia Lomelí, 327-370. Guadalajara, Jalisco: Universidad de Guadalajara/El Colegio de la Frontera Norte.
- BARBA SOLANO, Carlos E. (2013a). “La reforma de los sistemas de salud en América Latina: los casos de las reformas tempranas, intermedias y de tercera generación en México y Chile”. En *(Des) Encuentros entre reformas sociales, salud, pobreza y desigualdad en América Latina*, tomo 1, coordinado por Carlos Fidel y Enrique Valencia Lomelí, 61-96. Colección Grupos de Trabajo. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales/Universidad Nacional de Quilmes-Centro de Desarrollo Territorial.

BARBA SOLANO, Carlos E. (2013b). “La reforma del sistema de salud mexicano: eludiendo la universalización del derecho a la salud”. En *Encrucijadas, prospectivas y propuestas sobre la seguridad social en México*, coordinado por Berenice Patricia Ramírez López y Roberto Ham Chande, 75-93. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Dirección General de Publicaciones-Fomento Editorial/El Colegio de la Frontera Norte.

BARBA SOLANO, Carlos E. “La encrucijada de la desigualdad y la política social en América Latina”. *El País. Blogs Planeta Futuro*, abril, 2015. Disponible en línea: <<http://blogs.elpais.com/contrapuntos/2015/04/la-encrucijada-de-la-desigualdad-y-la-politica-social-en-america-latina.html>> [Consulta: 14 de febrero, 2019].

BARBA SOLANO, Carlos E. (2016a). “Las Transferencias Monetarias (TM) en América Latina. Conflictos paradigmáticos”. En *La reforma social en América Latina en la encrucijada. Transferencias condicionadas de ingresos o universalización de la protección social*, coordinado por Carlos E. Barba Solano y Enrique Valencia Lomelí, 27-66. Colección Grupos de Trabajo. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales/Universidad de Guadalajara.

BARBA SOLANO, Carlos E. (2016b). “Las propuestas de reformas y las nuevas estrategias sociales del gobierno de Peña Nieto. ¿Cambio de rumbo en la política social mexicana?”. En *Nueva Ronda de Reformas Estructurales en México ¿Nuevas Políticas Sociales?*, coordinado por Enrique Valencia Lomelí y Gerardo M. Ordoñez Barba Solano, 47-76. Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte.

BARBA SOLANO, Carlos E.; Gerardo Ordoñez Barba Solano, y Enrique Valencia Lomelí, coords. (2009). *Más allá de la pobreza: regímenes de bienestar en Europa, Asia y América*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara/El Colegio de la Frontera Norte.

BARBA SOLANO, Carlos E., y Enrique Valencia. “La transición del régimen de bienestar mexicano: entre el dualismo y las reformas liberales”. *Revista Uruguaya de Ciencia Política* 22, núm. 2 (julio-diciembre, 2013): 47-76. Disponible en línea: <<http://cienciassociales.edu.uy/departmentodecienciaspoliticas/wp-con>

- tent/uploads/sites/4/2013/archivos/RUCP_vol%2022_no2_2013.pdf*> [Consulta: 14 de febrero, 2019].
- BARRIENTOS, Armando. “Labour Markets and the (Hyphenated) Welfare Regime in Latin America”. *Economy and Society* 38, núm. 1 (abril-junio, 2009): 87-108.
- BECKER, Gary Stanley. (1964). *Human Capital : A Theoretical and Empirical Analkysis, with Special Reference to Education*. Chicago: University of Chicago Press.
- BLOCK, Fred. (1987). “Social Policy and Accumulation: A Critique of the New Consensus”. En *Stagnation and Renewal in Social Policy: The Rise and Fall of Policy Regimes*, compilado por Martin Rein, Gøsta Esping-Andersen y Lee Rainwater, 13-31. Armonk, Nueva York: M. E. Sharpe Inc.
- BONANO, Alessandro; Francisco Martínez Gómez, y Gilberto Aboites Manrique. (2016). *El neoliberalismo, un momento de la globalización*. México: Editorial Fontamara/Universidad Autónoma de Coahuila/Programa de Fortalecimiento de la Calidad en las Instituciones Educativas.
- BOURDIEU, Pierre. (1988). “Espacio social y poder simbólico”. En *Cosas dichas*, 127-142. El Mamífero Parlante Serie Mayor. Barcelona: Gedisa.
- BOURDIEU, Pierre. (2001). “¿Cómo se hace una clase social? Sobre la existencia teórica y práctica de los grupos”. En *Poder, derecho y clases sociales*, 101-129. Palimpsesto Series, 6. Derechos Humanos y Desarrollo. Bilbao, España: Desclée de Brouwer.
- BOURGUIGNON, François. “The Poverty-Growth-Inequality Triangle”. Ponencia presentada en el Indian Council for Research on International Economic Relations. Nueva Dehli, 4 de febrero, 2004. Disponible en línea: <http://siteresources.worldbank.org/INTPGII/Resources/342674-1206111890151/15185_ICRIER_paper-final.pdf> [Consulta: 14 de febrero, 2019].
- BOYER, Robert. “Is more Equality Possible in Latin America? A Challenge in a World of Contrasted but Independent Inequality Regimes”. Working Paper Series. Working Paper, 67

(2014). Disponible en línea: <http://publications.iai.spk-berlin.de/servlets/MCRFileNodeServlet/Document_derivate_00000386/desiguALdades.net.WP_67.pdf;jsessionid=565BCE83936EC6777AE8EC8642BE18D8> [Consulta: 14 de febrero, 2019].

CASTEL, Robert. (1997). *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Buenos Aires: Paidós.

CASTEL, Robert. (2004). *La inseguridad social. ¿Qué es estar protegido?* Buenos Aires: Ediciones Manantial.

CASTEL, Robert. (2010). *El ascenso de las incertidumbres. Trabajo, protecciones, estatuto del individuo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA. (2000). *Equidad, desarrollo y ciudadanía*. Santiago de Chile: Naciones Unidas/Comisión Económica Para América Latina.

CONSEJO NACIONAL DE EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA DE DESARROLLO SOCIAL/SECRETARÍA DE SALUD. (2013). “Seguro Médico para una Nueva Generación/Seguro Médico Siglo XXI”. Disponible en línea: <http://www.coneval.org.mx/Informes/Evaluacion/Ficha_Monitoreo_2012/SALUD/12_S201_FM.pdf> [Consulta: 21 de febrero, 2019].

CONSEJO NACIONAL DE EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA DE DESARROLLO SOCIAL. (2015). *Evolución de las carencias sociales 2015 y su comparativo con las serie 2010-2014*. Disponible en línea: <<http://www.coneval.org.mx/Medicion/EDP/Paginas/Datos-del-Modulo-de-Condiciones-Socioeconomicas.aspx>> [Consulta: 21 de febrero, 2019].

CONSEJO NACIONAL DE EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA DE DESARROLLO SOCIAL. (2016). *Balance de la Cruzada Nacional contra el Hambre 2013-2016*. Disponible en línea: <http://www.coneval.org.mx/Evaluacion/ECNCH/Paginas/Balance_Cruzada_Nacional_contra_el_hambre.aspx> [Consulta: de febrero, 2019].

CONSEJO NACIONAL DE EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA DE DESARROLLO SOCIAL. (2017). *Fichas de monitoreo y evaluación 2016-2017 de los programas y las acciones federales de desarrollo*

- social*. Disponible en línea: <<http://www.coneval.org.mx/InformesPublicaciones/Paginas/Mosaicos/Fichas-de-Monitoreo-y-Evaluacion-2016-2017.aspx>> [Consulta: 21 de febrero, 2019].
- DABLA-NORRIS, Era, *et al.* (2015). *Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective*. S. l.: International Monetary Fund. Disponible en línea: <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1513.pdf>> [Consulta: 18 de febrero, 2019].
- ESPING-ANDERSEN, Gøsta. (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Cambridge, Gran Bretaña: Polity Press.
- ESPING-ANDERSEN, Gøsta. (1999). *Social Foundations of Postindustrial Economies*. Londres: Oxford University Press.
- ESPING-ANDERSEN, Gøsta. (2001). “Reestructuración de la protección social y nuevas estrategias de reforma en los países adelantados”. En *Sociología del desarrollo, políticas sociales y democracia: estudios en homenaje a Aldo E. Solari*, coordinado por Rolando Franco, 202-216. México: Siglo XXI/CEPAL.
- ESPING-ANDERSEN, Gøsta. (2002). “Towards the Good Society, Once Again?” En *Why We Need a New Welfare State*, Gøsta Esping-Andersen con Duncan Gallie, Anton Hemerijck, y John Myles, 1-25. Oxford: Oxford University Press.
- FERRANTI, David de, *et al.* (2003). *Inequality in Latin America and the Caribbean: Breaking with History?* Washington, D. C.: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank. Disponible en línea: <https://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/7/29107/inequality_latam_complete.pdf> [Consulta: 21 de febrero, 2019].
- FERREIRA, Francisco H. G., y David Robalino. “Social Protection in Latin America: Achievements and Limitations”. Policy Research Working Paper, 5305. The World Bank/Latin America and the Caribbean Region-Office of the Chief Economist & Human Development Network-Social Protection and Labor Unit. Mayo, 2010. Disponible en línea: <<http://documents.worldbank.org/curated/en/226681468053951908/pdf/WPS5305.pdf>> [Consulta: 21 de febrero, 2019].

- FIGUEROA, Adolfo. (2000). “La exclusión social como una teoría de la distribución”. En *Exclusión social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe*, editado por Estanislao Gacitúa, Carlos Sojo, con Shelton H. Davis, 25-50. San José, Costa Rica: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales/Banco Mundial.
- FILGUEIRA, Fernando. “Tipos de *welfare* y reformas sociales en América Latina. Eficiencia, residualismo y ciudadanía estratificada”. Ponencia presentada en el Seminario “A Reforma de Administração Pública no Brasil: Possibilidades e Obstáculos”. Recife: Fundación “Joaquim Nabuco”, 1998.
- FILGUEIRA, Fernando. (2005). “Welfare and Democracy in Latin America: The Development, Crises and Aftermath of Universal, Dual and Exclusionary Social States”. Draft Working Document. Ginebra, Suiza: United Nations Research Institute for Social Development.
- FRIEDMAN, Milton. (1982-1962). *Capitalism and Freedom*. Chicago: The University of Chicago Press.
- GOUGH, Ian. (2006). “Welfare Regimes in Development Contexts: A Global and Regional Analysis”. En *Insecurity and Welfare Regimes in Asia, Africa and Latin America: Social Policy in Development Contexts*, Ian Gough y Geof Wood, et al., 15-48. Cambridge: Cambridge University Press.
- GOUGH, Ian, Geof Wood, et al. (2006). *Insecurity and Welfare Regimes in Asia, Africa and Latin America: Social Policy in Development Contexts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- GRAMSCI, Antonio. (1981). “Americanismo y fordismo”. En *Cuadernos de la Cárcel*, Tomo 6, 61-70. México: Editorial Era.
- GUTIÉRREZ ARRIOLA, Angelina. (2002). *México dentro de las reformas a los sistemas de salud y de seguridad social de América Latina*. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Económicas/Siglo XXI.
- HAYEK, Friedrich A. (1958-1948). *Individualism and Economic Order*. Chicago: The University of Chicago Press. Disponible en línea: <<https://mises.org/system/tdf/Individualism%20and%20>

- Economic%20Order_4.pdf?file=1&type=document*> [Consulta: 14 de febrero, 2019].
- KUZNETS, Simon. (1955). “Economic Growth and Income Inequality”. *American Economic Review* 45, núm. 1 (marzo, 1955): 1-28.
- LUSTIG, Nora. “The Impact of Taxes and Social Spending on Income Distribution and Poverty in Latin America: An Application of the Commitment to Equity (CEQ) Methodology”. Working Paper, 450. Marzo de 2017. Washington, D. C.: Center for Global Development. Disponible en línea: <<https://www.cgdev.org/sites/default/files/impact-tax-system-and-social-expenditure-distribution-income-july-2018-revision.pdf>> [Consulta: 14 de febrero, 2019].
- MARSHALL, Thomas Humphrey. “Ciudadanía y clase social”. *REIS-Revista Española de Investigaciones Sociológicas* 79 (1997): 207-344.
- MARTÍNEZ FRANZONI, Juliana. (2006). *La seguridad social en Costa Rica. Percepciones y experiencias de quienes menos tienen y más la necesitan*. Serie de Informes Técnicos del Departamento de Desarrollo Sostenible. Washington, D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- MARTÍNEZ FRANZONI, Juliana. (2008). “Régimen de bienestar familiarista”. En *¿Arañando bienestar? Trabajo remunerado, protección social y familias en América Central*, 83-112. Colección Clacso-CROP. Buenos Aires: Consejo Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- MESA-LAGO, Carmelo, comp. (1986). *La crisis de la seguridad social y la atención a la salud: experiencias y lecciones latinoamericanas*. Lecturas de El Trimestre Económico. México: Fondo de Cultura Económica.
- MESA-LAGO, Carmelo. (1994). *Changing Social Security in Latin America: Toward Alleviating the Costs of Economic Reform*. Londres: Lyenne Rienner Publisher.
- MESA-LAGO, Carmelo. “Un reto de Iberoamérica en el siglo XXI: la extensión de la cobertura de la seguridad social”. *América*

Latina Hoy 48 (abril, 2008): 67-81. Ediciones Universidad de Salamanca.

MORA SALAS, Minor. (2005). "Desigualdad social: ¿nuevos enfoques, viejos dilemas?". En *Desigualdad social en América Latina*, coordinado por Minor Mora Salas, Juan Pablo Pérez Sáinz y Fernando Cortés, 9-43. Cuadernos de Ciencias Sociales, 131. Sede académica. Costa Rica: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.

NACIONES UNIDAS/COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA. (1991). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 1990*. Vol. II. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

NACIONES UNIDAS/COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA. (1999). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS. (1998). *Estudios económicos de la OCDE 1997-1998*. Capítulo especial. Reforma del sistema de salud. México: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

PARKIN, Frank. (1984). *Marxismo y teoría de clases. Una crítica burguesa*. Espasa Universitaria, Sociología, 20. Madrid: Espasa-Calpe.

PERRY, Guillermo. (2000). "Prologue to Workshop Proceedings on Poverty and Social Exclusion in Latin America". En *Social Exclusion and Poverty Reduction in Latin America and the Caribbean*, editado por Estanislao Gacitúa y Carlos Sojo, con Shelton H. Davis, 9-12. San José, Costa Rica: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales/Banco Mundial.

PIERSON, Paul, y Theda Skocpol. "El institucionalismo histórico en la ciencia política contemporánea". *Revista Uruguaya de Ciencia Política* 17, núm. 1 (enero-junio, 2008): 7-38. Disponible en línea: <<http://eds.b.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=1&sid=577dda4b-f599-42d8-b8af-24104c7f0161%40sessionmgr103&bdata=Jmxbhmc9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGl2ZQ%3d>>

- %3d#AN=edsagr.US2012413579&db=edsagr> [Consulta: 18 de febrero, 2019].
- PIKETTY, Thomas. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, Massachusetts: Belknap Press of Harvard University Press.
- PRIBBLE, Jennifer. “Worlds Apart: Social Policy Regimes in Latin America”. *Studies in Comparative International Development* 46, núm. 2 (junio, 2011): 191-216. Springer Science+Business Media.
- RAWLS, John. (1995-1971). *Teoría de la justicia*. Colección Filosofía. México: Fondo de Cultura Económica.
- REYGADAS, Luis. “Las redes de la desigualdad: un enfoque multidimensional”. *Política y Cultura*, núm. 22 (otoño, 2004): 7-25.
- SEN, Amartya Kumar. (1992). *Inequality Reexamined*. Oxford: Oxford University Press.
- SEN, Amartya Kumar. (1997). *Bienestar, justicia y mercado*. México: Fondo de Cultura Económica.
- SEN, Amartya Kumar. (2009). *The Idea of Justice*. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press.
- SOJO, Ana. (2011). *De la evanescencia a la mira: el cuidado como eje de políticas y de actores en América Latina*. Serie Seminarios y Conferencias, 67. Santiago de Chile: Naciones Unidas/Comisión Económica para América Latina/Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo. Disponible en línea: <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/7023/S2011080_es.pdf?jsessionid=CBE84D88230D6E713A34418524C35348?sequence=1> [Consulta: 18 de febrero, 2019].
- STEWART, Frances. (2010). “¿Por qué persisten las desigualdades de grupo? Las trampas de la desigualdad horizontal”. En *Teoría económica y desarrollo social. Exclusión, desigualdad y democracia. Homenaje a Adolfo Figueroa*, editado por Félix Jiménez, 269-275. Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú. Disponible en línea: <<http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/LDE-2010-01-10.pdf>> [Consulta: 18 de febrero, 2019].

- SUNKEL, Guillermo. (2006). *El papel de la familia en la protección social en América Latina*. Serie Políticas Sociales, 120. Santiago de Chile: Naciones Unidas/Comisión Económica para América Latina-División de Desarrollo Social.
- TAMBURI, Giovanni, y Pierre Mouton. “The Uncertain Frontier Between Private and Public Pension Schemes”. *International Labour Review* 125 (1986): 127.
- THORP, Rosemary. (1998). *Progress, Poverty and Exclusion: An Economic History of Latin America in the 20th Century*. Washington, D. C.: The Johns Hopkins University Press for the Inter-American Development Bank and the European Union.
- TILLY, Charles. (2000). *La desigualdad persistente*. Colección Reflexiones. Buenos Aires: Manantial.
- VALENCIA LOMELÍ, Enrique; David Foust Rodríguez, y Darcy Tetreault Weber. (2012). “Sistema de protección social en México a inicio del siglo XXI”. Colección Documentos de Proyectos. Santiago de Chile: Naciones Unidas/Comisión Económica para América Latina y el Caribe/ASDI.
- WOOD, Geof, e Ian Gough. “Welfare Regimes: Linking Social Policy to Social Development”. *World Development* 34, núm. 10 (2006): 1-14.

Dinámicas históricas de desigualdad en el régimen de bienestar mexicano

ENRIQUE VALENCIA LOMELI*

INTRODUCCIÓN

La desigualdad es un fenómeno multidimensional que requiere diversas miradas (Justino y Martorano, 2016; Reygadas y Ziccardi, 2010; Reygadas, 2008). Un enfoque centrado sólo en las desigualdades económicas de ingreso (ya relevante en sí mismo: Atkinson, 2016) así como complejo en su medición (Cortés y Vargas, 2017), resulta limitado y precisa ser complementado no sólo por la perspectiva de las disparidades de patrimonio (central, como lo mostró Piketty, 2013), sino por una visión multidimensional con diversos aportes de las ciencias sociales (Justino y Martorano, 2016). No se trata de proponer enfoques sustituibles o desechables, sino complementarios, que den cuenta de la interacción de las dinámicas sociales que favorecen la desigualdad. Las interacciones son múltiples; incluso la mirada dirigida a la medición en la concentración de ingresos —con perspectiva multidimensional— abre el horizonte al “poder que la riqueza puede representar” (Atkinson, 2016: 63).

En dicha línea, una ruta necesaria (prometedora) es la que se centra en la desigualdad como relación social, como forma de estructuración del poder económico, político y social (Reygadas, 2008; Reygadas y Ziccardi, 2010; Cortés, 2011; Barba Solano, 2018).

* Profesor-investigador de la Universidad de Guadalajara.

En el marco del estudio de la desigualdad como forma de estructuración del poder, es pertinente profundizar en las dinámicas generadoras de desigualdad en las políticas sociales así como en la trayectoria de los regímenes de bienestar (RB). Por lo general se toma como dada la hipótesis de que el Estado de Bienestar necesariamente “crea una sociedad más igualitaria”; sin embargo, también requiere ser visto como “un sistema de estratificación”, como “una fuerza en el ordenamiento de las relaciones sociales” (Esping-Andersen, 1990: 23).

Tal ordenamiento puede constituirse como un obstáculo para la generación de relaciones sociales más igualitarias; incluso como factor de creación de espacios de poder y de defensa del *statu quo*, de *diferenciación* o *distinción* (Castel, 2010: 19). Por ello, nuestra pregunta central en el presente trabajo se formula de la siguiente manera: ¿Cuáles son las dinámicas históricas de desigualdad articuladas en la trayectoria del régimen de bienestar mexicano?

Para responderla, proponemos cuatro secciones en este texto.

- Una primera acerca de la desigualdad persistente en México
- Una segunda sobre los RB en tanto que sistemas de estratificación y los orígenes históricos, en el marco de un sistema segmentado, de la estratificación mexicana de los años cuarenta a las reformas sociales de los noventa
- Una tercera, acerca de la segmentación agudizada en el RB mexicano con las reformas de mercado y sus vínculos con la estratificación
- Y una cuarta con las conclusiones generales sobre las barreras a la redistribución instaladas en el RB mexicano de dualismo institucionalizado, con esquemas de altas segmentación y jerarquización

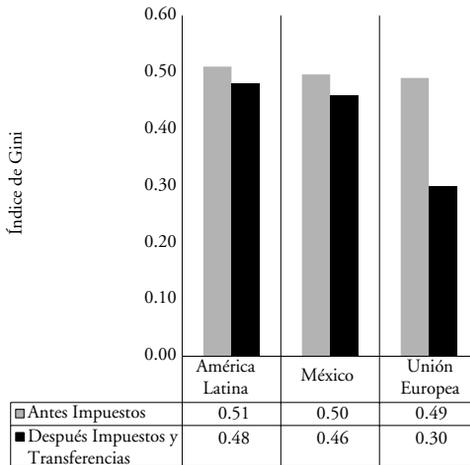
II. DESIGUALDAD PERSISTENTE EN MÉXICO

Es bien sabida la persistencia de una “perenne desigualdad” en México (Cordera, 2017), con índices de Gini del ingreso *per capita* que oscilan alrededor de 0.50 entre 1984 y 2014 (Cortés y Vargas, 2017). México comparte con el resto de América Latina una débil reducción de esta desigualdad de ingresos a partir de la política fiscal (gráfica 1).

De acuerdo con un estudio de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)/Instituto de Estudios Fiscales (2014: 46 y 53), mientras en la Unión Europea (UE) diversos instrumentos de la política fiscal aseguran la reducción cercana a 40% de la desigualdad de ingresos para 2011 (de un índice de Gini de 0.49 a 0.30, después de impuestos y transferencias), en América Latina (AL) logran sólo una reducción cercana a 6% (de 0.51 a 0.48 después de impuestos/transferencias), tendencia aproximada a la de México: reducción sólo de 0.50 a 0.46 después de impuestos y transferencias (8% en total).

Lo notable es que la desigualdad de ingresos de mercado en la UE y en AL (México incluido) es prácticamente la misma; pero después de la política fiscal (impuestos y transferencias), difiere radicalmente (gráfica 1). ¿Por qué tan extremo contraste? ¿Qué relaciones sociales articuladas en los RB latinoamericanos impiden una mayor reducción de la desigualdad? ¿Cuáles son “los múltiples procesos que generan las asimetrías sociales” (Reygadas, 2008: 33) en el RB mexicano?

GRÁFICA 1
DIVERSAS MEDIDAS DESIGUALDAD DE INGRESOS (A. 2011)



FUENTE: Elaboración propia con datos de Comisión Económica para América Latina-Instituto de Estudios Fiscales (2014).

Para comprender esta marginal reducción de la desigualdad, se menciona la debilidad histórica de las instituciones sociales mexicanas (Comisión Económica para América Latina-Instituto de Estudios Fiscales, 2014; Comisión Económica para América Latina-Instituto de Estudios Fiscales, 2015). Tomemos de manera sintética e ilustrativa sólo dos aspectos: su fragilidad fiscal y cobertura, dos indicadores incompletos pero que pueden resultar útiles para el inicio de esta discusión. En cuanto al primero, el Estado mexicano es conocido por su notable debilidad fiscal en términos comparativos. Hagamos una comparación en los extremos, con un panorama muy general en gran angular que no debe ocultar por supuesto las heterogeneidades entre los países implicados al observarlos al detalle en el *close-up*.

En buena parte del siglo XX, México únicamente duplicó su recaudación tributaria:¹ pasó de 4.5% en 1925 a cerca de 10% del Producto Interno Bruto [PIB] en el año 2000 (Munda Gutiérrez, 2016: 161 y 163), mientras los países “ricos” la multiplicaron entre 3 y 5 veces, de acuerdo con la selección representativa de Piketty. Por ejemplo, Suecia pasó de 10% en 1910 a cerca de 55% del ingreso nacional en el año 2000; Estados Unidos —en el otro extremo— cambió de menos de 10% a 30% (2013: 757).

En los países mencionados se trató de una “transformación fundamental” (p. 760), y el gasto social alcanzado representó en ellos prácticamente la totalidad del incremento impositivo del siglo XX; así, “[...] el desarrollo del Estado fiscal durante el siglo pasado corresponde en lo esencial a la constitución de un Estado social” (*Op. cit.*: 765).

En cambio, en México no se observó esta “revolución fiscal” (764): el Estado es “débil” en términos fiscales (Moreno y Ros Bosch, 2010: 270; Marichal, 2012: 118) y por ende la construcción de tal Estado social se ha dificultado enormemente. La resistencia de las elites económicas ha sido clave para bloquear esta transformación fiscal (Reygadas, 2008: 161; Munda Gutiérrez, 2016: 168), y la posibilidad (decreciente) de obtener fondos petroleros ha funcionado

¹ Nos limitamos a los ingresos tributarios para destacar el aporte de la sociedad a las finanzas públicas. Puede consultarse la estructura fiscal general en Calva, Espíndola y Salazar (2012).

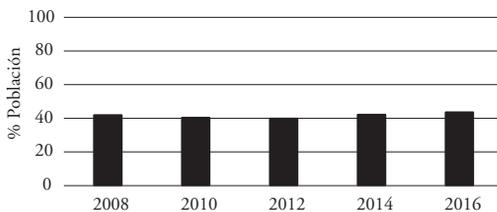
en alguna medida como distractor. Incluso ellos se han convertido en subsidios al sector privado (Moreno y Ross, *Op. cit.*: 187).

A fin de cuentas, la debilidad fiscal del Estado favorece el hecho de que las instituciones sociales resulten incompletas en su cobertura y beneficios. Hacienda pobre, Estado social precario, ha sido la ecuación histórica que favorece la desigualdad persistente.

En cuanto al segundo aspecto (debilidad de las instituciones en su cobertura), tomemos como punto de arranque el ejemplo de la cobertura de las instituciones de seguridad social (SS), ya con una experiencia de más de siete décadas. Este sistema de SS tiene ya una larga historia en México: cumplió recientemente los 75 años de antigüedad, desde la fundación del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) en 1943.

Sin embargo, la cobertura de la SS en México ha ido incrementándose de manera muy lenta, de tal modo que en 2016 sólo poco más de 4 de cada 10 personas contaban con acceso a sus servicios de salud (gráfica 2). El acceso se obtiene mediante el trabajo formal: entre 2005 y 2017, la población ocupada con acceso a instituciones de salud² sólo representaba entre 35.1% y 37.3% del total (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2017; Valencia Lomelí, Foust Rodríguez y Tetreault Weber, 2012).

GRÁFICA 2
MÉXICO: DÉBIL ACCESO A SEGURIDAD SOCIAL (SALUD)



Fuente: Cálculos propios 2010-2016, con Coneval 2017-2008, cálculos Máximo Jaramillo con ENIGH.

Nota: sólo acceso al IMSS, ISSSTE, PEMEX, Defensa y Marina.

² Para la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), el acceso —mediante el empleo— puede ser a instituciones públicas o privadas. Los datos corresponden al tercer trimestre de cada año.

Así, tenemos instituciones débiles con cobertura insuficiente (lejana de la universalidad), relacionadas íntimamente con un Estado fiscal frágil. La experiencia internacional señala que las sociedades en las que se han construido instituciones sociales universales (no sólo en el sentido de “cobertura generalizada”, sino también de “igualdad de estatus de los derechohabientes” y tendencia a la “semejanza en los beneficios de alta calidad”), la desigualdad de ingresos resulta menor (Atkinson, 2016; Esping-Andersen, 1990; Esping-Andersen y Myles, 2016).

En contraposición, México comparte con buena parte de la región latinoamericana una de las causas de mayor desigualdad en los ingresos: “[...] no haber logrado construir un Estado del Bienestar sólido, capaz de ofrecer servicios de salud, educación y seguridad social de buena calidad a la mayoría de la población” (Reygadas, 2008: 164).

II. RÉGIMEN DE BIENESTAR COMO SISTEMA DE ESTRATIFICACIÓN ORÍGENES HISTÓRICOS EN MÉXICO: DE LOS AÑOS CUARENTA A LAS REFORMAS SOCIALES DE LOS NOVENTA

Es útil poner sobre la mesa el débil desarrollo de las instituciones sociales mexicanas, que limita su potencialidad redistributiva; mas no basta. Es necesario profundizar en la estructuración misma de dichas instituciones, y para ello nos interesa el enfoque de los RB. Las tareas del bienestar no sólo son responsabilidad del “Estado de bienestar”, sino de las instituciones del mercado así como de las asociaciones civiles y comunidades mismas, además de los hogares.

¿Cómo se generan los acuerdos básicos de estos participantes en un régimen, cómo se consolidan y cómo se convierten en instituciones inerciales que modelan las prácticas sociales y que articulan coaliciones de soporte o que favorecen conflictos distributivos? ¿Favorecen u obstaculizan dichos acuerdos la vigencia de los derechos sociales (universales)?

Una manera de responder a esta última pregunta es indagar acerca de las instituciones sociales como sistemas de estratificación, como generadoras de “acumulación asimétrica de ventajas y desventajas” (Reygadas, 2008: 91).

En su clásico trabajo sobre los tres mundos del bienestar, Esping-Andersen (1990) destaca tres sistemas de estratificación (cuadro 1):

- residual
- conservador-bismarckiano y
- universalista, con formas de diferenciación (competencia, jerarquías de estatus e igualitarismo); con concepciones de derechos contrastadas (mérito, conquistas del gremio y ciudadanía) de legitimidad pretendida (prueba de medios, generalización creciente de beneficios e igualdad) y de universalismos diferenciados (desde el mínimo, limitado a beneficios considerados básicos o simplemente focalizado a la pobreza extrema, hasta el universalismo pleno en cobertura generalizada e igualdad de estatus y beneficios, con el intermedio de universalismo incremental con dependencia en el aseguramiento social asociado al empleo).

En los extremos, un RB puede generar fuerte jerarquización, legítima por los méritos de los beneficiados; o —al contrario— disminución radical de las diferencias como tendencia a la universalidad de beneficios, y legítima por la concepción de derecho social (por principio generalizado), de ciudadanía.

Ahora bien, casos específicos que se acercan al tipo ideal del régimen universalista pueden generar diversos esquemas de estratificación como la separación entre ciudadano/no ciudadano (migrante) o la gradación misma de la universalidad (sin logro pleno de la cobertura o de la igualdad de beneficios).

CUADRO 1
REGÍMENES DE BIENESTAR COMO “SISTEMAS DE ESTRATIFICACIÓN”

<i>Tipo ideal de régimen</i>	<i>Forma de estratificación</i>	<i>Concepción de derechos</i>	<i>Legitimidad de los derechos</i>	<i>Concepción de universalismo</i>
<i>Residual</i>	Competencia (Jerarquía) Mercantil	Derecho individual (Mérito)	Meritocracia/ prueba de medios	No aplica (focalización) o universalismo mínimo
<i>Conservador (bismarckiano)</i>	Distinción de Estatus/ Jerarquías	Derecho Social de Gremios/ Conquistas del Gremio (Sectores)	Generalización creciente de derechos (altas tasas de salarización)	Universalismo incremental (seguridad social obligatoria, con segmentación)
<i>Universalista</i>	No aplica (igualitarismo)	Derecho social (ciudadano)	Igualación de estatus, beneficios, responsabilidades y altos estándares de beneficios	Universalismo (cobertura, estatus y beneficios)

FUENTE: Elaboración propia como relectura de Esping-Andersen (1990: 55-78; 2000: 101-127) y de Castel (2010: 125-142).

Estos tres tipos ideales de sistemas de estratificación pueden resultar útiles para discutir la estructuración del régimen mexicano. No se trata de reproducir mecánicamente el análisis de los RB de países desarrollados, sino de discutir el sistema propio de estratificación (jerarquización) construido en la trayectoria del régimen mexicano; se trata de incorporarlos metodológicamente en una dinámica comparativa, de contraste.

Diversas investigaciones han concluido en la caracterización del mexicano como dual hasta la crisis de los años ochenta (Barba Solano, 2004; Barba Solano, 2007; Filgueira, 2005): por una parte, destaca la división entre los incluidos en la SS y los excluidos de ella, de tal modo que un sector importante de la sociedad debía enfrentar los riesgos sociales en el mercado, en la familia, así como en las asociaciones civiles o comunitarias: lo que Wood y Gough (2006) categorizan como “acuerdos institucionales de informalidad”. Por otra, el sistema mismo

de seguridad social fue construyéndose de manera extremadamente segmentada y estratificada, con servicios de mejor calidad para cierto tipo de trabajadores, en especial de conglomerados, grandes empresas públicas, militares y funcionarios públicos.

De acuerdo con Wood y Gough (2006), así como con Martínez Franzoni (2008), el régimen mexicano tiene fuertes contenidos de “informalidad”. Visto en su conjunto, comparte elementos del antiguo conservador europeo (inclusión mediante el empleo formal y *breadwinner system*) (Barba Solano, 2004: 15); empero, los altos niveles de exclusión de la SS han obligado a las familias a generar diversas estrategias de sobrevivencia, entre las que destacan el empleo informal, la migración y el recurso a la limitada asistencia social. Aquí, la participación de los hogares y de las comunidades (especialmente de diferentes grupos indígenas) fue (y ha sido) muy importante.

Además, la vinculación entre sistema de SS (con participación de sindicatos, empresas y Estado), así como acuerdos informales, era diversa en las distintas regiones, con territorios con cercanía creciente al esquema de SS mediante el empleo industrial (Norte).³ Otros con muy débil SS y dominio de los acuerdos informales en medio de la precariedad y la pobreza (Sur, Sureste).⁴ Y unos más con SS, acuerdos informales y fuerte migración hacia los Estados Unidos (Occidente).⁵

Tenemos así un régimen contrastante con los tipos ideales señalados:

- SS limitada y lentamente creciente (en cobertura)
- presencia de importantes acuerdos informales para la participación de los hogares y las comunidades

³ En 2008, Coahuila tenía el mayor acceso nacional a los SS: 59.4% de la población (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, 2009: cuadro 6).

⁴ En 2008, Chiapas tenía el menor acceso nacional a los SS: 14.7% de la población (*Op. cit.*: 2009: cuadro 6).

⁵ En 2008, Jalisco tenía un acceso a los SS: 42.4% de la población, ligeramente superior al promedio nacional de 35.3% (*Ibid.*).

- seguros privados en salud y pensiones de mercado débiles
- y fuerte diversidad regional

En tal complejo de relaciones sociales, nos interesa analizar qué obstáculos fueron instituyéndose para proyectar e imaginar un universalismo; y —a fin de cuentas— acuerdos redistributivos. Varios caminos pueden tomarse para responder. Nosotros aquí elegimos el del estudio de la construcción de una nueva institucionalidad en México: SS, que fue el proyecto público más relevante en las instituciones del bienestar en el siglo XX. Proponemos un conjunto de hipótesis históricas e institucionales, sustentadas con elementos empíricos.

En contraste con el tipo ideal bismarckiano, en el caso mexicano tenemos un encuentro histórico de dos dinámicas (cuadro 2): la institucionalización creciente del régimen de SS —aunque segmentada y limitada— vía el empleo formal a partir de los años cuarenta (con antecedentes en el periodo inmediatamente posterior a la Revolución mexicana) (Valencia Lomelí, Foust Rodríguez y Tetreault Weber, 2012), así como la consolidación de un régimen corporativo, con organizaciones vinculadas y controladas en un partido hegemónico: el Revolucionario Institucional (PRI) (Aziz Nassif, 1989), no democrático (Barba Solano, 2004; 2007; Bizberg, 2012; Filgueira, 2005; Haggard y Kaufman, 2008).

Caracterizamos este encuentro como régimen dual corporativo autoritario, que fue construyendo poderosas fuerzas de diferenciación al exacerbar los estatus, privilegios y jerarquías centradas en el derecho social y las conquistas *fundamentalmente* de los asociados a corporaciones vinculadas (controladas por) con el partido hegemónico, legitimadas por la acción corporativa autoritaria (fuerte selección y control de liderazgos por parte del Estado) (Aziz Nassif, 1989).

CUADRO 2
RÉGIMEN DUAL MEXICANO COMO SISTEMAS
DE ESTRATIFICACIÓN (ANTES REFORMAS AÑOS NOVENTA)

<i>Tipo de régimen</i>	<i>Forma de estratificación</i>	<i>Concepción de derechos</i>	<i>Legitimidad de los derechos</i>	<i>Concepción de universalismo</i>
<i>Conservador (bismarckiano)</i>	Distinción de estatus/ jerarquías	Derecho social de gremios/ conquistas del gremio (sectores)	Generalización creciente de derechos (altas tasas de salarización)	Universalismo incremental (seguridad social obligatoria, con segmentación)
<i>Dual (corporativo autoritario)</i>	Exacerbación de estatus/ jerarquías	Derecho social de corporaciones	Acción corporativa autoritaria / alianzas entre liderazgos excluyentes y el Estado	Seguridad social creciente, segmentada y con tendencia al dualismo

FUENTE: Elaboración propia como relectura de Esping-Andersen, 1990: 55-78; Esping-Andersen, 2000: 101-127; Castel, 2010: 125-142; y Barba Solano y Valencia Lomelí, 2013.

Esta construcción social contiene raíces paradójicas: el origen constitucional de los SS en 1917 no apunta hacia un proyecto universal unificado, sino a un sistema segmentado y descentralizado. En el artículo 123, Fracción XXIX, en 1917 planteaba la Constitución:

Se consideran de utilidad social: el establecimiento de Cajas de Seguros Populares, de invalidez, de vida, de cesación involuntaria de trabajos, de accidentes y otros con fines análogos, por lo cual tanto el gobierno federal como el de cada Estado deberán fomentar la organización de Instituciones de esta índole, para infundir e inculcar la previsión popular (*Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*, 1917).

En cuanto a los SS, en la Constitución había una distribución de “responsabilidades” (Ordóñez Barba, 2002: 58): gobiernos promotores, trabajadores contribuyentes y previsores, empresarios responsables ante accidentes de trabajo y enfermedades profesionales. No había un núcleo de planteamiento universal, general, sino una visión de promoción de diversas instituciones (“cajas de seguros

populares”)⁶ con cierto sentido educativo acerca de la necesidad de la previsión.

Efectivamente, el surgimiento de las instituciones de SS fue a partir de segmentos de trabajadores considerados en su momento como “prioritarios” por las autoridades, con el arranque para trabajadores del sector público: en 1925 se creó la Dirección General de Pensiones Civiles y Retiro; en 1926, la Ley de Retiros y Pensiones del Ejército y la Armada; y en 1942, el Contrato Colectivo de Petróleos Mexicanos (Pemex), que incluye protección a la salud.

Ya en momentos de fuerte impulso a la industrialización, surgió en 1943 la primera institución de SS de corte nacional para los trabajadores del sector privado: el IMSS, con la Ley del Seguro Social.

No hasta 1960 se creó el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (Issste), para los trabajadores del sector público, con excepción de los militares, para quienes se formuló la Ley de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas en 1961 y el Instituto de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas Mexicanas (Issfam) en 1976 (Valencia Lomelí, Foust Rodríguez y Tetreault Weber, 2012: anexo 2). Se fue accediendo a la SS por el empleo y por segmentos prioritarios.

La débil pretensión de universalidad fue abandonada.⁷ Los estatus, ventajas y jerarquías eran también heterogéneos: los trabajadores de base obtenían lo acordado en los contratos colectivos, reconocidos por la ley laboral en 1931 (Bensusán y Middlebrook, 2013: 34) y en las instituciones de SS —incluidos algunos beneficios más allá de la ley—, con la ventaja de estar incluidos en una institución (organización sindical) asociada al Estado por medio del partido hegemónico. Cuanto más estratégica la empresa (sobre

⁶ En esta caracterización probablemente influyó la experiencia en la segunda mitad del siglo XIX de sociedades mutualistas, arropadas por la libertad de asociación garantizada por la Constitución de 1857 (González Navarro, 1985: 124-130).

⁷ Manuel Ávila Camacho, presidente fundador del Instituto Mexicano del Seguro Social, tenía pretensiones universalistas (como proyecto futuro) que fueron rápidamente desdenadas. En su toma de posesión, el 1 de diciembre de 1940, asumía el propósito de que “en un día próximo las leyes de seguridad social protejan a todos los mexicanos” (Senado de la República *et al.*, 1940).

todo pública, pero también privada) o institución (servicios públicos), más ventajas obtenían los trabajadores, en ocasiones con prestaciones complementarias a las de la SS en pensiones y salud.

Quienes obtenían un estatus jerárquico desproporcionado al de los trabajadores de base eran los líderes, con patrocinios del Estado para obtener poder económico y político. La jerarquía se institucionalizó en una burocracia sindical poderosa (Aziz Nassif, 1989), la cual a cambio ofrecía control de los “conflictos redistributivos” (Bensusán, 2016: 137) y limitación a los liderazgos independientes. Se trataba de un acuerdo con tres dimensiones: conquistas para las bases trabajadoras, prebendas para los líderes y control-legitimidad para el Estado.

Bensusán y Middlebrook (2013: 38) sintetizan dicha vinculación del siguiente modo, con el ejemplo de la Confederación de Trabajadores de México (CTM):

De manera más general, la CTM y otras organizaciones obreras aliadas con el gobierno se beneficiaron en forma desproporcionada de algunos programas sociales financiados con recursos públicos, como el acceso subsidiado a servicios básicos, vivienda y créditos para el consumo. De hecho, la CTM prácticamente monopolizó la representación sindical en las juntas tripartitas de conciliación y arbitraje y en las mesas directivas de instituciones como el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), entre otros beneficios.

Se fueron así profundizando “beneficios disponibles para restringidos pero poderosos grupos ya integrados en el sistema de bienestar” (Haggard y Kaufman, 2008: 79). La “solidaridad en la diferencia” (Castel, 2010: 135) que asegurarían las leyes generales de SS no llegó a consolidarse.

De tal manera, la SS alcanzó históricamente a una minoría de la población (aunque creciente, en especial hasta los años ochenta y noventa). Estas grandes instituciones sociales nacionales marcaban sus fronteras, especialmente al interior de las zonas urbanas, con enormes barreras de acceso, sobre todo para los campesinos, indígenas y pobres suburbanos; todos ellos, sin rutas seguras para obtener un empleo formal y sin representación corporativa.

Tenemos entonces que las ausencias de representación y empleo formal permitieron históricamente una exclusión acumulativa de los sectores desprotegidos. Decimos “acumulativa” en términos relativos, porque algunos de los incluidos fueron negociando incrementos de beneficios (además de la incorporación a las nuevas instituciones de SS, generación de planes complementarios a ellas), lo que significó una acumulación asimétrica de desventajas para los excluidos de la SS.

Así pues, lo que denominamos “construcción sociopolítica de la diferencia” en el RB dual, a partir de SS (figura 1), con negociaciones incrementales para los sectores protegidos y exclusión también acumulativa (en términos relativos) de los desprotegidos (Reygadas, 2008: 170). Dicha acumulación asimétrica fue institucionalizándose en una trayectoria de segmentación de las instituciones sociales, con un contenido de estratificación. En síntesis:

- a) Una vez creadas las instituciones generales, IMSS e Issste (éste, dividido además entre civiles y militares, con la creación del Issfam), la cobertura fue creciente en el periodo de sustitución de las importaciones, a medida de la incorporación al trabajo formal en los sectores público y privado: para 1960, 11%; 1970, 23.1%; 1980, 43.5% (Ordóñez Barba, 2002: 84, 102 y 123).⁸
- b) En paralelo, el fortalecimiento o negociación (o los dos) de sectores, de grandes sindicatos nacionales o centrales sindicales nacionales, incluyó una nueva práctica social: por la conquista de nuevas o complementarias prestaciones de SS tanto en salud como en pensiones.

En el caso de salud, las instituciones generales de SS (IMSS e Issste) incluyeron beneficios de atención farmacéutica, médico-quirúrgica general, cirugía especializada y hospitalización. Sin embargo, algunas categorías de trabajadores fueron adquiriendo atención en instituciones de salud especializadas (como los trabajadores petroleros y los militares), o en servicios médicos privados adicionales, financiados por instituciones financieras públicas; por ejemplo, Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y Banco Nacional de

⁸ Estos datos provienen de registros administrativos de las propias instituciones de seguridad social, que en general sobreestiman la derechohabencia.

Obras y Servicios Públicos (Banobras) (Valencia Lomelí, Foust Rodríguez y Tetreault Weber, 2012: 43).

En lo tocante a pensiones, la distinción también fue generándose, pero de manera más aguda. La Auditoría Superior de la Federación (ASF) (2014: 48) señala los siguientes esquemas de beneficio definido.⁹ Además de los institutos de SS (IMSS, Issste e Issfam), a los que en algunos casos se vincula plenamente alguna universidad pública, añade otros: con sistema propio, Pemex, Banco de México y 10 universidades públicas estatales; con afiliación al IMSS y con régimen complementario, Comisión Federal de Electricidad (CFE), IMSS Patrón y 10 universidades públicas estatales; con afiliación al Issste y régimen complementario, 27 instituciones¹⁰ (11 de ellas en proceso de liquidación); además de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, el Consejo de la Judicatura Federal y seis universidades públicas estatales. Proliferaron así esquemas complementarios al Issste y al IMSS, con “conquistas” incrementales (Valencia Lomelí, Foust Rodríguez y Tetreault Weber, *Op. cit.*). Los esquemas complementarios permiten alcanzar tasas elevadas de reemplazo¹¹ en el momento de la jubilación.¹²

- c) Se generaron también negociaciones en el sector privado, con prestaciones adicionales —generalmente en grandes empresas—, derivadas de la contratación colectiva, o generadas por la empresa misma. En estos sectores los trabajadores cotizaban en el IMSS y tenían planes especiales complementarios en sus propias empresas. Hasta la reforma de 1997, fueron creados poco menos de 400 Planes

⁹ Se trata de información sobre los sistemas de pensiones con beneficio definido en 2013 (Auditoría Superior de la Federación, 2014). Se trata de los esquemas que en general fueron contruidos antes de las reformas de mercado. Las pensiones de beneficio definido fijan el ingreso del pensionado a partir de una regla acordada que incluye en general los ingresos laborales, el tiempo de cotización y la edad del jubilado. Las cotizaciones del trabajador en activo se depositan en un fondo común del que se obtienen las pensiones de los jubilados.

¹⁰ De éstas, 18 instituciones ligadas al sector financiero público; 9, a empresas públicas.

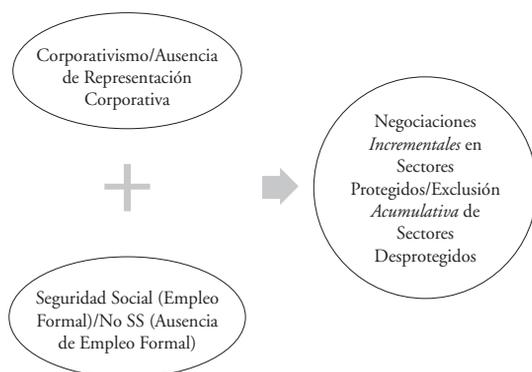
¹¹ La tasa de reemplazo se refiere a la relación entre el ingreso laboral de un trabajador y su ingreso producto de la pensión. Por lo general se identifica a partir de los ingresos anuales del trabajador previos a la jubilación.

¹² De acuerdo con la Auditoría Superior de la Federación (*Op. cit.*: 155), el promedio de la tasa de reemplazo de los esquemas de beneficio definido (previos a las reformas) fue de 60%; algunos esquemas complementarios, empero, aseguraban hasta 100%; incluso más.

Privados de Pensiones. De acuerdo con la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (2017: 19),

[...] es notorio que los trabajadores afiliados a los Planes ocupacionales constituyen un subconjunto elite, [con] claro sesgo hacia los altos salarios.

FIGURA 1
CONSTRUCCIÓN SOCIO-POLÍTICA DE LA DIFERENCIA



FUENTE: Elaboración propia.

Esta diferencia construida no apuntaba hacia una mayor igualdad sino hacia desigualdades importantes de ingresos y de acceso a servicios. El resultado en el campo de pensiones fue una gran segmentación de las instituciones pensionarias poco más de 100 esquemas antes de las reformas de mercado de los años noventa (*Op. cit.*: 55-56)¹³ y al menos cerca de 400 planes complementarios privados señalados. En realidad no había un sistema nacional de pensiones, sino diversas opciones de aseguramiento; las más importantes en cuanto cobertura, en el IMSS y el Issste que (antes de las reformas) llegaron a cubrir —de acuerdo con los registros administrativos en 1984— a 49.1% de la población (Ordóñez Barba, 2002: 123).

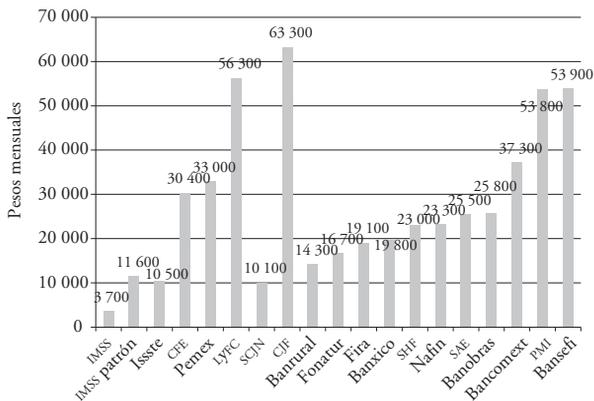
Junto con esas dos grandes instituciones con cobertura nacional —pero limitada—, fueron creándose otros esquemas diferenciados

¹³ En 2013, la Auditoría Superior de la Federación (*Op. cit.*: 60) registra 74 esquemas de beneficio definido (generalmente previos a las reformas) y 31 de contribución definida.

vinculados con las instituciones financieras públicas, judiciales y militares, a las principales empresas públicas (Pemex, CFE, Luz y Fuerza del Centro (LyFC), Ferrocarriles Nacionales), esquemas pensionarios de beneficio definido, que en algunos casos incluían la conquista de ser totalmente financiados con fondos públicos (Vásquez Colmenares, 2012: 26), como en el caso de trabajadores petroleros, empleados del sector financiero público (Bancomext, Nacional Financiera), militares y ministros de la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN).

Podemos observar alguno de los resultados de tales acuerdos de pensiones de beneficio definido, con datos recientes:¹⁴ una estratificación notable (gráfica 3), con diferencia en las pensiones promedio en 2013 de 17 veces (entre la pensión promedio de los trabajadores afiliados al IMSS y los empleados en el Consejo de la Judicatura Federal). Es notable la baja pensión promedio de los trabajadores del sector privado cubiertos por el IMSS: apenas 1.9 veces el salario mínimo. Las del Issste representaban 5.5 veces el salario mínimo; y las de los empleados que laboraban para el patrón IMSS, seis veces.

GRÁFICA 3
PENSIONES PROMEDIO EN 2013



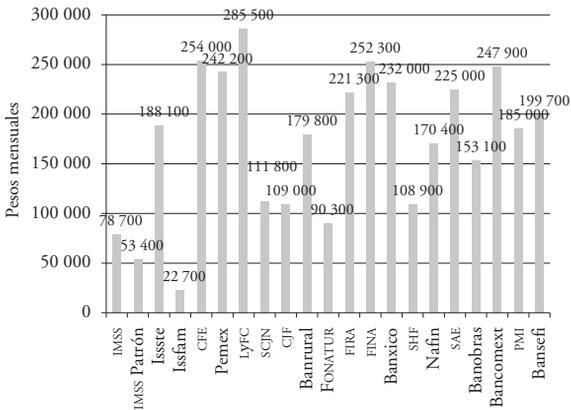
Fuente: Elaboración propia con datos de Auditoría Superior de la Federación (2014), con base en Valuaciones Actuariales.

¹⁴ Estos esquemas en general fueron construidos entre los años de las décadas cuarenta y noventa. Los datos recientes nos permiten ver los beneficios acumulados que otorgan estos arreglos construidos en el pasado.

Si incluimos el dato de las pensiones más altas por sistema, observamos el alcance de la estratificación (gráfica 4). Destacan las pensiones de un conjunto de empresas públicas (Pemex, CFE y LyFC) así como de instituciones del viejo sistema financiero público, con pensiones cercanas o superiores a los 250 000 pesos; la distancia entre las pensiones mayores de la muestra (gráfica 4) era de casi 13 veces entre los trabajadores del campo de la electricidad de LyFC y los militares.

Si tomamos en cuenta que el salario mínimo promedio mensual de 2013 fue de 1 918.38 pesos,¹⁵ las pensiones más elevadas representaron 149 veces tal salario. La estratificación en los trabajadores del sector privado (afiliados al IMSS) también fue enorme: una distancia de 21 veces entre la pensión mayor y la promedio.¹⁶

GRÁFICA 4
PENSIONES MÁXIMAS EN 2013



Fuente: Auditoría Superior de la Federación (2014), con base en Valuaciones Actuariales.

Mientras esa carrera hacia adelante tenía lugar (Lautier, 2004), para obtener más ventajas contractuales, una parte considerable de la

¹⁵ Si tomamos en cuenta que fue 63.07 pesos en promedio diario.

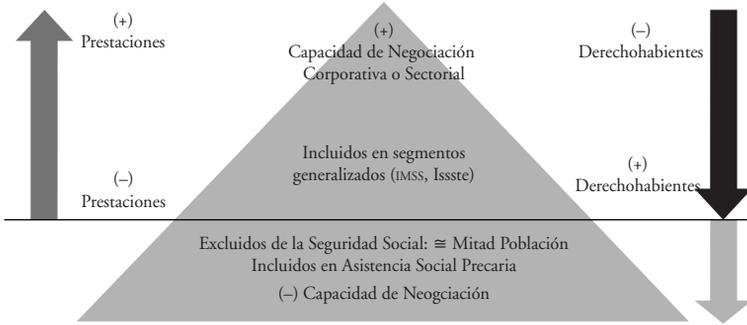
¹⁶ Sería necesario completar esta jerarquización con la inclusión de los planes complementarios negociados en las empresas privadas (véase por ejemplo Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro, 2017).

población se quedaba sin ingreso a las instituciones de SS. El centro de la batalla social con referencia a estas instituciones no estaba en la búsqueda de incorporación igualitaria general, sino en la lucha sectorial por lograr reivindicaciones, por la “distinción” (Castel, 2010). Se va generando así una dinámica que bloquea la simple posibilidad de un enfoque universalista, porque “[...] la acumulación asimétrica de ventajas y desventajas fomenta y facilita la reproducción de prácticas y estructuras desiguales” (Reygadas, 2008: 170).

La inercia institucional (o *path dependency*) de la SS conduce hacia la segmentación y la jerarquización. Es la construcción histórico-social del régimen dualista con jerarquización de beneficios (figura 2). En un extremo: una minoría que cuenta con más capacidad de negociación —debido a su fuerza corporativa o importancia sectorial—, adquiere prestaciones o ventajas adicionales; en el otro extremo: la mitad de la población que tiene una mínima capacidad (generalmente sin organización corporativa), es excluida sistemáticamente de las prestaciones o beneficios e incluida precariamente en instituciones de asistencia social pública y privada. En el mejor de los casos, en la educación pública primaria.

En la parte baja de la mitad superior, se encuentra un sector relevante de la población (incluida en las instituciones de SS con las prestaciones generales), que tiene la disyuntiva de perder las prestaciones en caso de salida del mercado formal de trabajo o de incorporarse hacia arriba, a los espacios de mayor poder social. Efectivamente, hay al mismo tiempo inclusión asimétrica importante en instituciones generales de SS (Reygadas, 2008: 158) y exclusión acumulada de esa misma SS. Se trata de la expresión sistémica en la SS de la “diferencia” construida (figura 1).

FIGURA 2
CREACIÓN PAULATINA DE RÉGIMEN DUALISTA
(CON JERARQUIZACIÓN DE BENEFICIOS)



FUENTE: Elaboración propia.

¿No había sujetos sociales que empujaran hacia políticas redistributivas y a fin de cuentas hacia cambios con enfoque universalista? Una mirada compleja incorpora en la lucha distributiva la dinámica de los movimientos sociales en los años cincuenta a noventa: actores redistributivos.

Sin lugar a dudas iban generándose otras batallas sociales relevantes con movimientos empujados por organizaciones sindicales que exigían democracia y —a fin de cuentas— libertad de asociación y mejores condiciones de trabajo,¹⁷ por organizaciones campesinas que reivindicaban el derecho al acceso a la tierra, a mejores condiciones económicas en el medio rural y libertades democráticas,¹⁸

¹⁷ A riesgo de simplificar, en una larga historia de movilizaciones se pueden destacar como paradigmáticos el movimiento ferrocarrilero de los años cincuenta, de los médicos en los sesenta, los electricistas y el sindicalismo independiente en los setenta, la defensa de contratos colectivos ante la reestructuración económica en los ochenta, como —entre otros— los telefonistas (Aziz Nassif, 1989; De la Garza, 1993; Pozas Horcasitas, 1993; Brachet-Márquez, 1996; Bensusán y Middelbrook, 2013).

¹⁸ En los años ochenta surgen diversas organizaciones campesinas, ajenas a las organizaciones corporativas oficiales. Destacan —además de una considerable cantidad de organizaciones regionales— algunas iniciativas de redes como la Coordinadora Nacional “Plan de Ayala” (CNPA), inicialmente orientada a la lucha por la tierra; la Unión Nacional de Organizaciones Regionales Campesinas (Unorca) con acciones productivas. Ya en los noventa surge “El Barzón”, en defensa de los deudores rurales (Rubio, 1987; Gordillo, 1988; Bizberg, 2003).

y por asociaciones urbanas que demandaban acceso tanto a la vivienda como a servicios de las ciudades, además de gestión democrática de la ciudad.¹⁹

En 1994 irrumpió también el movimiento zapatista, que puso en la escena el abandono en que se encontraban las comunidades indígenas, al igual que sus exigencias en educación, salud, vivienda, tierra, precios justos, democracia y autonomía (Ejército Zapatista de Liberación Nacional, 1994). Estas luchas por la democracia y mejores condiciones de vida, enarboladas por incluidos en la SS y en buena medida por excluidos de ella, a fin de cuentas resultaron acciones ante la desigualdad social.

Sin embargo, no se aglutinó un sujeto colectivo prouniversalismo de la seguridad social; las posibles políticas universalistas permanecen, así, sin “sujeto social y político que las asuma como propias” (Danani, 2017: 91).

III. AGUDIZACIÓN DE LA SEGMENTACIÓN

EL RÉGIMEN DE BIENESTAR CON LAS REFORMAS DE MERCADO DE LOS AÑOS NOVENTA A LA ACTUALIDAD

El RB dual enfrenta las crisis de los años ochenta y noventa con un conjunto de reformas de mercado, entre las que sobresalen la privatización parcial de las pensiones a partir de 1997, la financiarización y privatización de los esquemas de vivienda social desde los años ochenta, así como la reforma de 2012 que convirtió en ley la flexibilización laboral ya vigente *de facto* desde los años ochenta.

Junto con dichas reformas, destaca por su cobertura y permanencia la generación de un conjunto de paquetes institucionales para los sectores excluidos de la SS: sobre todo las transferencias monetarias condicionadas en el programa Progres/Oportunida-

¹⁹ En los años setenta y ochenta, a lo largo del país se fueron generando movilizaciones en pro de la tierra y la vivienda, así como de los servicios básicos urbanos. También surgieron redes nacionales como la Coordinadora Nacional del Movimiento Urbano Popular (Ramírez Sáiz, 1995; Farrera Araujo, 1997).

des/Prospera (PROP) a partir de 1997, que incluye un paquete mínimo de salud; y las pensiones no contributivas con los diversos programas para adultos mayores a partir de 2007, que aterrizan en la pensión básica para las personas que cuentan 65 o más años, y su conjunto mínimo de servicios de salud; así como el paquete básico de atención a la salud o Seguro Popular a partir de 2003.

De tal manera, el RB mantiene SS limitada y —en la actualidad— más vinculada con el sector financiero privado, la continuidad de importantes acuerdos informales para la participación de los hogares y las comunidades, la presencia minoritaria de seguros privados individuales en salud, una mayor incertidumbre para mantener tanto el empleo formal como la SS, así como la generación de paquetes básicos de ingresos y servicios de salud para los sectores en situación de pobreza (Barba Solano y Valencia Lomelí, 2013).²⁰

En este marco, en el lenguaje oficial aparece con fuerza la narrativa de la universalidad en las políticas sociales, sobre todo en salud, y en menos medida en las pensiones no contributivas. Con las nuevas reformas, ¿se acerca efectivamente el RB mexicano a dinámicas de universalización? ¿Cómo enfrenta la segmentación y jerarquización señaladas? En este marco, ¿se generan dinámicas redistributivas o se mantienen o agudizan las dinámicas regresivas?

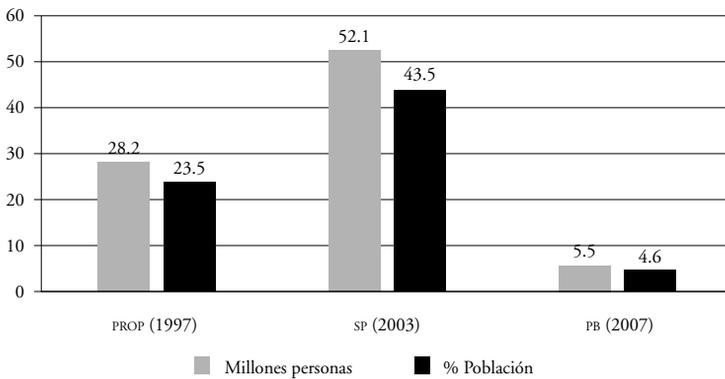
Como se detallará más adelante —salvo la privatización en pensiones—, el fortalecimiento de la SS y su crecimiento en cobertura no han sido los proyectos centrales de las reformas de mercado; en cambio los nuevos paquetes básicos (como las transferencias mínimas del PROP y la pensión básica, así como el programa de salud Seguro Popular) han experimentado un aumento acelerado de la cobertura, de tal manera que tan sólo en dos décadas cubren ya a cerca de la mitad de la población (gráfica 5).

La mayor parte de los anteriormente excluidos en la SS están ya incorporados a un conjunto de pequeños beneficios en el que los

²⁰ Para hacer un análisis más integral, resulta útil la base de datos de programas y acciones sociales federales (152 en 2016), estatales (2 528 en 2014) y municipales (3 811 en 2016) del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (2018a).

incluidos no son derechohabientes: son beneficiarios.²¹ Se trata de una transformación notable en la cobertura, pero muy limitada en los beneficios incorporados: sin estatus de derechos, que repercute débilmente en la desigualdad de ingresos, agudiza la segmentación e institucionaliza la jerarquización. El RB mexicano institucionaliza así el dualismo (*Op. cit.*).

GRÁFICA 5
RÁPIDA COBERTURA (HASTA 2014) DE PROGRAMAS BÁSICOS:
MITAD DE LA POBLACIÓN MÉXICO



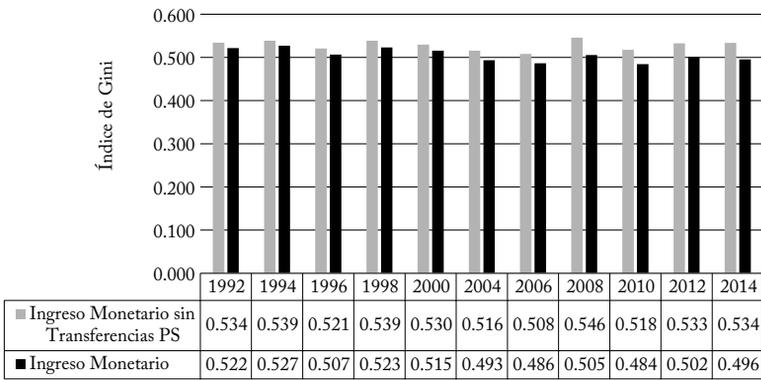
El análisis comparativo de la Comisión Económica para América Latina/Instituto de Estudios Fiscales (2014), efectuado en un corte anual (gráfica 1), coincide efectivamente con nuestras conclusiones resultantes de un periodo más largo (1992-2014), que abarca las reformas recientes de política social. Sobresale la muy débil reducción de la desigualdad en México después de las transferencias de políticas sociales²² (gráfica 6).

²¹ Las transferencias monetarias y la pensión básica no están amparados por una ley; el Seguro Popular es un seguro voluntario. Algunos de los beneficiarios de PROP, de la pensión básica y del SP pudieron estar afiliados temporalmente y de manera intermitente en la SS.

²² Se trata de las transferencias incluidas en las encuestas nacionales de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH).

Entre 1992 y 1998, la reducción era mínima y constante; después del año 2000 empieza a incrementarse un poco de manera paulatina, debido sobre todo a la introducción de diversas transferencias monetarias y en menor medida a la continuidad de las reformadas pensiones y jubilaciones. La aportación a la reducción de la desigualdad de ingresos de este conjunto es mínima pero creciente: en 1992 fue de apenas 2.2%; en 2014 fue ya de 7.1%. Aún lejana de las experiencias europeas (UE), como vimos: cerca de 40% de reducción.

GRÁFICA 6
MÉXICO (1992-2014): DESIGUALDAD DE INGRESOS HOGARES
CON Y SIN TRANSFERENCIAS POLÍTICAS SOCIALES



Fuente: Elaboración propia con datos calculados por Máximo Jaramillon con ENIGH.
Nota: Transferencias PS incluye Transferencias Política Social, Jubilaciones y Pensiones.

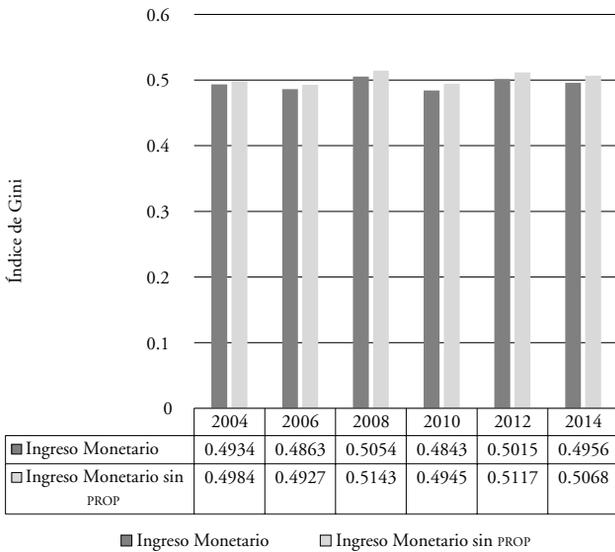
La repercusión redistributiva —especialmente de las transferencias monetarias mediante el PROP y las pensiones no contributivas— ha ido incrementándose con el tiempo hasta llegar en 2014 a 2.2% y 1.1%, respectivamente,²³ en reducción de la desigualdad de ingresos. No son contribuciones deleznable porque llegan directamente a los hogares y personas con menos recursos: en su mayoría (73.8%) los beneficiarios del PROP en 2014 estaban situados en los deciles I

²³ Cálculos propios con datos de Máximo Jaramillo, a partir de las ENIGH.

a V; también en su mayoría (70.5%), las personas que recibieron la transferencia del Programa 65 y más en 2014, estaban situados en los mismos deciles.²⁴

Sin embargo, a pesar de su importante cobertura (gráfica 5), siguen siendo pequeñas reducciones ante los altos niveles de desigualdad (gráfica 7), en buena parte debido a los bajos montos de las transferencias.²⁵

GRÁFICA 7
MÉXICO (2004-2014): DESIGUALDAD DE INGRESOS HOGARES CON Y SIN TRANSFERENCIAS DEL PROGRAMA PROP



FUENTE: Elaboración propia con datos calculados por Máximo Jaramillo a partir de las ENIGH de los años señalados.

Los beneficios —en este caso, transferencias— de dichos programas sociales son reducidos. El monto total del presupuesto gastado en las transferencias ha ido en ascenso; sin embargo, incrementó

²⁴ *Ibid.*

²⁵ Por ejemplo, para el año 2010 los presupuestos de PROP y del Programa “70 y más”, transferencias que llegan en total a más de una cuarta parte de la población, apenas representaron 0.53% del Producto Interno Bruto.

sólo 0.5% los ingresos monetarios de los hogares en 2004, hasta llegar a 1.1% en 2014, según lo reportado en las ENIGH.

No obstante, con los bajos montos de estas transferencias, no es posible esperar un aporte mayor a la reducción de la desigualdad, a pesar de su distribución progresiva. La inversión de tales programas apenas se acerca a 0.5% del PIB, pero con dos ventajas para el Estado: con pocos recursos, se llega a una cuarta parte de la población y sin generar un severo conflicto fiscal redistributivo (véase al respecto Palma, 2011).

El caso de las pensiones básicas resulta más inquietante aún: las transferencias no sólo son extremadamente bajas²⁶ sino que han ido perdiendo poder de compra: en poco más de 10 años, desde su instauración en 2007, han perdido hasta octubre de 2017 entre 24% (deflactadas con el Índice de Precios y Cotizaciones (IPC) y 28% (deflactadas con el índice de precios de la canasta básica).²⁷ En cuanto a su carácter mínimo, en diciembre de 2017 representaban apenas 39% de la línea urbana de bienestar mínimo o canasta alimentaria de Coneval, que era de 1 491.65 pesos, o 54% de la línea rural de bienestar mínimo o canasta alimentaria del Coneval, que era de 1 066.70 pesos (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, 2018a).

No puede entenderse una situación de esta índole sin elementos de economía política: los beneficiarios de la pensión básica (5.5 millones de personas) no cuentan con mecanismos de representación ni han ejercido acción colectiva para exigir al menos el mantenimiento del poder de compra de la transferencia; o el incremento real de la misma con criterios como los acordados en las líneas de bienestar del Coneval; o con criterios de otro orden. Lo mismo podríamos concluir en el caso del PROP (con más de 28 millones de beneficiarios), programa en el que no se han manifestado acciones colectivas ni se cuenta con mecanismos de representación de los

²⁶ De 500 pesos mensuales en 2007, pasaron a 580 pesos mensuales en 2017.

²⁷ Cálculos propios con las Reglas de Operación de los Programas de Adultos Mayores e Índices Precios del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2018).

beneficiarios, a diferencia de lo analizado en el caso de las instituciones corporativas del régimen de bienestar mexicano.

Con el Seguro Popular sucede algo semejante: importante cobertura pero servicios mínimos, además de que se genera un nuevo segmento del sistema de salud, no integrado a las instituciones nacionales de SS (Valencia Lomelí, Foust Rodríguez y Tetreault Weber, 2012). Después de su incorporación en 2003, la cobertura ha ido incrementándose año tras año hasta superar los 55.6 millones en 2016, equivalentes a 45.3% de la población (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, 2017).

Se trata de un incremento muy importante de la cobertura en poco más de una década. Si se toman en cuenta los asegurados (seguro social y seguros privados) más los incluidos en el Seguro Popular, en 2016 la población carente de servicios de salud fue apenas de 15.5% (*Ibid.*); sin el Seguro Popular, dicha carencia sería del 61 por ciento.

Sin embargo, el nivel de los beneficios del Seguro Popular es el de un paquete básico, con apenas 13.4% en 2016 de los diagnósticos incluidos en el Seguro de Enfermedades y Maternidad del IMSS; si consideramos el proceso de cobertura de dichos servicios entre 2010 y 2016, el acercamiento del Seguro Popular hacia el universo total del paquete integral de salud del IMSS fue sólo de dos puntos porcentuales.²⁸

Al ritmo actual, el acercamiento de los beneficios del Seguro Popular al del paquete de salud IMSS es extraordinariamente lento pues le tomaría más de un siglo cerrar la brecha. En este marco, resulta

²⁸ El Catálogo Universal de Servicios de Salud 2016 incluía 1 663 claves de la Clasificación Internacional de Salud 10 (CIE-10) (Comisión Nacional de Protección Social en Salud, 2016: 30); el IMSS incluye la totalidad de este CIE-10, es decir, 12 420 (World Health Organization, 2018). Véase también Comisión Nacional de Evaluación de los Programas de Política Social (2013: 58): “El Seguro de Enfermedades y Maternidad [del IMSS] garantiza la atención médica, quirúrgica, farmacéutica y hospitalaria y cubre 21 apartados de la décima Clasificación Internacional de Enfermedades (CIE 10), lo que representa 12 487 diagnósticos”. En 2010, había una “cobertura de 1 407 enfermedades de acuerdo a subcategorías de CIE-10” (Comisión Nacional de Protección Social en Salud, 2010: 19).

comprensible que el gasto total del Seguro Popular en 2017 apenas haya representado 0.47% del PIB,²⁹ equivalente a la quinta parte del gasto público en salud. Prácticamente se trata de un seguro voluntario, pero gratuito: en ese mismo año, la contribución *per capita* fue de apenas 0.09 pesos (Presidencia de la República, 2017).

Con todo lo anterior, la estratificación en el sistema de salud sigue siendo alta. Si bien se creó un nuevo segmento, el gasto público *per capita* en el Seguro Popular en 2012 fue sólo de 1 719.60 pesos.³⁰ Según cálculos de Scott Andretta (2015: cuadro 1), en el IMSS fue de 5 306; en el Issste, de 5 952;³¹ y en Pemex, de 30 646 pesos *per capita* en el mismo 2012. Es decir, una distancia de uno a tres, tres y medio, y hasta 18 veces, respectivamente, el gasto del paquete básico del Seguro Popular.

Así, en síntesis: nueva institucionalidad, nuevos programas (de transferencias y servicios), alta cobertura en un corto tiempo; pero beneficios limitados y presupuestos reducidos, sin estatus de derechos sociales. Efectivamente, hay nuevos aportes a la reducción de la desigualdad de ingresos; sin embargo, muy limitados, con reproducción de viejas desigualdades en las instituciones sociales: alta cobertura, bajo gasto, ausencia de conflicto fiscal distributivo y consenso de la tecnocracia en el Estado y al menos consenso pasivo de las elites económicas (Valencia Lomelí, 2018).³²

²⁹ Cálculos propios a partir del “presupuesto reportado como ejercido” en el Seguro Popular en 2017 (100 494.8 millones de pesos, con aportaciones federales y estatales) (Comisión Nacional de Protección Social en Salud, 2017). Producto Interno Bruto tomado de las Cuentas Nacionales en INEGI (2018). No obstante, de acuerdo con Scott Andretta (2015), en los últimos años se ha estado cerrando la brecha en el gasto entre población asegurada en la SS frente a la no asegurada.

³⁰ Cálculos propios a partir del “presupuesto reportado como ejercido” en el Seguro Popular con aportaciones federales y estatales en 2012 (90 980 millones de pesos) y la cobertura de 52 908 millones de personas (Comisión Nacional de Protección Social en Salud, *Op. cit.*; Presidencia de la República, 2017).

³¹ Si bien, en el caso del IMSS y del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (Issste) habría que hacer el cálculo del gasto neto al deducir las contribuciones de los trabajadores al seguro de salud de estos institutos.

³² Debe destacarse empero el conflicto en la elite tecnocrática, entre Santiago Levy (uno de los principales impulsores del PROP) y Julio Frenk (creador del Seguro Popular) en torno al Seguro Popular (Valencia Lomelí, 2016).

Varios procesos coincidieron en este periodo de reformas iniciado en los años noventa. Por una parte, actuaron los “legados autoritarios y corporativos” (Bensunsán, 2016: 133): las reformas de mercado en pensiones fueron pactadas con los liderazgos corporativos, que se mantuvieron a pesar de los procesos de alternancia presidencial en 2000 y 2006. Por otra parte, actuaron también los legados de jerarquización social, y —paradójicamente, en pleno proceso de acuerdo entre elites sindicales y tecnocracia gubernamental— se pactó también la creación de nuevos segmentos pensionarios con tasa de reemplazo elevada asegurada (no en cuentas individuales ni privatizadas) para el Poder Judicial. Además, se fue promoviendo la conquista de ventajas adicionales en la atención a la salud para diversos segmentos, generalmente por fuera de las instituciones de SS. Por último, el sindicalismo debilitó su rol defensor de los trabajadores y se generalizaron los contratos de protección en beneficio de los empleadores (Bensunsán, 2016).

En el campo de SS, donde históricamente fueron incorporados los trabajadores organizados, las reformas resultaron también relevantes; destaca la privatización creciente de las pensiones, junto con la inercia institucional en la generación de nuevas diferencias en los beneficios pensionarios, así como en los servicios de salud. Además de la nueva segmentación y estratificación con la creación del Seguro Popular, en el campo de la salud han ido creándose beneficios adicionales; por ejemplo, para empleados del sector financiero público y de la SCJN, diputados o senadores:

[...] con atención médica proporcionada por la institución empleadora (sector financiero público), apoyo financiero extra (SJCN) o seguros médicos de gastos mayores para atención en las instituciones privadas (gobierno federal, paraestatales y sector legislativo).

También

[...] es posible la atención de necesidades hospitalarias, quirúrgicas, farmacéuticas, dentales, clínicas, ortopédicas, de transporte; en algunos casos también de reposo para recuperación (sector financiero público) y de atención a síndromes neurológicos que generen problemas

de conducta (SCJN) (Valencia Lomelí, Foust Rodríguez y Tetreault Weber, 2012: 39).

Tales ventajas implican en buena parte una valoración negativa de los servicios generales, sea en el IMSS o en el Issste; la distinción invoca un estatus de mayor jerarquía que requiere la atención privada individualizada. Por ejemplo, en 2012, casi 22 de cada 100 afiliados al IMSS se atendieron en consultorio privado; y 55% de los que lo hicieron, pertenecían a los deciles IX y X de más altos ingresos.³³

En el campo de las pensiones de la SS, las reformas y generación de nuevas instituciones fueron también muy relevantes, con una segmentación intensa y nuevas jerarquías. Los cambios implicaron acuerdos entre los liderazgos corporativos y la tecnocracia gubernamental, sin grandes resistencias. Los acuerdos blindaron las reformas. El cambio de pensiones con esquema de beneficio definido al de contribución definida,³⁴ duplicó en cierto sentido las instituciones (no todas, pero sí las que concentran a la mayor parte de afiliados): los sistemas IMSS, Issste, de empresas públicas y sector financiero público, de sistemas de gobiernos estatales y municipales, así como de universidades públicas, se desdoblaron en cotizantes pre1997 y post1997, con nuevas reglas más exigentes para estos últimos y con mantenimiento de las anteriores para aquéllos.

En 2013, la Auditoría Superior de la Federación (2014: 60 y 164) contabilizó 105 esquemas pensionarios: 74 con el esquema anterior de beneficio definido (amparan a 25.2 millones de personas: 4.3 millones de ellos, pensionados; el resto, trabajadores en activo) y 34 reformados, que cubren a 50.9 millones de trabajadores con una cuenta en una Administradora de Fondos para el Retiro (Afore), con contribución definida. Los nuevos esquemas en gene-

³³ Elaboración propia a partir de datos generados por Máximo Jaramillo con la ENIGH 2012.

³⁴ Las pensiones de contribución definida se calculan a partir de las cotizaciones del trabajador y las aportaciones de su empleador, depositadas en una cuenta individual. También incorporan el rendimiento de esta cuenta.

ral endurecen las condiciones para las pensiones futuras (en periodo mínimo de cotización, contribuciones, así como en edad mínima de retiro) y favorecen una nueva estratificación (véanse los detalles en Valencia Lomelí, Foust Rodríguez y Tetreault Weber, 2012).

En el acuerdo corporativo, resultan ganadores y perdedores entre los trabajadores. Ganaron relativamente los que obtuvieron el mantenimiento del estatus con las reglas pensionarias anteriores; y más los que mantienen esquemas complementarios al IMSS y al Issste;³⁵ y, por supuesto, el sector financiero privado que administra el ahorro forzoso de los trabajadores.

En contraposición, perdieron los sectores que no participaron en la negociación, los trabajadores contratados post-reforma y que cotizan con las nuevas normas en su cuenta individual manejada por las Afores. De acuerdo con la evaluación realizada por la Auditoría Superior de la Federación en 2014 (con información hasta 2013), la tasa de reemplazo “de los trabajadores de los regímenes de beneficio definido será de al menos 60.0% de su sueldo como trabajador activo”; y con un cambio notable:

[...] el promedio ponderado de la tasa de reemplazo que obtendrán los trabajadores al momento de su retiro mediante el régimen de pensiones de contribución definida será de 22.2% (ASF, 2014: 181).

Las nuevas generaciones de trabajadores tendrán acceso a pensiones muy reducidas, que en porcentajes importantes no llegarán al salario mínimo y acentuarán el riesgo de pobreza de los futuros pensionables. La excepción será de los trabajadores con altos ingresos, densidad de cotización³⁶ elevada y planes especiales complementarios.

³⁵ Véanse los ejemplos de las reformas pensionarias de Banobras y Bancomext en Valencia Lomelí, Foust Rodríguez y Tetreault Weber (2012: 58), con diversas características para permitir que el empleado cotizante antes de la reforma pueda recibir una pensión cercana al 100% del último salario integral. También los nuevos Planes Privados de Pensiones (Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro, 2017). Debe recordarse que en 2013 los pensionados del IMSS tenían en promedio una pensión equivalente apenas a 1.9 veces el salario mínimo.

³⁶ La densidad de cotización se refiere al porcentaje de semanas en que el trabajador efectivamente cotiza para su cuenta individual.

Por ejemplo, los nuevos Planes Privados de Pensiones se han incrementado después de la reforma de 1997: en 2017 había ya 2 045 planes (más de 80% creados después de 1997) en 1 835 empresas, que amparaban a un millón 352 125 afiliados; la mayor parte: trabajadores de elite (directores y gerentes, así como coordinadores, jefes de área y auxiliares administrativos; también “funcionarios y altas autoridades”), no sindicalizados (62% del total), hombres (dos terceras partes) con salarios relativamente altos (una tercera parte obtiene más de 10 salarios mínimos, frente a sólo 5% de los cotizantes en cuentas individuales) y alta densidad de cotización (87%) (Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro, 2017).

En suma, podemos concluir que a las desigualdades preexistentes del periodo pre-reforma se adicionan las desigualdades post-reforma en la nueva segmentación de las pensiones contributivas.

La reforma de las pensiones ha ido avanzando. En Valencia Lomelí (2018) se calcula que en 2016 se habían ya modificado al menos 42 esquemas pensionarios con la mayoría de los ya pensionados y con el mayor gasto público pensionario: en 2015, las pensiones del IMSS, Issste, Pemex y CFE representaban 88% del gasto total en pensiones públicas y 83% de los pasivos actuariales consolidados en 2010.

Los frutos del blindaje corporativo han sido evidentes. La última reforma más relevante fue la de los trabajadores de Pemex, que estaban entre los más beneficiados del viejo esquema, con pensiones enteramente financiadas con fondos públicos. Destaca un caso en este proceso de cambio de pensiones de beneficio definido a las de contribución definida a la que están transitando la mayoría de los trabajadores.

El debate en el sector público sobre las reformas comenzó en el gobierno de Carlos Salinas de Gortari y se acentuó en el de Ernesto Zedillo; en pleno proceso de cambio general (entre 1995 y 1996), se institucionalizó el sistema de pensiones del Poder Judicial, que ratificó la pensión vitalicia para los ministros de la Suprema Corte de Justicia (con pensión garantizada con fondos públicos por 80 a

100% del *ingreso* de los ministros en activo, en la Ley Orgánica del Poder Judicial de 1995) y creó planes de pensiones complementarias al Issste desde 1996 para los mandos medios y superiores de la SCJN, así como para los jueces y magistrados de circuito (con pensiones vitalicias de 80% del salario neto al momento del retiro) (consúltense los detalles en *Op. cit.*).³⁷

Los reformadores del sistema de pensiones no podrían haber sido ajenos a esta institucionalización de pensiones garantizadas en el Poder Judicial, lo cual implica al menos un acuerdo tácito. Tenemos, así, los legados de jerarquización social en pleno ejercicio, con la narrativa de la meritocracia judicial, en la institución defensora por excelencia de la constitucionalidad.

Además de tales dinámicas de segmentación y de jerarquización, dadas las nuevas exigencias de las reformas para obtener una pensión³⁸ y la baja densidad de cotización, sólo un porcentaje menor de los trabajadores podrá efectivamente obtener una pensión y recurrirán ciertamente a una pensión mínima garantizada. La reforma laboral de 2012 favorece la flexibilidad; convierte en legal la flexibilidad ya experimentada desde los años ochenta; y dificulta lograr una densidad de cotización suficiente: en 2016, el promedio de la densidad de cotización para los trabajadores con cuentas individuales fue de apenas 43% (Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro, *Op. cit.*: 20).

El acuerdo corporativo alrededor de dicha ley (Bensusán, 2016; Bensusán y Middlebrook, 2013) favorece un cierre mayor de puertas de acceso a una pensión suficiente para los trabajadores sujetos a cambios permanentes de empleo o a contratos de trabajo bajo condiciones de subcontratación, con trayectorias laborales “intermitentes e inestables” (Bayón, 2015: 79). La desigualdad en las condiciones de las pensiones será más evidente cuando los trabajadores

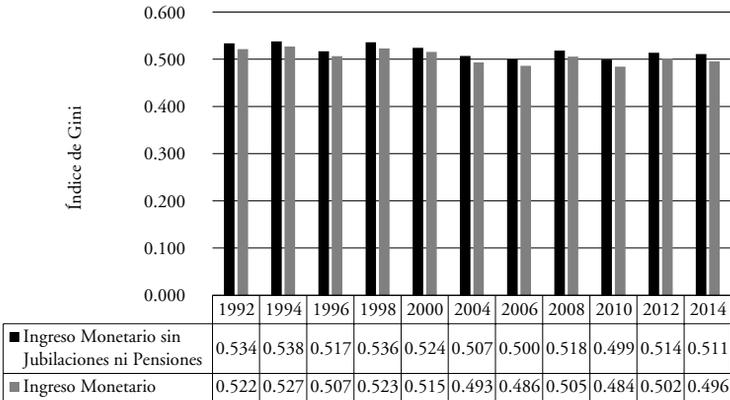
³⁷ Después de estos planes en instancias judiciales federales, se ha desarrollado la carrera en los poderes judiciales de los estados para institucionalizar planes especiales de retiro con las mismas características que las señaladas.

³⁸ Por ejemplo en el IMSS y el Issste, cotización durante 1 250 semanas, frente a 500 del antiguo esquema.

sujetos a las nuevas reglas de 1997 y años posteriores lleguen a la edad de retiro y mientras subsistan los pensionados con las viejas reglas.

Por lo pronto, la repercusión de la SS en pensiones en la reducción de la desigualdad de ingresos ha sido mínimo (gráfica 8). En 1992, antes de las reformas, el efecto era de apenas 2.2%; ya en 2014 —después de las reformas—, fue de sólo 2.9%. En más de dos décadas, la contribución de las pensiones a la reducción de la desigualdad de ingresos, se mantuvo prácticamente estable (es decir, muy reducida), a diferencia de lo que sucede en otros países latinoamericanos (véase Comisión Económica para América Latina/Instituto de Estudios Fiscales, 2014).

GRÁFICA 8
MÉXICO (1992-2014): DESIGUALDAD DE INGRESOS HOGARES
CON Y SIN PENSIONES



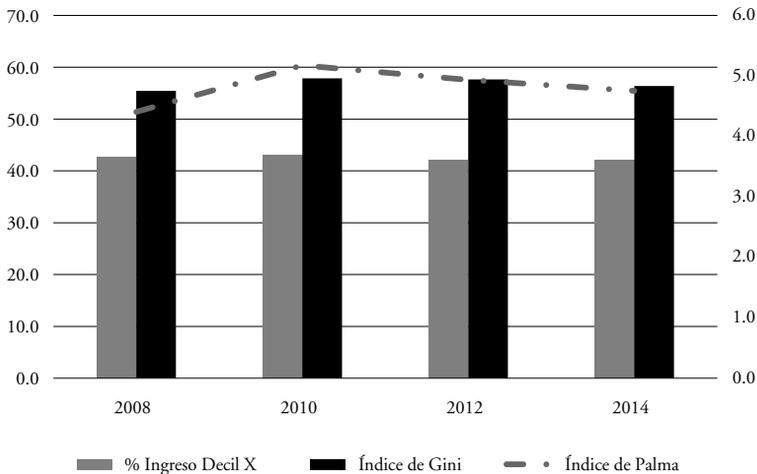
Fuente: Elaboración propia con datos calculados por Máximo Jaramillo con ENIGH.

La vieja lucha por la distinción en el sistema pensionario influye también en este débil aporte a la redistribución. Incluso si buscamos otros indicadores de desigualdad, podemos ver el resultado de esta vieja lucha. El decil X de más altos ingresos, captura una porción desproporcionada de los ingresos pensionarios: por arriba de 40%; y el decil I, sólo 0.6%. De tal manera que la distancia entre

los ingresos promedio de ambos deciles es de 70 a 1; en contraste, en ingresos corrientes totales, es de 24.³⁹

Si calculamos el índice de Palma⁴⁰ de los ingresos pensionarios, se encuentra cercano a 5; mientras que para los ingresos totales es de alrededor de 3 (Cortés y Vargas, 2017: 75). Con estas ilustraciones, podemos advertir una aguda concentración de las pensiones en los más altos ingresos.⁴¹

GRÁFICA 9
DESIGUALDAD DE INGRESOS POR PENSIONES Y JUBILACIONES



Fuente: Elaboración propia con datos calculados por Máximo Jaramillo con MCS de ENIGH.
Nota: Índice de Gini multiplicado por 100.

³⁹ Cálculos propios a partir de datos trabajados por Máximo Jaramillo con la ENIGH 2014.

⁴⁰ Veces el ingreso del decil X en relación con el ingreso acumulado de los deciles I a IV (Palma, 2011).

⁴¹ A manera de ilustración, puede señalarse que esta concentración es próxima al índice de África del Sur, el más elevado en los cálculos de Palma (*Op. cit.*: 25) en relación con el ingreso.

IV. CONCLUSIONES: UN RÉGIMEN DE BIENESTAR ESTRATIFICADO RESISTENTE A LA REDISTRIBUCIÓN

Nos preguntamos cuáles son las dinámicas históricas de desigualdad articuladas en la trayectoria del régimen de bienestar mexicano. Encontramos poderosas fuerzas de estratificación en el RB (cuadro 3) que luchan por mantener los viejos estatus adquiridos; se generan nuevos estratos con la generación de paquetes básicos y la institucionalización de nuevas jerarquías; los incluidos en los paquetes básicos tienen menor capacidad de negociación, en parte porque su estatus no es de derechohabiente y no figura en el “corporativismo rígido” (Bensusán, 2016: 135), el cual dificulta enormemente la generación de organizaciones no controladas, así como la capacidad de negociación fuera de las instituciones corporativas o de los sectores poderosos (figura 3).

En cambio, no encontramos la constitución de un sujeto social articulado en torno a un proyecto de universalidad o inclusión general en la SS. Aún más, las fuerzas de estratificación se convierten en un legado excluyente que desplazó los débiles destellos universalistas.

CUADRO 3
RÉGIMEN DUAL MEXICANO COMO SISTEMA
DE ESTRATIFICACIÓN (DESPUÉS REFORMAS AÑOS NOVENTA)

<i>Tipo de régimen</i>	<i>Forma de estratificación</i>	<i>Concepción de derechos</i>	<i>Legitimidad de los derechos</i>	<i>Concepción de universalismo</i>
Dual (corporativo autoritario)	Forma de estratificación Exacerbación de Estatus/ Jerarquías	Derecho social de corporaciones	Acción corporativa autoritaria/ alianzas entre liderazgos excluyentes y el Estado Viejas jerarquías y no retroactividad de reformas/ meritocracia sectorial (PJF)	Seguridad social creciente, segmentada y con tendencia al dualismo

<i>Tipo de régimen</i>	<i>Forma de estratificación</i>	<i>Concepción de derechos</i>	<i>Legitimidad de los derechos</i>	<i>Concepción de universalismo</i>
Con reformas de dualismo institucionalizado	Mantenimiento de estatus adquiridos/ creación de nuevos estratos	Derechos adquiridos/ derechos individuales		Freno al universalismo fragmentado/ tendencia al universalismo de paquetes mínimos

FUENTE: Elaboración propia.

La concepción de derechos integrada de manera preferente en este régimen, articula los viejos derechos adquiridos con los derechos individuales garantizados en las nuevas reformas, derechos precarios para los trabajadores flexibilizados y con débil capacidad de negociación. Este régimen no se sustenta preferentemente en los derechos ciudadanos, universales por principio; lo hace en la no retroactividad de las reformas de mercado (permite mantener ventajas adquiridas), en las viejas jerarquías del régimen corporativo autoritario, complementadas por la narrativa de meritocracia implícita en las reformas de mercado y que promueven la responsabilidad individual, y la articulada por poderosos sectores que adquieren relevancia en la nueva configuración política, como es el caso del Poder Judicial y especialmente de sus “altos mandos”.

La “promesa” del universalismo incorporada en la SS mexicana —que tuvo inicios claramente segmentados— no avanzó como en los sistemas bismarckianos de Europa central: hacia el universalismo. La solución de las elites políticas (tecnocráticas) y económicas fue favorecer una tendencia hacia universalismo de paquetes mínimos, con nuevas instituciones para los pobres urbanos, rurales e indígenas, así como para los trabajadores informales, para los viejos excluidos de SS e incorporados precariamente en la asistencia social o en políticas de subsidios aplicadas a los precios de los alimentos.

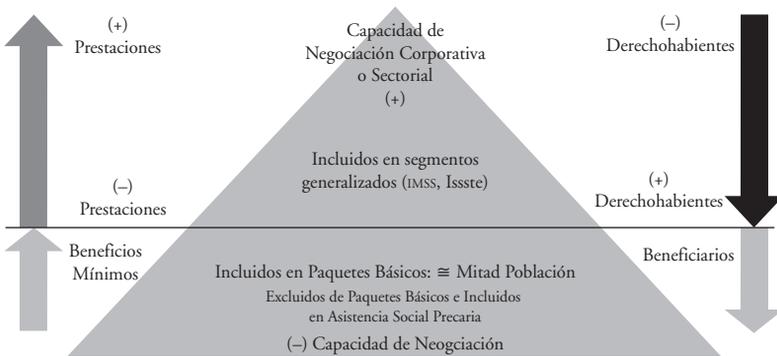
La solución ha sido rentable en el corto plazo porque otorga beneficios a una gran cantidad de personas y las incluye de alguna manera —sin gran costo fiscal—, sin cuestionar los fundamentos

de la debilidad fiscal mexicana, sin impulso explícito a mayor progresividad fiscal. Esta solución incluye a un gran porcentaje de la población excluida de la SS, pero de manera precaria y desigual, “desfavorable”, que genera en realidad una “integración excluyente” (Bayón, 2015: 19) o hasta “inferiorizante” (Barba Solano, 2018): institucionaliza la desigualdad.

Otro sería el panorama si estas instituciones fueran el inicio de una dinámica de progresividad en los derechos sociales, con acuerdos entre Estado, mercado, hogares, comunidades y asociaciones, hacia el universalismo y en busca del cierre de brechas sociales.

Así, el régimen de dualismo institucionalizado (figura 3) con gran jerarquía de beneficios y muy bajo compromiso fiscal, se convierte en una poderosa barrera hacia la redistribución. No sólo genera nuevas desigualdades (de ingresos, de acceso a servicios, de reglas de distribución de beneficios): también ha sido una poderosa maquinaria de desplazamiento del universalismo pleno, concebido en su triple dimensión de estatus equitativo, cobertura generalizada de derechos y beneficios comunes a la ciudadanía. Se trata de una poderosa maquinaria de veto, barrera para la constitución de un sujeto social fundamento de políticas sociales universales.

FIGURA 3
RÉGIMEN DE DUALISMO INSTITUCIONALIZADO
(CON JERARQUIZACIÓN DE BENEFICIOS)



FUENTE: Elaboración propia.

BIBLIOGRAFÍA

- ATKINSON, Anthony B. (2016). *Desigualdad. ¿Qué podemos hacer?* México: Fondo de Cultura Económica.
- AUDITORÍA SUPERIOR DE LA FEDERACIÓN. (2014). *Evaluación número 1203: “Evaluación de la Política Pública de Pensiones y Jubilaciones”*. México: Auditoría Superior de la Federación/Cámara de Diputados.
- AZIZ NASSIF, Alberto. (1989). *El Estado mexicano y la CTM*. México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social-Ediciones de la Casa Chata, 32.
- BARBA SOLANO, Carlos E. (2004). *Régimen de bienestar y reforma social en México*. Serie Políticas Sociales, 92. Santiago de Chile: Naciones Unidas/Comisión Económica para América Latina.
- BARBA SOLANO, Carlos E. (2007). *¿Reducir la pobreza o construir ciudadanía social para todos? América Latina: regímenes de bienestar en transición al iniciar el siglo XXI*. Guadalajara, Jalisco: Universidad de Guadalajara.
- BARBA SOLANO, Carlos E. “Desigualdad y regímenes de bienestar: El régimen mexicano en transición”, inédito, 2018.
- BARBA SOLANO, Carlos E., y Enrique Valencia Lomelí. “La transición del régimen de bienestar mexicano: entre el dualismo y las reformas liberales”. *Revista Uruguaya de Ciencia Política* 22, núm. 2 (julio-diciembre, 2013): 47-76. Disponible en línea: <http://cienciassociales.edu.uy/departamentodecienciaspoliticas/wp-content/uploads/sites/4/2013/archivos/RUCP_vol%2022_no2_2013.pdf> [Consulta: 14 de febrero, 2019].
- BAYÓN, Cristina. (2015). *La integración excluyente. Experiencias, discursos y representaciones de la pobreza urbana en México*. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Sociales/Bonilla Artigas Editores.
- BENSUSÁN, Graciela. “Organizing Workers in Argentina, Brazil, Chile and Mexico: The Authoritarian-Corporatist Legacy and

Old Institutional Designs in a New Context”. *Theoretical Inquiries in Law* 17, núm. 1 (enero, 2016): 131-161.

BENSUSÁN, Graciela, y Kevin J. Middlebrook. (2013). *Sindicatos y política en México: cambios, continuidades y contradicciones*. México: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales México/Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco/Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

BIZBERG, Ilán. (2003). “Estado, organizaciones corporativas y democracia”. *México al inicio del siglo XXI: democracia, ciudadanía y desarrollo*, compilado por Alberto Aziz Nassif, 183-229. México: Centro de investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social/Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa.

BIZBERG, Ilán. (2012). “Brasil y México: dos tipos de capitalismo”. En *Estrategias económicas exitosas en Asia y en América Latina*, compilado por José Luis Calva, 169-185. México: Juan Pablos Editor/Consejo Nacional de Universitarios.

BRACHET-MÁRQUEZ, Viviane. (1996). *El pacto de dominación: Estado, clase y reforma social en México (1910-1995)*. México: El Colegio de México-Centro de Estudios Sociológicos.

CALVA, José Luis; Mildred Espíndola; y César Salazar López. (2012). “Rezago fiscal y posible homologación del ISR de México con sus socios del TLCAN”. En *Reforma fiscal integral*, coordinado por José Luis Calva, 165-182. México: Juan Pablos Editor-Consejo Nacional de Universitarios.

CASTEL, Robert. (2010). *El ascenso de las incertidumbres: trabajo, protecciones, estatuto del individuo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA. (2015). *Desarrollo social inclusivo: una nueva generación de políticas para superar la pobreza y reducir la desigualdad en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas/Comisión Económica para América Latina.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA. (2018). *Programas de transferencias condicionadas. Base de datos de programas*

- de protección social no contributiva en América Latina y el Caribe.* Naciones Unidas/Comisión Económica para América Latina. Disponible en línea: <<http://dds.cepal.org/bdptc/#es>> [Consulta: 10 de septiembre, 2018].
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA/INSTITUTO DE ESTUDIOS FISCALES. (2014). *Los efectos de la política fiscal sobre la redistribución en América Latina y la Unión Europea.* Colección Estudios, 8. Serie Estados de la Cuestión. Madrid: Programa EUROsocial.
- COMISIÓN NACIONAL DE PROTECCIÓN SOCIAL EN SALUD. (2010). *Catálogo universal de servicios de salud. CAUSES 2010.* México: Comisión Nacional de Protección Social en Salud.
- COMISIÓN NACIONAL DE PROTECCIÓN SOCIAL EN SALUD. (2016). *Catálogo universal de servicios de salud-CAUSES 2016.* México: Comisión Nacional de Protección Social en Salud.
- COMISIÓN NACIONAL DE PROTECCIÓN SOCIAL EN SALUD. (2017). *Sistema de Protección Social en Salud: elementos conceptuales, financieros y operativos. Informe de Resultados 2017.* México: Secretaría de Salud-Seguro Popular.
- COMISIÓN NACIONAL DEL SISTEMA DE AHORRO PARA EL RETIRO. (2017). *Estadísticas del registro electrónico de planes de pensiones 2017.* México: Secretaría de Hacienda y Crédito Público/Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro.
- CONSEJO INTERNACIONAL DE CIENCIAS SOCIALES/INSTITUTO DE ESTUDIOS DEL DESARROLLO/ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA EDUCACIÓN, LA CIENCIA Y LA CULTURA. (2016). *Los efectos de la política fiscal sobre la redistribución en América de las desigualdades y trazar vías hacia un mundo justo.* Ediciones UNESCO: París.
- CONSEJO NACIONAL DE EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA DE DESARROLLO SOCIAL. (2009). “Comunicado de prensa No.008/09. CONEVAL da a conocer la metodología oficial para la medición multidimensional de la pobreza en México”. México: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social.

CONSEJO NACIONAL DE EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA DE DESARROLLO SOCIAL. (2013). *Evolución estratégica de protección social en México*. México: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social.

CONSEJO NACIONAL DE EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA DE DESARROLLO SOCIAL. (2015). *Medición de la pobreza. Pobreza en México*. “Resultados de pobreza en México 2014 a nivel nacional y por entidades federativas”. México: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. Disponible en línea: <<http://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/PobrezaInicio.aspx>> [Consulta: 10 de septiembre, 2018].

CONSEJO NACIONAL DE EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA DE DESARROLLO SOCIAL. (2017). *Medición de la pobreza. Pobreza en México*. “Resultados de pobreza en México 2016 a nivel nacional y por entidades federativas”. México: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. Disponible en línea: <http://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Pobreza_2016.aspx> [Consulta: 10 de septiembre, 2018].

CONSEJO NACIONAL DE EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA DE DESARROLLO SOCIAL. (2018a). *Evolución de las líneas de bienestar y de la canasta alimentaria*. México: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. Disponible en línea: <<http://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Lineas-de-bienestar-y-canasta-basica.aspx>> [Consulta: 10 de septiembre, 2018].

CONSEJO NACIONAL DE EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA DE DESARROLLO SOCIAL. (2018b). Evaluación de la Política Social. Inventario Nacional CONEVAL de Programas y Acciones para el Desarrollo Social. México: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. Disponible en línea: <https://www.coneval.org.mx/Evaluacion/Paginas/inventario_nacional_de_programas_y_acciones_sociales.aspx> [Consulta: 10 de septiembre, 2018].

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Constitución publicada en el Diario Oficial de la Federación el 5 de febrero de

- 1917: 149-161. Disponible en línea: <<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/html/1.htm>> [Consulta: 25 de febrero, 2019].
- CORDERA, Rolando. (2017). *La perenne desigualdad*. México: Programa Universitario de Estudios de Desarrollo/Fondo de Cultura Económica.
- CORTÉS, Fernando. (2011). *Desigualdad económica y poder en México*. México: Comisión Económica para América Latina-Sede Subregional en México.
- CORTÉS, Fernando, y Delfino Vargas. (2017). “La evolución de la desigualdad en México: viejos y nuevos resultados”. *Revista de Economía Mexicana. Anuario UNAM*, núm. 2 (2017): 39-96.
- DANANI, Claudia. “Políticas sociales universales: una buena idea sin sujeto. Consideraciones sobre la pobreza y las políticas sociales”. *Sociedad* 37 (otoño, 2017): 77-94.
- DURÁN ARENAS, Luis. (2012). “Modelo institucional de atención a la salud en México”. En *Los determinantes sociales de la salud en México*, compilado por Rolando Cordera y Ciro Murayama, 574-616. México: Fondo de Cultura Económica-Universidad Nacional Autónoma de México.
- ESPING-ANDERSEN, Gøsta. (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- ESPING-ANDERSEN, Gøsta. (2000). *Fundamentos sociales de las economías postindustriales*. Barcelona: Ariel.
- ESPING-ANDERSEN, Gøsta, y John Myles. (2016). *Multidimensional Redistribution in Welfare States*. Disponible en línea: <www.researchgate.net> [Consulta: 8 de septiembre, 2018].
- EJÉRCITO ZAPATISTA DE LIBERACIÓN NACIONAL. (1994). *Enlace Zapatista*. “Al pueblo de México: las demandas del EZLN”. México. Disponible en línea: <<http://enlacezapatista.ezln.org.mx/1994/03/01/al-pueblo-de-mexico-las-demandas-del-ezln/>> [Consulta: 8 de septiembre, 2018].
- FARRERA ARAUJO, Javier. (1997). “Movimiento urbano popular y democracia: reclamo y prácticas internas”. En *La democracia de*

los de abajo en México, Jorge Alonso y Juan Manuel Ramírez Saíz, 147-182. México: La Jornada Ediciones/Universidad Nacional Autónoma de México/Consejo Electoral del Estado de Jalisco.

FILGUEIRA, Fernando. (2005). “Welfare and Democracy in Latin America: The Development, Crises and Aftermath of Universal, Dual and Exclusionary Social States”. Draft Working Document. Ginebra: The United Nations Research Institute for Social Development. Disponible en línea: <[http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/\(httpPublications\)/D1F612F7B-7D71534C1256FFF005447F7](http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/(httpPublications)/D1F612F7B-7D71534C1256FFF005447F7)> [Consulta: 8 de septiembre, 2018].

GARZA TOLEDO, Enrique de la. (1993). *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Económicas/Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.

GONZÁLEZ NAVARRO, Moisés. (1985). *La pobreza en México*. México: El Colegio de México-Centro de Estudios Históricos.

GORDILLO, Gustavo. (1988). *Campesinos al asalto del cielo. De la expropiación estatal a la apropiación campesina*. México: Siglo XXI/Universidad Autónoma de Zacatecas.

HAGGARD, Stephan, y Robert R. Kaufman. (2008). *Development, Democracy, and Welfare States: Latin America, East Asia, and Eastern Europe*. Princeton: Princeton University Press.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA. (2017). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Disponible en línea: <<http://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/?ps=Microdatos>> [Consulta: 10 de septiembre, 2018].

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA. (2018). *Banco de Información Económica*. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Disponible en línea: <<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>> [Consulta: 10 de septiembre, 2018].

- JUSTINO, Patricia, y Bruno Martorano. (2016). “Drivers and Dynamics of Inequalities Worldwide”. *Informe mundial sobre ciencias sociales 2016: afrontar el reto de las desigualdades y trazar vías hacia un mundo justo*, compilado por el Consejo Internacional de Ciencias Sociales/Instituto de Estudios del Desarrollo/Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura, 34-40. París: Ediciones UNESCO.
- LAUTIER, Bruno. (2004). “Les politiques sociales au Mexique et au Brésil: l’assurance, l’assistance, l’absence”. En *Brésil, Mexique. Deux trajectoires dans la mondialisation*, compilado por Bruno Lautier y Jaime Marques Pereira, 165-199. París: Éditions Karthala.
- MARICHAL, Carlos. (2012). “Reformas fiscales comparadas: una mirada retrospectiva”. En *Reforma fiscal integral*, compilado por José Luis Calva, 117-136. México: Juan Pablos Editor/Consejo Nacional de Universitarios.
- MARTINEZ FRANZONI, Juliana. “Welfare Regimes in Latin America: Capturing Constellations of Markets, Families, and Policies”. *Latin American Politics and Society* 50, núm. 2 (verano, 2008): 67-100.
- MORENO BRID, Juan Carlos, y Jaime Ros Bosch. (2010). *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana: una perspectiva histórica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- MUNDA GUTIÉRREZ, Mónica. (2016). “El sistema tributario mexicano en perspectiva histórica e internacional después de la reforma de 2013”. En *Nueva ronda de reformas estructurales en México. ¿Nuevas políticas sociales?*, coordinado por Enrique Valencia Lomelí y Gerardo Ordóñez Barba, 155-176. Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte.
- ORDÓÑEZ-BARBA, Gerardo Manuel. (2002). *La política social y el combate a la pobreza en México*. Colección Alternativas. México: Secretaría de Desarrollo Social-Oportunidades/Universidad Nacional Autónoma de México-Centro de Investigaciones Interdisciplinarias.

- PALMA, José Gabriel. “Homogeneous Middles *vs.* Heterogeneous Tails, and the End of the ‘Inverted-U’: The Share of the Rich Is What it’s all About”. Cambridge Working Papers in Economics, 1111. 2011. Disponible en línea: <<http://www.econ.cam.ac.uk/research-files/repec/cam/pdf/cwpe1111.pdf>> [Consulta: 6 de septiembre, 2018].
- PIKETTY, Thomas. (2013). *Le capital au XXI^e siècle*. París: Éditions du Seuil.
- POZAS HORCASITAS, Ricardo. (1993). *La democracia en blanco: el movimiento médico en México 1964-1965*. México: Siglo XXI.
- PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA. (2017). *Quinto Informe de Gobierno. México con responsabilidad global*. México: Presidencia de la República.
- RAMÍREZ SÁIZ, Juan Manuel. (1995). *Los movimientos sociales y la política: el Comité Popular del Sur en Guadalajara*. Guadalajara, Jalisco: Universidad de Guadalajara.
- REYGADAS, Luis. (2008). *La apropiación: destejendo las redes de la desigualdad*. Pensamiento Crítico/Pensamiento Utópico, 167. Rubí, Barcelona: Anthropos Editorial/México: Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.
- REYGADAS, Luis, y Alicia Ziccardi. (2010). “México: tendencias modernizadoras y persistencia de la desigualdad”. En *Presente y perspectivas: historia crítica de las modernizaciones*, compilado por Rolando Cordera, 250-309. Colección Historia, vol. 7. México: Fondo de Cultura Económica/Centro de Investigación y Docencia Económicas/Consejo Nacional para la Cultura y las Artes/Instituto Nacional de Estudios Históricos sobre la Revolución Mexicana.
- RUBIO, Blanca. (1987). *Resistencia campesina y explotación rural en México*. México: Ediciones Era.
- SCOTT ANDRETTA, John. (2015). “Seguridad social: fragmentación, desigualdad y oportunidades de reforma”. En *Situación actual y reforma de la seguridad social en México*, coordinado por

- Jesuswaldo Martínez Soria, 81-95. México: Senado de la República/Instituto “Belisario Domínguez”.
- SENADO DE LA REPÚBLICA-LX LEGISLATURA/UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO-INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS. (1940). “C. Gral. Manuel Ávila Camacho, Discurso de protesta como Presidente, 1 diciembre 1940”. En *Discursos presidenciales de toma de posesión*. Disponible en línea: <<https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2720/4.pdf>> [Consulta: 14 de septiembre, 2018].
- TORRES, Gabriel. (1997). “El derecho de ‘barzonear’ y sus efectos políticos”. En *La democracia de los de abajo en México*, compilado por Jorge Alonso y Juan Manuel Ramírez Sáiz, 265-292. Guadalajara, Jalisco: La Jornada Ediciones/Consejo Electoral del Estado de Jalisco/Universidad Nacional Autónoma de México.
- VALENCIA LOMELÍ, Enrique. (2016). “Las coaliciones promotoras de las reformas recientes de política social”. En *La heterogeneidad de las políticas sociales en México: instituciones, derechos sociales y territorio*, compilado por Óscar Alonso Martínez Martínez, Enrique Valencia Lomelí y Luis Ignacio Román Morales, 311-334. Vol. I. México: Universidad Iberoamericana/Tlaquepaque, Jalisco: Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente.
- VALENCIA LOMELÍ, Enrique. (2018). “Coalición reformista de mercado y transformación de las políticas económicas y sociales en México (1985-2017)”. En *Nuevas (y antiguas) estructuraciones de las políticas sociales en América Latina*, coordinado por Carmen Midaglia, Gerardo Ordóñez Barba y Enrique Valencia Lomelí, Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte/Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- VALENCIA LOMELÍ, Enrique; David Foust Rodríguez; y Darcy Teatreault Weber. “Sistema de protección social en México a inicios del siglo XXI”. Documento de proyecto. Santiago de Chile: Naciones Unidas/Comisión Económica para América Latina/Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo, 2012.

VÁSQUEZ COLMENARES, Pedro. (2012). *Pensiones en México: la próxima crisis*. México: Siglo XXI Editores.

WORLD HEALTH ORGANIZATION. (2018). *Classifications*. Disponible en línea: <<http://www.who.int/classifications/>> [Consulta: 6 de septiembre, 2018].

WOOD, Geof, e Ian Gough. "A Comparative Welfare Regime Approach to Global Social Policy". *World Development* 34, núm. 10 (octubre, 2006): 1696-1712.

Parte 3

La escuela

De la reproducción a la fragmentación social

La transición al nivel medio superior de educación en México Desigualdades en perspectiva vertical y horizontal (1965-2010)

EMILIO BLANCO*

INTRODUCCIÓN

En México, el acceso a la educación media superior (EMS) resulta fundamental en el análisis de la desigualdad de trayectorias educativas y de oportunidades de movilidad social. En las últimas décadas, este nivel ha experimentado una considerable expansión: de una cobertura neta de 23% en 1990, se ha alcanzado 62% en el ciclo 2016-2017. El volumen total de asistencia ha aumentado en alrededor de 300 000 alumnos en 1970 a poco más de 5 130 000 en el ciclo 2016-2017 (Weiss, 2012; Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación, 2018). Es de esperar que en los años venideros la EMS continúe expandiéndose.

Considerado el nivel mínimo necesario para insertarse adecuadamente en el mercado de trabajo (obligatorio a partir de 2012), es también el que presenta una menor tasa de absorción de secundaria: 80.4% (Solís, 2017); mayor tasa de abandono: 15.5%; y menor tasa de eficiencia terminal: 65.6% (Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación, 2018).

Como resultado, el porcentaje de jóvenes de 20 a 24 años que contaba con EMS completa en 2015, se estimó en 53.5%, con gran-

* El Colegio de México.

des disparidades cuando se comparan quintiles de ingreso.¹ Ello muestra que tanto el acceso como la continuación en EMS son procesos críticos donde la desigualdad social adquiere un carácter particularmente agudo.

Un hallazgo consolidado en la investigación internacional señala que —aun en contextos de rápida expansión educativa y mejora de condiciones de vida de la población— en los niveles medio superior y superior, el crecimiento del acceso coexiste con la persistencia de desigualdades sociales en las transiciones² (Blossfeld y Shavit, 1993). Ahora bien, esta transición “binaria” (sí/no) es sólo una primera dimensión —de tipo “vertical” si imaginamos que el avance en la trayectoria educativa se da “hacia arriba”—, en la que se manifiesta la desigualdad de oportunidades educativas.

Hay una segunda dimensión de la transición (denominada “horizontal”: Solís, 2013), que considera las diferencias en los tipos de escuela a los cuales se puede acceder.

Lo anterior es relevante porque la expansión de la EMS en México ha estado acompañada de una creciente diferenciación institucional, sobre todo en lo que se refiere a la gestión de las modalidades de la oferta educativa. Las opciones técnicas han ganado terreno frente a las opciones “generales”; asimismo, el crecimiento de la oferta estatal ha superado la oferta federal y la de las universidades (Benítez y Weiss Horz, 2015).

El panorama actual es el de un sistema muy heterogéneo y poco coherente internamente, con diferencias importantes en cuanto a calidad y prestigio de los programas, posibilidad de continuar a la universidad y reconocimiento en el mercado de trabajo.

De manera general, sabemos que los estratos sociales más bajos son los que acceden a las modalidades de EMS de menor prestigio,

¹ Quintil 1: 31.0%; Quintil 5: 77.8 por ciento.

² En el sentido más general —o, como diré más adelante, “vertical”—, por “transición” se entiende el acceso a un cierto nivel educativo, dado que se ha finalizado el nivel anterior. Por “tasa de transición” se entiende la relación (proporción, porcentaje) entre quienes efectivamente ingresan a un nivel y quienes están en condiciones de hacerlo en un determinado momento (quienes aprobaron el nivel anterior).

lo cual repercute en sus opciones educativas y laborales para el futuro. Teóricamente, ello puede ocurrir por múltiples mecanismos. Un papel central ocupan aquí las decisiones familiares e individuales: evaluación de costos directos e indirectos; anticipación de dificultades académicas y económicas para continuar estudiando.

También entran en juego aspectos institucionales que podrían contribuir a incrementar la desigualdad de oportunidades: la oferta educativa no tiene una distribución homogénea en el territorio, las ciudades grandes concentran las modalidades más prestigiosas; mientras que las ciudades pequeñas y las localidades rurales disponen de modalidades relativamente depreciadas.

Asimismo, hay una selectividad académica creciente en ingreso a las escuelas más prestigiosas de EMS, debido a la proliferación de los exámenes de ingreso, que podría influir en la desigualdad de oportunidades mediante la asociación entre origen socioeconómico y conocimientos evaluados.

A partir de lo anterior, en el presente trabajo se busca dilucidar cómo repercuten las desigualdades sociales³ en la transición al nivel medio superior, y cómo ha evolucionado esta influencia en el tiempo. El principal aporte del trabajo consiste en trascender la perspectiva “vertical” de la transición (que considera únicamente si los sujetos ingresaron o no a la EMS), para incorporar la diversificación institucional como una dimensión extra (“horizontal”), y preguntarse cómo ha evolucionado la influencia del origen social en el ingreso a estas opciones diferenciadas.

Asimismo, interesa desagregar los efectos del origen socioeconómico en sus componentes económico, educativo y ocupacional,

³ Por “desigualdades sociales” entiendo las diferencias en la ubicación de los individuos en el sistema de estratificación social, definido en su sentido más amplio: ocupación, educación e ingresos del hogar; región de nacimiento y residencia; género y condición étnica, entre otras formas de diferenciación. Denomino “desigualdad socioeconómica” la relacionada con el subconjunto de las primeras tres dimensiones mencionadas: ocupación, educación e ingresos.

En este trabajo, la desigualdad de oportunidades educativas, sea “vertical” u “horizontal”, se observa a través de las brechas entre dos grupos de alguna de las variables anteriores en la probabilidad de realizar una transición educativa de interés.

para arrojar luz sobre algunos de los procesos que podrían explicar las desigualdades observadas. Para ello se presentan los resultados de un análisis cuantitativo a partir de los datos del Módulo de Movilidad Social Intergeneracional (MMSI), levantado en 2016 por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

El resto del capítulo se estructura como sigue. En la segunda sección se plantea el contexto general de la EMS en México y se desarrollan las hipótesis que guían el trabajo. En la tercera se detalla el método y los datos utilizados. En la cuarta se presentan los resultados sobre:

- 1) las relaciones entre el origen social y la probabilidad de tránsito (vertical) a la EMS;
- 2) las relaciones entre componentes de la desigualdad socioeconómica (económico, educativo y ocupacional) y la probabilidad de tránsito a la EMS;
- 3) la distribución de la población entre opciones educativas de EMS según origen socioeconómico;
- 4) las relaciones entre el origen social y el ingreso diferenciado (horizontal) a la EMS;
- 5) las relaciones entre componentes de la desigualdad socioeconómica y el ingreso diferenciado a la EMS;
- 6) el cambio en el tiempo de la relación entre origen socioeconómico e ingreso diferenciado a la EMS.

Los resultados se discuten en la quinta sección.

I. PREGUNTAS E HIPÓTESIS

Para responder a la pregunta que guía este trabajo: ¿Es la diferenciación horizontal del sistema educativo de nivel medio superior una dimensión adicional en la desigualdad de oportunidades educativas?, en el presente capítulo será necesario mostrar —previamente y de manera empírica— en qué medida la transición “vertical” a la EMS reproduce las desigualdades de origen.

Una vez hecho lo anterior, se podrá cuantificar la desigualdad “horizontal” comparando las oportunidades de acceso a distintas modalidades de EMS de distintos grupos sociales.

Dentro de este marco, las preguntas específicas aparecen a continuación:

- ¿Influye el origen social en la probabilidad de acceso a distintas modalidades de EMS (diferenciación social de oportunidades de transición en la dimensión horizontal)?
- ¿Qué variables del origen social tienen mayor peso relativo en esta diferenciación de oportunidades? En particular, ¿qué peso relativo ejerce el origen socioeconómico para explicar las diferencias en las oportunidades de acceso diferenciado?
- ¿Cómo ha evolucionado la desigualdad socioeconómica en las diferencias mencionadas durante el periodo bajo estudio?
- ¿Cuál es el peso relativo de los distintos componentes de la desigualdad socioeconómica: (ingresos del hogar, educación de los padres, ocupación de los padres), sobre las oportunidades de acceso diferenciado?

Interesa considerar la diferenciación institucional en la EMS y su relación con la desigualdad social, dando por supuesto que la inserción en distintas modalidades de la EMS es relevante para las trayectorias educativas y destinos laborales. En dicho sentido, la desigualdad en la oportunidad de entrar a ciertas escuelas —incluso para los individuos que han logrado transitar a la EMS— se agregaría a la desigualdad previa en la oportunidad de transitar para contribuir a explicar la reproducción de posiciones sociales.

Con lo anterior se intenta abonar al debate sobre la relación entre expansión de oportunidades educativas y procesos de diferenciación interna del sistema que mantienen las ventajas de los grupos socialmente privilegiados.

Se ha sostenido que cuando un nivel educativo se masifica, los sectores medios y altos buscan estrategias de diferenciación dentro del mismo nivel, con el propósito de mantener su ventaja relativa (Lucas, 2001); tal diferenciación interna tenderá a reflejar las carac-

terísticas de la estratificación social. Dicha diferenciación no necesariamente resulta de acciones organizadas de ciertos sectores, pero puede tener como consecuencia la creación de opciones socialmente diferenciadas y diferenciadoras.⁴

En México —desde el inicio de la expansión de la EMS—, la apuesta a un sistema diferenciado se produjo desde el gobierno mismo, para combinar la ampliación de oportunidades con la formación de distintos perfiles, de acuerdo con las supuestas necesidades de la nación. Ahora bien, ello puede considerarse sólo en parte como resultado de un proceso “diseñado” desde instancias gubernamentales. En realidad, el proceso ha carecido de un plan general unificado (Ramírez, 2015); la oferta ha dependido de motivaciones y actores diversos, al punto de que —en la actualidad— se juzga críticamente la fragmentación e “indefinición” del nivel (Weiss, 2012).

Pese a que desde los años noventa se ha intentado contar con mayor coordinación institucional y se ha tendido hacia la homologación de programas (tendencia que derivó en la reforma de 2008), la constitución de un sistema coherente e integrado en la EMS está lejos aún de alcanzarse; el diseño actual del sistema es producto de decisiones emergentes e inconexas por parte de distintos actores.

Como ocurre en otros países, históricamente la principal división curricular ha sido entre la orientación general y la orientación técnica. La principal fuente de diferenciación en la EMS mexicana —sin embargo— no es curricular sino de gestión. En la oferta han participado y participan universidades autónomas federales y estatales, el Instituto Politécnico Nacional (IPN), el gobierno federal y los estados; estos últimos, administrando tanto servicios previamente federales: el Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica

⁴ La tesis de una diferenciación organizada para mantener privilegios y canales de movilidad social parece más adecuada para sociedades donde gran parte de la oferta educativa depende de grupos sociales, étnicos o religiosos claramente diferenciados, frente a un Estado relativamente débil, como es el caso de Estados Unidos (véase por ejemplo Collins, 1979). En cambio, para una sociedad donde la educación se expandió casi en su totalidad como resultado de la iniciativa estatal, dicho proceso puede entenderse mejor desde los actores al interior del Estado y sus motivos político-ideológicos.

(Conalep) y el Colegio de Bachilleres, como sus propios servicios (por ejemplo, el Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos (CECyTEs). A ello hay que sumar la participación del sector privado, también considerablemente diverso.

Como resultado, en la actualidad se cuenta con alrededor de 200 programas distintos, agrupados tanto en modalidades generales (bachilleratos vinculados con las universidades, el Colegio de Bachilleres, centros de estudios de bachillerato y preparatorias federales) como en modalidades técnicas (bachilleratos tecnológicos y profesional técnicos); desde finales de los años noventa, todas ellas con posibilidad de continuar a la universidad (Weiss, 2012).

Lo anterior parecería configurar una situación de estratificación institucional relativamente débil: no hay opciones terminales y — en principio— cualquier opción permite acceder a la universidad.

De todas maneras, ello se ve compensado por el hecho de que los bachilleratos pertenecientes a las instituciones de educación superior (IES) más prestigiosas como la UNAM, el IPN, la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL), la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM) o la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), cuentan con una ventaja importante para ingresar a dicho nivel (Guzmán Gómez y Serrano Sánchez, 2011).⁵

⁵ Considérese, por ejemplo, el complejo régimen de transición secundaria-media superior-superior en la Ciudad de México; en particular el caso de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) (semejante a lo que sucede con universidades autónomas de otras entidades de la república mexicana). Esta universidad ofrece además educación media superior (EMS) mediante la Escuela Nacional Preparatoria (ENP) y el Colegio de Ciencias y Humanidades (CCH). Para ingresar a dichas escuelas (las que tienen mayor demanda), los alumnos que están por egresar de la secundaria (con 14 o 15 años de edad) de la secundaria, deben rendir un examen denominado “concurso de asignación” que gestiona el ingreso a las 10 grandes opciones de EMS en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México. En la actualidad, alrededor de 310 000 alumnos presentan cada año este examen: 200 000 incluyen a las preparatorias de la UNAM como una de sus opciones; sólo 34 000 obtienen un lugar en ellas.

A diferencia de los alumnos de otras preparatorias, quienes provienen de dichas escuelas, al terminar pueden ingresar a la carrera de su elección en la UNAM, sin necesidad de presentar examen de admisión; sólo si cumplen con requisitos académicos menos exigentes: no haberse atrasado significativamente; tener promedio de calificaciones entre 7 y 9, según la asignatura elegida. Mediante este sistema (conocido como “pase reglamentado”), anualmente ingresan a la UNAM cerca de dos terceras partes del total de alumnos

Se trata, entonces, de un sistema estratificado, con diferencias importantes en la calidad de la enseñanza, que —sumadas a las diferentes oportunidades de acceso al nivel superior que ofrecen por diseño institucional— posiblemente lleven consigo consecuencias importantes sobre las oportunidades educativas y laborales posteriores.⁶

Además del alcance y características de la diferenciación cualitativa del sistema, lo fundamental en este punto consiste en identificar el grado en que el origen social y otras características adscriptivas influyen en la probabilidad de acceder a las distintas modalidades

en licenciatura. La tercera parte restante lo hace mediante el examen de admisión. Quienes vienen de otras preparatorias y desean entrar a la UNAM son, cada año, alrededor de 150 000, para quienes sólo se dispone de 13 000 lugares para ellos.

Lo anterior hace que las escuelas de educación media superior pertenecientes a la UNAM resulten particularmente atractivas, porque otorgan un camino menos incierto a la universidad y con mayor reconocimiento. Guzmán Gómez y Serrano Sánchez (2011) descubrieron que el ingreso a una preparatoria o Colegio de Ciencias y Humanidades (CCH) de la UNAM mediante el examen de la Comisión Metropolitana de Instituciones Públicas de Educación Media Superior (Comipems) resulta menos selectivo socioeconómicamente que el examen de ingreso al nivel superior. Solís (2014), por su parte, mostró que un estudiante proveniente de una Escuela Nacional Preparatoria (ENP) o CCH de la UNAM tiene —por esta razón— una probabilidad mucho mayor de ingresar a la UNAM en el nivel superior que estudiantes provenientes de otras instituciones.

Debido a lo anterior, es de esperar que el ingreso a las preparatorias de la UNAM resulte cada vez más selectivo. Los datos de dicha institución muestran que —en la última década— se ha incrementado la proporción de alumnos que entran por pase reglamentado y que cursaron educación básica en el sector privado; mientras que entre los alumnos que ingresan a la UNAM por examen, se produce el movimiento contrario: resulta cada vez mayor la proporción de quienes estudiaron en el sector público (Universidad Nacional Autónoma de México-Dirección General de Publicaciones, 2017).

⁶ Un indicador aproximado de las diferencias en la calidad de aprendizajes (o, alternativamente, en la segregación académica que logran las escuelas mediante sus mecanismos de ingreso) son las diferencias entre los resultados promedio de las pruebas del Plan Nacional para la Evaluación de los Aprendizajes (Planea). Considérese la situación de Lenguaje y Comunicación: las escuelas de administración estatal: el Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos (CECYTE), el Colegio de Bachilleres (Cobach), el Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica (Conalep) —no incorporadas a IES— obtuvieron en promedio 477 puntos en 2017, mientras que las escuelas del sistema autónomo (pertenecientes a una IES) obtuvieron 541 puntos: una diferencia promedio de 0.64 desvíos estándar (Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación, 2017). Un dato adicional muestra que la tasa de abandono en la modalidad profesional técnica en 2017 prácticamente duplicó (25.6%) a la del bachillerato general (13.7%) (Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación, 2018).

de educación. Un sistema educativo podría estar altamente diferenciado sin que ello estuviera relacionado con la desigualdad social. El problema surge cuando el acceso a dichas modalidades ha sido condicionado por características adscriptivas o fuertemente relacionadas con ellas, como el logro educativo.

En tal caso, podemos afirmar que el sistema se halla socialmente estratificado y que contribuye a la reproducción de la desigualdad. A la desigualdad vertical se agregaría, entonces, una dimensión horizontal que distribuye diferencialmente oportunidades de movilidad social, mediante la inserción en escuelas con distintos niveles de calidad y probabilidades de continuar a la universidad. Analizar esta dimensión de la desigualdad es el principal objetivo del presente capítulo.

Analíticamente, es posible pensar la transformación de la desigualdad social (y en particular, de la desigualdad socioeconómica) en desigualdades educativas horizontales, en esta transición, por medio de tres mecanismos:

- i)* desigualdades regionales en la oferta;
- ii)* desigualdad en expectativas laborales/educativas; y
- iii)* desigualdad de aprendizajes en un sistema de selección por exámenes.

En primer lugar, la oferta educativa de EMS no se distribuye de manera equitativa por regiones (Weiss, Antonio, Bernal, Guzmán, y Pedroza, 2017). Las grandes ciudades concentran las opciones más prestigiosas (especialmente las vinculadas a la IES), mientras que en las ciudades pequeñas y en las localidades rurales (si es que se dispone de algún tipo de oferta) se encuentran opciones que —aunque valiosas en términos locales— tienen un lugar subordinado en el contexto nacional: opciones técnicas, bachilleratos generales no vinculados a IES, telebachilleratos comunitarios.

En segundo lugar, las restricciones económicas de los individuos y sus familias son un determinante importante de sus estrategias tanto educativas como laborales. Los costos directos e indirectos de asistir a la escuela pueden inhibir el hecho de continuar en la educa-

ción, sobre todo en un nivel que sólo recientemente se hizo obligatorio. Además, las expectativas laborales y educativas de los jóvenes están condicionadas por los logros educativos y laborales de los padres.

Ahora bien, en un contexto de alta movilidad educativa como México, provenir de hogares con bajo nivel educativo probablemente no influya tanto en la expectativa de continuar a la EMS como en la modalidad en que se quiere hacerlo. La diferencia fundamental reside en si los individuos esperan de manera realista continuar a la universidad, y en cómo esta expectativa modela sus preferencias en el nivel medio superior.

Si la expectativa es negativa, sea por la anticipación de necesidades económicas o por otros motivos, los sujetos podrían escoger de antemano opciones que —aunque con menor posibilidad de continuar a la universidad— tuvieran menor exigencia académica. En cambio, quienes esperan asistir a la universidad deberían preferir opciones que maximizaran esta posibilidad, aunque fueran académicamente más exigentes.

En este punto entra el último mecanismo: la asignación a las distintas modalidades de educación media superior ocurre de manera creciente mediante exámenes de ingreso que evalúan conocimientos. Si bien a partir de la declaración de obligatoriedad de 2011 todos los estudiantes deberían tener asegurado un lugar, los exámenes aún se utilizan para distribuir a los alumnos entre las escuelas existentes, con la consecuencia de que los estudiantes con mejores resultados son asignados a las escuelas de mayor demanda.

La ausencia de criterios de compensación por desigualdades previas hace que —bajo un cariz meritocrático— este proceso legitime la desigualdad de oportunidades de aprendizajes como desigualdad de “aptitudes” y asigne a los alumnos con mayores ventajas, a escuelas con mayor calidad académica y oportunidades de transitar al nivel superior. Ello acarrea consecuencias directas sobre la trayectoria posterior de los estudiantes.⁷

⁷ Se ha encontrado que la asignación a una escuela “no deseada” —algo frecuente entre los jóvenes de sectores bajos— incrementa la probabilidad de abandono temprano (Solís, Rodríguez Rocha, y Brunet, 2013; Weiss, 2012).

A partir de las consideraciones anteriores, la hipótesis general de este trabajo consiste en que la expansión de la cobertura de EMS no se ha acompañado de una reducción significativa en el efecto del origen socioeconómico sobre las oportunidades de acceso, tanto vertical como horizontal. En otras palabras: la desigualdad socioeconómica se ha mantenido casi sin cambios pese a que otras dimensiones del origen social —principalmente en el género— han disminuido considerablemente su efecto.

Esta hipótesis se desagrega en tres postulados específicos:

- *Las diferencias horizontales en las modalidades de EMS son una fuente de estratificación per se*; esto es, operan como mecanismo de selección social, al configurarse como destinos con distintas probabilidades, según las características adscriptivas de los individuos. Concretamente, las oportunidades de acceso a las opciones privilegiadas del sistema (bachilleratos generales vinculados con una universidad, y bachilleratos del sector privado) serán mayores conforme se incrementa el nivel socioeconómico, se haya residido en localidades grandes, se tenga un color de piel más “claro”, y se provenga de una escuela privada.
- *La desigualdad socioeconómica tiene un efecto considerablemente mayor al de otras fuentes de desigualdad*. La mayor parte de las desigualdades relacionadas con la localidad de nacimiento, el color de piel, y el tipo de escuela secundaria, se explican en su mayor parte por su correlación con la desigualdad socioeconómica. La hipótesis aplica tanto para la desigualdad vertical como para la horizontal.
- *La desigualdad socioeconómica se ha mantenido relativamente constante en el tiempo, tanto para la transición vertical como para la horizontal*. Si bien el sistema se ha expandido y ha permitido la incorporación creciente de jóvenes de sectores populares, la presión cada vez mayor de jóvenes de estos mismos sectores que egresan de la secundaria —así como la mayor capacidad relativa por parte de los jóvenes de sectores medios de aprovechar las nuevas oportunidades—, ha derivado en un mantenimiento de las brechas de transición.

Debo aclarar que, en este trabajo, el origen socioeconómico de los individuos es observado en este trabajo mediante tres dimensiones:

- a) ingresos del hogar;
- b) nivel educativo del hogar; y
- c) posición ocupacional del jefe del hogar.

De aquí se deriva una cuarta hipótesis:

- Dado que el periodo bajo estudio es anterior a la obligatoriedad de la educación media superior (y dada la precariedad socioeconómica de buena parte de la población mexicana, relativamente estable en el tiempo), *resulta esperable que la dimensión de ingresos ejerza un efecto mayor al de las otras dos*. En otros términos, los costos directos e indirectos relacionados con la educación tendrían un efecto privilegiado dentro de la desigualdad socioeconómica.

Ahora bien, en el presente trabajo, el concepto *desigualdad social* incluye —además de la desigualdad socioeconómica y la desigualdad regional— otras dos dimensiones adscriptivas: el sexo y la condición étnica, ambas relevantes en el contexto mexicano. A ellas es necesario agregar una dimensión institucional cuasiadscriptiva: el tipo de educación básica cursada.

Pese a que en México las oportunidades de acceso a la EMS de hombres y mujeres son muy similares, es posible que el género influya en la desigualdad “horizontal”, al menos mediante tres mecanismos:

- Mayores expectativas respecto de la continuación al nivel superior, que pueden llevar a los hombres a opciones más “exigentes” (como las vinculadas con las IES);
- Diferentes expectativas respecto de los roles laborales, que pueden llevar en mayor medida a los hombres a las carreras “técnicas” (donde tienen preeminencia —aunque no exclusividad— las opciones industriales); y
- Distintas representaciones sobre el “riesgo moral” vinculado con la asistencia escolar en esta etapa del curso de vida, que podrían inclinar a las familias a enviar a las mujeres a opciones supuestamente más “protegidas”, como las del sector privado.

La condición étnica, por su parte, constituye un eje fundamental para entender la desigualdad educativa en México. Dadas las condiciones de marginación económica y social de la población indígena, estos jóvenes que ingresan a la EMS probablemente se integren en mayor medida en el sector público y —dentro de éste— en las modalidades menos demandadas. Cabe formular, empero, dos consideraciones.

Primero, buena parte de la desventaja vinculada con la condición indígena puede ser manifestación de sus condiciones socioeconómicas, no necesariamente de mecanismos actuales de discriminación racista o de irrelevancia cultural de la oferta educativa; ello implica que la desventaja específica relacionada con la condición étnica podría ser relativamente pequeña, o indistinguible de las determinaciones socioeconómicas.

Segundo, la fuerte selectividad académica a la que este grupo se encuentra sometido en los niveles previos podría manifestarse en dicha transición en un resultado contraintuitivo: a igualdad de condiciones socioeconómicas, los indígenas en riesgo de experimentar la transición podrían tener mayor probabilidad de acceder a opciones prestigiosas (bachilleratos pertenecientes a una IES) que sus pares mestizos.

Habitualmente, la condición étnica suele observarse mediante la autoadscripción o los rasgos lingüísticos. En el presente trabajo, debido a la baja proporción de individuos hablantes de lengua indígena que accedieron al nivel de EMS en la muestra, se decidió excluir el tratamiento de dicha variable. No obstante, el color de piel podría ser una dimensión significativa —poco estudiada con anterioridad— y que con los datos de que se dispone resulta ahora posible evaluar.

Exceptuando la división entre indígenas y mestizos, la racialización de la sociedad mexicana no se construye sobre la identificación de grupos claramente separados. Sin embargo, priva una jerarquización de los rasgos fenotípicos que discrimina en contra de quienes se identifican como “indígenas”. Dentro de tales rasgos, el color de piel podría tener un carácter preponderante.

Finalmente, hay otra forma de la desigualdad cuyas implicaciones sobre la transición a la EMS apenas se han estudiado en México, pero que resulta de extrema relevancia. La trayectoria educativa de los sujetos previa a la transición a la EMS también ha transcurrido por un sistema segmentado, formal e informalmente. En el nivel básico, las divisiones fundamentales son entre las escuelas del sector privado y el sector público; en este último, entre los turnos matutino y vespertino.

Hay elementos que apuntan a una asociación significativa entre estas características y los destinos en la transición a la EMS (Solís, 2014), que podrían responder tanto a diferencias en la calidad educativa de tales modalidades como a la segregación social y académica de los alumnos. Introducir, por tanto, dicho elemento en el análisis posibilita indagar en un mecanismo institucional de reproducción de la desigualdad previo a la entrada en la EMS.

A continuación se detallan las características de los datos y el análisis estadístico realizado para poner a prueba tales hipótesis.

II. DATOS Y MÉTODO

En este trabajo utilizo los datos del MMSI 2016 del INEGI. Levantado en los trimestres 3 y 4 de dicho año como un módulo de la Encuesta Nacional de Hogares (ENH), tuvo por objetivo recolectar información sobre la movilidad social intergeneracional de la población que contaba con entre 25 y 64 años. Tiene una cobertura nacional para las áreas rurales y urbanas, con un tamaño de muestra de 31 935 viviendas, así como información para 32 481 hogares (muestreo probabilístico en viviendas, estratificado, bietápico y por conglomerados).

La encuesta toma como unidades de observación a los residentes habituales entre 25 y 64 años de edad ($n=25\ 634$). Dados los objetivos del trabajo, la muestra inicial se restringió únicamente a quienes hubieran completado el nivel secundario (tercer año). Ello

dejó una muestra de 17 133 casos “en riesgo” de hacer la transición (66.8% de la muestra original).

No obstante, debido a que no todas las opciones de postsecundaria calificaban para la clasificación de modalidades utilizada en este trabajo (por ejemplo, escuelas normales o estudios técnicos con antecedentes de secundaria), fue necesario eliminar los casos que hicieron esta transición (1 611 casos extra, 9.4% del grupo en riesgo). La muestra efectiva, en consecuencia, resultó de 15 522 casos.

Como se estableció anteriormente, la desigualdad de oportunidades educativas (en particular, la desigualdad en la posibilidad de realizar una transición entre niveles) puede separarse en dos dimensiones: una vertical y una horizontal. Analíticamente, la vertical antecede a la horizontal; ambas pueden pensarse como “momentos” sucesivos de la desigualdad de oportunidades. La vertical refiere a la oportunidad de transitar a determinado nivel sin distinguir a qué tipo de escuela se transita.

Una vez hecha tal “primera” transición (es decir, dado que sabemos que la persona realizó la transición a *alguna* escuela), la dimensión horizontal constituye un segundo momento (aplicable únicamente a quienes realizaron la primera transición) referente a la desigualdad en la oportunidad de quedar en cierto tipo de escuelas.

Las dos variables dependientes utilizadas en los modelos no lineales corresponden a las dimensiones “vertical” y “horizontal” de la transición a la EMS. La primera, de tipo binario, indica simplemente si el individuo realizó o no la transición⁸ (dimensión vertical); es la que se utiliza en los dos primeros modelos (logísticos binomiales). La segunda, de tipo categórico, incluye —además del valor “0” para quienes no realizaron la transición— cinco categorías correspondientes a los tipos de escuela de EMS (dimensión horizontal); se utiliza en los tres modelos restantes, logísticos multinomiales.

⁸ En sentido estricto, esta variable es algo más exigente en términos de avance en la trayectoria que la simple realización de la transición a la EMS. Dado que se construyó con base en los años de escolaridad completos declarados por los entrevistados, en realidad la variable indica si el sujeto ingresó y *completó* el primer año de EMS. Por lo tanto, incluye permanencia en un tramo particularmente vulnerable a la deserción.

Los datos del MMSI permiten identificar cuatro grandes divisiones en la oferta educativa de este nivel:

- 1) sector público/privado;
- 2) orientación general/técnica;
- 3) escuelas pertenecientes/no pertenecientes a una institución de educación superior; y
- 4) turno matutino/vespertino.⁹

A partir de estas preguntas, y luego de realizar análisis preliminares con varias clasificaciones, se optó por construir una variable “dependiente” categórica, como sigue:

- 0 = No transitó a EMS (NT)
- 1 = Transitó a escuela pública, técnica, no perteneciente a IES¹⁰ (T)
- 2 = Transitó a escuela pública, técnica, perteneciente a IES (T-IES)
- 3 = Transitó a escuela pública, general, no perteneciente a IES (G)
- 4 = Transitó a escuela pública, general, perteneciente a IES (G-IES)
- 5 = Transitó a escuela privada (PR)

A continuación, se detallan las variables independientes.

- *Índice de orígenes sociales (IOS)*. Índice factorial¹¹ que integra tres dimensiones: máximo nivel educativo del hogar (variable *AnEsc*: años de escolaridad alcanzados por los padres de *ego* o el proveedor principal); nivel ocupacional (variable *Ocup*: escala de prestigio ocupacional ISEI del proveedor principal); y bienestar económico del hogar (variable *Bienes*: índice factorial construido a partir de la presencia/ausencia de un conjunto de bienes y servicios en el hogar

⁹ Esta última división no fue incorporada en el análisis, con el propósito de mantener el modelo relativamente simple.

¹⁰ Para simplificar la redacción, dichas escuelas en adelante serán referidas como “IES” y “no-IES”.

¹¹ El análisis factorial y las decisiones conceptuales y metodológicas implicadas fueron realizados por Patricio Solís, profesor-investigador de El Colegio de México.

del entrevistado). Todas las preguntas relacionadas con el origen social fueron referidas a los 14 años de edad de los entrevistados; de tal modo se cuenta con un punto fijo comparable en las historias de vida individuales.

- *Grupo de edad.* Los entrevistados fueron divididos en cuatro grupos según su edad en años cumplidos en el momento de la entrevista: 25-34; 35-44; 45-54; 55-64. Se trata, entonces, de individuos nacidos aproximadamente entre 1952 y 1991. Dado que la mayoría de las transiciones a la EMS ocurren entre los 15 y los 18 años de edad, el estudio abarca aproximadamente un periodo histórico de 45 años (1965-2010).
- *Sexo.* Se codificó como 0 = “Hombre”, 1 = “Mujer”.
- *Tamaño de la localidad de nacimiento.* Se codificó como 0 = “Localidad mayor a 50 000 habitantes”; 1 = “Localidad entre 2 500 y 50 000 habitantes”; 2 = “Localidad menor a 2 500 habitantes”.
- *Color de piel.* El cuestionario del MMSI incluyó una pregunta sobre el color autodeclarado de piel del rostro con base en la paleta de 13 colores del proyecto PERLA (Project on Ethnicity and Race in Latin America, 2010), ordenados de más “oscuro” a menos “oscuro”.
- *Tipo de secundaria cursada.* Se codificó como 0 = “Matutina”; 1 = “Vespertina”; 2 = “Privada”.

III. RESULTADOS

A. La desigualdad social en la transición al nivel medio superior (modelo 1)

Con el propósito de contextualizar la dimensión “horizontal”, se hace necesario realizar el análisis de la transición “vertical” a la EMS. Un análisis descriptivo muestra que quienes realizaron exitosamente esta transición representan 60,4% del total de quienes habían terminado la secundaria (cuadro 1). La ubicación en los quintiles de IOS introduce diferencias notorias en favor de los quintiles superiores. El resto de las variables sigue un patrón similar, aunque con diferencias menores. Repárese en que, aunque el acceso total a la

EMS ha crecido, en el periodo observado la probabilidad de transición *para quienes han terminado la secundaria* ha variado muy poco. Las nuevas incorporaciones apenas han sido suficientes para mantenerse a la par del crecimiento de los egresados de secundaria.

CUADRO 1
PORCENTAJES DE TRANSICIÓN AL NIVEL MEDIO SUPERIOR
(CONDICIONAL A LA FINALIZACIÓN DE SECUNDARIA)
POR DISTINTAS CARACTERÍSTICAS ADSCRIPTIVAS Y GRUPO
DE EDAD. INDIVIDUOS DE 25 A 64 AÑOS. MÉXICO 2016

		<i>Transitó a EMS</i>
<i>Quintiles IOS</i>	1	27.2
	2	37.7
	3	50.4
	4	67.5
	5	89.9
Sexo	Hombre	65.0
	Mujer	55.9
Localidad de nacimiento	>50 000	70.9
	2 500-50 000	67.1
	<2 500	46.2
Color de piel (grupos)	1	46.8
	2	57.2
	3	65.1
	4	66.5
Tipo de secundaria	P. matutina	64.5
	P. vespertina	42.9
	Privada	90.0
Edad (años cumplidos)	55-64	61.7
	45-54	57.0
	35-44	55.0
	25-34	66.3
<i>Total</i>		<i>60.4</i>

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos del MMSI 2016.

Con el propósito de valorar la incidencia relativa de los factores adscriptivos, así como para analizar su evolución en el tiempo, se estimó un modelo logístico binomial cuyos resultados se presentan en el cuadro 2.¹² El origen socioeconómico tiene un efecto muy pronunciado: un incremento de un desvío estándar se relaciona con un aumento de tres veces en los momios de realizar la transición.¹³

Tal efecto no se ha modificado sustantivamente a lo largo de las últimas cuatro generaciones (las interacciones entre origen social y edad no resultan significativas); en otras palabras: la desigualdad socioeconómica es persistente en el acceso a la media superior.

La desigualdad de género en contra de las mujeres de la primera generación se ha reducido hasta eliminarse en la generación más reciente. En el grupo de edad más viejo, ser mujer se asocia a una

¹² Formalmente, el modelo es:

$$\ln\left(\frac{\pi}{1-\pi}\right) = \alpha + \sum_s^{C-1} \beta_{1c} Edad + \beta_2 Mujer + \beta_3 IOS + \beta_4 Color + \sum_t^{L-1} \beta_{5t} Loc + \sum_s^{S-1} \beta_{6s} Secu + \sum_s^{C-1} \beta_{7c} Cohorte * IOS$$

Donde π es la probabilidad de realizar la transición; α , la constante; $\beta_{1..8}$ son los coeficientes asociados a cada variable, categoría o interacción. *Edad* representa variables *dummy* para $C - 1$ de las C categorías del grupo de edad. *Loc* representa variables *dummy* para $M - 1$ de las M categorías de localidad de nacimiento, y *Secu* representa variables *dummy* para $S - 1$ de las S categorías del tipo de secundaria cursada.

¹³ Los modelos logísticos se basan en predecir la probabilidad (p) de que ocurra un cierto evento. Por una razón extensa para ser expuesta aquí, resulta conveniente modelar el *momio* de un evento, $\frac{p}{1-p}$; es decir, la razón entre la probabilidad de que dicho evento ocurra y la probabilidad de que no ocurra. A su vez, para simplificar la interpretación, los

coeficientes de un modelo pueden expresarse como *razones de momios*: $\left(\frac{(p|X=1)}{1-(p|X=1)}\right) / \left(\frac{(p|X=0)}{1-(p|X=0)}\right)$,

donde 0 y 1 representan distintos valores de la variable independiente X .

Básicamente, la razón de momios indica en qué proporción cambia el momio de un evento cuando se produce un cambio unitario en la variable de interés, controlando por el resto de las variables del modelo. Por ejemplo, en el modelo presentado aquí, si la variable independiente “sexo” está codificada como 0 = Hombre y 1 = Mujer, una razón de momios igual a 2 implicaría que una mujer tiene *momios dos veces mayores* a los de un hombre de hacer la transición. En cambio, si la razón de momios fuera de 0.5, indicaría que una mujer tiene *la mitad de los momios* para realizarla.

probabilidad considerablemente menor de realizar la transición (lo que se refleja en el coeficiente de 0.36 de la variable “mujer”); empero, en las edades posteriores, dicho efecto se compensa (valores mayores a 1 en la interacción *Edad*Sexo*), lo que resulta en un incremento en la probabilidad de acceso de las mujeres para el grupo de edad más reciente (de 45.5% a 73.7%),¹⁴ al tiempo que la probabilidad de los hombres prácticamente no crece (de 70% a 76.2%).

El tamaño de la localidad, *per se*, no tiene una asociación significativa con la probabilidad de transición. En lo que al color de la piel se refiere, a los tonos más claros corresponde una mayor probabilidad de acceso, independientemente del origen social; pero se trata de un efecto pequeño en comparación con el del origen socioeconómico. No obstante, de todos modos resulta significativo —al igual que relevante— si se piensa que no puede explicarse por factores socioeconómicos; en otras palabras: que podría ser indicativo de procesos relacionados con la discriminación racial.

El tipo de secundaria a la que asistieron los sujetos ejerce efectos considerables en la transición: en comparación con haber asistido a una escuela pública matutina, haberlo hecho a una vespertina o nocturna reduce los momios en 55%; por su parte, haber asistido a una privada los incrementa en 86 por ciento.

¹⁴ Probabilidades estimadas para valores medios de las otras variables en el modelo.

CUADRO 2
 MODELO LOGÍSTICO DE TRANSICIÓN A EMS (VERTICAL)
 RAZONES DE MOMIOS
 INDIVIDUOS DE 25 A 64 AÑOS, MÉXICO 2016

Edad 1 (omitida)	
Edad 2	0.801 (1.30)
Edad 3	0.823 (1.17)
Edad 4	1.360 (1.84)
IOS	3.098 (7.43)**
Edad 1 # IOS (omitida)	
Edad 2 # IOS	0.903 (0.59)
Edad 3 # IOS	1.153 (0.86)
Edad 4 # IOS	1.171 (0.97)
Sexo (mujer)	0.359 (4.95)**
Edad 2 # Sexo	1.604 (1.99)*
Edad 3 # Sexo	1.829 (2.63)**
Edad 4 # Sexo	2.445 (3.89)**
Color	1.108 (3.52)**
Localidad > 50 000 (omitida)	
2 500 < Localidad < 50 000	1.104 (1.24)
Localidad < 2 500	0.878 (1.69)
Secundaria pública matutina (omitida)	
Secundaria pública vespertina	0.450 (12.36)**
Secundaria privada	1.860 (3.96)**
Constante	
N	14 697
Seudo R ²	0.21
BIC	383

* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$. Errores estándar entre paréntesis.

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos del MMSI 2016.

*B. Descomposición de efectos
del origen socioeconómico (modelo 2)*

Como se explicó en el apartado de datos (II), el índice de orígenes sociales está compuesto por tres dimensiones:

- nivel ocupacional (variable *Ocup*)
- nivel educativo (variable *AnEsc*) y
- nivel de bienestar económico (variable *Bienes*) del hogar

Si bien resulta conveniente mostrar sus efectos agregados para tener un panorama global, esto no arroja información acerca de los posibles mecanismos involucrados en la reproducción de la desigualdad. Es posible que cada una de estas dimensiones tenga efectos separados, mediante distintos mecanismos. Por lo tanto, indagar su grado de incidencia relativa y evolución en el tiempo puede resultar informativo para dilucidar las principales vías de reproducción de la desigualdad socioeconómica.

Se construyó un segundo modelo para observar únicamente los efectos de cada dimensión del IOS (estandarizada) y su interacción con el grupo de edad de los entrevistados. El resto de las variables incluidas en el modelo 1 fueron suprimidas.¹⁵

Los resultados se sintetizan en la gráfica 1,¹⁶ que presenta el tamaño del efecto de cada una de las variables que componen el ín-

¹⁵ De tal manera, el modelo adoptó la forma:

$$\ln\left(\frac{\pi}{1-\pi}\right) = \alpha + \sum_s^{C-1} \beta_{1c} Edad + \beta_2 AnEsc + \beta_3 Bienes + \beta_4 Ocup + \beta_5 Edad * AnEsc + \beta_6 Edad * Bienes + \beta_7 Edad * Ocup$$

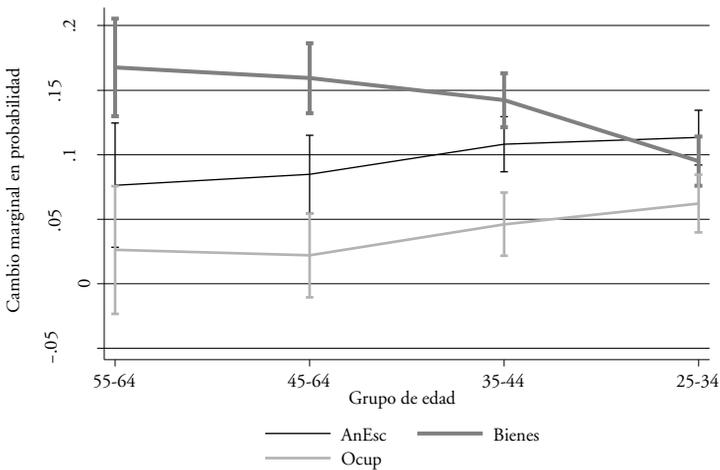
Donde π es la probabilidad de realizar la transición; α , la constante; *Edad* representa variables *dummy* para $C - 1$ de las C categorías del grupo de edad, y β_{1c} representa el conjunto de coeficientes para dichas variables; β_2 es el efecto neto de los años de escolaridad; β_3 es el efecto neto del bienestar del hogar; β_4 es el efecto neto del nivel ocupacional; y β_5 a β_7 representan los efectos de los referidos términos de interacción.

¹⁶ Por razones de espacio, se omiten las tablas con los coeficientes de este modelo y de los que le siguen. Los mismos están disponibles bajo pedido al autor de este trabajo.

dice de orígenes sociales sobre la probabilidad de transitar a la EMS.¹⁷ Se observa claramente que la principal barrera a la entrada a la educación media superior es económica (ingresos del hogar); le sigue la educativa; en tercer lugar, aparece la ocupacional. Ello sugiere que las decisiones sobre cursar este nivel habrían sido influidas más por la capacidad familiar de cubrir los costos de la educación que por aspectos educativos o culturales.

Dicha jerarquía, clara en los grupos de edad mayores, tiende a desaparecer en las generaciones más recientes, debido tanto a una reducción en el peso del factor económico como a un incremento en la influencia del nivel educativo y ocupacional del hogar.

GRÁFICA 1
 EFECTO MARGINAL SOBRE LA PROBABILIDAD DE TRANSITAR
 A EMS DEL MÁXIMO DE AÑOS DE ESCOLARIDAD
 ACUMULADOS EN EL HOGAR, EL BIENESTAR ECONÓMICO
 DEL HOGAR Y LA OCUPACIÓN DEL PROVEEDOR PRINCIPAL
 DEL HOGAR POR GRUPO DE EDAD
 INDIVIDUOS DE 25 A 64 AÑOS, MÉXICO 2016



FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos del MMSI 2016.

¹⁷ El tamaño del efecto se calcula como el cambio en la probabilidad de hacer la transición a la EMS, asociado a un cambio de una unidad (en este caso, un cambio de un desvío estándar) en cada variable independiente, manteniendo las otras variables en su promedio.

*C. Distribución de las opciones educativas
por características del origen social*

¿Qué panorama se obtiene al considerar la dimensión *horizontal* de la transición? El cuadro 3 muestra la distribución de individuos entre las modalidades de educación media superior, según distintos factores adscriptivos, controlando por la distribución de la opción “no transitó”.¹⁸

El origen socioeconómico (IOS) se relaciona considerablemente con el tipo de escuela a la que se ingresa, un primer indicador de estratificación “horizontal”. Esta desigualdad no sólo se refleja en la diferencia público/privado, sino que resulta muy marcada dentro del propio sector público.

Si se comparan los valores extremos del IOS (quintiles 1 y 5), tanto los porcentajes absolutos como las brechas entre ellos resultan virtualmente idénticos en el sector privado y en la opción de bachillerato general perteneciente a una IES:¹⁹ a mayor nivel socioeconómico, mayor porcentaje de individuos que cursan ambas modalidades. Un fenómeno similar se observa en la modalidad técnica IES. En cambio, en las modalidades públicas técnica y general no-IES, la relación con el IOS es la inversa.

El tamaño de la localidad y el color de piel muestran un comportamiento similar, pero con magnitud menor. Por su parte, el sexo no se asocia a diferencias significativas, salvo por la modalidad privada, que atrae a una proporción ligeramente mayor de mujeres.

La modalidad cursada en secundaria tiene una asociación destacada con los destinos en EMS. No hay diferencias significativas entre los turnos matutinos y vespertinos del sector público; pero asistir a una secundaria del sector privado incrementa notablemente la probabilidad de asistir a una preparatoria del mismo sector.

¹⁸ Cada categoría de las variables adscriptivas (filas en el cuadro) tiene un porcentaje distinto de individuos que no realizaron la transición. Este porcentaje se quitó del denominador para calcular la distribución entre escuelas de quienes sí realizaron la transición.

¹⁹ Una comparación más detallada entre estos dos niveles revela que el aumento en porcentaje relativo de acceso asociado al IOS es más paulatino para el bachillerato IES que para el sector privado, lo cual sugiere que hay una barrera económica significativa en este último.

CUADRO 3
 PORCENTAJE DE ACCESO A CADA MODALIDAD ESCOLAR EN EMS
 (DEL TOTAL DE QUIENES REALIZARON LA TRANSICIÓN)
 SEGÚN CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS Y EDUCATIVAS

<i>Totales</i>		<i>T</i>	<i>T-IES</i>	<i>G</i>	<i>G-IES</i>	<i>PR</i>	<i>Total</i>
		20.4	7.5	28.3	24.6	19.2	100
Quintiles IOS	1	23.5	3.9	50.8	10.8	11.0	100
	2	30.6	6.6	39.6	13.5	9.7	100
	3	25.7	7.9	34.7	19.2	12.6	100
	4	22.7	7.3	26.7	28.5	14.9	100
	5	14.0	8.0	21.2	28.7	28.0	100
Sexo	Hombre	20.4	8.5	27.7	26.3	17.0	100
	Mujer	20.5	6.3	28.9	22.6	21.6	100
Localidad	>50 000	14.7	8.7	23.2	31.2	22.2	100
	2 500-50 000	22.6	6.6	26.7	23.7	20.5	100
	<2 500	26.2	6.7	35.8	17.9	13.5	100
Color de piel	1	22.8	6.3	31.0	25.1	14.9	100
	2	21.6	8.7	30.1	23.3	16.3	100
	3	19.6	7.9	27.1	24.6	20.8	100
	4	18.2	5.0	25.6	26.8	24.5	100
Secundaria	P. matutina	21.9	7.7	31.4	25.3	13.7	100
	P. vespertina	23.4	8.9	27.8	27.1	12.9	100
	Privada	4.7	3.3	8.0	15.1	68.9	100
Grupo de edad	1	9.7	11.5	18.8	42.2	17.9	100
	2	16.0	10.0	24.7	31.1	18.3	100
	3	21.0	6.6	28.3	23.6	20.6	100
	4	24.6	6.1	32.2	18.2	18.9	100

Referencia: T = Técnica, no-IES; T-IES = Técnica, IES; G = General, no-IES; G-IES = General, IES; PR = Privada.

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos del MMSI 2016.

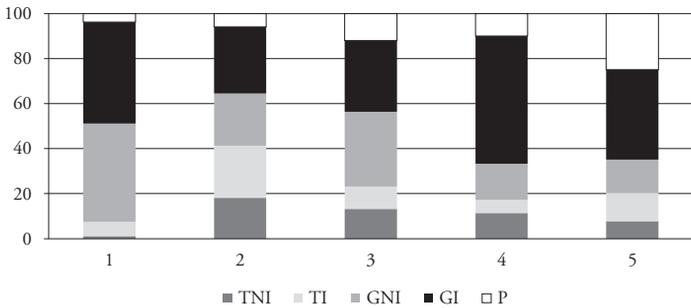
La evolución de la asistencia por grupos de edad corrobora lo reportado por otros investigadores (Benítez y Weiss Horz, 2015): un cambio hacia las modalidades públicas no-IES, que en el periodo considerado pasan de representar 28.5% a 56.8% del total. Prácticamente todo este incremento se ha dado a costa de una reducción

relativa de tamaño similar en las modalidades IES, mientras que el sector privado se ha mantenido constante. Dentro de las opciones no-IES, el mayor aporte al crecimiento obedece al sector técnico, mientras que la mayor disminución relativa en las opciones IES ha correspondido al bachillerato general.

Conviene detenerse en el punto para preguntarse si este crecimiento de las opciones no-IES se ha distribuido de manera equitativa a lo largo del espectro social. Las gráficas 2 y 3 ilustran cómo se distribuyen, en cada quintil del IOS, las opciones educativas para los grupos de edad “más viejo” y “más joven”, respectivamente. Pese a que el patrón general de desigualdad, que ubica a los sectores bajos en las opciones públicas no-IES, tiende a observarse en ambos grupos de edad, resulta mucho más claro en la más joven.

Es importante observar que todos los quintiles del IOS han incrementado sustancialmente la proporción de quienes ingresan a las opciones públicas no-IES. Sin embargo, el hecho de que la entrada de jóvenes de sectores bajos a las modalidades no-IES supere a la de los jóvenes de sectores altos a estas mismas opciones, podría haber resultado en un incremento en la estratificación social del sistema.

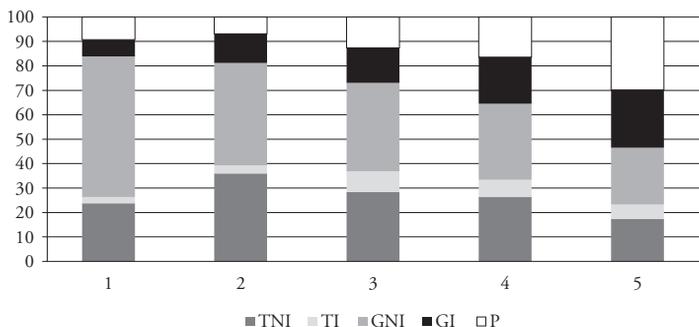
GRÁFICA 2
DISTRIBUCIÓN DE DESTINOS DE EMS POR QUINTILES DE IOS
(EADADES 55-64)



Referencia: T = Técnica, no IES; T-IES = Técnica, IES; G = General, no IES; G-IES = General, IES; PR = Privada.

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos del MMSI 2016.

GRÁFICA 3
DISTRIBUCIÓN DE DESTINOS DE EMS POR QUINTILES DE IOS
(EADADES 25-34)



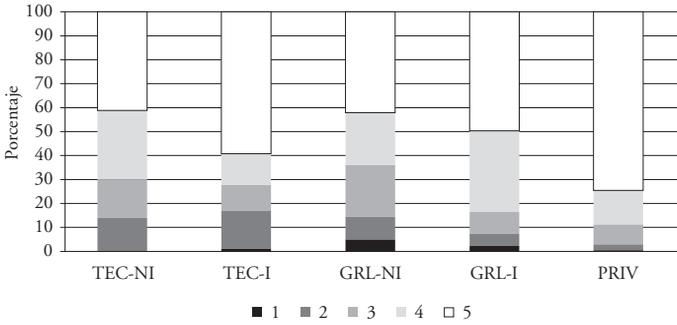
Referencia: T = Técnica, no-IES; T-IES = Técnica, IES; G = General, no-IES; G-IES = General, IES; PR = Privada.

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos del MMSI 2016.

Las gráficas 4 y 5 presentan los mismos datos, pero leídos transversalmente (composición social de cada opción educativa en los grupos de edad 55-64 y 25-34). Todas las opciones han experimentado en alguna medida diversificación social en el periodo observado: los quintiles inferiores representan proporciones relativamente mayores del total en las generaciones más jóvenes.

Sin embargo, el proceso ha sido muy diferente, según la modalidad que se considere. Las opciones técnicas y la general no-IES han sido las que más han incorporado a jóvenes de sectores bajos. Incluso la opción privada —relativamente elitista— ha diversificado de manera significativa su composición social. Lo más llamativo es que la opción general IES casi no ha cambiado su composición, pese al proceso general de ampliación de oportunidades y diversificación social de la EMS.

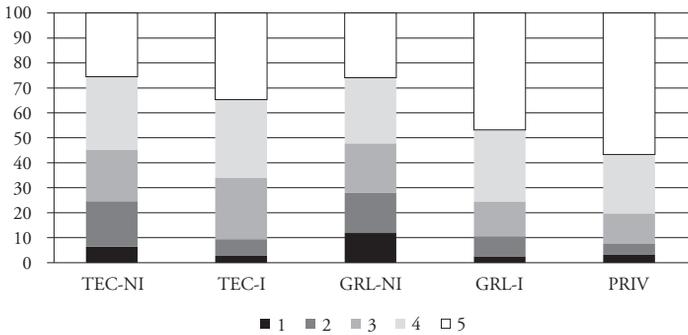
GRÁFICA 4
COMPOSICIÓN SOCIOECONÓMICA DE LAS MODALIDADES
DE EDUCACIÓN MEDIA SUPERIOR, POR QUINTILES DE ÍNDICE
DE ORÍGENES SOCIALES. INDIVIDUOS DE 55-64 AÑOS. MÉXICO, 2015



Referencia: T = Técnica, no-IES; T-IES = Técnica, IES; G = General, no-IES; G-IES = General, IES; PR = Privada.

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos del MMSI 2016.

GRÁFICA 5
COMPOSICIÓN SOCIOECONÓMICA DE LAS MODALIDADES
DE EDUCACIÓN MEDIA SUPERIOR, POR QUINTILES DEL ÍNDICE
DE ORÍGENES SOCIALES. INDIVIDUOS DE 25-34 AÑOS. MÉXICO, 2015



Referencia: T = Técnica, no-IES; T-IES = Técnica, IES; G = General, no-IES; G-IES = General, IES; PR = Privada.

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos del MMSI 2016.

*D. Efecto del origen socioeconómico
y otras características adscriptivas (modelo 3)*

Para explicar la desigualdad en la distribución de escuelas por origen socioeconómico de la sección anterior, se estimó un modelo logístico multinomial para la variable “horizontal” (ya detallada), incorporando como independientes el origen social y las restantes características adscriptivas. Dado que se trata de establecer un panorama general de la desigualdad de opciones educativas, este modelo no incluye todavía la cohorte de nacimiento.²⁰

A nivel general, todas las variables de este modelo se relacionan con la probabilidad de ingresar a distintas modalidades de EMS, excepto por el color de piel. El origen social cambia significativamente la probabilidad de ingresar a cada una de las modalidades educativas de la EMS (gráfica 6), con patrones diferentes, según de qué modalidad se trate.

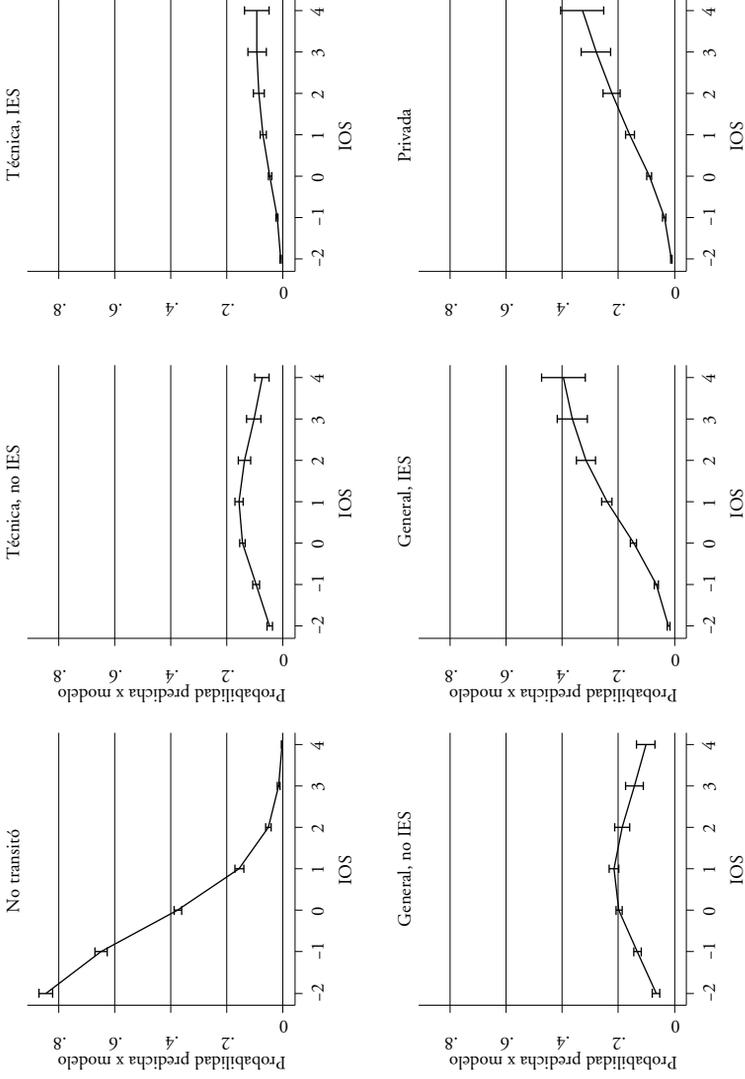
²⁰ Formalmente:

$$\ln\left(\frac{\pi_k}{\pi_K}\right) = \alpha + \beta_1 * IOS + \sum_l^{L-1} \beta_{2l} Loc + \beta_3 Sexo + \beta_4 Color + \sum_s^{S-1} \beta_{5s} Secu$$

para $k = 1, \dots, K - 1$, donde π_k es la probabilidad esperada de optar por la modalidad k , y α es la constante. $\beta_{1,\dots,5}$ son los coeficientes de regresión asociados a cada variable y categoría. *Loc* representa variables *dummy* para $M - 1$ de las M categorías de localidad de nacimiento, y *Secu* representa variables *dummy* para $S - 1$ de las S categorías del tipo de secundaria cursada. La K -ésima opción omitida es “no continuar” a la EMS.

GRÁFICA 6

PROBABILIDAD^a DE REALIZAR LA TRANSICIÓN A EMS POR TIPO DE ESCUELA Y VALORES DE IOS



^a Valores predichos por el modelo 3, manteniendo al resto de las variables en valores promedio.

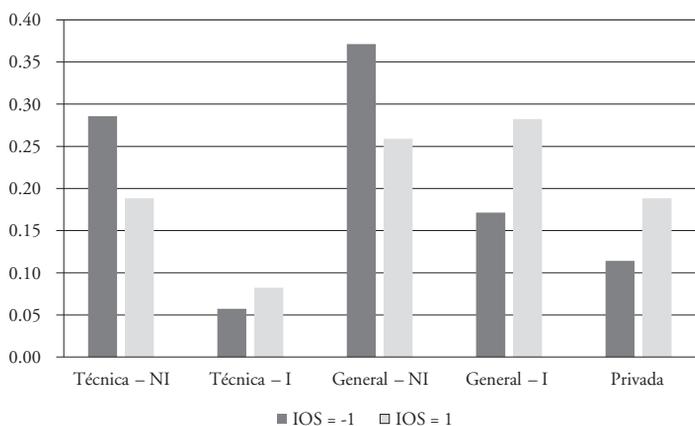
FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos del MMSI 2016.

En las modalidades no-IES (tanto técnicas como generales) el efecto tiene la forma de una “U” invertida: el origen social incrementa la probabilidad de entrar hasta un cierto punto (un desvío estándar por encima de la media), luego del cual la probabilidad comienza a descender. No se trata de opciones deseables para los sectores socioeconómicos superiores.

En cambio, en las modalidades IES (particularmente en la modalidad general) y en el sector privado, un incremento en el origen social incrementa continuamente la probabilidad de ingresar. Llama la atención que el sector público de escuelas generales IES muestra un comportamiento muy similar al del sector privado, lo cual corrobora su carácter socialmente selectivo.

Ahora bien, tales comparaciones están afectadas por las tasas de transición de cada grupo. A medida que se asciende en la escala social, el incremento en la tasa de transición hace que los jóvenes de sectores medio-alto tengan más probabilidad de entrar a *cualquier* tipo de media superior, comparados con los jóvenes de sectores más bajos. Al considerar las probabilidades relativas (esto es, controladas por el hecho de haber realizado la transición), se observa con mayor claridad la estratificación social de los destinos escolares (gráfica 7).

GRÁFICA 7
 PROBABILIDAD RELATIVA^a DE INGRESO A DISTINTAS MODALIDADES DE EMS,
 SEGÚN ORIGEN SOCIOECONÓMICO (IOS)



^a Valores predichos por el modelo 3, manteniendo al resto de las variables en valores promedio; sobre la base de quienes efectivamente realizaron la transición.

Referencia: T = Técnica, no-IES; T-IES = Técnica, IES; G = General, no-IES; G-IES = General, IES; PR = Privada.

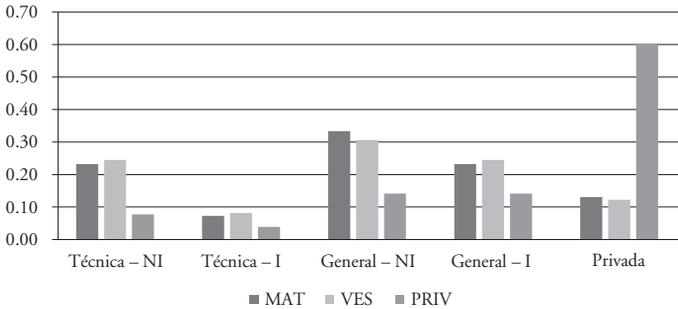
FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos del MMSI 2016.

Las probabilidades estimadas para dos puntos del espectro socioeconómico (ubicados a -1 y 1 desvíos estándar del promedio del IOS), se observa que mientras los jóvenes de sectores bajos tienen entre 40 y 60% más de oportunidad de entrar a escuelas no-IES que los jóvenes de sectores medio-altos, éstos cuentan con 40% más de posibilidad de entrar a una escuela general IES, o a una escuela privada.

Otro hallazgo importante consiste en que, luego de controlar por el origen social, el sector privado ejerce una influencia muy fuerte sobre el tipo de escuela. En particular, el acceso depende mucho de haber asistido a una escuela privada en la secundaria, lo cual sugiere que en la elección del sector privado intervienen preferencias no necesariamente determinadas por factores económicos (gráfica 8). Por su parte, la diferencia entre escuelas matutinas y vespertinas no introduce modificaciones significativas en los destinos.

GRÁFICA 8

PROBABILIDAD RELATIVA^a DE INGRESO A DISTINTOS TIPOS DE ESCUELAS DE MEDIA SUPERIOR, SEGÚN MODALIDAD DE ESCUELA SECUNDARIA



^a Valores predichos por el modelo 3, manteniendo el resto de las variables en valores promedio; sobre la base de quienes efectivamente realizaron la transición.

Referencia: MAT = Secundaria pública matutina; VES = Secundaria pública vespertina; PRIV = Secundaria privada.

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos del MMSI 2016.

E. Separación de dimensiones del IOS para la transición “horizontal” (modelo 4)

Los resultados de la sección anterior muestran que el origen socioeconómico aporta el mayor grado de explicación en la estratificación horizontal. ¿Qué panorama se obtiene cuando se observa la incidencia de las tres dimensiones del IOS por separado? Para ello se construyó un modelo logístico multinomial con estos tres componentes. Además, se incluyeron como controles el tamaño de la localidad y el tipo de secundaria cursada. La variable dependiente es la misma del modelo 3.²¹

La gráfica 9 presenta los efectos marginales de las tres variables que integran el IOS en la probabilidad de ingresar a cada tipo de escuela. En el eje X se ubica cada una de estas variables; en el eje Y, el efecto marginal (esto es, efecto atribuible a un cambio de una

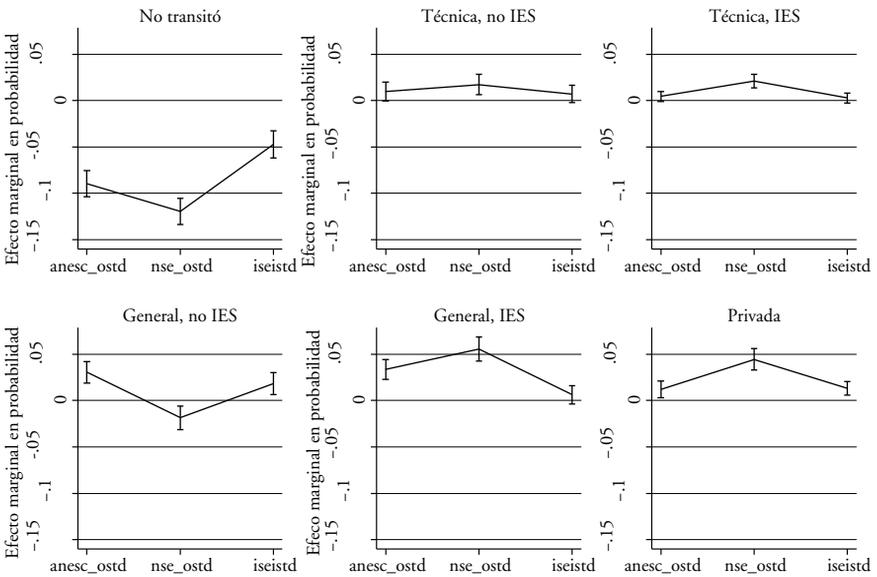
²¹ Formalmente:

$$\ln\left(\frac{\pi_k}{\pi_K}\right) = \alpha + \beta_1 AnEsc + \beta_2 Bienes + \beta_3 Ocup + \sum_i^{L-1} \beta_{4i} Loc + \sum_s^{S-1} \beta_{5s} Secu$$

unidad en estas variables) sobre la probabilidad de acceder a cada tipo de escuela, con el resto de las variables fijas en su promedio.

En lo tocante a no realizar la transición (cuadro superior izquierdo), el bienestar económico del hogar tiene la mayor fuerza explicativa (mayor valor negativo, que “previene” contra no hacer la transición), seguido de cerca por el nivel educativo del hogar; el *status* ocupacional del proveedor principal se ubica en tercer lugar (menor valor negativo).

GRÁFICA 9
EFECTO MARGINAL^a EN LA PROBABILIDAD DE TRANSITAR A EMS
POR TIPO DE ESCUELA Y DIMENSIÓN DEL IOS



Referencia: *anesc_ostd* = Años de escolaridad; *nse_ostd* = Bienestar económico del hogar; *iseistd* = Nivel ocupacional del hogar.

^a Valores predichos por el modelo 4, manteniendo al resto de las variables en valores promedio.

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos del MMSI 2016.

Prácticamente no hay diferencias en el peso de los factores en lo que refiere a la probabilidad de ingresar a escuelas técnicas (cuadros segundo y tercero de la fila superior): se trata de efectos positivos, aunque pequeños. En cambio, aparecen diferencias notorias en el peso del bienestar económico para el caso de las escuelas generales y privadas.

Los ingresos del hogar tienen una incidencia positiva en la probabilidad de entrar a la modalidad general-IES o al sector privado, mientras que la incidencia en el ingreso a un bachillerato general no-IES resulta ligeramente negativa. Es interesante la similitud de efectos económicos en dos modalidades que regulan de manera diferente su entrada (la privada, mediante cuotas; la general, por medio de exámenes).

Si en la modalidad privada dicho efecto puede ser directo, en la modalidad general habría que pensar en efectos indirectos (por ejemplo, la relación entre bienestar económico y aprendizajes, o entre bienestar económico y expectativas de prolongar la trayectoria escolar en la universidad, para lo cual la opción general IES constituye el mejor camino de entrada).

F. Cambios en las probabilidades vinculadas con el origen social (modelo 5)

¿Se han modificado los niveles de desigualdad socioeconómica en la distribución de opciones educativas a lo largo del tiempo? Para responder a tal pregunta, se estimaron tres modelos logísticos binomiales para cada uno de los pares de opciones educativas (público/privada; general/técnica; IES/no-IES) con las mismas variables independientes (grupo de edad, IOS, tamaño de localidad y tipo de secundaria).

Se optó por tres modelos separados debido a que la introducción de cuatro grupos de edad en un modelo con seis categorías en la variable dependiente corría el riesgo de arrojar resultados no significativos, debido a la reducción de la cantidad de casos en cada casilla.²²

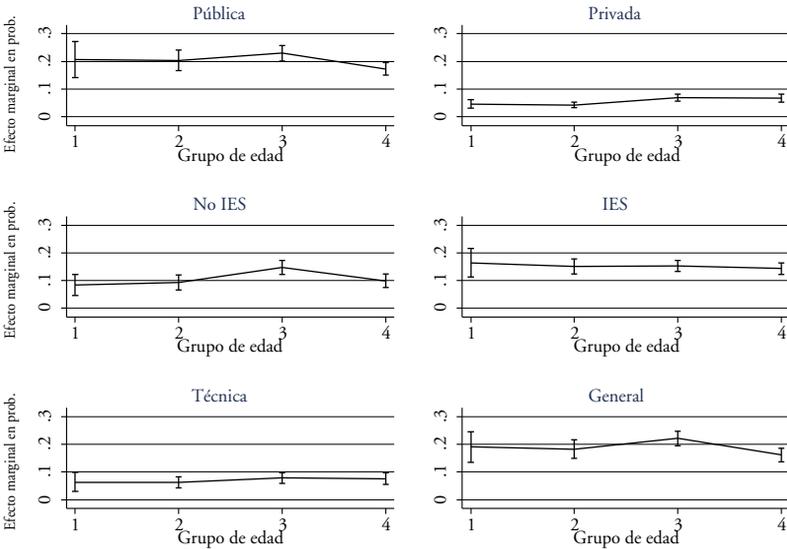
La gráfica 10 presenta la estimación de los efectos marginales del IOS para cada modelo; esto es, para la entrada en las distintas modalidades de media superior. Para simplificar la lectura, se omitió la opción “no transitó”. En la primera fila se presenta la división

²² En consecuencia, cada modelo quedó con la forma:

$$\ln\left(\frac{\pi}{1-\pi}\right) = \alpha + \beta_1 Cohorte + \beta_2 IOS + \beta_3 Cohorte * IOS + \sum_l^{L-1} \beta_{4l} Loc + \sum_s^{S-1} \beta_{5s} Secu$$

público/privado. En la segunda, la división no-IES/IES. En la tercera, la división técnico/general.

GRÁFICA 10
EFECTO MARGINAL^A DEL ORIGEN SOCIOECONÓMICO
EN LA PROBABILIDAD DE TRANSITAR A EMS
POR TIPO DE ESCUELA Y GRUPO DE EDAD



Referencia: 1 = 55-64; 2 = 45-54; 3 = 35-44; 4 = 25-34.

^a Valores predichos por el modelo 5, manteniendo el resto de las variables en valores promedio.

FUENTE: Elaboración propia con base en los microdatos del MMSI 2016.

El principal resultado radica en que no ha habido tendencias de cambio significativas en la incidencia del origen social a ninguna de las opciones de entrada; el peso del origen socioeconómico en los destinos dentro de la EMS se habría mantenido relativamente sin cambios a lo largo del tiempo. De la misma manera que en la dimensión vertical, el panorama que surge en la dimensión horizontal resulta de desigualdad persistente.

CONCLUSIONES

Este trabajo aborda la incidencia del origen social en las dimensiones vertical y horizontal de la transición a la EMS, así como su cambio en el tiempo. Las hipótesis propuestas podrían unificarse bajo el rótulo “desigualdades educativas persistentes”. El argumento de fondo es: la expansión de la EMS se ha dado mediante respuestas emergentes e inconexas frente a la demanda de un volumen creciente de egresados de la secundaria.

Lo anterior ha tenido como primera consecuencia que la oferta “acompañe” el incremento en la demanda, pero que no la supere; por ello las tasas de transición condicionales a la finalización de la secundaria se mantienen relativamente estables en el transcurso del periodo analizado (1970-2010). Ello explicaría —al menos en parte— que la desigualdad socioeconómica en la transición “vertical” no experimenta cambios significativos en el tiempo, ya que las probabilidades relativas de jóvenes ubicados en distintos sectores sociales se mantienen virtualmente idénticas.

La proporción de jóvenes en EMS provenientes de sectores sociales bajos se ha incrementado, pero en igual medida lo ha hecho la proporción de jóvenes de sectores superiores. En un contexto caracterizado por la persistencia de la desigualdad socioeconómica, la expansión del nivel medio superior habría ocurrido sin compensar sus efectos.

No todo permanece igual, sin embargo. El efecto del origen socioeconómico ha experimentado una recomposición interna: los ingresos del hogar han perdido peso en favor del logro educativo de los padres. La entrada a la EMS continúa siendo selectiva, pero los mecanismos podrían estar cambiando.

¿Qué factores pueden explicar dicha transformación? Al parecer, el declive de las barreras económicas puede atribuirse a la creciente proporción de habitantes en ciudades, así como a la llegada de la oferta de EMS a regiones previamente no cubiertas (sobre todo a contextos rurales o pueblos pequeños, donde era necesario trasladarse para cursar EMS en otra ciudad, con los costos que ello traía

consigo), al igual que la expansión de las becas para cursar este nivel. Transitar a la EMS ya no sería una opción tan onerosa para muchas familias de bajos ingresos.

En compensación, la generalización de los exámenes de ingreso (como respuesta institucional frente a la demanda creciente) podría haber incrementado el peso de las barreras educativas, bajo el supuesto de que el nivel educativo de los padres es indicador de su capacidad para transmitir ventajas educativas a los hijos.

La desventaja ante las pruebas “meritocráticas” de los jóvenes de hogares con menor aprovechamiento escolar estaría cancelando los efectos positivos sobre la equidad, derivados de una oferta de EMS más accesible y del sistema estatal de apoyos mediante becas.

En la dimensión “horizontal” de la transición, los antecedentes sugieren que la desorganización en el modo de expansión de la EMS a nivel nacional ha derivado en un sistema fuertemente diferenciado en dimensiones como el prestigio, la oferta académica y la oportunidad de acceso a la universidad. La división más clara resulta entre modalidades vinculadas/no vinculadas a una IES.

El atractivo de las primeras —al facilitar la entrada al nivel superior mediante vías de pase reglamentado— podría repercutir en la desigualdad socioeconómica, mediante dos mecanismos.

En primer lugar, por autoselección: los hijos de hogares relativamente más educados y con mayores ingresos, con mayores expectativas y posibilidades de continuar estudiando en la universidad, tenderían a elegir las preparatorias que les facilitarían este acceso.

En segundo, por la selectividad académica de tales escuelas, creciente a medida que se incrementa el egreso de la secundaria, y que constituye un modo de selectividad social encubierta, debido a las mayores oportunidades educativas que han tenido los hijos de los estratos superiores.

La mayor parte del crecimiento del sistema EMS ha tenido lugar por la incorporación de jóvenes a las modalidades no-IES; ello es común en todos los estratos sociales, aunque más claramente en los inferiores. Como consecuencia, casi todas las modalidades de EMS se han vuelto socialmente más heterogéneas. La excepción es la modalidad

general vinculada con IES, casi tan selectiva como el sector privado. El origen social se asocia con la entrada a estas dos modalidades de una manera similar, y con una fuerza mayor a la que tiene sobre el ingreso a otras opciones.

Lo intrigante es que ambos sistemas cuentan con mecanismos distintos de selección. En el sector privado lo esperable sería que la barrera económica ejerciera el mayor efecto (dado que debe pagarse una colegiatura); mientras que en la modalidad general IES, tendría que ser la barrera educativa (mediante la relación entre capital educativo del hogar y resultado en los exámenes de ingreso).

Ahora bien, si ello fuera así, cabría esperar una diferencia importante en la composición de los efectos del origen socioeconómico sobre la entrada a ambas modalidades (mayor efecto de lo económico en el sector privado, y mayor efecto de lo educativo en la modalidad general IES).

En cambio, se observa una estructura de efectos muy similar: la variable que más afecta la posibilidad de ingresar a una escuela privada o a una general IES es el ingreso económico del hogar, seguido por el capital educativo. Una posible respuesta a este interrogante: en el sector público, la elevada selectividad económica se explica por la combinación de dos mecanismos.

Primero, la asociación entre bienestar económico y los costos de continuar estudiando al nivel superior, que hace que en los estratos más altos ello se contemple como posibilidad factible, y por lo tanto que sean mayores los incentivos relativos para transitar a una escuela que maximice dicha posibilidad.

Segundo, la asociación entre bienestar económico y resultados educativos en los exámenes que —independientemente del nivel educativo de los padres— permite a los jóvenes de hogares más prósperos contar con una mejor preparación para los exámenes de ingreso; considérese, por ejemplo, la asistencia a escuelas privadas o la posibilidad de pagar cursos de preparación efectivos previos al examen.

En lo tocante a la evolución de los efectos del origen socioeconómico, debe tenerse en cuenta que, si bien a partir de los años noventa la EMS se volvió menos estratificada (por la desaparición de los mo-

delos “terminales”), también se volvió más selectiva, al menos para distribuir a los alumnos entre escuelas, como consecuencia de la generalización de los exámenes de ingreso. Es probable que estos procesos hayan tenido efectos contrapuestos, lo que en términos generales ha mantenido sin alteración el efecto del origen socioeconómico sobre la probabilidad de ingresar a dichas escuelas.

De manera adicional, se encontró que otros factores adscriptivos, como la localidad de nacimiento y el color de piel —aunque tienen efectos propios sobre las dimensiones vertical y horizontal de la transición—, son considerablemente menores a los del origen socioeconómico. Ello no significa de entrada que puedan descartarse mecanismos racistas de exclusión educativa u otros específicamente vinculados con el territorio. El problema radica en que su asociación con el origen social es tan fuerte que resulta difícil separar ambos efectos con instrumentos transversales de tipo observacional.

El género merece consideración aparte. Si bien en las cohortes más viejas ser mujer se asociaba a una probabilidad mucho menor de transitar a la EMS, con el tiempo tal diferencia se ha reducido hasta ser prácticamente inexistente. A ello se agrega que el género no introduce diferencias de peso en la probabilidad de ingreso diferenciado a la EMS.

Lo anterior muestra que en pocos años desigualdades al parecer fundantes del *statu quo*, y supuestamente sostenidas por dinámicas culturales (como el orden de género), pueden reducirse de manera significativa. En cambio, la desigualdad vinculada con recursos económicos y educativos, resulta mucho más difícil de revertir.

BIBLIOGRAFÍA

- BENÍTEZ, Germán Sergio, y Eduardo Weiss Horz. (2015). “Educación media superior: oferta actual y desafíos para la universalización de su cobertura”. En *Desafíos de la educación media superior*, coordinado por Rodolfo Ramírez, 15-80. México: Instituto “Belisario Domínguez”/Senado de la República-Legislatura LXIII.
- BLOSSFELD, Hans-Peter, y Yossi Shavit. (1993). “Persisting Barriers: Changes in Educational Opportunities in Thirteen Countries”. En *Persistent Inequality: Changing Educational Attainment in Thirteen Countries*, editado por Yossi Shavit y Hans-Peter Blossfeld, 1-23. Boulder, Colorado: Westview Press.
- BOUDON, Raymond. (1973). *La desigualdad de oportunidades: la movilidad social en las sociedades industriales*. Barcelona: Laia.
- BOURDIEU, Pierre, y Jean-Claude Passeron. (1981). *La reproducción: elementos para una teoría del sistema de enseñanza*. Barcelona: Laia.
- BREEN, Richard, y John H. Goldthorpe. (1997). “Explaining Educational Differentials: Towards a Formal Rational Action Theory”. *Rationality and Society* 9, núm. 3 (agosto): 275–305.
- COLLINS, Randall. (1979). *The Credential Society: An Historical Sociology of Education and Stratification*. Nueva York: Academic Press.
- GAMBETTA, Diego. (1987). *Were They Pushed or Did They Jump? Individual Decision Mechanisms in Education*. Serie Studies in Rationality and Social Change. Cambridge: Cambridge University Press.
- GUZMÁN GÓMEZ, Carlota, y Olga Victoria Serrano Sánchez. “Las puertas del ingreso a la educación superior: el caso del concurso de selección a la licenciatura de la UNAM”. *Revista de la Educación Superior* 40, núm. 157 (enero-marzo, 2011): 31-53.
- INSTITUTO NACIONAL PARA LA EVALUACIÓN DE LA EDUCACIÓN. (2017). *Planea. Resultados Nacionales 2017. Educación Media*

Superior. Lenguaje y Comunicación Matemáticas. Textos de Divulgación. México: Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación-Plan Nacional para la Evaluación de los Aprendizajes. Disponible en línea: <<http://publicaciones.inee.edu.mx/buscador-Pub/P2/A/328/P2A328.pdf>> [Consulta: 13 de marzo, 2019].

INSTITUTO NACIONAL PARA LA EVALUACIÓN DE LA EDUCACIÓN. (2018). *Panorama educativo de México 2017. Indicadores del Sistema Educativo Nacional 2017. Educación básica y media superior*. Indicadores Educativos. México: Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación. Disponible en línea: <<http://publicaciones.inee.edu.mx/buscadorPub/P1/B/116/P1B116.pdf>> [Consulta: 13 de marzo, 2019].

LUCAS, Samuel R. “Effectively Maintained Inequality: Education Transitions, Track Mobility and Social Background Effects”. *American Journal of Sociology* 106, núm. 6 (mayo, 2001): 1642-1690.

RAMÍREZ, Rodolfo. (2015). “Introducción”. En *Desafíos de la educación media superior*, coordinado por Rodolfo Ramírez, 9-14. México: Instituto “Belisario Domínguez”/Senado de la República.

SOLÍS, Patricio. “Desigualdad vertical y horizontal en las transiciones educativas en México”. *Estudios Sociológicos* 31, número extraordinario (2013): 63-95.

SOLÍS, Patricio. (2014). “Desigualdad social y efectos institucionales en las transiciones educativas”. En *Caminos desiguales: trayectorias educativas y laborales de los jóvenes en la Ciudad de México*, coordinado por Emilio Blanco, Patricio Solís y Héctor Robles, 71-106. Otros Textos de Evaluación. México: El Colegio de México/Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación.

SOLÍS, Patricio. (2017). “La transición de la secundaria a la educación media superior en México: el difícil camino a la cobertura universal”. *Perfiles Educativos* 40, núm. 159 (enero-marzo): 66-89.

SOLÍS, Patricio; Eduardo Rodríguez Rocha; y Nicolás Brunet. (2013). “Orígenes sociales, instituciones, y decisiones educativas en la

- transición a la educación media superior: el caso del Distrito Federal”. *Revista Mexicana de Investigación Educativa* 18, núm. 59 (octubre-diciembre): 1103-1136.
- STOCKÉ, Volker. “Explaining Educational Decisions and Effects of Families’ Social Class Position: An Empirical Test of the Breen-Goldthorpe Model of Educational Attainment”. *European Sociological Review* 23, núm. 4 (septiembre, 2007): 505-519.
- UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO/DIRECCIÓN GENERAL DE POBLACIÓN. (2017). *Estudio comparativo del perfil de ingreso de los alumnos de bachillerato y licenciatura de la UNAM. Ciclos escolares 2006-2007 a 2015-2016*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- WEISS, Eduardo. “La educación media superior en México ante el reto de su universalización”. *Archivos de Ciencias de la Educación* 6, núm. 6 (2012). Disponible en línea: <<http://www.archivosdeciencias.fahce.unlp.edu.ar/>> [Consulta: 13 de marzo, 2019].
- WEISS, Eduardo. (2015). “El abandono escolar en la educación media superior: dimensiones, causas y políticas para abatirlo”. En *Desafíos de la educación media superior*, coordinado por Rodolfo Ramírez, 81-160. México: Instituto “Belisario Domínguez”/Senado de la República.
- WEISS, Eduardo; Lilia Antonio; Enrique Bernal; Cyntia Guzmán; y Paola Pedroza. “El telebachillerato comunitario: una innovación curricular a discusión”. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos* 47, núms. 3-4 (2017): 7-26.
- WILLIS, Paul. (2016) [1978]. *Learning to Labour: How Working Class Kids Get Working Class Jobs*. Nueva York: Routledge.

Expansión educativa en México y nuevas desigualdades de clase

GONZALO A. SARAVI*

INTRODUCCIÓN¹

La desigualdad significa no sólo la presencia de niveles dispares en variables unidimensionales y cuantificables entre los individuos que componen una sociedad. Es decir, ella no se agota en la cantidad de ingresos recibidos, el monto de la riqueza acumulada, los años de escolaridad cursados, contar o no con seguro de salud o algunos otros bienes y servicios socialmente valorados. Sin duda, todas estas dimensiones expresan desigualdades entre los individuos, pero no nos permiten elaborar ni saber mucho más sobre las implicaciones que la desigualdad tiene en sus vidas.

La importancia estadística no necesariamente coincide con la importancia sociológica, lo cual en parte es atribuible a la diferencia entre un análisis del dato aislado y otro que privilegia su inserción en una configuración social más amplia (Eliás y Scotson, 2016). Para seguir en la línea de Eliás, un análisis figuracional de la desigualdad, que se enriquezca, pero a la vez expanda y signifique los aportes estadísticos, requiere trascender la perspectiva unidimensional, individual

* Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS).

¹ Este capítulo se nutre de hallazgos del proyecto de investigación “Espacios de Pertenencia Escolar” (EPES), financiado por el Fondo Sectorial de Investigación para el Desarrollo Social, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología-Secretaría de Desarrollo Social (2016-1-276380).

y cuantificable, para poder asumir así su carácter multidimensional, relacional y experiencial. Dicho en otros términos, la desigualdad socio-económica no se agota en la distribución del ingreso, sino que permea toda una experiencia de clase.

Esta observación inicial resulta especialmente apropiada para el tema que nos ocupa. Más allá de la centralidad y el carácter determinante que asume la desigualdad de recursos, la medición y magnitud de algunas de tales variables no siempre se condice con la experiencia colectiva de la desigualdad. La desigualdad como experiencia se expresa en espacios y formas de residencia, educación o asistencia médica, en trayectorias vitales y biografías, en prácticas y ámbitos de sociabilidad, en jerarquías y valoraciones sociales, sólo por mencionar algunas entre muchas otras de sus dimensiones menos tangibles. La educación es, precisamente, un caso paradigmático de dicha disociación entre la medición y la experiencia de la desigualdad.

En el transcurso de las últimas dos décadas, la expansión del sistema educativo en México ha sido notable, pues se han ampliado las oportunidades de acceso e inclusión de sectores antes excluidos. Los años de escolaridad promedio de la población se incrementaron sostenidamente y se está muy cerca de alcanzar la universalización de la educación básica. En educación media superior —pese a que perduran rezagos muy significativos— se ha logrado también una evidente ampliación de su cobertura que para el ciclo 2014-2015 había llegado a una tasa neta de 57% (Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación, 2016).

No obstante, debemos preguntarnos si tales avances —sin duda valiosos— han traído consigo una mayor igualdad en la experiencia escolar de niños, adolescentes y jóvenes. Como muchos otros estudios han demostrado, la expansión del sistema educativo, la democratización de su acceso y la masificación de algunos de sus niveles, suele ir acompañada de una creciente diferenciación y estratificación interna que se vuelve determinante en la reproducción de la desigualdad.

En este capítulo analizo la experiencia de la desigualdad enfocándome en un espacio específico: la experiencia escolar de clase. Dicho en otros términos, se trata de una invitación a explorar cómo se expresa la desigualdad no sólo en la diferencia en los años de escolaridad o las credenciales obtenidas por distintos individuos, sino en la experiencia escolar de diferentes sectores sociales.

Las reflexiones pretenden ser válidas para la experiencia de toda una trayectoria educativa; es decir: la relación del sujeto con la escuela. No obstante, el análisis toma como punto de referencia la educación media superior, por tratarse de un nivel en el cual —en México— hoy se cristalizan de manera paradigmática las desigualdades de la experiencia escolar.

Por un lado, más allá de su reciente expansión (o por ello mismo), representa un momento clave de quiebre y división: para 2015 el universo de jóvenes de 20 a 24 años se dividía en mitades prácticamente iguales entre los que habían completado este nivel (50.6%) y los que no lo habían logrado (49.4%); asimismo, la gran mayoría de estos últimos (68%) habían abandonado los estudios precisamente en el tránsito de la secundaria al bachillerato (el 32% restante tenía primaria o menos) (Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación, 2016).

Por otro lado, la creciente expansión de dicho nivel, en parte motorizada por la reforma constitucional de 2011 que estableció su obligatoriedad, permite identificar en su interior experiencias escolares claramente marcadas por la condición de clase. Aunque no se trata de un fenómeno exclusivo de la educación media, su actual expansión deja ver con nitidez cómo esta mayor inclusión se desenvuelve por medio de inclusiones desiguales.

Con tal propósito en mente, el presente capítulo está organizado en otros tres apartados. En el siguiente, discuto brevemente la relación entre educación y desigualdad, para introducir así algunos de los temas y teorías a partir de las cuales se intenta responder ¿por qué la expansión de la educación formal no se ha traducido en una esperada disminución de la desigualdad? Una de las explicaciones

posibles es —precisamente— la segmentación del sistema educativo; en específico, la conformación de circuitos escolares desiguales.

En el tercer apartado exploro los contrastes de una primera gran fractura de la educación en México, la que se da entre el sector público y el privado. El universo de ambos espacios es heterogéneo; sin embargo, a lo largo de esta línea que divide a 10%-20% de los estudiantes (según el nivel) y el resto de la matrícula escolar, comienza a visualizarse una profunda segmentación en la que confluyen desigualdades de infraestructura y recursos pedagógicos, desempeño académico, y composición social.

En el último apartado, el análisis se desplaza en dos direcciones: por una parte, me concentro en dos circuitos escolares que aunque comprenden la división público-privado, resultan mucho más específicos y permiten efectuar un análisis cualitativamente más denso; por otra parte, partiendo de los contrastes previamente revisados en las dimensiones más objetivas o medibles de la desigualdad educativa entre circuitos (infraestructura, calidad, composición), procedo a analizar dimensiones menos tangibles y evidentes de la desigualdad escolar como experiencia.

Finalmente, las conclusiones reflexionan sobre las implicaciones que trae consigo la conformación de circuitos escolares en los que la experiencia escolar se constituye en una experiencia de clase.

La discusión y el análisis empírico de este capítulo se basa en hallazgos y derivaciones de dos investigaciones previas (Saraví, 2009; Saraví, 2015) y otra actualmente en curso sobre pertenencia escolar en escuelas de sectores populares. Todas ellas son de carácter eminentemente cualitativo, basadas en entrevistas semiestructuradas y grupos focales con adolescentes y jóvenes (en su mayoría, estudiantes), en las cuales la experiencia escolar ha sido una preocupación central. A efectos de preservar las identidades de todos los participantes en dichas investigaciones, sus nombres fueron reemplazados por otros ficticios en todas las citas que reproduzco a lo largo del texto.

I. PARADOJAS DE LA RELACIÓN ENTRE DESIGUALDAD Y EDUCACIÓN

La educación es uno de los espacios paradigmáticos en el que cristalizan muchas de las implicaciones de la desigualdad; también se trata de uno de los ámbitos privilegiados en el debate sobre el tema. La relación entre desigualdad y escuela ha sido clave en la sociedad moderna liberal-democrática: constituye el centro de discusión entre perspectivas encontradas.

Por un lado, la educación formal es considerada el factor clave para que individuos y países alcancen un mayor nivel de desarrollo y bienestar económico, al tiempo que constituye el fundamento último de la igualdad de oportunidades. Por otro lado, la escuela también es vista como el mecanismo por excelencia de reproducción de las desigualdades de clase y —sobre todo— de legitimación de las desigualdades heredadas, las cuales —luego de pasar por el tamiz de la meritocracia escolar— se vuelven desigualdades justas.

Bajo los influjos del primer paradigma y como parte de las reformas estructurales que comenzaron a implementarse desde los años ochenta del siglo pasado, la expansión de la cobertura del sistema educativo pasó a desempeñar un papel clave en la agenda global del desarrollo. Tal como lo señala Tarabini (2010: 204):

[...] organismos internacionales, gobiernos del norte y del sur, e incluso organizaciones no-gubernamentales coincidieron en enfatizar las virtudes de la inversión en educación como estrategia clave para enfrentar la pobreza y alcanzar un mayor desarrollo.

Desde entonces, en la mayor parte de los países de la región, se implementaron distintas medidas tendientes a incrementar los años de escolaridad de la población, universalizar y extender los niveles de educación básica, así como incluir a minorías y sectores desfavorecidos, hasta entonces excluidos. Un ejemplo paradigmático de esto último han sido los programas de transferencias monetarias condicionadas, los cuales incluyen entre sus principales condiciones que los hogares beneficiarios envíen a sus hijos a la escuela y

se aseguren de su continuidad. O —en el caso de México y muchos otros países— las continuas reformas constitucionales que extendieron los niveles de educación obligatoria, en busca de comprometer los esfuerzos de las familias y del Estado para incrementar la escolaridad de la población. También se han creado formalmente nuevas modalidades educativas (a distancia, semipresenciales regularizadoras, abiertas, y otras); o informalmente algunas escuelas se han ido “adaptando” a los sectores antes excluidos —a los que ahora reciben— con el fin de atraerlos y retenerlos. Sea consecuencia directa o indirecta de dichas medidas, lo cierto es que —a lo largo de las últimas décadas— en México y en la mayor parte de los países de la región, se experimentaron avances sustantivos en términos educativos y de inclusión de nuevos públicos.

Esta expansión —sobre todo en términos de acceso y cobertura— nos plantea una nueva serie de cuestionamientos referidos a la relación entre educación y desigualdad. En primer lugar, una observación casi evidente es que —más allá de todas las contribuciones positivas que puedan atribuirse al incremento de la escolaridad— esta expansión de la educación no se tradujo en una disminución de la desigualdad. Tal como lo plantea Dubet (2011), la cuestión central no ha sido saber qué hace la escuela, sino por qué no logra producir la igualdad de oportunidades que promete. Es decir, algo en dicha relación no está funcionando en los términos en los que lo planteaba la primera de las perspectivas mencionadas con anterioridad.

Sin embargo, he aquí una segunda observación: también es cierto que el incremento de los años de escolaridad, la universalización de algunos de sus niveles, así como el creciente acceso de sectores desfavorecidos antes excluidos, mina los cuestionamientos que apuntaban a la desigualdad y exclusión educativa en las sociedades liberal-democráticas. Las nuevas tendencias conducen a preguntarse si efectivamente la escuela es la que está reproduciendo la desigualdad,² tal como lo sugería el segundo paradigma; y, sí es así, ¿cómo ocurre ello si ya no es mediante la exclusión directa?

² Dejemos a un lado por el momento el efecto que puede traer consigo la devaluación de las credenciales educativas, lo cual es un problema mucho más puntual.

Es decir, nos encontramos en una especie de encrucijada. La escuela es cada vez menos excluyente, pero la desigualdad tampoco ha disminuido. Para salir de esta paradoja, surgen por lo menos dos nuevos temas de análisis en los cuales podrían encontrarse las respuestas a la relación entre desigualdad y educación: la calidad educativa y los circuitos escolares.

Una interpretación posible consiste en que la expansión de la educación no está teniendo el efecto esperado sobre la igualdad, debido a las diferencias (desigualdades) en el desempeño escolar de los estudiantes; otra, que ello se debe a la conformación de diferentes (desiguales) circuitos de escuelas a los que asisten distintos sectores de la población.

El primero de estos temas es sólo “relativamente” nuevo, ya que tiene un antecedente directo en un informe muy conocido en el ámbito de la sociología de la educación: el Informe Coleman, realizado en Estados Unidos hace ya más de 50 años (Coleman, *et al.*, 1966). El documento demostraba que las condiciones socio-económicas del hogar de origen ejercen un efecto determinante sobre el desempeño escolar de los estudiantes. El tema que surge otra vez hoy a partir de ese antecedente —pero con fuentes de información, métodos estadísticos, y recursos computacionales más avanzados, así como con la disponibilidad de innumerables pruebas y evaluaciones nacionales e internacionales— consiste en saber si es la escuela misma o son factores extraescolares los principales responsables de las desigualdades en el desempeño de los estudiantes.

En otros términos, la pregunta consiste en saber ¿cuál es efectivamente la contribución (positiva o negativa) de la escuela a la desigualdad educativa? La posición predominante ha ido cambiando desde aquel informe precursor; no obstante, la tendencia ha sido poner mayor peso o responsabilidad en los factores escolares. La idea subyacente es que si la expansión educativa no redujo la desigualdad como se esperaba, ello se debe a que las escuelas están teniendo un efecto desigual sobre el desempeño escolar, y por lo tanto resulta necesario fortalecer (o castigar) a las escuelas menos “exitosas”.

Una posición alternativa consiste en dirigir la mirada hacia las desigualdades previas o anteriores a la escuela. Muchos estudios etnográficos recientes han explorado estos aspectos; aunque (como lo señala Nash, 2005), con frecuencia ellos han sido objeto de la crítica —incluso del desdén— al vincularlos con una teoría del déficit cultural y acusarlos de responsabilizar a las propias víctimas por sus condiciones de vida y su desempeño; en este caso, a las familias más desfavorecidas por el desempeño escolar de sus hijos.

El segundo tema que se desprende de la paradoja anterior se refiere a la conformación de diferentes circuitos escolares en los que el sistema educativo se fragmenta. Si la expansión de la educación no mantuvo la relación esperada con la desigualdad, es posible que ello se deba a que dicha expansión no fue pareja, homogénea, o unívoca. En efecto, en la literatura especializada prima un amplio consenso respecto de esta última observación: la expansión y masificación de la escuela suele ir acompañada de su segmentación.

Los circuitos escolares pueden pensarse como los diferentes segmentos de dicha estratificación: nichos diferenciados de escuelas (con características definidas), que son apropiados por diferentes sectores (“clases”) de la población. En su planteamiento original y precursor sobre el tema, Stephan Ball y sus colegas indagaron la conformación de estos circuitos a partir de un proceso en el que confluyen: la condición de clase de los estudiantes y sus familias, el capital social y cultural del que disponen, así como los criterios y mecanismos de selección de las escuelas a las que enviarán a sus hijos (Ball, Bowe, y Gewirtz, 1995). La “libre” elección de las escuelas (influida por la condición de clase) da por resultado una fragmentación —al parecer espontánea— en circuitos escolares que tienden a ser socialmente homogéneos.

Los estudios sobre los circuitos escolares por lo general han estado dominados por la indagación de los diferentes criterios y estrategias de elección que conducen a su conformación, o bien por la exploración de algunas de sus características, referidas a las escuelas, a los estudiantes, o a sus familias. En cambio, mi interés consiste en analizar las experiencias escolares que se relacionan con diferentes

circuitos. En tal sentido, la contribución del presente capítulo apunta en dos direcciones: desarrollar y enriquecer los estudios sobre circuitos escolares a partir del análisis de su dimensión experiencial, así como indagar nuevos mecanismos de reproducción y legitimación de la desigualdad mediante experiencias escolares que reflejan un proceso de inclusión desigual.

II. HACIA LA FORMACIÓN DE CIRCUITOS ESCOLARES

Los circuitos escolares no consisten simplemente en un empate casual entre nichos de escuelas y diferentes sectores de la población. Además de estar socialmente determinado, cada uno de dichos circuitos empodera diferencialmente a sus estudiantes en términos de sus futuras oportunidades (Ball, Bowe, y Gewirtz, 1995). Esta segmentación desigual —además— no se agota en la calidad educativa recibida; es decir, en los conocimientos y habilidades que los estudiantes adquieren o en su desempeño medido por pruebas y evaluaciones diferentes. La escuela desempeña también una función de socialización y subjetivación que trasciende el rendimiento de sus alumnos. Tal como señala Dubet (2011: 65), “[...] los estudiantes son formados y transformados por la escuela, crecen allí, son valorados o humillados”.

No sólo ni principalmente es el dispositivo social que estructura el proceso de aprendizaje y transmisión de conocimientos entre generaciones. Se trata fundamentalmente de un espacio de socialización y construcción de subjetividades que permite empatar las necesidades del individuo y la sociedad para la producción y reproducción de un orden social. La escuela reúne así una serie de dimensiones y funciones sociales que hacen de la experiencia escolar un aspecto central y profundamente condicionante tanto de las modalidades de integración como de la participación social de los individuos. En ese sentido, las implicaciones de los circuitos escolares en términos de desigualdad comprenden los recursos y la calidad educativa, pero también otras dimensiones menos tangibles que se desarrollan en la cotidianidad de la experiencia escolar.

Una primera y gran divisoria de circuitos escolares en México (al igual que en gran parte de América Latina y cada vez más en el mundo anglosajón) está dada por la distinción del universo escolar entre escuelas públicas y escuelas privadas (Naciones Unidas/Comisión Económica para América Latina, 2010). Poco menos de dos de cada diez estudiantes de educación media superior en el país asisten a escuelas privadas; los ocho restantes, a escuelas públicas (18.6% y 81.4%, respectivamente) (Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación, 2016).

En términos muy generales, esta división tiende a coincidir con contrastes en otras tres dimensiones: la infraestructura pedagógica, la calidad educativa, y la composición social. En las escuelas privadas tienden a predominar los estudiantes que provienen de familias de mejores condiciones socioeconómicas, mientras en las escuelas públicas se da una mayor heterogeneidad y en algunas de sus modalidades y escuelas una clara concentración de los sectores menos favorecidos.

En secundaria —donde la cobertura neta se acerca a 90% y por tanto casi todo el universo de la estructura social está representado— uno de cada dos estudiantes de escuelas privadas son hijos de madres con educación universitaria, proporción que disminuye a uno de cada ocho en las secundarias públicas y a tan sólo uno de cada 20 en las telesecundarias. 79% de los estudiantes de escuelas privadas tiene internet en sus casas, pero sólo 28% de los que asisten a las públicas y un ínfimo porcentaje de los que asisten a telesecundarias cuenta con este servicio.

En el caso de la educación media superior, la tendencia resulta similar, aunque las brechas se reducen debido a que una gran parte de los adolescentes menos favorecidos directamente ya no ingresan a este nivel. Aun así, mientras 56.1% de los estudiantes de bachilleratos privados tienen madres con educación media superior o más, estos porcentajes se reducen a 32.8% y 27.0% en bachilleratos públicos generales y tecnológicos, respectivamente. Los porcentajes de estudiantes que cuentan con internet en sus casas disminuye consistentemente de 67.8% a 38.0%, y a 33.7% en cada una de las tres

modalidades mencionadas, respectivamente (Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación, 2011).

Las escuelas privadas tienden a obtener mejores resultados prácticamente en todas las evaluaciones de calidad educativa que se aplican y —por lo general— cuentan con mejor infraestructura, recursos y organización. Sólo como ejemplo: si tomamos la evaluación del Programme for International Student Assessment (PISA) en lectura (aplicada en el último año de educación media superior), 15% de los estudiantes de escuelas privadas se ubican por debajo del nivel 2 (el cual es absolutamente deficiente y denota dificultades graves para la comprensión de un texto); pero en los bachilleratos públicos generales y tecnológicos, dichos porcentajes se elevan a 20% y 25% de sus estudiantes, respectivamente.

Las condiciones en las que el proceso de aprendizaje tiene lugar también presentan diferencias significativas; consideremos sólo como referencia el tamaño de los grupos en las clases: las escuelas privadas por lo general integran grupos con menos de 30 alumnos en promedio. En cambio, en los bachilleratos públicos generales y tecnológicos, 37.5% y 32.7% concentran más de 40 alumnos en promedio por grupo; sólo 3.7% de las escuelas privadas reúnen grupos de ese tamaño.

En síntesis, la sistemática confluencia de contrastes en estas tres dimensiones permite identificar una primera y marcada segmentación entre el sector público y el privado. Tal como la CEPAL lo observaba hace ya casi una década atrás al describir una tendencia en progreso:

La escuela privada se ha ido constituyendo cada vez más en un receptáculo de las clases media-alta y alta que buscan preservar su diferenciación hacia arriba en la transmisión intergeneracional del capital humano y buscan, también, sortear los problemas de calidad que acarrea la masificación de la educación pública (Naciones Unidas/Comisión Económica para América Latina, 2010: 96).

Se trata, empero, de una primera y gran fractura que —lejos de ser definitoria y taxativa— presenta matices en lo interior; incluso

diferentes (sub)circuitos escolares. Así —por ejemplo— al interior de los bachilleratos públicos, los que son autónomos y pertenecen a una institución de educación superior presentan características propias en las tres dimensiones mencionadas. En el sector privado ocurre algo similar, especialmente en educación media superior, donde la demanda cada vez mayor ha dado lugar a un mercado de bachilleratos privados para sectores menos favorecidos, cuya calidad, infraestructura y composición social difiere del patrón general (el porcentaje de estudiantes que asisten a escuelas privadas pasa de 8.7% en secundaria a 18.6% en bachillerato).

Tomando en cuenta esta primera gran división —pero también sus matices internos—, es posible identificar para el caso de la Ciudad de México (y de muchas otras grandes urbes latinoamericanas) dos circuitos escolares paradigmáticos a los que he denominado “la escuela acotada” y “la escuela total” (Saraví, 2015). Esta distinción —aunque la integra— no coincide con la división público-privado, sino que recorta un circuito al interior de cada uno de estos dos universos. Entre los dos circuitos, los contrastes y brechas en la calidad educativa, la infraestructura, recursos y organización pedagógica, así como la composición social de las comunidades educativas, se exageran.

La escuela total se compone de escuelas privadas —generalmente pequeñas— en las que se integran varios niveles, suelen ser bilingües, bien equipadas, con horarios extendidos, y con amplia oferta de actividades extracurriculares. En ellas se concentran estudiantes en su mayoría provenientes de familias de clase media alta y alta. La escuela acotada está compuesta —en cambio— por escuelas públicas; de tamaño variable pero con alta densidad; de un solo nivel, con un programa curricular básico y general (muchas con formación tecnológica), y a menudo estigmatizadas por su calidad, localización o comunidad. Si las primeras tienden a ser homogéneamente ocupadas por sectores privilegiados, la escuela acotada se compone en su mayoría por estudiantes provenientes de sectores populares desfavorecidos. Sin embargo, estos dos circuitos escolares no sólo difieren en sus características objetivas; implican también —y esencialmente— experiencias escolares de clase del todo diferentes.

III. LA EXPERIENCIA ESCOLAR DE LOS CIRCUITOS ESCOLARES

A. *¿Elección o destino de clase?*

Para los jóvenes de sectores populares, luego de la secundaria la escuela comienza a entrar en competencia con otras esferas de integración; principalmente la familia, el trabajo, en algunos contextos la migración así como —en otros y bajo ciertas circunstancias— el involucramiento en actividades ilegales o delictivas. La escuela se debilita progresivamente ante el fortalecimiento de estas otras vías alternas de transición a la adultez e integración juvenil.

No se trata sólo de la emergencia de nuevas opciones, sino de alternativas que resultan más conocidas, previsibles, e incluso valoradas socialmente en sus contextos inmediatos. Cada uno de estos competidores tiene especificidades propias que los hacen opciones atractivas frente a la permanencia en la escuela: disponer de dinero, una identidad socialmente valorada, mayor autonomía, reconocimiento, nuevos desafíos, y espacios de sociabilidad menos rígidos (Saraví, 2009). Lo relevante es que todos estos aspectos contribuyen al acotamiento de la experiencia escolar promoviendo un distanciamiento temprano y paulatino de los adolescentes respecto de la escuela. Aun cuando hayan ingresado, su permanencia está siempre en duda.

G: ¿Esa fue la única razón para dejar la escuela?

E: *No, aparte un poco que me gustó también el dinero. O sea, ya trabajaba desde antes: yo trabajaba y estudiaba. Entonces ya cuando dejé de estudiar, empecé a trabajar diario y pus ganaba más y luego pus intenté volverme a meter; pero ya no ganaba lo mismo. Me acostumbré al dinero. Sí, sí. Ahí empecé a ganar más y pues empecé a ver la vida de diferente manera, por lo mismo de que tiendes a ganar más y pues ya uno se siente importante cuando empieza a ganar más.*

Emiliano, 18 años, Valle de Chalco. Abandonó en media superior.

En cambio, para los sectores de clase media-alta y alta (de manera paulatina, también para las clases medias), la transición de la escuela secundaria al nivel medio superior no tiene mayor relevancia. Incluso podría decirse que desde el punto de vista de los propios sujetos ni siquiera es significada como transición. Dos aspectos explican su invisibilización (o inexistencia) en la experiencia escolar de los sectores privilegiados.

El primero de ellos tiene que ver con el horizonte de las propias expectativas; para estos adolescentes y sus familias, dejar la escuela antes de haber concluido una carrera de nivel superior no se contempla en el imaginario de lo posible. Para dichos sectores, la institucionalización de la transición a la adultez pasa exclusivamente por la escuela: no hay otro espacio imaginable de integración. Por ello un abandono temprano significaría una condición de exclusión social extrema e intolerable.

El segundo aspecto tiene que ver con una característica más estructural (y casi exclusiva) del circuito de la escuela total. Sus escuelas generalmente integran todos los niveles: desde preprimaria hasta bachillerato; en algunas de ellas (mediante convenios formales o informales con universidades privadas), queda incluida incluso la educación superior. En términos generales, pasar de un nivel a otro no tiene ni representa ninguna diferencia con pasar de un grado a otro dentro de un mismo nivel.

Este aspecto marca una diferencia sustancial con la escuela acotada, e introduce el tema de los criterios de elección y los procesos de selección de las escuelas; sus implicaciones son sumamente significativas para la experiencia escolar futura. A la paulatina pérdida de centralidad de la escuela frente a nuevos espacios de integración, debe añadirse que para los sectores populares —y especialmente para los más desfavorecidos— pasar al nivel medio superior implica un proceso de elección y selección que ahonda la profundidad de este salto y sus repercusiones, las cuales rebasan las estrictamente académicas y formativas. La escuela elegida y en la que se es finalmente aceptado, funge como un poderoso mecanismo de clasificación social y reproducción simbólica de la desigualdad.

En la Ciudad de México y su área metropolitana, el ingreso a las escuelas públicas de nivel medio superior se realiza mediante la presentación de un examen general de conocimientos de la Comisión Metropolitana de Instituciones Públicas de Educación Media Superior (Comipems). El puntaje obtenido determinará la posibilidad de ingresar en alguna de las 20 escuelas que los estudiantes pueden seleccionar en orden de preferencia. Así, el lugar que ocupa en este orden la escuela en la que se es finalmente aceptado, aparece para los estudiantes como indicador de las capacidades propias; incluso del valor social de uno mismo.

El circuito de la escuela acotada está conformado —en su mayor parte— por escuelas de baja demanda; es decir: exigen un bajo puntaje y generalmente no figuran entre las primeras preferencias de nadie. Entre risas y bromas (elocuentes de cierta incomodidad), así lo reconocía un grupo de estudiantes de una preparatoria de Nezahualcóyotl:

F: Pocos son los que ponen escuelas como ésta como primera opción.

L: *Sí, como Bachos [...] o como ésta; al menos que ya sepas que no has estudiado, o no sepas a dónde estás aspirando [...] [risas].*

E: *O como los Conaleps [...].*

Franco, 16 años; Lola, 16 años; Edu, 15 años; estudiantes de educación media superior; Nezahualcóyotl.

No haber obtenido el puntaje suficiente para ingresar en sus primeras opciones es asumido como frustración y desvalorización individual; pero también como representación simbólica de su lugar en la jerarquía social. Las escuelas en las que son aceptados a menudo resultan socialmente estigmatizadas y desvalorizadas como las que nadie desea, que exigen los menores puntajes, y que aceptan a quienes han fracasado. La desvalorización académica de estas escuelas —además— se entremezcla con la estigmatización y el desprecio moral hacia los sectores desfavorecidos que conforman su población (Bayón y Saraví, 2019).

Las primeras preferencias de estos adolescentes corresponden con frecuencia a escuelas autónomas pertenecientes a alguna institución de educación superior (principalmente de la Universidad Nacional Autónoma de México o del Instituto Politécnico Nacional). El reconocimiento social de estas instituciones y la posibilidad de acceder de manera más directa a la universidad, explican tal preferencia. Sin embargo —por lo general— suelen elegir y ordenar las escuelas de su preferencia a partir de información vaga, situaciones fortuitas, sugerencias indirectas, e incluso con criterios poco firmes: “las ordené a lo güey” o “las puse de puro relleno” fueron algunas de las expresiones con las que dichos estudiantes explican cómo llegaron a sus escuelas.

Todo este proceso de ingreso es evitado en el circuito de la escuela total. No sólo se trata de escuelas privadas que por lo tanto están exentas del examen de ingreso, sino que por lo general cada escuela integra todos los niveles desde pre-primaria hasta bachillerato, con pase automático entre ellos. Así, la continuidad escolar de sus estudiantes es facilitada e incluso naturalizada. Esto no significa que no existan criterios para la elección de una u otra escuela (proceso que suele suceder en los primeros niveles). Al contrario, las evaluaciones y preferencias son mucho más precisas y prestablecidas que en la escuela acotada; los criterios valorados por estas familias pueden ser de muy diverso tipo, como el prestigio social, que sean católicas, la tradición familiar, o que tengan programas bilingües.

A: Sí, sí, la verdad es que nunca fue una opción pensar en escuelas públicas o algo así. Siempre hemos estado bien económicamente y entonces la idea era estar en una escuela privada.

G: ¿Son mejores las escuelas privadas? O ¿cuáles eran los factores para que las prefirieran?

A: *Exactamente, mira: una (y yo creo que fue la razón más importante) fue que tuvieran inglés, que fueran escuelas bilingües, y la idea es que el inglés en una escuela pública no es muy bueno.*

G: O... ¿no hay?

A: No hay, exactamente. Entonces la idea fue buscar escuelas bilingües: el Columbia, el Rothland (a los cuales fui) eran colegios completamente bilingües.

Andrés, 26 años, graduado de psicología en una universidad privada, Miguel Hidalgo.

Tales criterios —más allá del valor social, moral, o académico que puedan tener en sí mismos— funcionan en realidad como etiquetas de rasgos menos tangibles sobre la comunidad que compone dichas escuelas. Es decir, hay un proceso explícito de distanciamiento y asociación diferencial que consiste en buscar escuelas en las cuales la comunidad se asemeje a uno mismo. O dicho en términos coloquiales: “escuelas para gente como uno”.

Es así como, por procesos diversos, se llega a una misma tendencia: la segregación y concentración de las clases desfavorecidas en la escuela acotada y de las clases privilegiadas en la escuela total. La selección de la escuela aparece en ambos casos como un proceso de elección abierto, irrestricto y meritocrático, pero silenciosamente empuja de maneras distintas (a unos y a otros) hacia destinos socialmente predeterminados.

*B. Naturalización de lo propio
y desconocimiento del otro*

Las referencias estadísticas disponibles ya nos mostraban una clara diferencia en la composición social entre los universos de las escuelas públicas y los de las privadas; tales tendencias se exacerban cuando nos situamos en una escala menor. Los procesos de elección y selección de la escuela conducen a los estudiantes de una y otra clase a circuitos escolares diferenciados, lo cual da por resultado una creciente homogeneidad social. Aunque no todas las escuelas privadas son iguales, los sectores privilegiados de la sociedad mexicana se “concentran” en unas pocas de ellas, dotándolas de una altísima homogeneidad y un halo de alta exclusividad. Lo mismo —pero en sentido inverso— ocurre con las escuelas públicas, en las

cuales tienden a confluír los sectores populares y —en algunas de ellas— los más desfavorecidos. La escuela se constituye así en un ejemplo paradigmático de lo que Bayón señala como un proceso general cada vez más evidente y consolidado en México y la región:

[...] la constitución y cristalización de ámbitos diferenciados y homogéneos de sociabilidad, donde los puntos de encuentro entre diversos sectores sociales son cada vez más escasos (2008: 126).

Esa homogeneidad no sólo se refiere a las características sociales de los estudiantes y sus familias (como el nivel de educación, el tipo de ocupación, las áreas de residencia, o el nivel de los ingresos y bienes disponibles), sino también a sus prácticas y percepciones, tanto escolares como extraescolares.

En la escuela total, las mismas relaciones sociales suelen extenderse de manera temporal y espacial. Por un lado, las mismas relaciones, prácticas e interacciones acompañan a estos estudiantes a lo largo de toda la trayectoria educativa: desde la niñez más temprana hasta el inicio de la adultez. Como ya he mencionado, toda la trayectoria educativa puede ocurrir en una misma escuela, con un mismo grupo reducido de compañeros, o bien en un circuito de unas pocas escuelas similares y con vínculos entre sí.

Por otro lado, tal homogeneidad social se extiende espacialmente debido a diversos lazos que de manera directa o indirecta los vinculan entre sí en diferentes ámbitos: amigos de la escuela pueden ser compañeros en el club, vecinos en el condominio, novio de una hermana o prima, o conocidos de la familia. La homogeneidad social en la escuela total, da lugar a un universo social relativamente cerrado (*closure*) y entretejido a partir de una densa red de relaciones múltiples (*multiplex*).

En el caso de la escuela acotada —pese a tratarse de una homogeneidad social igualmente densa—, ella asume las características opuestas. Las relaciones entre los estudiantes —aunque con pares socialmente similares— tienden a ser intermitentes y variar en el tiempo y el espacio. Los cambios entre escuelas y las interrupciones suelen ser frecuentes; asimismo, a pesar de que en los niveles inicia-

les tiende a darse cierta confluencia entre el espacio residencial y el escolar, a medida que se avanza en la trayectoria escolar, la escuela resulta cada vez más aislada de otros espacios de sociabilidad. Es decir, el universo de la escuela acotada (aunque socialmente homogéneo) resulta más abierto y se compone sobre todo por relaciones unívocas. Esto significa que los lazos con la escuela resultan más débiles, y su presencia en la vida social de los estudiantes, menos significativa.

No obstante —más allá de estas especificidades propias de cada circuito—, la homogeneidad social tiene al menos dos implicaciones importantes. La primera de ellas es la naturalización (en cada circuito) de la propia experiencia escolar de clase como la única experiencia posible. El tamaño de los grupos, las condiciones de la infraestructura, las prácticas escolares, el trato y vínculo con maestros y compañeros, las actividades extraescolares (o su ausencia), o los programas y materias disponibles, se constituyen en cada caso en realidades paralelas mutuamente desconocidas. La extrema homogeneidad (de la experiencia) social de los circuitos escolares constituye una contribución para al distanciamiento entre clases y oscurece las inclusiones desiguales que las sustentan. En la cita siguiente, Esteban —quien en la actualidad cursa el primer año de una exclusiva universidad privada— relata su experiencia al conocer circunstancialmente a una chica de una clase social inferior que lo cita en su escuela, y lo invita a pasar y conocerla.

E: No, no, sólo entré, pues me dijo: “Pues metete”, o sea yo estaba afuera de su prepa: la estaba esperando [...]. Y me pasé, me metí a la escuela y vi cómo daban las clases los maestros. Aunque no llevaba las mismas materias, yo pude diferenciar cómo daban las clases estos maestros, y cómo me las daban a mí, [...]. Una de las diferencias es que son grupos así: “enormes”, en donde el profesor pierde absolutamente el control del salón.

G: ¿Como de 40?

E: ¡Nooo! ¡Eran como 50!

G: Y tú estabas acostumbrado ¿a cuántos por salón en tu escuela?

M: 25 máximo, en donde, o sea, hay como un espacio, mucho espacio y [...] aparte los salones eran pequeños y las bancas [...] o sea no había espacio y yo así de: “¡Cómo pueden trabajar aquí! ¡No puede ser!” [...] Y la otra es que no le ponen atención al maestro porque son muchos. Entonces el profesor llega un momento en donde ya no hay ningún control del grupo.

Esteban, 19 años, estudiante en una universidad privada, Cuajimalpa.

En este proceso de distanciamiento y desconocimiento recíproco, un aspecto importante es la expansión de la homogenización de la comunidad escolar más allá de los estudiantes y sus familias. En particular me refiero a cierta tendencia observada en escuelas de ambos circuitos a contratar como profesores a algunos de sus propios egresados. Es posible imaginar que esto favorece una mayor empatía, afinidad e incluso acercamiento entre la institución escolar y sus estudiantes. Sin embargo —visto desde otro ángulo—, se trata de otro aspecto que también favorece un mismo proceso de endogamia social en las interacciones cotidianas. La ausencia de experiencias compartidas entre sectores diferentes genera desconocimiento del otro y naturalización de lo propio.

El segundo aspecto derivado de esta homogeneidad social se refiere precisamente a la construcción de imaginarios, relatos y estigmas sobre las escuelas por referencia a las clases sociales que asisten a ellas. De este aspecto me ocupó en el siguiente apartado, pues precisamente a partir de esos atributos socialmente construidos se trazan jerarquías que se traducen en experiencias escolares desigualmente valoradas.

C. La estratificación escolar como jerarquías de status

Las condiciones de infraestructura, recursos y calidad educativa que separan a las escuelas públicas de las privadas —pero en especial los procesos de elección y selección de las escuelas, así como la composición social que las caracteriza—, se constituyen en el fun-

damento de clasificaciones simbólicas y valoraciones sociales de ambos circuitos. El resultado es una estratificación de las escuelas en términos de prestigio y reconocimiento social, que coincide con las distinciones de clase.

Es decir, las jerarquías sociales construidas en un plano simbólico, empatan con las desigualdades de clase. No se trata —sin embargo— de una mera coincidencia, sino de la expresión del poder simbólico de las clases dominantes. La construcción de una jerarquía social y cultural no sólo reproduce y legitima la desigualdad, sino que diluye y oscurece sus fundamentos estructurales. Las desigualdades de clase se leen ahora en términos de distinciones de *status* (Saraví, 2015).

A partir de una revisión de los estudios que se han focalizado en las dimensiones simbólicas de la desigualdad, Luis Reygadas identifica al menos dos tipos de estrategias en las cuales se expresa este poder simbólico para la legitimación y profundización de la desigualdad:

En primer término, están todas aquellas que imputan características positivas al grupo social al cual se pertenece. En la misma línea opera la sobrevaloración de lo propio, las auto-calificaciones de pureza y todas aquellas operaciones que presentan los privilegios que se poseen como resultado de designios divinos o de la posesión de rasgos especiales. Como complemento de lo anterior están todos aquellos dispositivos simbólicos que atribuyen características negativas a los otros grupos: estigmatización, satanización, señalamientos de impureza, rebajamiento e infravaloración de lo ajeno o extraño. Todas ellas legitiman el *status* inferior de los otros por la posesión de rasgos físicos, sociales o culturales poco adecuados o de menor valor (2004: 15).

En el caso de los dos circuitos analizados, estos dos mecanismos son los que se ponen en operación para clasificar y jerarquizar tanto a las escuelas como a sus estudiantes. La identificación y asignación de atributos negativos, socialmente censurables o despreciados, y culturalmente inapropiados, resta valor y descalifica a la escuela acotada. Este desprestigio significa a su vez la asignación de un *status* inferior a dichas escuelas, y principalmente a las clases sociales que mayoritariamente asisten a ellas. Siguiendo la misma lógica, el pres-

tigio y la valorización social de otras características relacionadas con la escuela total, contribuye de manera complementaria a terminar de construir esa misma jerarquía de *status*; el circuito de la escuela total es dotado de un halo de exclusividad y prestigio propio de una elite superior.

En el caso específico de estos dos circuitos, su jerarquización social se construye sobre múltiples atributos: la ubicación de la escuela, su infraestructura, el costo de las colegiaturas, o sus programas y orientaciones. Sin embargo, de entre todos ellos, dos resultan particularmente significativos: el nivel académico y el capital cultural.

Como ya vimos, en el modelo de escuela acotada las escuelas suelen ser poco demandadas, exigir bajos puntajes en el examen de selección, y recibir mayoritariamente estudiantes que han sido rechazados en sus primeras opciones. Estos elementos dan sustento a que sean socialmente estigmatizadas como de baja calidad en lo académico, ser poco exigentes, “fáciles” o “chafas”, y otorgar títulos de escaso valor y utilidad. Tal descalificación social no sólo tiene implicaciones en la autoestima e identidad de los estudiantes de los sectores populares, sino que al mismo tiempo marca su experiencia escolar, la cual es despreciada y desvalorizada desde el inicio (Bayón y Saraví, 2019).

“Aquí denigran mucho a este tipo de escuelas”, decía uno de los estudiantes: “[...] como que las ven así muy de burros” y “te hace sentir mal, porque como que se burlan de ti” (Luis, 15 años, estudiante de media superior, Ecatepec). Estos adolescentes no sólo deben sobrellevar dichos estigmas sociales en el exterior, sino que con frecuencia los maestros mismos construyen sus propias expectativas e interacciones con los estudiantes a partir de tales estigmas.

En la escuela total ocurre exactamente lo contrario. El ingreso a dichas escuelas no exige necesariamente un proceso de evaluación de sus alumnos; en su mayoría ingresan desde muy temprana edad (kínder o primaria); y los criterios de sus familias para la selección de la escuela priorizan muchas otras dimensiones relacionadas con el perfil de la comunidad o la “atmósfera escolar” junto con, o por encima de, los aspectos netamente académicos.

Sin embargo, la exclusividad de dichas escuelas (determinada principalmente por el costo de sus colegiaturas) se transmuta o vincula con alto nivel académico y mucha exigencia sobre el desempeño de los alumnos. “Es una escuela privada y en ese momento era como la más exclusiva de la zona norte: era como de mucho prestigio”, recordaba una estudiante de una renombrada universidad privada sobre la escuela en la que transitó su niñez y adolescencia. Más adelante añadía: “Se supone que el nivel académico ahí es muy alto; de hecho tiene convenios con muchas Universidades como ésta” (Camila, 23 años, estudiante en una universidad privada, Cuautitlán Izcalli).

Un estudiante de otra universidad con características similares —pero sin relación alguna con la anterior— usaba prácticamente los mismos términos: “Me cambiaron al Vista Hermosa [preparatoria privada] porque además de que tiene prestigio y muy buen nivel académico, mi papá es egresado de ahí” (Martín, 20 años, estudiante en una universidad privada, Miguel Hidalgo). Los fundamentos de este nivel académico pueden ser poco claros, pero su asociación simbólica con estas escuelas tiene efectos determinantes en la autoestima y la experiencia escolar de sus estudiantes; efectos diametralmente opuestos a los de los prejuicios que pesan sobre la escuela acotada.

El desprecio y desvalorización con los que se construye la subjetividad de unos, se convierten en el prestigio y exclusividad con los que se construye la subjetividad de otros. Tal como señalara Diane Reay (2005), aunque poco exploradas, estas dimensiones emocionales de la condición de clase (y sus implicaciones) no deberían ser subestimadas.

El capital cultural de los estudiantes y sus familias es otro atributo a partir del cual dichos circuitos son jerarquizados. Es decir, las escuelas son valoradas indirectamente por los rasgos de las comunidades que atienden. En este sentido, Cristina Bayón (2015) señala, para el caso de los sectores populares, que las valoraciones negativas que pesan sobre ellos suelen traducirse en una patologiza-

ción de sus espacios, como son sus barrios o colonias, sus lugares de entretenimiento y consumo, o sus escuelas.

En efecto, algunas de esas escuelas son socialmente descalificadas y estigmatizadas a partir de la condena moral sobre los jóvenes de sectores desfavorecidos que asisten a ellas. Comportamientos y formas de vida consideradas culturalmente desviadas o propias de una “cultura de la pobreza”, son “amarradas” a estas escuelas o asumidas como inherentes a su atmósfera escolar: embarazos adolescentes, adicciones, violencias, irresponsabilidad, o mala educación (sobre este tema, véase Bayón y Saraví, 2019). En un juego de espejos, una vez construida esta asociación, asistir a una de tales escuelas se convierte en fuente de estigmatización y juicio moral sobre sus estudiantes: las escuelas son estigmatizadas por los adolescentes que asisten a ellas y estos adolescentes son —a su vez— estigmatizados por asistir a esas escuelas.

Este mismo proceso se repite en el circuito de la escuela total. Características vinculadas con el “estilo de vida” de los estudiantes y sus familias (sus relaciones, sus viajes, sus lugares de residencia, sus formas de vestir y hablar; incluso su apariencia física, entre muchas otras) son traspasadas a sus escuelas. El prestigio de muchas de ellas no deriva de sus “bibliotecas” (por decirlo en lenguaje figurado), sino precisamente de la condición de privilegio de las clases que asisten a ellas y que les permite presentar sus propias prácticas, actividades y experiencias como más interesantes, refinadas, enriquecedoras, o de mayor valor cultural.

Lo paradójico radica en que asistir a las escuelas descritas legítima socialmente tal sobrevaloración del propio estilo de vida, y ello da lugar a un prestigio o *status* circular y auto-referenciado: la escuela gana prestigio por la comunidad que asiste a ella y —en un segundo momento— le devuelve a sus estudiantes y familias ese prestigio, ahora legitimado socialmente. Al igual que en la escuela acotada, en la escuela total el resultado es una experiencia escolar (social y subjetiva) marcada *ex ante* por una jerarquización simbólicamente construida.

D. Tránsitos por la escuela

La experiencia escolar de las clases privilegiadas y desfavorecidas también presenta contrastes asociados con la presencia que tiene —espacial y temporalmente— en la vida cotidiana de sus estudiantes. Espacialmente, la experiencia escolar de los adolescentes provenientes de sectores populares se sitúa y limita a la escuela. Es decir, se reduce a las vivencias que tienen lugar en los salones, en los patios, en las instalaciones del edificio “escuela”, así como a las actividades directa y tradicionalmente ligadas al proceso de aprendizaje.

Las relaciones y actividades escolares no se extienden más allá de tal espacio; es decir, el espacio físico y el espacio social de la escuela coinciden. La distancia física entre los lugares de residencia y las escuelas favorece este encapsulamiento espacial de la experiencia escolar. Para los estudiantes de sectores populares, dichas distancias pueden representar —específicamente en el caso de la educación media superior— traslados de dos horas o más, en varios medios de transporte, lo cual contribuye a que la experiencia escolar se mantenga aislada del resto de sus vidas cotidianas: visitar a los compañeros, quedarse más tiempo en la escuela, o compartir otras actividades, resulta sumamente complicado.

En cambio para los adolescentes de las clases privilegiadas, la experiencia escolar trasciende los límites de la escuela y se integra casi de manera indiferenciada con otras relaciones y actividades. El carácter multiplex de las relaciones con los compañeros, las actividades extraescolares, y la centralidad de la escuela como espacio de integración —entre muchos otros aspectos—, favorecen este carácter casi imperialista de la experiencia escolar, en términos del predominio que tiene en la vida diaria de los estudiantes.

El carácter total y acotado de ambos circuitos en la experiencia de sus estudiantes tiene también una dimensión temporal, tanto en la vida diaria como en sus trayectorias biográficas. Para los estudiantes de los sectores populares, la escuela es una actividad más entre otras, y muchas veces menor en la vida cotidiana, así como en

el proceso mismo de transición hacia la adultez: convive con el trabajo, con ayudar a los padres, con tareas domésticas.

En la escuela acotada, además, las trayectorias educativas suelen ser muy fracturadas e intermitentes, y —en términos generales— poco lineales. Desplazamientos y cambios residenciales, problemas económicos o de desempleo, conflictos y reacomodos familiares, dificultades escolares y escasa motivación, o el interés por trabajar, son algunos de los factores —entre muchos otros— que suelen desencadenar interrupciones recurrentes que hacen de la trayectoria educativa un camino sinuoso, entrecortado y con frecuentes retrocesos, más que un recorrido lineal y progresivo.

De esta manera, las trayectorias educativas van construyéndose con muchas entradas y salidas, con cambios recurrentes de escuelas y saltos de una modalidad a otra, así como con cursos perdidos y nuevos intentos de reinicio. Interrupciones reiteradas y reacomodos permanentes para compatibilizar los estudios con otras ocupaciones, preocupaciones e imprevistos, son rasgos distintivos de las trayectorias educativas en la escuela acotada.

—*Casi a mediados del curso (o sea estaba como en tercer semestre más o menos) cuando regresé de la escuela y dije que ya no quería estudiar. Y la dejé un semestre nada más.*

—¿Qué edad tenías más o menos?

—*Tenía 16, creo, cuando la dejé por primera vez. Fueron seis meses nada más: la suspendí, y a los seis meses regresé; pero me enfermé y fue cuando ya estaba en quinto semestre cuando volví a dejarla. Y la dejé un año. En ese año que dejé la preparatoria me metí a trabajar: más bien a tratar de conseguir trabajo, porque sí era, no sé [...], así como pedir un trabajo a Copel, a Sabores, a cosas así.*

Marisol, 23 años, estudiante en una universidad pública, sin datos de residencia.

Las trayectorias intermitentes y fracturadas de la escuela acotada contrastan con las trayectorias continuas y lineales de la escuela total. En este último circuito los estudiantes presentan trayectorias muy similares y —en cierta medida— monótonas. Una interrup-

ción notable a esta linealidad, está dada por las estancias en el extranjero, lo cual —sin embargo— se ha constituido en otro rasgo distintivo de la experiencia escolar en la escuela total y se ha incorporado a la “normalidad” de la trayectoria escolar de sus estudiantes.

M: Me fui a estudiar un año afuera; o sea, me fui en segundo de secundaria.

G: ¿A dónde fuiste?

M: A Irlanda: a Dublín. Sí, eso se acostumbra mucho a hacer en este sector social. Es algo que se acostumbra a hacer; o sea, yo tuve varios amigos que se fueron a estudiar afuera. No todos y no toda mi generación, pero la mayoría sí se fue en uno o en otro año, de que algunos se fueron en tercero de secundaria; otros, en primero de prepa [...].

Martín, 20 años, estudiante en una universidad privada, alcaldía “Miguel Hidalgo”.

La escuela es socialmente reconocida como la ocupación y obligación principal y casi exclusiva durante la niñez, la adolescencia, y buena parte de la juventud. En consecuencia, otras actividades, preocupaciones, o incluso decisiones familiares, se organizan y subordinan en torno a la escuela. Como en la escuela acotada pero en sentido inverso, las condiciones estructurales no resultan menos determinantes; en el caso de la escuela total, dichas condiciones contribuyen a que —para esos adolescentes— la experiencia escolar asuma tal centralidad espacial y temporal en sus vidas.

CONCLUSIONES

La expansión del sistema educativo, así como la presencia de una mayor proporción de adolescentes en la escuela (muchos de ellos provenientes de sectores antes excluidos), resulta sin duda un proceso positivo. Sin embargo, ello no significa que la universalización de algunos niveles —incluso una mayor paridad en los años de escolaridad entre sectores sociales— refleje necesariamente una mayor igualdad.

La masificación de la educación es acompañada por un proceso paralelo de segmentación y diferenciación que en muchos aspectos socaba los avances de su expansión. La conformación de circuitos escolares expresa lo que se observa también en muchos otros ámbitos de la vida social como resultado de una pronunciada y persistente desigualdad: la fragmentación social a partir de inclusiones desiguales.

La desigualdad educativa no se reduce a las diferencias en los años de escolaridad o en los puntajes obtenidos por los estudiantes en las diferentes evaluaciones de calidad educativa a las que se someten. Sin duda resulta deseable que se incrementen y emparejen tanto los años de educación como los conocimientos y habilidades adquiridos en esos años por estudiantes de diferentes sectores sociales. Sin embargo, ninguno de estos dos aspectos por sí mismo garantiza que esa mayor igualdad educativa se traduzca en una mayor igualdad social.

La experiencia escolar está marcada por la experiencia de clase, lo cual —desde nuestra perspectiva— significa que mientras no se reduzcan las desigualdades de clase, ellas continuarán trasladándose, reproduciendo y legitimando mediante desigualdades educativas. Siguiendo a Charles Tilly (2000), las desigualdades no son el producto inherente de cualidades adscriptivas o logros individuales (el coeficiente intelectual o el mérito, por ejemplo), sino que se sustentan en relaciones de poder culturalmente mediadas entre categorías de individuos.

Los circuitos escolares que he analizado aquí no agotan la segmentación del sistema educativo; muchos otros circuitos —que merecen ser explorados en futuras investigaciones— se reproducen siguiendo las múltiples líneas de la creciente fragmentación social. La escuela total y la escuela acotada —como tipos ideales en términos weberianos— expresan de manera paradigmática la cristalización de la experiencia de clase en la experiencia escolar. En ellos confluyen dimensiones objetivas y simbólicas de la desigualdad.

Por un lado, difieren en aspectos tales como la infraestructura y los recursos pedagógicos, la calidad educativa, los programas, y —fundamentalmente— en los capitales con los que cuentan las

familias de los estudiantes que se concentran en uno y otro. Sin embargo, además, la escuela acotada y la escuela total difieren en las relaciones sociales y las formas de sociabilidad; en las subjetividades; en las habilidades no académicas y en las experiencias extraescolares; en las expectativas, prácticas y percepciones, todas las cuales construyen mundos distintos y desiguales de socialización.

La experiencia de rol y la experiencia biográfica confluyen (Saraví, 2015) o, en términos de Robbins (1991), el *ethos* de los estudiantes y el de sus instituciones se refuerzan mutuamente (citado en Ball, *et al.*, 2002). La escuela total y la escuela acotada ofrecen mundos diferentes para clases distintas.

Esos dos circuitos no sólo coexisten como mundos aislados, social y culturalmente distantes, lo cual —dicho sea de paso— tiene profundas consecuencias para la convivencia social. Además, son clasificados en un orden jerárquico que les atribuye valor, prestigio y reconocimiento social desigual. La homogeneidad social en cada circuito resulta clave para transformar las diferencias en desigualdades (Mahon, 1985).

Las familias que tienen la posibilidad de elegir las escuelas en que estudien sus hijos, lo harán pensando en brindarles la mejor educación posible. Tal como reflexiona Diane Reay (2004), en términos de una ética individual no hay nada que podamos censurar en estas decisiones. En términos colectivos, sin embargo, el resultado es una contribución directa a la segmentación del sistema educativo.

Por otro lado, cuando la elección de las escuelas no depende del costo de la colegiatura ni de la escuela a la que se asistió en el nivel anterior (como ocurre con los pases automáticos o preferentes, por ejemplo), sino de un proceso de evaluación universal, para muchos individuos se abre la posibilidad de una movilidad meritocrática, la cual no es censurable sino que resulta estimulante.

Sin embargo —en términos colectivos—, este proceso condena desde el inicio a aquellos cuyas condiciones de origen los ponen en desventaja, a asistir a las escuelas menos deseadas; nuevamente otra contribución directa a la misma segmentación. Así, la homogeneidad social surge como resultado de un proceso autoselectivo

de los propios estudiantes y sus familias; lo que Ball y sus colegas (*Op. cit.*) definen como un proceso espontáneo de *class-matching*.

Las elecciones de escuela también están guiadas por criterios menos explícitos y no estrictamente académicos. Las valoraciones sobre la “atmósfera escolar”, y las prácticas, actitudes, maneras y códigos sociales prevalecientes, desempeñan también un papel importante en este proceso. Y lo hacen en dos sentidos distintos.

Por un lado —de manera menos visible y consciente—, como resultado de un principio de asociación diferencial por el cual la gente se integra e interactúa con “otros como uno” (Bottero y Prandy, 2003). La elección de las escuelas se ve condicionada por las características sociales y culturales de la comunidad, buscando espacios de integración e interacción en los cuales sentirse cómodo y acompañado de gente similar a uno mismo.³ Por otro lado, la “atmósfera” que caracteriza a la escuela y su comunidad, resulta objeto de valoraciones sociales diferenciadas. El prestigio y estima social de unas, así como el desprecio y rechazo de otras, orientará asimismo el proceso de selección de escuelas.

La conformación de circuitos escolares socialmente homogéneos en términos de clase que resulta de estos procesos, redundará a la postre en la emergencia de experiencias escolares desiguales o —dicho en otros términos— experiencias escolares de clase. Creer en el valor de la educación y al mismo tiempo ser críticos de sus repercusiones en términos de desigualdad, nos plantea profundos dilemas. La escuela no es ajena a la sociedad a la cual pertenece, como no lo es ningún otro espacio social.

³ Proceso que —para el caso de México— ha sido observado por otros autores en diversos ámbitos como las áreas residenciales, los espacios públicos, los centros de consumo, y muchos otros (Giglia, 2001; Rubalcava y Scheingart, 2012; Saraví, 2015; Bayón y Saraví, 2018). Duhau y Giglia (2008: 36), señalan al respecto: “[...] las personas con las que se es sociable, tienden cada vez más a parecerse entre ellas, y las situaciones de encuentro se vuelven estereotipadas”.

BIBLIOGRAFÍA

- BALL, Stephen J.; Richard Bowe; y Sharon Gewirtz. "Circuits of Schooling: A Sociological Exploration of Parental Choice of School in Social Class Contexts". *The Sociological Review* 43, núm. 1 (febrero, 1995): 52-78.
- BALL, Stephen J.; Jackie Davies; Miriam David; y Diane Reay. "'Classification' and 'Judgement': Social Class and the 'Cognitive' Structures of Choice of Higher Education". *British Journal of Sociology of Education* 23, núm. 1 (marzo, 2002): 51-72.
- BAYÓN, María Cristina. "Desigualdad y procesos de exclusión social. Concentración socioespacial de desventajas en el Gran Buenos Aires y la Ciudad de México". *Estudios Demográficos y Urbanos* 23, núm. 1 (enero-abril, 2008): 123-150.
- BAYÓN, María Cristina. (2015). *La integración excluyente. Experiencias, discursos y representaciones de la pobreza urbana en México*. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Sociales/Bonilla Artigas Editores.
- BAYÓN, María Cristina, y Gonzalo A. Saraví. "Place, Class Interaction, and Urban Segregation: Experiencing Inequality in Mexico City". *Space and Culture* 21, núm. 3 (agosto, 2018): 291-305.
- BAYÓN, María Cristina, y Gonzalo A. Saraví. "La experiencia escolar como experiencia de clase: fronteras morales, estigmas y resistencias". *Desacatos* 59 (enero-abril, 2019): 68-85.
- BOTTERO, Wendy, y Kenneth Prandy. "Social Interaction Distance and Stratification". *British Journal of Sociology* 54, núm. 2 (junio, 2003): 177-197.
- COLEMAN, James S.; Ernest Campbell; Carol Hobson; James McPartland; Alexander Mood; Frederick Weinfeld; y Robert York. (1966). "Equality of Educational Opportunity". Washington, D. C.: US Government Printing Office.
- COLLINS, Randall. (1979). *The Credential Society: An Historical Sociology of Education and Stratification*. Nueva York: Academic Press.

- DUBET, François. (2011). *La experiencia sociológica*. Barcelona: Gedisa.
- DUHAU, Emilio, y Ángela Giglia. (2008). *Las reglas del desorden: habitar la metrópoli*. México: Siglo XXI/Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- ELIAS, Norbert, y John L. Scotson. (2016). *Establecidos y marginados: una investigación sociológica sobre problemas comunitarios*. México: Fondo de Cultura Económica.
- GIGLIA, Ángela. "Sociabilidad y megaciudades". *Estudios Sociológicos* 19, núm. 57 (septiembre-diciembre, 2001): 799-821.
- INSTITUTO NACIONAL PARA LA EVALUACIÓN DE LA EDUCACIÓN. (2011). *La educación media superior en México. Informe 2010-2011*. México: Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación.
- INSTITUTO NACIONAL PARA LA EVALUACIÓN DE LA EDUCACIÓN. (2016). *La educación obligatoria en México. Informe 2016*. Informes Institucionales. México: Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación.
- MAHON, Evelyn. "When is a Difference not a Difference? A Replay to J. Murphy". *The British Journal of Sociology* 36, núm. 1 (marzo, 1985): 73-76.
- NACIONES UNIDAS/COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. (2010). *Panorama social de América Latina 2010*. Santiago de Chile: Naciones Unidas/Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- NASH, Roy. "The Cognitive *Habitus*: Its Place in a Realist Account of Inequality/Difference". *British Journal of Sociology of Education* 26, núm. 5 (noviembre, 2005): 599-612.
- REAY, Diane. "Exclusivity, Exclusion, and Social Class in Urban Education Markets in the United Kingdom". *Urban Education* 39, núm. 5 (septiembre, 2004): 537-560.
- REAY, Diane. "Beyond Consciousness? The Psychic Landscape of Social Class". *Sociology* 39, núm. 5 (diciembre, 2005): 911-928.

- REYGADAS, Luis. “Las redes de la desigualdad: un enfoque multidimensional”. *Política y Cultura*, núm. 22 (otoño, 2004): 7-25.
- RUBALCAVA, Rosa, y Martha Schteingart. (2012). *Ciudades divididas: desigualdad y segregación social en México*. México: El Colegio de México.
- SARAVÍ, Gonzalo A. (2009). *Transiciones vulnerables. Juventud, desigualdad y exclusión social en México*. México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- SARAVÍ, Gonzalo A. (2015). *Juventudes fragmentadas: socialización, clase y cultura en la construcción de la desigualdad*. México: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales/Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- TARABINI, Aina. “Education and Poverty in the Global Development Agenda: Emergence, Evolution and Consolidation”. *International Journal of Educational Development* 30, núm. 2 (marzo, 2010): 204-212.
- TILLY, Charles. (2000). *La desigualdad persistente*. Colección Reflexiones. Buenos Aires: Manantial.

Parte 4

Espacio, Cultura y Relaciones Sociales Segregaciones y Otredades

Desigualdad, suburbanización y gentrificación en ciudades capitales Los casos de Ciudad de México y Washington, D. C.

MARTHA SCHTEINGART*

INTRODUCCIÓN¹

El objetivo del presente trabajo es analizar el tema de las desigualdades sociales en dos ciudades capitales: Ciudad de México (CDMX) y Washington, D. C., pertenecientes a dos países con distinto grado de desarrollo, con diferentes procesos urbanos en lo referente a la presencia de grupos raciales y étnicos dentro de su estructura social, así como con una distribución históricamente diferenciada de los estratos sociales en el espacio.²

* El Colegio de México.

¹ Agradezco a Mónica Piceno y Geovanni Espinosa su importante apoyo para llevar a cabo la investigación comparativa y esta presentación.

² Es necesario aclarar que los términos que utilizamos para referirnos a las unidades de análisis incluidas en los dos casos de estudio son los siguientes: el término general “Ciudad de México” comprende la capital del país, que llamamos tanto “Distrito Federal” (D. F.) como “CDMX”, porque la primera denominación fue cambiada por la segunda en febrero de 2016. Esta unidad no puede considerarse separada (en muchos aspectos) de los municipios conurbados —particularmente en el Estado de México— que configuran lo que se denomina la “Zona Metropolitana de la Ciudad de México” (ZMCM). Dichos municipios conurbados han ido aumentando desde 1950 hasta la fecha; hay además un número distinto de los mismos, según la definición de las diferentes instituciones que se ocupan del tema, por ejemplo, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) o el Consejo Nacional de Población (Conapo). En el caso de Washington, D. C., nos referimos a la capital del país (el Distrito de Columbia) así como a sus condados conurbados que han tenido un enorme crecimiento en los últimos años, lo cual se presenta en el cuadro 3.

También nos parece importante aclarar que nos encontramos frente a diferentes tamaños poblacionales de las capitales y sus zonas metropolitanas. Nos referiremos someramente a ello pues aunque dichos aspectos no constituyen el centro de las comparaciones, de alguna manera ejercen una influencia que vale la pena tomar en cuenta en esta presentación.

Después de este apartado introductorio, el trabajo describe la diferente distribución de los grupos sociales en el espacio de las dos metrópolis estudiadas; hace hincapié en la cuestión de la pobreza y la raza —sobre todo para el caso de Washington— y a continuación realiza un análisis de los procesos de suburbanización y gentrificación (en cierta medida vinculados), cuya influencia en las desigualdades urbanas resulta más o menos clara, como veremos más adelante. El artículo culmina con algunas consideraciones referidas a la discusión sobre raza y clase en la Unión Americana y a la cuestión indígena en la CDMX, poniendo énfasis en la literatura al respecto. En las conclusiones se hace un balance de la revisión teórica presentada y se ponen de relieve las diferencias más importantes de los procesos de suburbanización y gentrificación en los dos casos analizados; se trata además de valorar la cuestión de las desigualdades sociales en dos países con diferente grado de desarrollo, lo cual marca también —en cierto sentido— los aspectos metodológicos aplicados para llevar a cabo dichos estudios comparativos.

El trabajo forma parte de una investigación más amplia que he venido realizando en los dos últimos años y que contiene una comparación de las dos metrópolis mencionadas (Schteingart, 2018a). Me pareció relevante efectuar el estudio porque —en general— muy pocas comparaciones se han emprendido sobre esta temática entre ciudades del Norte y el Sur, pese a que a partir de ellas se puede lograr una visión distinta de lo que ocurre en cada sociedad urbana. De tal modo se llega a conclusiones que no podrían surgir del análisis de un solo caso.

En la presente investigación hemos comenzado mostrando cómo ambos países —pese a su diferente grado de desarrollo económico— comparten algunos factores importantes que están relacio-

nados con el gran aumento de la desigualdad económica. Los trabajos de Stiglitz (2015) para Estados Unidos, así como los de Oxfam y Esquivel (2014) para México, muestran —por ejemplo— que entre los países avanzados el primero ha alcanzado el nivel más alto de desigualdad, y no había tenido una concentración del ingreso tan elevada desde la Gran Depresión en los años treinta. Por su parte México ocupa el lugar 107 de un total de 132 países, mientras el 80% de los otros casos comparados arrojan menor desigualdad.

Si bien tales datos se refieren a la desigualdad económica, constituyen un complemento del panorama de desigualdades sociales incluidas en el presente trabajo.

Asimismo, en Estados Unidos ha tenido lugar un crecimiento importante de minorías raciales o étnicas, aunque también es cierto que se trata de un país con una larga historia de discriminación respecto de los grupos afroamericanos, que han pasado de la esclavitud a la segregación total, y luego a una integración lenta y limitada dentro de la sociedad.

Lo anterior se puede observar con claridad en el caso de Washington o el llamado Distrito de Columbia, cuya población provino de Maryland y Virginia, estados con plantaciones que contaban con más de la mitad de la población esclava del país en la época del primer censo de 1790, y se transformó (alrededor de 1900) en el centro más importante de la civilización negra americana (Ruble, 2012).

No obstante, para la gran migración de afroamericanos que se desplazaron de los estados sureños hacia el norte de Estados Unidos, la “tierra prometida” fue Nueva York, y para 1920 la población negra de dicha ciudad era la más numerosa del país (Warner, 2012: 72). Esa migración no buscaba sólo mejores condiciones socio-económicas, sino también un escape del racismo extremo que se vivía en el sur.

Por tal razón, en el caso de Washington resulta de indudable relevancia incorporar al estudio de la desigualdad social la cuestión de la fuerte presencia de grupos afroamericanos, ya que está relacionada con la cuestión racial; aunque sin duda hay discusiones al

respecto, particularmente dentro del sector académico, como veremos más adelante.

Pese a que en el caso de México el tema de la desigualdad ha estado más vinculado con la problemática de las clases sociales, para este artículo hemos decidido realizar una pequeña exploración sobre lo que sucede con la presencia indígena en la ciudad, así como su relación con el tema de la desigualdad social y la pobreza.

Para llevar a cabo el presente trabajo, hemos utilizado los resultados de otras investigaciones sobre pobreza, división social del espacio y procesos de suburbanización que durante los últimos años hemos efectuado para el caso de México (Rubalcava y Schteingart, 2012; Schteingart, 2015). A ellos se han agregado análisis realizados especialmente para este trabajo, sobre todo en lo concerniente a la relación entre pobreza y etnia.

En cuanto al caso de Washington, la información incluida en las comparaciones proviene de análisis de datos de Censos de Estados Unidos, y de una bibliografía bastante reciente recopilada gracias a una estadía de investigación que hice en dicha ciudad, así como al apoyo de investigadores del Wilson Center. Dicha estadía nos permitió efectuar una serie de entrevistas a informantes clave, y trabajar en el manejo de estadísticas de ese país para hacerlas comparables con las de México.

Resulta importante aclarar que para el caso de Washington la distribución de la pobreza se conecta directamente con la cuestión racial, ya que se disponía de datos muy claros al respecto. No ocurrió lo mismo para la Ciudad de México, por lo cual la relación entre pobreza y etnia fue objeto de un estudio particular que tuvimos que producir en un acápite dedicado al tema de los indígenas en esa metrópoli.

I. DISTRIBUCIÓN DE LA POBREZA EN EL ESPACIO URBANO Y PROCESOS DE SUBURBANIZACIÓN

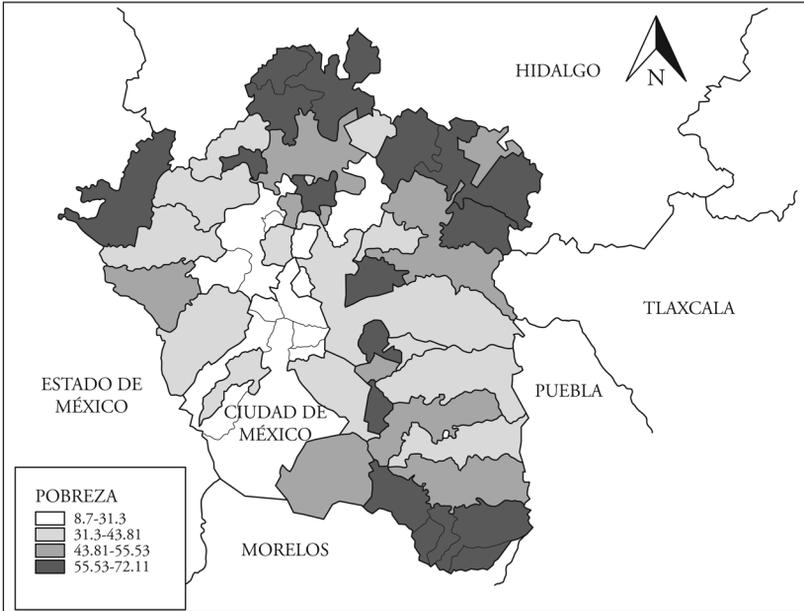
Un aspecto relevante conectado con el tema de la desigualdad, tiene que ver con la distribución de la pobreza en el espacio y la cuestión de la suburbanización. El cambiante mapa de la pobreza resulta importante en la medida en que su localización se halla vinculada con la problemática de la vivienda, el transporte, el empleo, así como con la provisión de servicios de educación, salud, y otros. El lugar donde la gente vive influye en las oportunidades de educación y de empleo, en los tipos de servicios accesibles y en las barreras para acceder a dichas oportunidades (Kneebone y Berube, 2013).

Mientras en las ciudades norteamericanas —en particular en Washington— los sectores más pobres se han concentrado en la zona más central de la metrópoli, en las ciudades latinoamericanas y en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM), nuestro caso de estudio, las áreas más pobres se encuentran en la periferia, donde han proliferado los asentamientos irregulares y algunos desarrollos de vivienda social realizados con apoyo de financiamiento público. Ello puede observarse con claridad en la citada distribución de los mapas 1 y 2.

Para volver comparable la información, se tomaron cuatro categorías de pobres para las dos ciudades, aunque los porcentajes resultan muy diferentes, ya que en el caso de la ZMCM oscilan entre 8.7% y 72% y para la Zona Metropolitana de Washington, D. C., entre 4% y 18%.³ Evidentemente, el distinto grado de desarrollo de los dos países se encontraría en la base de tan grandes diferencias en los niveles de pobreza.

³ Este análisis se basa en información proveniente del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) y del Inegi, para el caso de la CDMX, así como del Census Bureau de Estados Unidos, para el caso de Washington.

MAPA 1
DISTRIBUCIÓN DE LA POBREZA EN LA ZONA METROPOLITANA
DE LA CIUDAD DE MÉXICO, 2010



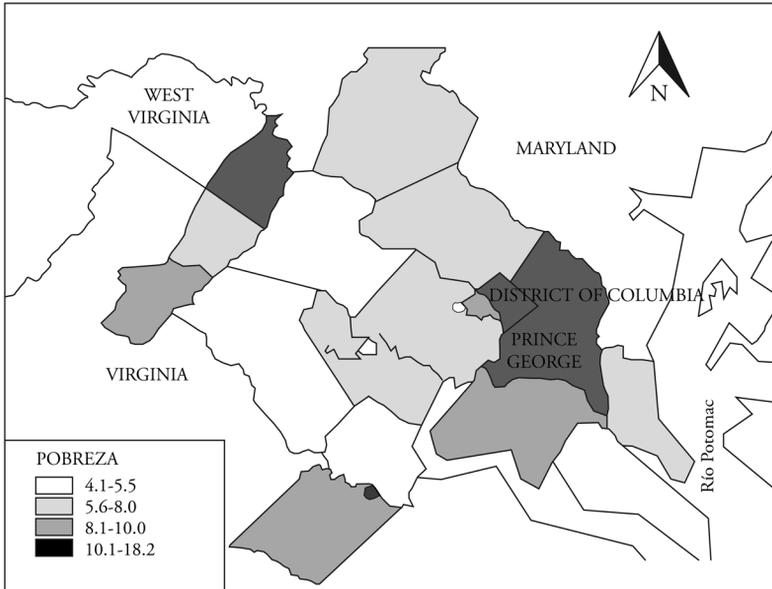
FUENTE: Elaboración propia a partir de categorías del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social y datos tomados de estadísticas elaboradas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

En el caso de la ZMCM (mapa 1), la mayoría de los municipios conurbados presentan porcentajes de pobreza media y alta, lo que contrasta con el Distrito Federal o CDMX, donde la pobreza en general resulta más baja (no rebasa el 30%), y sólo tres municipios conurbados presentan proporciones bajas de pobres, como muchas delegaciones del D.F.

En Washington, la pobreza resulta más elevada en el Distrito de Columbia (18.2% en 2012) y le sigue el condado⁴ de Prince George con 10.2% en la zona conurbada. En cambio, la mayoría de los condados de Maryland y Virginia muestran niveles inferiores de pobreza. Desde los años posteriores a la segunda Guerra Mundial,

⁴ Los condados equivalen a los municipios de México.

MAPA 2
DISTRIBUCIÓN DE LA POBREZA EN LA ZONA METROPOLITANA
DE WASHINGTON, D. C., 2010



FUENTE: Elaboración propia a partir del United States Census Bureau. 2010.

en las zonas urbanas de la Unión Americana tuvo lugar una fuerte suburbanización de la burguesía blanca; las residencias suburbanas derivaron en un símbolo de identidad de esa clase social, sobre todo después de la asociación Estado-inmobiliarias, que produjeron grandes inversiones en servicios e infraestructura en espacios alejados dentro de esas ciudades, una vez que fueron ocupados por blancos de altos ingresos (Dos Santos Oliveira, 1992: 76-77).

Sin embargo, diversos autores han mostrado que en los últimos años ha tenido lugar una suburbanización de los sectores pobres en muchas ciudades de Estados Unidos, y en Washington en particular (Ehrenhalt, 2012, Kneebone y Berube, 2013). Algunos de esos estudios muestran que la pobreza suburbana no resulta necesariamente mejor o peor que la que ocurre en los centros urbanos; algunos residentes suburbanos que viven en pobreza pueden encontrar

que su nueva localización les ha ofrecido mejores oportunidades de empleo u opciones para la educación de sus hijos.

Sin embargo, en muchos casos la pobreza en esas zonas puede traer consigo grandes limitaciones para acceder a un empleo, problemas de transporte, más falta de acceso a servicios sociales, y mayores complicaciones para hacer frente a diversos aspectos vinculados con su condición de pobres (Kneebone y Berube, *Op. cit.*: 76).

Es importante aclarar que aun cuando el esquema de distribución de la población según nivel de pobreza muestra mediante mapas las grandes diferencias entre Washington y la CDMX, también hay que tomar en cuenta que los nuevos procesos de suburbanización podrían llegar a cambiar dicho esquema en las próximas décadas.

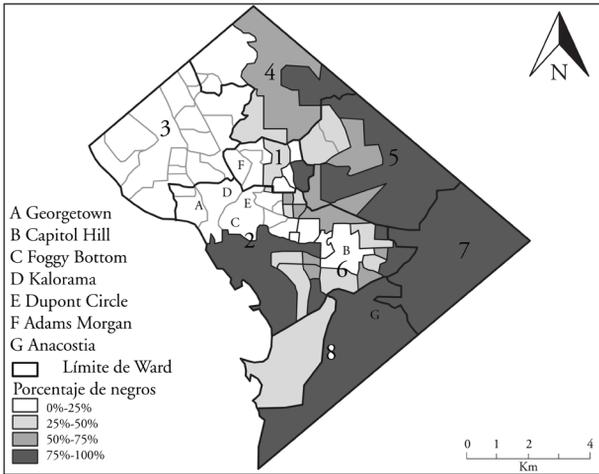
Hemos considerado de gran importancia relacionar tal distribución espacial con la presencia de grupos raciales y étnicos. Así, en el mapa 3 (referido a Washington, D. C.) y en el cuadro 1 podemos ver con claridad que en las unidades llamadas *wards* en que se divide ese distrito, se observa gran coincidencia entre la presencia de afroamericanos y el porcentaje de pobres; por ejemplo, la unidad que tiene sólo 5.6% de población negra también presenta sólo 9.8% de pobres, mientras donde hay gran presencia de afroamericanos (94%), la proporción de pobres asciende a 37%.

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN DE BLANCOS Y NEGROS EN LOS *WARDS*
DEL DISTRITO DE COLUMBIA Y % DE POBRES EN ESAS UNIDADES

<i>Ward</i>	<i>Porcentaje de población negra, 2010</i>	<i>Porcentaje de personas pobres 2010</i>
1	33	13
2	9.8	13
3	5.6	9.8
4	59	13
5	77	20
6	43	14
7	95	26
8	94	37

FUENTE: Neighborhood Info DC, Bureau of Labor Statistics, 2010.

MAPA 3
 WASHINGTON, D. C., PORCENTAJE DE POBLACIÓN NEGRA EN LOS WARDS,
 2010



FUENTE: United States Census Bureau, 2010.

Esas mismas grandes diferencias se pueden apreciar en otras ciudades del país, aunque en algunos casos resultan aún mayores que en el caso de Washington⁵ (véase cuadro 2).

⁵ Por ejemplo, las diferencias resultan más marcadas en el caso de Chicago; mientras en Washington los negros muestran un porcentaje tres veces mayor de pobres, en Chicago ese porcentaje resulta más de cuatro veces mayor, además de que en Washington la proporción de pobres es menor para los distintos grupos que se mencionan. El cuadro también indica el aumento de la proporción de pobres entre 2008 y 2012 en las ciudades listadas, como consecuencia de la aguda crisis económica que ocurrió en el país, sobre todo entre 2007 y 2009.

CUADRO 2
POBREZA EN LAS 15 MAYORES ÁREAS METROPOLITANAS
DE ESTADOS UNIDOS, POR RAZA/GRUPO ÉTNICO, 2012
TOTAL/TOTAL/BLANCOS/NEGROS/AFROAMERICANOS/HISPANOS

	<i>Overall, 2012</i>	<i>Overall, 2008</i>	<i>Pct Pt Change, 2008-2012</i>	<i>White</i>	<i>Black/ African American</i>	<i>Asian</i>	<i>Hispanic</i>
Washington (WMA)	8.4	7.0	1.4	4.6	13.5	6.4	12.8
Boston	10.7	9.2	1.5	7.1	21.9	16.6	25.7
Minneapolis	10.7	8.5	2.2	6.4	36.6	15.6	25.7
Seattle	11.7	9.4	2.3	8.3	26.0	12.6	23.8
San Francisco	11.9	9.5	2.4	7.3	25.7	10.2	17.5
Philadelphia	13.4	11.6	1.8	7.4	25.8	13.6	29.6
Chicago	14.5	11.9	2.6	7.3	30.5	11.7	21.0
New York	14.8	12.5	2.3	7.9	21.4	15.0	24.4
Dallas	15.0	12.9	2.1	7.7	22.9	11.4	24.1
Houston	16.4	13.7	2.7	7.2	22.8	11.3	24.6
Atlanta	16.6	11.7	4.9	9.3	23.6	14.7	29.8
Phoenix	17.4	13.6	3.8	10.1	27.2	13.4	29.4
Detroit	17.4	14.1	3.3	11.0	35.4	10.4	27.1
Miami	17.5	13.8	3.7	9.6	27.7	11.9	19.3
Los Angeles	17.6	14.2	3.4	9.6	25.0	12.4	24.0

FUENTE: United States Census Bureau, 2008 y 2012, American Community Survey, 1-Year estimates. Tomado de Center for Regional Analysis, George Mason University, Virginia, United States of America (Jeanette Chapman).

En cuanto a la suburbanización en la CDMX, nuestros estudios han utilizado datos precisos para mostrar que lo que ocurre en dicha ciudad es similar a los procesos que se observan en otras ciudades latinoamericanas (Schteingart, 2015). En ellos los grupos de mayores ingresos se localizan en zonas centrales y los más pobres en la periferia, como ya se vio en el mapa 1, referente a la ZMCM.

En el caso de México, la suburbanización de los sectores populares comenzó fundamentalmente en los años cincuenta; en parte mediante la formación y expansión de asentamientos irregulares, los cuales han servido para reproducir a bajo costo la fuerza de trabajo, cuando las vecindades centrales que albergaban a la población pobre quedaron saturadas. La formación de asentamientos irregulares representó cierto grado de mejoramiento en las condiciones de vida de los migrantes pobres de las zonas rurales más atrasadas, aunque también se puede afirmar que en algunas ocasiones el aumento de su bienestar resultó más simbólico que real.

La gran expansión periférica está relacionada indudablemente con el fuerte peso que —como ya vimos— tienen las familias pobres en la estructura social mexicana, distinta de la del caso de Estados Unidos. Si bien una parte importante de esas familias no tuvo más remedio durante largos periodos que habitar asentamientos con vivienda precaria, mayormente autoconstruida y sin servicios básicos, en la periferia mencionada se ubicaron también conjuntos habitacionales financiados por organismos públicos para trabajadores de bajos ingresos, aunque en los últimos años la política habitacional ha apoyado cada vez menos a los grupos más necesitados.

De tal manera, la acción habitacional del Estado ha reproducido y a veces agudizado las desigualdades urbanas y el proceso de suburbanización de las familias pobres (Schteingart, 2018b). En términos generales, los datos estadísticos que hemos manejado nos han mostrado que, mientras en 1950 casi tres millones de habitantes vivían en el Distrito Federal (con sólo un municipio en el Estado de México), en el año 2000 más de la mitad de la población de casi 18 millones de habitantes se encontraba en 58 municipios del Estado de México y uno de Hidalgo.

Asimismo, la homogeneidad de los grupos más pobres en las zonas más periféricas resulta mucho mayor que la combinación de aquellos de altos o medios ingresos en áreas centrales. Esta gran homogeneidad de las amplias zonas periféricas habitadas por los pobres implica una mayor segregación para ellos y peores condiciones de vida ya que cuanto mayor es la homogeneidad de extensas áreas que viven en pobreza, mas grandes son las distancias a los lugares de trabajo, o a centros con servicios o equipamientos de mejor calidad. Lo anterior incrementa los sentimientos de exclusión e impide el surgimiento de redes sociales que podrían contribuir a una mejora en las condiciones de vida⁶ (Bayón, 2008).

II. SUBURBANIZACIÓN Y GENTRIFICACIÓN

En el caso de Washington, los procesos de suburbanización de los negros pobres también se relacionan muy claramente con el tema de la gentrificación. Como comentamos, después de décadas de que la burguesía blanca migró a la periferia, jóvenes profesionales blancos (muchos de ellos contratados con altos salarios por el gobierno federal), volvieron a la ciudad de la que sus antecesores habían salido una generación antes. Una cantidad importante de desarrolladores convirtieron, entonces, edificios de departamentos en mal estado en condominios, mientras que compradores individuales restauraron casa por casa en áreas deterioradas.

Con la llegada de una población de altos recursos, los precios de las viviendas aumentaron mucho y atrajeron aún más a especu-

⁶ Algunas de estas conclusiones provienen de un estudio sobre división social del espacio, en el que se definieron seis estratos socio-espaciales a partir de siete variables censales, utilizando como técnica estadística el análisis factorial, y relacionando la aplicación de dichas variables y técnicas de análisis tanto a nivel de unidades político administrativas como de AGEB. Tal tipo de análisis complementa los realizados a partir de los datos de pobreza. Para el análisis comparativo, preferimos utilizar los datos de pobreza ya que resultan más comparables con el caso de Washington, pues para esta ciudad no se dispone de estudios sobre división social del espacio como los que hemos realizado para la ZMCM (Rubalcava y Schteingart, 2012).

ladores e inversores deseosos de capitalizar el *boom*. Mientras algunos celebraban este proceso, otros dejaron claro que él había causado el desplazamiento, a un nivel sin precedente, de miles de pobres que rentaban sus casas (Asch y Musgrove, 2016: 108-127).

Esos autores muestran también en un trabajo bastante detallado e interesante, que se han presentado cuatro olas de gentrificación que comenzaron en los años veinte. Pese a que la crisis económica de 2007-2009 detuvo un poco el proceso, continúa hacia una parte de la ciudad antes habitada por grupos pobres.

Se produjo entonces un desplazamiento de población negra pobre que alquilaba su vivienda, por población blanca de mayores ingresos. Además del enfrentamiento entre blancos afluentes y negros de escasos recursos, quienes a fin de cuentas no pudieron pagar las rentas exigidas en el momento, existieron normas que prohibían dar créditos para vivienda a las familias negras.

Aunque hay quienes creen que los estallidos sociales (comunes sobre todo en los años sesenta, setenta y ochenta del siglo pasado) destruyeron la ciudad, otros (los que de alguna manera han sufrido las consecuencias de tales cambios) han manifestado que los agentes inmobiliarios, los desarrolladores, los dueños de casas y terrenos, así como los nuevos residentes, se han aprovechado del subdesarrollo histórico de las comunidades negras para hacer dinero a partir de sus viviendas. Sólo en algunos casos, las luchas de los residentes de estas comunidades —a veces con el apoyo del gobierno— han permitido que las familias pudieran quedarse en su lugar (Asch y Musgrove, 2016).⁷

Al estudiar para Washington, D. C., los nuevos procesos de suburbanización y gentrificación, resulta bastante evidente cómo se combinan para cambiar el panorama socio-espacial de la ciudad; sobre todo, cómo han afectado a los grupos de negros pobres que antes habitaban el centro de la metrópoli. Aquí, la relación entre desigualdad de oportunidades para acceder a un empleo bien remunerado

⁷ El apoyo del gobierno local ha sido posible en algunos momentos ya que desde hace más de dos décadas los alcaldes de Washington, D. C., han sido también afroamericanos.

y disponibilidad de bienes y servicios de mejor calidad, queda muy clara en relación con la temática racial de ese país, que por supuesto no se desliga del todo del tema de las clases sociales.

La claridad con la que se puede observar para el caso de Washington la relación entre los procesos descritos, se relaciona en parte con el tamaño de la ciudad y el peso que ejerce el hecho de ser una ciudad capital, donde la creación de empleos por el gobierno federal ejerce gran influencia.

No ocurre lo mismo para el caso de la Ciudad de México, mucho más grande y centro económico principal del país. Las diferencias de tamaño entre los dos casos de estudio se pueden observar en el cuadro 3; allí, el Distrito de Columbia (capital de la Unión Americana) es casi 13 veces menos poblada que la CDMX, y presenta sólo 11% de la población total de la Zona Metropolitana, que es más de tres veces menor que la ZMCM.

En ella, la población del Distrito Federal representaba en 2010 —en cambio— 45% del total de habitantes de la metrópoli. En nuestro estudio más amplio (Schteingart, 2018a), hemos podido además comprobar que el empleo federal tiene un peso muchísimo mayor en Washington, D. C., que en la Ciudad de México, donde las actividades comerciales, industriales y de servicios siguen siendo las más importantes del país.⁸

Por ello en el Distrito de Columbia la contratación de personal de salarios altos por parte del gobierno federal (por ejemplo, no hace muchos años, durante el gobierno del presidente George W. Bush) ha tenido profundas repercusiones en el proceso de gentrificación al que nos hemos referido, lo cual no ocurre en la CDMX.

⁸ Al comparar el total de los empleos en el gobierno federal en las dos zonas metropolitanas para 2010, se ha notado que mientras ese total era de 381 100 empleos para Washington, alcanzaba sólo la cifra de 242 220 para la ZMCM. Además, al comparar esas cifras con las del empleo total no agropecuario, en el primer caso el empleo del gobierno federal representaba 13% del total (2 929 060 empleos); en cambio en el segundo caso era de sólo 4.8% del total (5 048 347 empleos). Datos obtenidos del Censo Económico, Inegi, México, 2010, y del Bureau of Labor Statistics, United States Department of Labor, 2010 (Schteingart, 2018a).

La información tanto demográfica, por el gran tamaño de la ciudad, como referida a las actividades económicas y al empleo en este último caso —debido a la mayor diversidad de actividades presentes en el espacio urbano— explican las diferencias observadas en lo referente a la relación entre gentrificación y procesos económicos en dos diferentes ciudades capitales. Como dijimos al comienzo del presente trabajo en este sentido, vale la pena aclarar que los estudios comparativos arrojan luz sobre situaciones que no podrían aclararse ni interpretarse con un solo caso de estudio.

Con respecto al tema de la gentrificación en la CDMX, no se cuenta con estudios como los mencionados para Washington, en los que se hace referencia a las diferentes olas de gentrificación o cómo ciertos grupos han sido reemplazados por otros en zonas específicas. Algunos autores discuten este concepto (formulado en Inglaterra y Estados Unidos) y plantean si resulta adecuado para hacer referencia a situaciones de cambio o “elitización” de ciertas áreas centrales de ciudades latinoamericanas.

Aunque no se ha podido mostrar que tales procesos se dan con tanta claridad como para el caso de Washington, creo que dicho concepto puede aplicarse a la CDMX, pese a contar con historias y contextos diferentes, siempre que esas diferencias queden aclaradas (Díaz Parra, 2015: 11-19).

Por ejemplo, en cuanto a la gentrificación de algunos espacios centrales de la CDMX, ha sido posible distinguir la participación del Estado y del capital privado con la eliminación —por ejemplo— de vivienda social como consecuencia de políticas neoliberales, particularmente desde finales de los años ochenta; asimismo, observar su transformación en espacios centrales atractivos, con usos del suelo ligados al turismo y también a actividades financieras y comerciales (Olivera, 2015; Díaz, 2015; Salinas, 2015).

Las referencias están dirigidas sobre todo al Centro Histórico: las colonias Condesa y Roma, donde algunos mecanismos y normas urbanas se pusieron en práctica aumentando la renta del suelo, con nuevos patrones de consumo, así como mediante la eliminación de grupos empobrecidos.

CUADRO 3
POBLACIÓN EN LA CIUDAD DE MÉXICO Y LA DE WASHINGTON, D. C.

Año	Zona Metropol. de Ciudad de México ZMCM	Distrito Federal o CDMX		Municipios conurbados		Zona Metropol. de Washington D. C. ZMW	Distrito de Columbia		Conurbados	
		Absolutos	%	Absolutos	%		Absolutos	%	Absolutos	%
1950	2 952 199	2 923 194	99	29 005	1	1 452 349	792 234	54.5	660 115	45.5
1990	14 942 629	8 235 744	55.1	6 706 885	44.9	4 271 800	597 350	14	3 674 450	86
2000	18 396 677	8 605 239	46.8	9 791 438	53.2	4 843 280	572 510	11.8	4 270 770	88.2
2010	19 622 630	8 851 080	45.1	10 771 550	54.9	5 988 000	660 000	11	5,328 000	89

FUENTE: Inegi, Censo de Población y Vivienda 2010; Center for Regional Analysis, George Mason University, Virginia, Estados Unidos.

Evidentemente, estos procesos de gentrificación de algún modo han contribuido a consolidar la presencia de sectores de mayores ingresos en zonas centrales. No obstante, muchos más estudios deben llevarse a cabo para analizar procesos recientes de gentrificación en áreas centrales de la metrópoli, aunque también se discute la posibilidad de encontrar ciertos procesos de gentrificación en zonas pobres de la periferia al crearse nuevos barrios cerrados para las clases altas en áreas de escasos recursos, lo cual ha producido el desplazamiento de su población.

III. RAZA, ETNIA Y CLASE EN ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO

A. Las discusiones en Estados Unidos

A continuación, se presentarán y discutirán algunos argumentos sobre la relación entre raza y clase en Estados Unidos, porque creemos que ella ayuda a entender el atraso social de la mayoría de la población negra; también qué ha pasado con las políticas emprendidas en ese país para hacer frente a dicho problema. Una pregunta que se plantea de entrada es si la posición subordinada de la población negra deriva del estigma del color o más bien se debe a la posición inferior de los negros en cuanto a clase y situación económica. Aun considerando que se tomen en cuenta ambos aspectos, parece necesario ver de qué manera ocurre su interacción.

Tales discusiones sobre raza y clase tienen lugar entre la misma comunidad afroamericana, entre blancos y negros; también entre académicos y líderes radicales, liberales y conservadores. Los que se centran en cuestiones de raza hacen más referencia a raíces históricas y culturales, mientras los que se inclinan hacia la cuestión de clase se refieren a una variedad de características socioeconómicas (Franklin, 1991: xiii). Este autor presenta tres perspectivas de análisis de las relaciones entre negros y blancos, que él rechaza: el individualismo racional, el determinismo de clase y el culturalismo no eurocéntrico, perspectivas que al parecer están enfrentadas.

La primera de ellas considera que —por ejemplo— sistemas de educación deficiente, inestabilidad económica permanente, formación de guetos, falta de contactos entre clases, así como subordinación en la distribución del poder, producen modos individuales de adaptación y de estilos de vida. Los negros han acumulado menos capital social que los blancos, por lo tanto logran menos éxito en el mercado de trabajo. En cuanto al determinismo de clase, ciertos teóricos del marxismo han encontrado que dicha teoría resulta relativamente vaga.

En relación con la naturaleza de la discriminación racial, algunos han desarrollado un modelo teórico que trata de probar que en el interés personal del empleador se encuentra alimentar la discordia racial, tomando ventaja de la falta de armonía racial entre los trabajadores.

Sin embargo, representantes de esa misma corriente han descubierto que tales ideas resultan limitadas y que habría que preguntarse qué instituciones y prácticas en la sociedad capitalista se encargan de alentar los prejuicios raciales. El pensamiento de orientación racista debe incorporar también los intereses sociales, morales y culturales, que no pueden ser vistos sólo desde estructuras económicas referidas a la maximización de la ganancia; incluso pueden acarrear costos sociales no beneficiosos para el mundo de los negocios en su conjunto.

Por último, el culturalismo no eurocéntrico con frecuencia comienza por criticar el marxismo por su reduccionismo clasista, así como por su no consideración de aspectos psicológicos y culturales. Los culturalistas consideran que la raza es un principio fundamental de las relaciones sociales; a un nivel micro, la raza es cuestión de individualidad, de formación de la identidad y a un nivel macro, tiene que ver con la colectividad así como con la formación de estructuras sociales, económicas, políticas y culturales o ideológicas.

Frente a dichas posiciones, Franklin (*Op. cit.*: 136-146) considera que entre raza y clase se despliega una dinámica e interacción que ha estado bastante ausente en el análisis de las relaciones entre blancos y negros. Según él, la raza se relaciona con la clase; y esta última, con la raza en el tiempo y en diferentes contextos.

Por ejemplo, para Estados Unidos no se puede dejar de tomar en cuenta que los negros fueron esclavos, y esta circunstancia es diferente que en el caso de la relación de la población blanca con otras comunidades. Como grupo que ha luchado por la justicia social, los afroamericanos han producido crisis sociales periódicas que han generado grandes discusiones nacionales sobre ese país como nación democrática. Los grandes cambios que muchos esperaron del movimiento de derechos civiles (*civil rights*) de los años sesenta no se cumplieron; así, en los años setenta y ochenta se multiplicaron los incidentes raciales en el país, los cuales significaron un aumento en la resistencia de los blancos y una considerable interrupción del progreso económico e integración social de los negros (*Op. cit.*: xiv-xxiii).

En la discusión presentada por un académico afroamericano (Wilson, 1987: 3-19) que se ha dedicado al estudio de los guetos negros y es el creador del término *underclass*, también se hace referencia a las distintas tendencias presentes en las investigaciones de científicos sociales; en términos generales para él, las corrientes liberales subrayan el peso que tienen la estructura social, las relaciones de dominio y subordinación entre clases sociales, aunadas a prácticas discriminatorias; mientras la tendencia conservadora se ha enfocado en los valores a nivel grupal e individual.

Por supuesto, los diagnósticos de las diversas tendencias tienen repercusiones en la política social, al definir la manera como consideran más adecuado destinar los recursos del presupuesto gubernamental. Asimismo, Wilson identifica cuatro enfoques dentro de la corriente liberal, para definir las características con las que se abordan los problemas de las clases bajas de los guetos centrales:

1. El que se aleja de cualquier descripción que pueda resultar estigmatizadora para los residentes de los guetos, evitando así referirse a la cuestión racial, cuando se ponen sobre la mesa actos delictivos y otros comportamientos muchas veces relacionados con esas comunidades.
2. El que implica la no utilización de términos como *underclass*, ya que la consideran engañosa y destructiva para los habitantes de los barrios pobres.

3. El que niega la existencia de una subclase urbana, destacando los aspectos más positivos de la experiencia de los negros y rechazando todo argumento que califique de “patológicos” los aspectos desfavorables al interior de su comunidad.
4. El que reconoce que si existe un aumento de los problemas sociales en los barrios pobres del centro de las ciudades, debe ser explicado mediante el racismo presente en las relaciones sociales de ese país, en las que predominan la tendencia a la subordinación y el rechazo de los blancos a conceder oportunidades a la población negra.

Wilson dirige sus críticas hacia esas corrientes, argumentando que deben usarse términos adecuados como *underclass* para esclarecer la situación específica que aqueja a las comunidades negras en los guetos; que el verdadero desafío consiste en explicar los patrones de comportamiento en esas comunidades que difieren de lo que ocurría algunas décadas atrás; y que ocultar tales diferencias —evitando un término útil para designar esas diferencias— es fracasar en el abordaje de las transformaciones importantes que la sociedad requiere.

Aclara que durante las décadas de los años treinta, cuarenta y cincuenta del siglo pasado, prevalecían diferencias entre grupos; pero en la década de los ochenta parece haberse consolidado el aislamiento de los sectores más desfavorecidos de la comunidad negra a la que este autor llama *underclass*.

Critica las otras tendencias liberales (*Op. cit.*: 12) y afirma que en lugar de hablar vagamente de una “estructura económica del racismo”, resultaría menos ambiguo y más eficaz afirmar tan sólo que se ha creado una división racial del trabajo, debido a décadas —incluso siglos— de discriminación y prejuicio. Para quienes se encuentran en un sector de la economía de bajos salarios, repercuten más los cambios que trae consigo la sociedad industrial avanzada, y que debido a ello se refuerza la división racial del trabajo.

En cuanto a los enfoques conservadores, a pesar de mantenerse sin modificaciones sustanciales desde la década de los años sesenta para enfrentar la problemática de la pobreza, sus argumentos co-

braron fuerza en los años ochenta, y han construido sus tesis adaptando las premisas que en su momento Oscar Lewis desarrolló acerca de la cultura de la pobreza para el caso de los guetos negros.

Sus planteamientos han girado alrededor de ideas referidas a que las familias de los guetos han tenido una historia de dependencia del sistema de bienestar y por ello tendrán hijos que carecen de ambición, de una ética de trabajo así como de un sentido de autosuficiencia; algunos de ellos incluso han sugerido que esas familias debían rehabilitarse culturalmente para poder avanzar en la sociedad.

En cambio Wilson hace hincapié en la necesidad de que el enfoque liberal no sólo proponga explicaciones acerca de la relación entre características culturales y oportunidades sociales y económicas, sino que los análisis tengan en cuenta la organización económica del país, los cambios demográficos, así como las transformaciones legales y las políticas gubernamentales.

En cuanto a la relación de las discusiones teóricas con la realidad de la situación de los negros pobres y las políticas aplicadas, la influencia que la corriente liberal ejerció en el discurso público de los años ochenta se vio mermada debido a la negativa para abordar de manera directa el deterioro de las condiciones económicas y sociales en las áreas en las que la pobreza se concentraba.

En vez de auxiliarse con términos que dieran cuenta de esa realidad, se dio un viraje hacia la agenda afirmativa de las cualidades de los negros; ello condujo a que académicos, legisladores y líderes de derechos civiles orientaran las discusiones hacia tópicos afines a la agenda de acción afirmativa de la clase media negra.

Por su parte, la corriente conservadora aprovechó para llenar ese vacío con tesis que argumentaban —como dijimos— que la pobreza se perpetúa entre los grupos desfavorecidos debido a su dependencia del sistema de bienestar social público. A pesar de que la premisa base de los conservadores se encontraba relativamente estancada, su influencia en el discurso político de alguna manera aumentó, debido al desarrollo del argumento de que las políticas sociales liberales aumentaron las patologías del gueto.

Una extensa bibliografía neoconservadora hablaba de los efectos dañinos de la política social liberal; ella sostenía que las tasas cada vez mayores de desempleo, crimen, nacimientos extramatrimoniales, familias encabezadas por mujeres —especialmente entre los habitantes del gueto— eran producto de esas políticas.

La respuesta de la corriente liberal no se hizo esperar: el desempleo y la disminución de los salarios reales desempeñaron un papel principal entre los más afectados. Para esa parte de la sociedad estadounidense, los programas de beneficios han evitado que las tasas de pobreza aumenten, aunque no hayan logrado erradicarla.

De esa manera podemos afirmar que las políticas aplicadas en Estados Unidos sólo pudieron proporcionar mejores condiciones de vida para una fracción de la población de negros americanos, mas no para grandes mayorías dentro de ese grupo social, tal como de alguna manera se demuestra en el análisis presentado para Washington.

B. Los indígenas en la Ciudad de México y las discusiones acerca de la etnicidad

En el caso de la ZMCX, para el que —como señalamos— hay muchos menos antecedentes que para el otro caso analizado, tratamos de explorar la cuestión de la presencia indígena en las diferentes unidades político administrativas a partir del Catálogo de Localidades Indígenas de 2010, vinculando esa presencia con los datos de pobreza para dichas unidades.

Podemos comprobar que en el Distrito Federal existen coincidencias, sobre todo para los casos de Milpa Alta, Xochimilco, Iztapalapa y Tláhuac, cuatro de las primeras cinco delegaciones presentadas en el cuadro 4, y que tienen los porcentajes más altos de pobreza (entre 36% y 51%) así como de indígenas, mientras que las unidades con menor pobreza presentan también proporciones más bajas de indígenas (alrededor de 2%). Si observamos en el cuadro 5 lo que ocurre en los municipios conurbados del Estado de México, aunque los porcentajes de pobres son bastante altos en general (como ya mostramos en el mapa correspondiente), en los

tres casos de mayor presencia indígena, Chimalhuacán, Valle de Chalco Solidaridad y La Paz, las proporciones de pobres también resultan superiores a 50% y —en general— mayores a los correspondientes al resto de las unidades.

Sin embargo, dicho análisis sólo tiene carácter exploratorio, ya que esas relaciones no se sostienen como en el caso de Washington, donde la presencia afroamericana es mucho más fuerte y la definición de ese grupo mucho más clara. En la Ciudad de México la población de indígenas es baja, aproximadamente entre 2% y cerca de 10% en las diferentes unidades analizadas, tanto en el D. F. como en el Estado de México, además de que la pertenencia a ese grupo de la población se define por hablar una lengua indígena, lo cual puede constituir una variable discutible y parcial. Ello no significa que la presencia indígena no tenga consecuencias importantes que merezcan analizarse.

Hasta no hace muchos años, cualquier referencia que se hacía al racismo en América Latina era para corroborar que se trataba de un tema tabú; sin embargo, más recientemente se ha podido comprobar un reconocimiento cada vez mayor de su presencia, en parte debido a las luchas libradas por los pueblos indios y negros, así como a las investigaciones que han mostrado su vigencia en la realidad (Castellanos Guerrero, 2001: 165-166).

Ese no reconocimiento del racismo también se ha podido observar en países como Colombia y Brasil, sobre todo del que se ejerce hacia la población negra, la cual —en esos países y particularmente en Brasil— tiene una presencia muy destacada (Dos Santos Oliveira, 1992: 75; Cunin, 2003: 79). Mientras Cunin hace referencia a la ciudad de Cartagena, en Colombia, Dos Santos Oliveira compara los casos de los guetos de Nueva York con lo que ocurre en las favelas de Río de Janeiro en Brasil.

En Hiernaux-Nicolas (2000) se presentan algunos datos interesantes acerca de por qué los indígenas han migrado a la Ciudad de México, y cuáles problemas han enfrentado para interactuar en la ciudad. Muchas veces la falta de dominio del español ha representado una limitante, y el acceso al trabajo se ve condicionado por ese

CUADRO 4

POBLACIÓN INDÍGENA Y POBREZA EN LA CDMX

<i>Unidad política administrativa</i>	<i>Población total</i>	<i>Población indígena</i>	<i>% de población indígena</i>	<i>% de pobreza 2010</i>	<i>Unidad política administrativa</i>	<i>Población total</i>	<i>Población indígena</i>	<i>% de población indígena</i>	<i>% de pobreza 2010</i>
Milpa Alta	130 582	11 448	8.8%	51.2%	Chimalhuacán	614 453	58 724	9.6%	62.0%
Xochimilco	415 007	23 795	5.7%	36.1%	Valle de Chalco	357 645	28 863	8.1%	56.8%
Iztapalapa	1 815 786	79 826	4.4%	36.5%	La Paz	253 845	19 778	7.8%	51.0%
Tlalpan	650 567	25 847	4.0%	29.3%	Naucalpan	833 779	53 751	6.4%	32.8%
Tláhuac	360 265	12 974	3.6%	42.5%	Tezoyuca	35 199	2 122	6.0%	47.7%
Cuauhtémoc	531 831	18 500	3.5%	19.6%	Tonanitla	10 216	573	5.6%	41.9%
Gustavo A. M.	1 185 772	36 214	3.1%	31.1%	Villa del Carbón	44 881	2 442	5.4%	68.4%
Magdalena Contreras	239 086	6 825	2.9%	30.7%	Chalco	310 130	16 472	5.3%	50.2%
Coyoacán	620 416	18 132	2.9%	18.1%	Tenango del Aire	10 578	207	2.0%	41.4%
Álvaro Obregón	727 034	19 922	2.7%	27.7%	Jaltenco	26 328	524	2.0%	36.9%
Cuajimalpa	186 391	4 568	2.5%	32.8%	Cuautitlán Izcalli	511 675	9 327	1.8%	22.2%
V. Carranza	430 978	10 532	2.4%	27.6%	Teoloyucán	63 115	1 023	1.6%	43.7%
Iztacalco	384 326	8 788	2.3%	25.9%	Ayapango	8 864	141	1.6%	43.4%
Miguel Hidalgo	372 889	7 843	2.1%	10.2%	Isidro Fabela	10 308	165	1.6%	39.6%
Benito Juárez	385 439	7 457	1.9%	3.3%	Coacalco	278 064	4 504	1.6%	20.7%
Azcapotzalco	414 711	467	1.8%	17.5%	Total	11 265 762	486 818	4.3%	
Total	8 851 080	300 138	3.4%						

FUENTE: Catálogo de Localidades Indígenas, 2010, Inegi y Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas. Es necesario aclarar que en el cuadro 5 (perteneciente a los municipios conurbados del Estado de México) se han incluido sólo los ocho municipios con mayores porcentajes de población indígena y los siete con menores, para evitar la larga lista de 60 municipios que integran la Zona Metropolitana del Valle de México.

CUADRO 5

POBLACIÓN INDÍGENA Y POBREZA EN EL ESTADO DE MÉXICO

<i>Unidad política administrativa</i>	<i>Población total</i>	<i>Población indígena</i>	<i>% de población indígena</i>	<i>% de pobreza 2010</i>
Chimalhuacán	614 453	58 724	9.6%	62.0%
Valle de Chalco	357 645	28 863	8.1%	56.8%
La Paz	253 845	19 778	7.8%	51.0%
Naucalpan	833 779	53 751	6.4%	32.8%
Tezoyuca	35 199	2 122	6.0%	47.7%
Tonanitla	10 216	573	5.6%	41.9%
Villa del Carbón	44 881	2 442	5.4%	68.4%
Chalco	310 130	16 472	5.3%	50.2%
Tenango del Aire	10 578	207	2.0%	41.4%
Jaltenco	26 328	524	2.0%	36.9%
Cuautitlán Izcalli	511 675	9 327	1.8%	22.2%
Teoloyucán	63 115	1 023	1.6%	43.7%
Ayapango	8 864	141	1.6%	43.4%
Isidro Fabela	10 308	165	1.6%	39.6%
Coacalco	278 064	4 504	1.6%	20.7%
Total	11 265 762	486 818	4.3%	

factor (sólo menos de 15% de los entrevistados en la encuesta que se presenta en esa obra, hablaba bien esa lengua). Tales deficiencias prevalecían a pesar de haber pasado por la escuela primaria.

Como consecuencia, la inserción de los indígenas en el ámbito laboral se produce en ocupaciones que requieren poca calificación: pasan de ser campesinos en su lugar de origen a ser trabajadores domésticos, guardias de seguridad, peones en la construcción, todos ellos con baja remuneración económica.

Por sus condiciones culturales y económicas, dichos grupos sufren constantemente vejaciones y rechazo. A pesar de que en estos casos las discusiones giran más alrededor del tema de la pertenencia a cierta clase social, el de la discriminación étnica no deja de estar presente. Otros trabajos (Oemichen, 2003: 315-360) también han puesto en evidencia que los migrantes indígenas a la ZMCM han tenido una integración conflictiva que deriva en el establecimiento de fronteras étnicas; para dar cuenta de ello, el estudio analiza la experiencia de adaptación de grupos mazahuas a la gran ciudad. Por ejemplo, muestra cómo no podían utilizar el equipamiento urbano como cualquier otro habitante de la ciudad; así, en el transporte público, en los centros de salud, en las escuelas, incluso en templos católicos, eran objeto de rechazo y a veces hasta de agresiones por parte de la población no indígena. Los grupos indígenas han tratado en cierta medida de mantener sus tradiciones y —al mismo tiempo— se han visto en la necesidad de transformar sus prácticas con el propósito de adaptarse a las exigencias de la vida de las grandes ciudades (*Op. cit.*: 356).

CONCLUSIONES

En este apartado, consideramos importante hacer un balance de los aspectos más teóricos aquí presentados, conectando esas diferentes posiciones teóricas con la descripción que realiza el trabajo acerca de la situación social, la desigualdad en general al interior de las ciudades y su relación con los grupos negros o indígenas.

Primeramente, debemos aclarar (lo cual se refleja en la extensión de la parte referida a la Unión Americana y la que tiene que ver con el caso de México) que las discusiones en el primer país han sido mucho más frecuentes y amplias. En ellas participan diversos académicos, aunque también políticos y defensores de derechos humanos, dada la importancia que ha cobrado la presencia afroamericana en esa sociedad; también por el hecho de que un país que se considera una auténtica democracia, haya tenido primero una población esclava durante varios siglos y posteriormente no haya podido evitar la gran desigualdad de esos grupos de la población con respecto a la población blanca.

En sus obras clásicas, tanto los análisis de Franklin como los de Wilson hacen una distinción entre los análisis de los llamados liberales y los de los conservadores, aunque se observan ciertas diferencias en las denominaciones, ya que en un caso se menciona la orientación marxista mientras en el otro, lo llamado “liberal” cobra una connotación más vaga.

De cualquier manera, aparecen algunas coincidencias en cuanto a la presencia de aspectos comunes en el análisis de esas dos grandes tendencias, que son igualmente criticadas por los autores, aunque ellos se ubican más cerca de la tradición liberal. Al parecer dichas tendencias han fallado en cuanto a la consideración de la relación entre raza y clase, sobre todo al no haber podido proponer políticas adecuadas para esos grupos. Queda claro, sin embargo, que la posición que los sectores conservadores consiguieron frenó el avance social de las familias negras, tanto a nivel general como específicamente para los guetos centrales de las ciudades.

En la parte referida a México y América Latina, se dispone de una bibliografía mucho más limitada, pero por medio de ella se ha denunciado una tendencia a negar el tema del racismo y de la discriminación hacia los negros y los grupos étnicos; aunque más recientemente han surgido trabajos que ponen ello en evidencia.

Por ejemplo, algunas encuestas y análisis más específicos han demostrado tales situaciones de discriminación en México. También para el caso de Colombia, como lo muestra el trabajo de Cunin, se

ha afirmado que se ignoran las diferencias en nombre del igualitarismo republicano y al mismo tiempo que se apuesta por el reconocimiento de las diferencias, se mantiene a los negros como ciudadanos de segunda. Para el caso del Brasil, Dos Santos Oliveira ha demostrado que el conflicto racial ha tendido a ser ignorado por la población blanca y se ha asumido —a diferencia de Estados Unidos— que ha habido mucha mayor mezcla entre grupos. Sin embargo, no puede negarse que dicha mezcla ha experimentado fuertes limitaciones según las clases sociales y que las familias negras han experimentado los menores avances sociales.

Por otra parte, me parece importante poner de relieve algunos aspectos presentados en las comparaciones, sobre todo en las referidas a la suburbanización, gentrificación y desigualdad en las dos ciudades. En los dos casos analizados y comparados, descubrimos algunas diferencias que han surgido en los procesos de suburbanización; sobre todo en los esquemas generales de distribución de los grupos sociales en el espacio, aunque resulta importante aclarar que los mapas presentados por unidades político-administrativas (delegaciones y municipios para la Ciudad de México; *wards* y condados para Washington) no revelan todavía los cambios que han ido sucediendo en los últimos años en la Unión Americana. Ellos han estado vinculados con procesos de gentrificación, por lo menos para el caso de Washington y también, en términos generales, debido a cambios demográficos, a la reducción de la inseguridad en los centros de las ciudades así como a la existencia de nuevas tecnologías en la producción del marco construido, como lo expresa el citado libro de Ehrenhalt.

¿Cómo podemos interpretar las grandes desigualdades en un país de mucho mayor desarrollo como es el caso de Estados Unidos, al compararlas con las desigualdades en el caso mexicano? Al principio del trabajo mostramos que en el primero de dichos países —como lo ha señalado Stiglitz— la desigualdad en la distribución del ingreso ha aumentado considerablemente siendo entre los países desarrollados, es el que se encuentra en peores condiciones.

Al comparar las proporciones de pobres con las del caso mexicano, vemos que ellas son mucho menores; sin embargo, en la mayor economía del mundo no se ha logrado que grandes grupos de la población —no sólo los migrantes más recientes sino también un sector como el de los afroamericanos, que lleva siglos habitando ese país— hayan conseguido salir de la pobreza, por lo menos en lo que toca a una parte importante de ese sector.

No sólo no han podido salir de la pobreza, sino que —como comentamos para el caso de Washington— han sido desplazados a la periferia, donde muchas veces sus condiciones de vida se han tornado más difíciles. En cuanto a las desigualdades en general, tanto el cuadro 1 para Washington, D. C., como el cuadro 4 para la CDMX, muestran las grandes diferencias en los porcentajes de pobres por unidad político-administrativa: entre casi 10% y 37 % en el primer caso y entre 3% y 51% en el segundo. Efectivamente, la CDMX, a pesar de sus menores niveles de pobreza comparados con los municipios conurbados y con otros estados de la República, muestra una de las mayores desigualdades en el país.

Otro aspecto, aunque no central en el presente trabajo sobre la desigualdad, tiene que ver con la comparación de dos ciudades capitales de distinto tamaño y diferente ubicación dentro de los sistemas urbanos de sus respectivos países, con una influencia diferenciada en la creación de empleos gubernamentales y sus consecuencias en los procesos de gentrificación, bastante diferentes en los dos casos analizados.

Para terminar, quisiera referirme a algunos aspectos metodológicos de esta investigación comparativa. Por supuesto, cada país tiene sus tradiciones particulares de investigación, procesos más largos o más cortos de desarrollo de ciertas temáticas, mayor o menor cantidad de investigadores dedicados a diversos temas dentro de las ciencias sociales, distintas respuestas de grupos de la población organizada frente a los mismos, así como fuentes de información desiguales y diferentes. Algunas, fáciles de comparar, otras con mayores problemas para equiparar las categorías de análisis o variables disponibles.

Justamente, en varios puntos hemos tratado de dejar aclaradas tales diferencias; pero en otros resulta necesario comentar, por ejemplo, que las definiciones de “pobres” varían para México y la Unión Americana, así como la utilización de categorías de análisis que han quedado mucho más claras para ese país, como es el caso de la gentrificación. No obstante, creemos que las comparaciones aquí desarrolladas han podido mostrar un panorama de las similitudes y diferencias que presentan dos casos poco comparados hasta el momento, dentro de la investigación urbana.

BIBLIOGRAFÍA

- ASCH, Chris Myers, y George Derek Musgrove. (2016). “‘We Are Headed for Some Bad Trouble’: Gentrification and Displacement in Washington, DC, 1920-2014”. En *Capital Dilemma. Growth and Inequality in Washington, D.C.*, compilado por Derek Hyra y Sabiyha Prince, 107-136. Nueva York: Routledge.
- CASTELLANOS GUERRERO, Alicia. (2001). “Notas para estudiar el racismo hacia los indios de México”. *Papeles de Población* 7, núm. 28 (abril-julio): 165-179.
- CUNIN, Elisabeth. “El negro, de una invisibilidad a otra: permanencia de un racismo que no quiere decir su nombre”. *Palabra* 4, núm. 4 (agosto, 2003): 79-87.
- DÍAZ PARRA, Ibán. (2015). “Introducción. Perspectivas del estudio de la gentrificación en América Latina”. En *Perspectivas del estudio de la gentrificación en México y América Latina*, compilado por Víctor Delgadillo, Ibán Díaz y Luis Salinas, 11-26. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Geografía.
- DÍAZ, Jerónimo. (2015). “Gentrificación por la red: nuevos actores de clase en el centro histórico de la Ciudad de México”. En *Perspectivas del estudio de la gentrificación en México y América Latina*, compilado por Víctor Delgadillo, Ibán Díaz y Luis Salinas, 303-322. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Geografía.
- EHRENHALT, Alan. (2012). *The Great Inversion and the Future of the American City*. Nueva York: Vintage Books.
- ESQUIVEL, Gerardo. (2015). *Desigualdad extrema en México: concentración del poder económico y político*. México: Iguales/Oxfam.
- FRANKLIN, Raymond S. (1991). *Shadows of Race and Class*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- HIERNAUX-NICOLAS, Daniel. (2000). *Metrópoli y etnicidad. Los indígenas en el Valle de Chalco*. Zinacantepec, México: El Colegio Mexiquense.

- KNEEBONE, Elizabeth, y Alan Berube. (2013). *Confronting Suburban Poverty in America*. Washington, D. C.: Brookings Institution Press.
- OEMICHEN, Cristina. (2003). “Relaciones interétnicas en la Ciudad de México”. En *Imágenes del racismo en México*, compilado por Alicia Castellanos, 315-360. México: Plaza y Valdez.
- OLIVERA, Patricia. (2015). “Gentrificación en la Ciudad de México, entre políticas públicas y agentes privados”. En *Perspectivas del estudio de la gentrificación en México y América Latina*, coordinado por Víctor Delgadillo, Ibán Díaz y Luis Salinas, 91-110. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Geografía
- RUBALCAVA, Rosa M., y Martha Schteingart. (2012). *Ciudades divididas: desigualdad y segregación social en México*. México: El Colegio de México.
- RUBLE, Blair A. (2012). *Washington's U Street: A Biography*. Washington D. C.: Johns Hopkins University Press/Woodrow Wilson Centre Press.
- SALINAS, Luis. (2015). “Patrimonio y transformaciones urbanas en la Ciudad de México”. En *Perspectivas del estudio de la gentrificación en México y América Latina*, compilado por Víctor Delgadillo, Ibán Díaz y Luis Salinas, 191-202. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Geografía.
- SANTOS OLIVEIRA, Ney dos. “Favelas and Ghettos: Race and Class in Rio de Janeiro and New York City”. *Latin American Perspectives* 23, núm. 4 (1992): 71-89.
- SCHTEINGART, Martha. (2015). “División social y segregación en ciudades mexicanas: un balance explicativo desde una perspectiva latinoamericana”. En *Desarrollo urbano-ambiental, políticas sociales y vivienda. Treinta y cinco años de investigación*, 383-412. México: El Colegio de México.
- SCHTEINGART, Martha. (2018). “A Comparative Study of Mexico City and Washington D. C.: Poverty, Suburbanization, Gentrification and Public Policies in Two Capital Cities and Their

Metropolitan Areas”. Washington D. C.: Woodrow Wilson Center. Disponible en <https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/a_comparative_study_of_mexico_city_and_washington_d.c.pdf> [Consulta: 24 de enero, 2019].

STIGLITZ, Joseph E. “Inequality in America: A Policy Agenda for a Stronger Future”. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 657, núm. 1 (enero, 2015): 8-20.

WARNER, Oswald. “Black in America Too: Afro-Caribbean Immigrants”. *Social and Economic Studies* 61, núm. 4 (diciembre, 2012): 69-103.

WILSON, William Julius. (1987). *The Truly Disadvantaged: The Inner City, the Underclass, and Public Policy*. Chicago: University of Chicago Press.

Las desigualdades simbólicas en un sector de urbanizaciones cerradas en la Zona Metropolitana del Valle de México

GUÉNOLA CAPRON*

INTRODUCCIÓN¹

Las urbanizaciones cerradas, conjuntos residenciales de clase media-alta y alta (cercados por muros y rejas, con acceso restringido y controlado), son uno de los artefactos del mundo globalizado y una de las caras de la ciudad neoliberal, desigual. La película *La zona*, del director uruguayo Rodrigo Plá (estrenada en 2007), elevaba el temor y el desprecio que generan los pobres en los ricos —así como la desconfianza de los patrones hacia sus empleadas domésticas—, muros simbólicos casi tan altos como las paredes que separan los fraccionamientos cerrados de las colonias populares de un sector urbano de la Ciudad de México.

Por lo contrario, Sabatini y Salcedo (2007) mostraron para el caso de las urbanizaciones cerradas de Santiago de Chile, que la reducción en la escala de segregación producto de su dispersión en áreas periféricas pobres, trae consigo externalidades positivas, funcionales —dada la dotación de servicios que permitió, así como las fuentes de empleo que fraccionamientos y conjuntos cerrados ofrecen — y

* Departamento de Sociología, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.

¹ Este trabajo fue realizado bajo el auspicio del proyecto del Consejo Nacional de la Ciencia y la Tecnología: Ciencia Básica número 256241, “La privatización de la seguridad pública en el Valle de México. Retos políticos, socioculturales y territoriales”, dirigido por Claudia Zamorano Villareal.

simbólicas (en virtud del cambio de imagen que causó la llegada de urbanizaciones de alto nivel en espacios que anteriormente se encontraban estigmatizados).

Sin embargo, lo anterior no produce integración de la comunidad. Los autores de hecho destacan que esta integración muestra aspectos tanto positivos como negativos y depende de los contextos locales. “La proximidad espacial bastará para lograr una integración funcional y simbólica si —al menos— los residentes pobres y los ricos no se temen los unos a los otros”² (Sabatini y Salcedo, 2007: 601).

En el marco de una sociedad como la mexicana (fuertemente jerarquizada y discriminatoria hacia ciertos grupos de población como los indígenas y, más ampliamente, los pobres), así como en un contexto de alta proximidad entre sectores privilegiados y sectores pobres, la pregunta que quisiéramos formular en el presente trabajo es ¿cómo se producen las desigualdades simbólicas?

Y, en segundo lugar, ¿cómo contribuye el territorio a la producción de las relaciones desiguales entre los sujetos? O ¿cuál es “la dimensión simbólica de la segregación”? (Saraví, 2008).

Según datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en 2014 en México, casi la mitad de los ingresos (48.2%) estaban concentrados en manos de la población más rica del país: 20%; mientras que el coeficiente de Gini alcanzaba la cifra de 0.507 (Naciones Unidas/Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2017).

A partir del caso de un sector de urbanizaciones cerradas de la Zona Metropolitana del Valle de México, y desde la escala “micro”, en el presente capítulo buscaré indagar las relaciones y representaciones sociales tanto de la otredad como del territorio ajeno, porque dicha situación de colindancia cotidiana entre habitantes ricos y habitantes pobres produce una desigualdad simbólica que utiliza el espacio como herramienta de distanciamiento social y amenaza la cohesión social.

² “Spatial proximity will be enough to help functional and symbolic integration if, at least, poor and affluent residents do not fear each other”. Las traducciones del inglés al español son del autor.

Para llevar a efecto lo anterior, me apoyaré —principal mas no exclusivamente— en un texto de Norbert Elias, *Insiders and Outsiders*, el cual no por añoso ha perdido vigencia.³ De modo más operacional, me pregunté: ¿Cómo se perciben mutuamente los ricos residentes y los empleados pobres que residen de un lado y del otro de un muro o de una reja en este suburbio periférico? ¿Qué ocurre cuando el ser temido entra en el territorio protegido?

La hipótesis consiste en que la estigmatización que se halla en la raíz del temor al otro, surge de la relación de poder desigual entre los humanos y los grupos: ella es socialmente, simbólicamente y territorialmente construida.

Para responder a las preguntas, en 2012 se realizaron 18 entrevistas a empleados: domésticos, de la construcción, de los comercios y servicios, policías; asimismo, en dos fases (2008 y 2012), llevamos a cabo 16 entrevistas a residentes que viven en un sector de urbanizaciones cerradas del norponiente de la Zona Metropolitana del Valle de México. Es decir, un sector que concentra unos 20 fraccionamientos y conjuntos residenciales cerrados así como plazas comerciales, situados en un territorio todavía agreste que colinda en parte con colonias populares.

Pese a que las entrevistas a los residentes se realizaron a domicilio, resultó difícil acceder a los trabajadores en las mismas condiciones; en particular porque las patronas querían estar presentes cuando fueran entrevistados. Por ello se optó por hacer entrevistas más cortas en espacios públicos, como paradas de transporte para las empleadas domésticas o en sus lugares de trabajo; entre otros, para los empleados de supermercados o los policías.

³ Me apoyo en el texto de Elias: “Ensayo acerca de las relaciones entre establecidos y marginados” (1976), que sintetiza los aportes de una obra más extensa: *The Established and the Outsiders. A Sociological Enquiry into Community Problems* (Sage), publicada en 1965.

I. LAS DESIGUALDADES SIMBÓLICAS

¿DE QUÉ MANERA OPERAN?

Las desigualdades simbólicas refieren a desigualdades vividas, a experiencias cotidianas, percepciones y representaciones que tienen los sujetos de los “otros”, así como a las interacciones micro con ellos. Para Sabatini (2006), se trata de “desigualdades de prestigio” que afectan los sectores pobres y pueden tener una dimensión espacial, la segregación o los estigmas territoriales vinculados con las representaciones sociales negativas de los territorios pobres, percibidos como inseguros y peligrosos.

Las desigualdades simbólicas son desigualdades de reconocimiento que pueden apoyarse o no en desigualdades materiales. De la misma manera, la baja segregación objetiva (segregación: la distribución desigual de los grupos en el espacio, que marca una distanciamiento social) no necesariamente corresponde a una baja segregación subjetiva. En otras palabras, percibida por los sujetos: no porque dos colonias socialmente diferenciadas estén próximas en el espacio (lo cual genera posibilidades de encuentro y copresencia) hay “calidad y densidad de estos encuentros y relaciones entre ‘otros’”, como lo plantea Saraví (2006: 102-103), quien —al respecto— habla de “mundos aislados” que implican una jerarquización entre los grupos, de “espesas murallas simbólicas” y de una violencia simbólica “silenciosa” que puede pasar inadvertida e invisible, ya que es “parte del inconsciente colectivo de nosotros”.

Asimismo (como lo destaca Berard, 2006), las relaciones sociales intersubjetivas no siempre son expresadas por los actores en términos de desigualdad, aunque las acciones y las palabras manifiesten una relación desigual. En muchos casos —subraya— la desigualdad es una “traducción” (“*a gloss*” en inglés) que está expresada por otros términos como “estigmatización”, “racismo”, “segregación”, “exclusión”... Tal traducción puede surgir de los hechos y ser explícita; o bien puede ser impuesta por el analista a los hechos observados como parte de una interpretación.

Las desigualdades de reconocimiento entre grupos, la desposesión o descualificación, tienen un arraigo emocional fuerte, ya que en los desposeídos generan sentimientos como la humillación o el desprecio. Las desigualdades simbólicas están estructuradas alrededor de relaciones de poder y de estatus entre grupos, apoyadas (Bourdieu, 1979) en un acceso diferenciado al capital cultural y social, así como a los recursos no materiales. Se refieren en particular a “[...] esquemas cognitivos [que] no sólo desempeñan un papel importante en la construcción y reificación de fronteras entre grupos, sino que también configuran la manera como percibimos y evaluamos a los diferentes grupos”:⁴ malos, incompetentes, perezosos, peligrosos... (Lamont, Beljean, y Clair, 2014), en entornos ecológicos (diferencias de ocurrencia delictiva, de educación...) que favorecen la reproducción rutinaria de las desigualdades sociales y espaciales, así como la exclusión y autoexclusión a un nivel macro.

La desigualdad simbólica erige al extraño en una posible amenaza. El extraño no sólo es el otro diferente que cuestiona la identidad individual y social, sino más bien el otro percibido como inferior e intruso, al que hay que mantener lejos (Sabido Ramos, 2012). Todas las sociedades y los grupos sociales generan y temen a los extraños: los ricos temen a los pobres, los pobres de una colonia temen a los pobres de la colonia vecina...

“Lo foráneo, lo que está afuera, es precisamente esta oposición imaginaria que el grupo necesita para tener identidad, cohesión, solidaridad interna y seguridad emocional” (Bauman, 1994: 30, citado por Sabido Ramos, *Op. cit.*). Según Bauman, el extraño se caracteriza por su ambivalencia: se encuentra cerca y a la vez lejos; es esto y otro a la vez: “no está ni aquí ni allá” (Bauman, *Op. cit.*: 30).

Para analizar el proceso de estigmatización, internalización de la diferencia que es motor de desigualdad simbólica y asimetría entre los grupos, recordaré los principales hallazgos del texto de Norbert

⁴ “Cognitive schemes [that] not only play an important role in the construction and reification of group boundaries, but also shape how we perceive and evaluate different groups”.

Elias a la luz de otros textos. De hecho, como lo decíamos acerca de las “traducciones” (“*glosses*”), Elias no pronuncia propiamente el concepto *desigualdad* en su ensayo. Como hacen otros autores, más bien habla de “estigmas”.

Norbert Elias analiza cómo, en una localidad suburbana de clase obrera de una ciudad que llama Winston Parva, a la cual describe como un “tema universal humano en miniatura”, se construye la relación estructural de poder, de superioridad e inferioridad, entre dos grupos que denomina los “establecidos” y los “marginados”.⁵ La diferencia entre los dos grupos que estudia Elias radica en el tiempo de arraigo en la localidad, ya que no hay diferencias socioeconómicas o raciales entre ellos. Elias recalca la naturaleza social (la relación en sí) de la desigualdad. Destaca que los mismos problemas podrían encontrarse en unidades sociales más diferenciadas.

La representación social negativa que los residentes de las urbanizaciones cerradas tienen de los extraños desemboca en procesos de estigmatización de estos últimos. Como señala Sabido Ramos (2012), lo que interesa a Elias —a diferencia de a Goffman— no es tanto cómo el estigma social se construye a partir de la relación —en el orden de la interacción social y de la copresencia— entre sujetos a partir de sus marcas corporales individuales (es decir fenotípicas, corporales) que le asignan un rol social y conducen a etiquetarlo a partir de estereotipos, sino más bien cómo surge el estigma social como relación entre los dos grupos: el “nosotros” y el “ellos”; y cómo se erige la relación de poder y superioridad entre los dos.

Dicha interrogación sobre el cómo y los procesos, se acerca a la idea de que la desigualdad simbólica no es objetiva sino socialmente construida. La relación (asimétrica) que sostienen los dos grupos, proviene del poder que el grupo de los “pioneros” ejerce sobre los recién llegados. Elias observa que los habitantes viejos tratan de evitar el contacto social con los habitantes nuevos; se consideran superiores a ellos; expresan su orgullo de ser un grupo cohesionado

⁵ *Outsiders* también fue traducido al español como “forasteros”.

y al mismo tiempo su desprecio hacia el grupo “inferior”, percibido como anómico y poco cohesionado.

Lo que genera el poder de los establecidos sobre los marginados, su sentimiento de superioridad sobre el otro grupo, es la existencia de una fuerte cohesión grupal debida a su antigüedad: lo que Elias denomina “carisma del grupo”. El haber compartido una historia, experiencias... genera que el grupo de los establecidos “cierre filas” frente al grupo de los marginados.

Al contrario, el grupo de los recién llegados es percibido como “anómico”: sin vínculos fuertes ni historia compartida. Se trata de la relación entre la fuerte cohesión comunitaria de los “viejos residentes” —por un lado— y la falta de cohesión interna de los “recién llegados” —por el otro— que genera relaciones de poder, experiencias de reconocimiento negativas, así como estigmatización de los recién llegados por parte de los habitantes instalados desde hace varias generaciones.

La “sociodinámica de la estigmatización” se construye con base en las representaciones sociales⁶ negativas que el grupo de los viejos habitantes ha construido hacia los nuevos. Los ven como los “malos”: los “de allá”, pese a que no hay diferencias sociales entre ellos, y los clasifican con prejuicios.

El contacto físico con el grupo (temido) de los inferiores pone en riesgo la cohesión del grupo y suscita sensaciones desagradables. “Los grupos marginales son vistos con frecuencia como sucios y apenas humanos” (Elias, *Op. cit.*: 100). Los establecidos tienen “miedo a la contaminación”, a perder su estatus de superiores: su prestigio.

“El estigma social [...] se transforma en la imaginación [de los establecidos] en estigma material: es cosificado”, lo que favorece los procesos de naturalización de la inferioridad con base en oposiciones duales en parte imaginarias: lo limpio/lo sucio; lo bueno/lo malo; lo negro/lo blanco...

“La estigmatización suele ejercer un efecto paralizante sobre los grupos menos poderosos” (*Op. cit.*: 96). El estigma finalmente

⁶ Elias no habla propiamente de representaciones sino de “figuraciones”.

se vuelve parte de la imagen que tienen los estigmatizados de ellos mismos. La estigmatización genera vergüenza social en el grupo estigmatizado. Los “síntomas de inferioridad humana” (*Op. cit.*) se generan por la sola condición de la posición marginal y dominada.

“Los inferiores sienten que no cumplen con las normas de aquéllos [superiores] y se sienten inferiores” (*Op. cit.*: 99); interiorizan el prejuicio social, lo que tiene sobre ellos un efecto paralizante, y los empuja a desarrollar comportamientos desviantes conformes a las representaciones que los establecidos tienen de ellos.

Bourdieu (citado por Fernández, 2005) habla de lo mismo cuando menciona la violencia simbólica que los dominantes ejercen sobre los dominados y que hace que los dominados acepten su condición de subordinados como legítima y la incorporen hasta en su hexis corporal, lo cual naturaliza el orden social así establecido.

Sin embargo, Elias muestra que el poder simbólico de los “establecidos” sobre los “marginados” no se añade necesariamente al poder económico y político que los dominantes tienen sobre los dominados, si no es inherente a la relación social.

Finalmente, como lo plantea Saraví (*Op. cit.*: 2006: 109), “el reconocimiento de los estigmas afecta de manera clara y profunda lo que Honneth llama la calidad moral de las relaciones sociales, cómo y de qué manera se reconocen mutuamente unos a otros”.

II. LA PRODUCCIÓN DE DESIGUALDADES SIMBÓLICAS Y TERRITORIALES EN UN SUBURBIO DE URBANIZACIONES CERRADAS

En el caso de las urbanizaciones cerradas, en un contexto en que el sociólogo argentino Gabriel Kessler (2009) califica de “erosión generalizada de la confianza, incluso en lazos muy cotidianos”, la figura del extraño se construye mediante las relaciones entre las patronas y sus empleadas domésticas, con quienes sostienen un vínculo cotidiano.

Sin embargo, otros sujetos también generan desconfianza en los residentes, como los trabajadores de la construcción, con quienes la relación resulta más lejana. Por este motivo, centraremos el estudio principalmente en los vínculos entre patronas y empleadas.

En realidad, las figuras de la otredad y de la extrañez que pueblan el imaginario de las clases acomodadas que residen en la periferia de urbanizaciones cerradas, son múltiples. Por un lado, se hallan los pobres imaginados por las clases media-alta y alta que viven en colonias estigmatizadas como “peligrosas”.

No obstante, “la forma social del extraño es posible en tanto se establece “contacto” con éste, en tanto se experimenta la proximidad de su presencia” (Sabido Ramos, 2012: 68). Por ello, son también extraños los pobres más cercanos, como los trabajadores de la construcción, los policías y más aún las empleadas domésticas, que presentan la ambivalencia de ser a su vez familiares e inferiores, pues —al encontrarse en una relación de servidumbre— son intrusas toleradas, necesarias, dentro de los conjuntos cerrados.

Por otro lado, el enemigo puede ser interior, cuando los vecinos son narcotraficantes. A su vez, los extraños también son los residentes de las urbanizaciones cerradas más recientes, quienes tienen un tiempo de arraigo diferente, conformando así una figura del otro estigmatizado, como en Winston Parva, el caso ficticio estudiado por Norbert Elias. Son vistos como diferentes: “*new rich*, un poco nacos”, como lo destaca un residente. Este grupo es considerado inferior por los residentes más antiguos, pese a que el costo de sus casas no se aleja mucho del precio de los bienes inmobiliarios de algunos viejos residentes del fraccionamiento de clase media-alta clasificado como B+ por el Índice de Niveles Socioeconómicos de la Asociación Mexicana de Agencias de Inteligencia de Mercado y Opiniones (AMAI).⁷

⁷ La AMAI realiza —entre otras actividades— estudios de mercado. Construyó una metodología para clasificar la población según la capacidad de los hogares para satisfacer las necesidades de sus integrantes. La población se divide en siete grupos, de A/B a E; A/B es el grupo con mayor nivel socioeconómico.

A pesar de dichas diferencias percibidas, la cohesión grupal se traduce —para el caso de los residentes de los fraccionamientos y conjuntos cerrados— en un sentido de comunidad: el “ideal nosotros”. Como declara una entrevistada: “Somos como un pueblo: todos nos conocemos”. La comunidad que es una manifestación de la cohesión grupal, actúa como referente moral y es un poderoso aglutinante entre los individuos a la hora de presentarse frente a los “otros”.

En comparación, los empleados constituyen un grupo poco cohesionado, por los efectos de la competencia y la ausencia de organización social entre ellos, así como (afuera) por la falta de empleo y la criminalidad que impera en sus colonias.

Como lo recalca Elias (*Op. cit.*), la relación asimétrica que sostienen los dos grupos, proviene del poder que ejerce el grupo de los superiores sobre los inferiores. Los residentes expresan su orgullo de ser un grupo cohesionado y a la vez su desprecio hacia el grupo “inferior”, percibido como intruso. Los residentes del sector de urbanizaciones cerradas describen a la gente que vive en las zonas percibidas como “peligrosas”, como gente “morena”; “más chaparra”; “con obesidad”: adjetivos que de suyo no denotan descalificación, pero el desprecio que muestran algunas patronas para sus empleadas domésticas que en ocasiones aflora, expresa la relación de poder que ejercen sobre ellas: cobra una connotación social, pero en ocasiones también racista hacia los indígenas.

Cuenta un empacador de un supermercado:

La otra vez se perdió un celular y la señora, bien alterada, se puso a gritar [...]; y el celular estaba ahí: se le había caído en una bolsa [y culpó a dos empacadores de supermercado] y ya cuando se iba, se regresa y nos dijo: “¡Chinguen su madre pinches indios rateros!”.

Los pobres y sus lugares (pero también los residentes recién llegados) son constantemente relacionados con la suciedad. Sus lugares son representados de manera muy estereotipada. Los habitantes de los nuevos conjuntos residenciales

[...] han sido muy sucios: dejan ahí la basura; no cuidan los alrededores: gente que no le importa maltratar las cosas, que no les importa

talar los árboles con tal de que ellos tengan la vista perfecta, ¿no? [...]. No cuidan lo que venía preservando la zona: su plusvalía.

Sus casas son comparadas con vivienda de interés social Infonavit: “Casas todas iguales, construidas como exprés”, desvalorizadas como “palomares”. Asimismo, las patronas ven las colonias de sus empleadas como

[...] casa[s] [...] de lámina; casas literalmente de cartón; se ve gris y en Rancho San Juan es verde y bonito; [es] una zona popular desolada, abandonada. Pasando la reja, ves gente que no ha comido en días, que viven en cuartos de tres por tres, que se calientan con leña; [...] ellos viven en la tierra de nadie; [son] personas humildes, con ropa desgastada. Como que los hijos de esas personas siempre están cochinos.

La suciedad no se refiere sólo a la higiene: entraña más ampliamente un entramado de sentidos que refiere al orden social y moral (Douglas, 1973). A partir de la limpieza, se configura un “nosotros” y un “ellos” (Leal, 2011). Como declaran las patronas entrevistadas, a una empleada doméstica se le pide ser “de confianza”, respetuosa, discreta, servicial, obediente; pero también limpia. Y la falta de limpieza puede ser motivo de despido por parte de las patronas.

Sibley (*Op. cit.*: 18) se refiere al concepto de *abjecto*, desarrollado por Julia Kristeva. Este adjetivo califica la lista de cosas o personas “otras”, amenazantes, y se refiere a la experiencia que tiene el infante de lo sucio, vinculada con el excremento; y lo limpio, inculcada por los adultos y que rige la socialización del niño pequeño. “Miedos y ansiedades se expresan en estereotipos” (29).

La estigmatización se construye con base en las representaciones sociales negativas que tiene el grupo de los superiores hacia los inferiores: los ven como los “malos”, los “de allá”, y los clasifican con prejuicios. Tales expresiones (por ejemplo: el “allá”, “los de Atizapán”, cuando el sector de urbanizaciones cerradas forma parte de dicho municipio) son muy recurrentes en las palabras de los residentes.

Refuerza otra división entre el “abajo” y el “arriba” —muy común en las ciudades latinoamericanas— que expresa la distanciaci3n

con los otros y las relaciones de poder entre los grupos, materializadas por la territorialización, extrema en los casos de los fraccionamientos y conjuntos residenciales cerrados.

Cuando los sujetos hablan del “crimen”, lo relacionan muy a menudo con otros aspectos de la vida social, económica, moral:

[...] la investigación es más esclarecedora cuando aborda las diversas fuentes de inseguridad que impregnan las vidas de las personas [...] y cuando hace explícitas las conexiones entre las ansiedades “relacionadas con el crimen” de los ciudadanos así como los conflictos y la división, la justicia social y la solidaridad⁸ (Sparks, Girling, y Loader, 2001: 170).

Por un lado, el miedo al delincuente es (Lechner, 1998) —antes que nada— un miedo al “otro”. Por el otro lado, el proceso de estigmatización de los pobres se relaciona —en los tiempos líquidos de inseguridad e incertidumbre— con un proceso de criminalización de la pobreza. “El miedo al delito como una estrategia retórica [...] se traduce en miedo a la gente pobre, los supuestos perpetradores del crimen”⁹ (Low, 2008).

Los pobres son acusados de delincuentes y peligrosos; de llevar incluso estigmas corporales de su maldad. “Se les ve cara de malos”; “Te pueden secuestrar”; “A la gente que tiene ganas de delinquir, se les ve en la cara”. Estas clasificaciones lombrosianas¹⁰ (“la cara de malos” que a su vez se vincula con la descripción que hacen los “ricos” de los “pobres”: gente “chaparra”, “con piel morena”...) contribuyen a criminalizar a los pobres.

La criminalización en los discursos ordinarios de las clases media y alta constituye parte de las estrategias de exclusión social

⁸ “Research is at its most illuminating when it addresses the various sources of insecurity that pervades people’s lives [...] and when it makes explicit the connections that the ‘crime-related’ anxieties of citizens have with social conflicts and division, social justice and solidarity”.

⁹ “Fear of crime as a rhetorical strategy [...] translates into fear of poor people, the supposed perpetrators of crime”.

¹⁰ Del nombre de Cesare Lombroso, médico quien —en la segunda mitad del siglo XIX— relacionó la criminalidad con ciertos rasgos físicos.

(Sibley, *Op. cit.*). Así, una patrona de una urbanización cerrada dice haber despedido de un hilo a 10 empleadas porque le habían robado. Durin (2013, con base en una nota de 2011 del periódico *El Norte*) hace referencia a un caso que destaca la desconfianza hacia las empleadas domésticas: un alcalde del municipio de “San Pedro Garza García” (el municipio más rico del Área Metropolitana de Monterrey y probablemente también de México), quiso realizar un censo de los empleados domésticos del municipio, porque “60% de robos a casa-habitación los cometen los trabajadores domésticos”.

Tal idea es ampliamente compartida por los residentes entrevistados en el sector de urbanizaciones cerradas donde hicimos el estudio.

Además de las empleadas domésticas, los albañiles cristalizan los miedos y las ansiedades de los suburbanos que viven en fraccionamientos y conjuntos cerrados. “*Se sabe* que los trabajadores son todos un poco rateros”, dice un residente de una urbanización cerrada. Incluso también las empleadas domésticas “de confianza”, a pesar de que son casi como de la familia —pero finalmente no lo son— y aunque penetran diario en la intimidad de sus patronos.

“Obviamente no me gustaría encontrarla en mi cuarto viendo mis cosas o en mi cama” —dice una joven—. Siempre se mantienen como sospechosas por tener contactos estrechos con el mundo exterior, peligroso y amenazante (pueden ser novias, esposas de un delincuente...).

Una patrona declara “haberse sentido de nervios porque [su] muchacha andaba con un albañil de una construcción de enfrente de su casa”. Otra afirma que su empleada es como de la familia, es como una amiga, pero que el riesgo es “que se den cuenta de que pueden hacer daño a mi familia”. Destaca una entrevistada:

Cuando hubo muchos robos se supo que eran las empleadas domésticas las que se daban cuenta que había dinero y organizaban todo el complot [...]. Los trabajadores (hay trabajadores muy humildes) no te dan confianza [...]. La gente que pueda detectar que hay cierto nivel en la zona y que te quieran hacer algo por el simple hecho de que saben que eres de esta zona.

Estigmatizar a los trabajadores con base en categorizaciones en parte imaginarias es apuntar su condición de pobres e inferiores, desvalorizarlos, discriminarlos, y expresar un poder sobre ellos: la disimetría de poder constituye una herramienta de la desigualdad no sólo social sino también simbólica entre los grupos. La criminalización de la pobreza con base en estigmatizaciones “lombrosianas” es una manifestación del miedo al otro que busca encasillarlo en la figura de lo peligroso para así poder controlarlo.

Por ejemplo, justifica la tenencia de credenciales por los empleados, así como los cacheos en las salidas. En algunos fraccionamientos cerrados, hasta ciertos comportamientos como caminar en la calle (mas no para trotar), son identificados por los prestadores del servicio de vigilancia como sospechosos.

El discurso de la contaminación y de la purificación está estrechamente vinculado con la criminalización y la securización (Tuan, 1979). El miedo a la contaminación está muy presente en el discurso de los entrevistados de los fraccionamientos y conjuntos cerrados. El contacto con el grupo de los inferiores pone en riesgo la cohesión del grupo y suscita sensaciones desagradables. Los “establecidos” tienen “miedo a la contaminación”: a perder su estatus de superiores.

Tal idea resulta recurrente en los relatos de los entrevistados del sector de urbanizaciones cerradas. “La regla social [es] de evitar el contacto con el que resulta contaminante” (Sabido Ramos, *Op. cit.*: 68). Muros y rejas protegen sólo en parte, ya que el enemigo también se encuentra en el interior.

Cuando hay riesgo de contaminación, se busca purificar al sujeto que plantea riesgos, como es el caso de los fraccionamientos y conjuntos cerrados: a las empleadas domésticas se exigen identificaciones, cartas de recomendación; se les asigna una credencial.

Muchas empleadas deben portar uniforme para ser fácilmente reconocidas en su condición de inferiores. Comen aparte: con cubiertos diferentes; utilizan sanitarios asignados para ellas; y según una patrona entrevistada, la tarea exclusiva de la empleada es limpiar los baños. También son revisadas en la salida.

Según una patrona quien, a pesar de destacar las prácticas discriminatorias que traen consigo las reglas internas del fraccionamiento, las acepta: “Les revisan todo. Igual y es un poco denigrante; pero si salen con una bolsa, nos marcan y damos autorización”. Para entrar a la urbanización cerrada y salir de ella, los empleados tienen que someterse a rituales de purificación y control.

Las desigualdades simbólicas se apoyan en desigualdades socioeconómicas muy señaladas; pero también en desigualdades espaciales: es decir, desigualdades entre territorios vecinos, donde el espacio material —con sus significados simbólicos— contribuye a producir las desigualdades sociales y se traduce en procesos de segregación a escala “micro” o “meso”.

Además de que los fraccionamientos y conjuntos cerrados están enrejados y separados del resto de la ciudad por muros, el sector se halla rodeado de prados y bosques, tierras comunales, ejidales y municipales, que delimitan una frontera entre el “nosotros” y el territorio de “ellos”. Por ejemplo, las colonias populares del municipio vecino. De ahí el “cinturón verde” como principio profiláctico *de facto* de planeación en el sector de urbanizaciones cerradas estudiado.

Los cambios urbanos [en el caso del sector de urbanizaciones cerradas estudiado aquí] se enfrentan a la resistencia del orden social proyectado en el espacio por la comunidad que vive ahí desde hace mucho tiempo (De Alba, 2002).

Los vecinos se quejan mucho de la urbanización desenfadada que tuvo lugar en la segunda mitad de los años 2000: construcción de nuevos conjuntos urbanos, incluso de departamentos que vinieron a romper con el concepto de bajas densidades propias de la zona; edificación de plazas comerciales. “La construcción de estas viviendas puede traer más inseguridad”, señala una residente del fraccionamiento cerrado más antiguo de la zona.

El temor obedece a que los nuevos conjuntos —supuestamente menos costosos— puedan atraer a residentes (en particular, inquilinos) de menores ingresos: “Puede acercarse cualquier persona y, con una renta mínima, puede estar observando la vida de las personas y causar algún daño en su familia, secuestros [...]”.

Una vecina —quien justamente vive en uno de los fraccionamientos incriminados— declara sentirse “molesta” por el desdén de los viejos residentes; pero comparte las representaciones sociales discriminatorias de las clases media-alta y alta hacia otros grupos sociales menos favorecidos.

Otro “síntoma” del temor al otro (esta vez no tanto al extraño sino al desconocido) es el miedo a la invasión, que también conduce a la estigmatización de “los otros”. Según los residentes, las nuevas plazas comerciales tienen como efecto atraer a un público foráneo a la zona y propiciar la inseguridad.

Está viniendo ya mucha gente de Atizapán. Igual y por lo de los comercios. Suena feo, pero... Por Atizapán sube ya toda la gente de Atizapán a la Zona, antes no veías eso: no veías tráfico, no veías... tanto movimiento. [...] En cuanto a la gente que está subiendo por el comercio que hay aquí, sí [...]. El tema de que llegue más gente... pues más inseguridad, ya no sabes quién...

Las estrategias de distanciamiento social hacia los grupos representados como inferiores recurren al territorio (en su sentido más clásico) de espacio delimitado, apropiado y soporte de identidades fuertes, como herramienta para alejar a los grupos sociales indeseados.

Sin embargo —a su vez—, cuando los grupos sociales temidos se encuentran dentro (como es el caso de las empleadas domésticas), las fronteras sociales construidas resultan más bien simbólicas y morales, y se recurre a calificaciones despectivas, incluso a control corporal.

En las urbanizaciones cerradas, prevalece un orden urbano¹¹ privado-comunitario definido por los residentes conjuntamente con la administración de cada condominio y constituido por los reglamentos de copropiedad. Este orden que denominamos “privado-comunitario” —pues se aplica a espacios privados según una lógica

¹¹ Aquí nos referimos a la definición que Duhau y Giglia (2004: 258) formulan del orden urbano: “[...] el conjunto de normas y reglas tanto formales [...] como convencionales a las que recurren los habitantes de la ciudad explícita o tácitamente en el desarrollo de las prácticas relacionadas con los usos y las formas de apropiación de los espacios y bienes públicos o de uso colectivo, que, más allá de la vivienda, son los elementos constitutivos de la ciudad”.

que busca defender los intereses de la comunidad de los propietarios en nombre de valores comunes como la seguridad, el control y el orden social y territorial— media las relaciones entre los individuos.

Busca —por un lado— evitar el surgimiento de conflictos, y —por el otro— cuando ellos se den, administrarlos sin que los individuos deban enfrentarse entre sí. Como se sabe, las normas que rigen la vida cotidiana dentro de los condominios cerrados, resultan excesivamente formalizadas y puntillosas: dejan poco espacio para las convenciones o normas informales.

Regulan no sólo aspectos vinculados con la propiedad, el pago de las cuotas, la seguridad o el uso de los espacios comunes, sino también aspectos vinculados con la vida cotidiana, los modos de habitar y las prácticas urbanas: a qué altura debe cortarse el pasto, no tender la ropa de manera visible, y otros. Han de considerarse también los comportamientos adecuados que deben observar los residentes, sus invitados y empleados dentro del conjunto residencial.

Los empleados —en particular— quedan sometidos a reglas estrictas de uso de los espacios: muy a menudo deben portar una credencial que los identifique con la administración (un modo de control sobre ellos) y que deben llevar permanentemente consigo; entre otros motivos, para acceder al conjunto residencial. En algunas urbanizaciones cerradas, no tienen derecho de caminar por ellas y deben abordar los taxis colectivos que circulan por las calles internas.

Tal formalización excesiva de las normas que se aplican a personas desprovistas de poder y vulnerables que sostienen escasas relaciones entre sí —por el hecho de no contar realmente con espacios de reunión y comunicación fuera de los vínculos informales que se desarrollan entre empleadas domésticas “vecinas”—, mantiene un orden privado entre lo doméstico y lo comunitario, donde las relaciones sociales no se visibilizan.

La ausencia de formas de asociación entre empleadas domésticas no es propia de las urbanizaciones cerradas;¹² empero, su orden

¹² En 2010, el Consejo Nacional para Prevenir la Discriminación (Conapred) publicó un informe de la Encuesta Nacional sobre Discriminación en México (Enadis) sobre el caso particular de las empleadas domésticas, que mostraba el maltrato que sufren, además

urbano define la figura del trabajador (tanto a las empleadas domésticas como a los empleados de la construcción) como “sospechoso”, lo cual se traduce en normas formales ajenas a ellos que les son impuestas con el propósito de controlarlos. Tales medidas constituyen un factor que explica en parte la ausencia de concientización del daño social que tanto los patrones como la organización comunitaria de los vecinos infligen a los empleados; más esta última.

Los pobres tienden a defender una visión individual de la pobreza frente a una visión estructural (Bayón, 2012). Como lo puntualiza Durin (2013) acerca de las relaciones entre empleadas domésticas y sus patronas, hay un proceso de naturalización de la desigualdad (“somos desiguales: así es”; “ellos son más educados, más respetuosos”), de internalización de la condición de pobreza y desigualdad.

Las palabras de los empleados que trabajan en el sector de urbanizaciones cerradas estudiado destacan dicha desvalorización de sí mismos que se produce cuando se miran en el espejo que les despliegan los residentes: el de “acá” en oposición al de “allá”:

Las señoras aquí las ves muy relajadas; pero, entre eso, muy arregladas... físicamente arregladas. Y la verdad es que allá la mayoría de las personas son relajadas como mal plan [...]. Todo es más ordenado, más limpio, más tranquilo. [...] Allá no; allá está más descuidado: la gente tiene menos conciencia...

Acá está limpio. Ixtapaluca es cochino; la gente no está educada: no tiene principios. Nada: no hay nada. Hay mucha delincuencia: crimen organizado, drogas; la gente es fea. [...] yo por eso digo: “De acá soy”.

Los pobres mismos tienen la idea de que donde viven es feo porque no hay servicios: las calles son de tierra, no hay banquetas, en comparación con otros lugares donde vivieron anteriormente o con los

de los bajos sueldos y largas jornadas de labor. Sin embargo, es notable que en 2015 circuló en los medios y en las redes un video de unos patrones maltratando verbalmente a su “muchacha” quien, supuestamente, se estaba llevando a casa un platillo que sus empleadores le habían permitido comer. Este video casero circuló viralmente en las redes y causó profunda emoción.

lugares donde vive la gente acomodada y donde trabajan. Los estigmatizados tienden a interiorizar el desprecio, la inferioridad, el juicio que desvaloriza, lo que contribuye a reproducir el poder de los superiores sobre los inferiores. Dicen los empleados:

Se visten mejor.

Las clases bajas nos formamos fuera de la familia: drogadicción, alcoholismo...

La gente de los fraccionamientos es más educada, más respetuosa, más considerada.

Son de más sociedad: actúan más elegante; a diferencia de nosotros que somos más humildes, más sencillos.

La gente es buena: nos regalan cosas.

Yo digo que así debe ser: todo en su lugar.

Y este... a veces sí es molesto [los controles y los cacheos en los accesos], pero pues... ahora sí que por la seguridad, tanto de ellos como de nosotros también.

Además, los empleados se identifican con los valores de sus patronas. Consideran aceptable que los ricos quieran encerrarse para protegerse; ellos también lo harían si fueran ricos. Naturalizan y esencializan el orden social de la urbanización cerrada.

Una empleada relata:

Yo digo que tendríamos problemas si yo fuera igualada, ¿no? Porque, por ejemplo, yo coso ropa. Entonces, yo, cuando la voy a medir, cuento chistes. Ella se ríe; yo me río también. Pero cuando alguien viene, yo tomo mi distancia: no voy a reír... "Pues esta igualada, ¿qué se trae?"

Sin embargo, el hecho de estar expuesto permanentemente a las órdenes de los superiores, a la humillación; incluso a las revisiones de sus mochilas en los accesos; a la desconfianza; a la discriminación, trae consigo repercusiones.

Aunque no todas las patronas tratan mal a sus empleadas domésticas, muchas de estas últimas se quejan de las pequeñas vejaciones cotidianas:

Está bien que seamos empleadas domésticas, pero para que nos traten así... pues no. A mi compañera [el niño de la casa] le decía: "Pásame eso; eres una "gata"... La humillaban y así.

Pues es que eran muy groseros... Me regañaban hasta por salir. La primera patrona fue muy exigente. Me humillaba mucho. [...] [Me humillaba] porque hacía cosas que no le parecía que uno hacía. [...] Llegaba muy temprano y salía muy tarde. Luego me hablaba por teléfono para regañarme. Por eso la dejé.

El grupo inferior interioriza las actitudes de deferencia que les han inculcado; por ejemplo, mantener la distancia adecuada, no comer con los mismos cubiertos que los patrones: “Porque ella lo quiere”, dice la hija de una patrona. Y así por el estilo.

Sin embargo, las empleadas domésticas tienen una manera de resistir a la falta de respeto y los abusos, una suerte de “contra-estigmatización” que no está contemplada en el estudio de Norbert Elias: cuando se sienten humilladas y mal tratadas, dejan el trabajo sin previo aviso.

Del mismo modo, aunque reconozcan que está bien que los “ricos” se encierren para protegerse, algunos empleados critican a los residentes de las urbanizaciones cerradas por ser muy “creídos” por tener dinero o bien denuncian el cacheo en la salida como una medida degradante.

Te revisan, te revisan tus cosas. Eso me parece bastante ofensivo, ¿no? A veces me da la impresión de que porque trabajan con gente que quizá tiene un nivel socioeconómico más alto, ellos piensan que pueden abusar de las personas que pueden laborar ahí. [...] O sea, yo no estoy en contra de eso. Lo que no me parece es la forma en que hacen las cosas: eso de que revisen mis cosas me parece desagradable. Ese día que me pasó, le pregunté a la persona los motivos y me dijo algo así como: “Por si llevan objetos que no son de ustedes”. Eso, en particular, me pareció bastante tonto porque yo no voy a robar cosas. [...] Aparte, no pueden adivinar lo que traigo y lo que no.

CONCLUSIÓN

Mediante el estudio de los discursos de sujetos que conforman grupos sociales distintos y contrastados que habitan un sector de urbanizaciones cerradas, busqué analizar los procesos de producción

social, cultural y espacial de la desigualdad simbólica, estigmatización y criminalización de la otredad. En particular de la pobreza, de construcción de las fronteras simbólicas y morales entre los grupos sociales, así como de naturalización e internalización de la desigualdad; pero también de contra-estigmatización por parte de los pobres.

Las relaciones de poder entre inferiores y superiores constituyen el motor central de la construcción de las desigualdades simbólicas. El texto de Elias esclarece las relaciones de poder que tienen entre ellos los “establecidos” —que viven de un lado del muro— y los “marginados” —que viven del otro lado— o incluso adentro de la misma zona, y que —para algunos de ellos— los trabajadores y empleados penetran en los mundos idealizados de los “establecidos”.

El estigma que produce un desprestigio y una carencia de reconocimiento en el otro, el extraño percibido como amenaza, constituye el motor de la producción de la desigualdad simbólica.

De tal modo, los principales instrumentos de la expresión del poder de los residentes sobre el grupo de los empleados y de la desigualdad simbólica: la comunidad como representación social que fortalece los vínculos del grupo de los superiores frente a los inferiores, la segregación como expresión de una separación tanto material como social entre espacios pobres y espacios ricos, la distanciamiento social mediante la construcción de categorías sociales dicotómicas (limpio/sucio...) vinculadas con los dos grupos, así como normas de comportamiento y morales que instituyen diferencias entre patronas y empleadas domésticas.

La “modernidad líquida” (Bauman, *Op. cit.*), el rostro neoliberal de la ciudad y la globalización impuesta por el capitalismo tardío, que erigen el muro como instrumento de separación entre las clases sociales, proyectan otra mirada sobre la realidad de los vínculos sociales entre pobres y ricos, con la que resignifican el sentido de las fronteras espaciales y reifican las desigualdades simbólicas entre establecidos y marginados.

El miedo al otro, que resulta de la fragilización de las posiciones sociales así como de la inseguridad generalizada en la sociedad del riesgo y de la incertidumbre, es el nuevo rostro de la construcción

social del extraño. Los pobres internalizan esa diferenciación que participa en la reproducción de las desigualdades sociales en sociedades profundamente inequitativas como la mexicana.

Las urbanizaciones cerradas laminan la cohesión social, cuyas dimensiones constitutivas son (Seguin, 2003) la existencia de valores y cultura cívica comunes, el sentimiento de pertenecer a la misma comunidad y al mismo territorio, el sentimiento de confianza entre individuos así como la reducción de las desigualdades. A la cohesión social se sustituye una cohesión grupal, comunitaria, excluyente de la otredad.

Como dicha autora lo destaca —basándose en la ruptura que implican las urbanizaciones cerradas en términos de redistribución del ingreso, referente a la promoción de una “solidaridad comunitaria” frente a la “solidaridad estatal”, que supone una “desolidarización” frente a las poblaciones pobres—, las urbanizaciones cerradas evidencian y refuerzan las ya agudas desigualdades entre pobres y ricos, así como las asimetrías de poder entre ellos, al promover una desconfianza generalizada hacia los extraños; en particular, hacia los trabajadores.

Aunque (como lo mencionan Sabatini, Cáceres y Cerda, 2001) prevalece una integración funcional entre territorios polarizados colindantes, tal integración no parece —por lo menos en el caso de México— ir más allá de la relación de empleo y servicios que dichos territorios se prestan mutuamente; tampoco disminuir la estigmatización que ejercen los ricos hacia los pobres, como lo destacan Salcedo y Torres (2004) para Santiago de Chile.

Las condiciones normativas que regulan las relaciones entre los individuos y el orden urbano-comunitario que ahí imperan, la internalización de la desigualdad simbólica por parte de los empleados —en un contexto social y cultural marcado por fuertes desigualdades tanto socio-económicas como territoriales y una fuerte discriminación hacia los grupos vulnerables— tienden a naturalizar las desigualdades socio-económicas entre las clases sociales.

Sin embargo, los empleados pueden elaborar estrategias de contra-estigmatización que contribuyen a invertir el orden establecido.

Dichas estrategias, así como la posibilidad de construir una cohesión mayor del grupo de los empleados domésticos —en particular mediante las organizaciones sociales que visibilizan las desigualdades simbólicas y defienden sus derechos—, podrían contribuir a disminuir las injusticias.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBA, Martha de. «Les représentations socio-spatiales de la ville de Mexico: expérience urbaine, images collectives et médiatiques d'une métropole géante». Tesis de Doctorado en Psicología Social. París: Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, 2002.
- BAUMAN, Zygmunt, y Tim May. (1994). *Pensando sociológicamente*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- BAUMAN, Zygmunt. (2007). *Miedo líquido: la sociedad contemporánea y sus temores*. Paidós Estado y Sociedad, Tema 146. Barcelona: Paidós.
- BAYÓN, Cristina. “El ‘lugar’ de los pobres: espacio, representaciones sociales y estigmas en la ciudad de México”. *Revista Mexicana de Sociología* 74, núm. 1 (enero-marzo, 2012): 133-166.
- BERARD, Tim J. “From Concepts to Methods: On the Observability of Inequality”. *Journal of Contemporary Ethnography* 35, núm. 3 (junio, 2006): 236-256.
- BOURDIEU, Pierre. H. 6 “Les trois états du capital culturale”. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 30 (1979): 3-6.
- BOURDIEU, Pierre. (1988). *La distinción: criterio y bases sociales del gusto*. México: Taurus.
- DOUGLAS, Mary. (1973). *Pureza y peligro: un análisis de los conceptos de contaminación y tabú*. Colección Ciencias Sociales. Madrid: Siglo Veintiuno de España Ediciones.
- DUHAU, Emilio, y Ángela Giglia. “Conflictos por el espacio y orden urbano”. *Estudios Demográficos y Urbanos* 19, núm. 2 (2004): 257-288.
- DURIN, Séverine. “Servicio doméstico de planta y discriminación en el área metropolitana de Monterrey”. *Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad* 34, núm. 134 (primavera, 2013): 93-129.
- ELIAS, Norbert. (1998). “Ensayo teórico sobre las relaciones entre establecidos y marginados”. En *La civilización de los padres y*

- otros ensayos*, por Norbert Elias, 79-138. Colección Vitral. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- ELIAS, Norbert, y John Lloyd Scotson. (1965). *The Established and the Outsiders: A Sociological Enquiry into Community Problems*. Theory, Culture & Society. Londres: Sage Publications.
- FERNÁNDEZ, J. Manuel. “La noción de violencia simbólica en la obra de Pierre Bourdieu: una aproximación crítica”. *Cuadernos de Trabajo Social* 18 (2005): 7-31.
- KESSLER, Gabriel. (2009). *El sentimiento de inseguridad: sociología del temor al delito*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- LAMONT, Michèle; Stefan Beljean, y Matthew Clair. “What is Missing? Cultural Processes and Causal Pathways to Inequality”. *Socio-Economic Review* 12, núm. 3 (julio, 2014): 573-608.
- LEAL, Alejandra. (2011). “‘No tires basura y no ensucies a propósito’: las geografías afectivas del espacio público en el Centro Histórico de la Ciudad de México”. En *El retorno de los comunes*, compilado por Carlos López Beltrán, 153-176. México: Fractal/Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- LECHNER, Norbert. “Nuestros miedos”. *Perfiles Latinoamericanos. Revista de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede México* 7, núm. 13 (diciembre, 1998): 179-198.
- LOW, Setha. (2008). “The New Emotions of Home, Fear, Insecurity, Paranoia”. En *Indefensible Space: The Architecture of the National Insecurity State*, compilado por Michael Sorkin, 233-257. Nueva York: Routledge.
- NACIONES UNIDAS/COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. (2017). *Panorama social de América Latina 2016*. Colección Informes Anuales. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina. Disponible en línea: <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/41598/4/S1700567_es.pdf> [Consulta: 28 de marzo, 2019].
- SABATINI, Francisco. (2006). “La segregación social del espacio en las ciudades de América Latina”. S. l.: Banco Interamericano de

Desarrollo-Departamento de Desarrollo Sostenible-División de Programas Sociales.

SABATINI, Francisco, y Rodrigo Salcedo. "Gated Communities and the Poor in Santiago, Chile: Functional and Symbolic Integration in a Context of Aggressive Capitalist Colonization of Lower-Class Areas". *Housing Policy Debate* 18, núm. 3 (marzo, 2007): 577-606.

SABATINI, Francisco; Gonzalo Cáceres, y Jorge Cerda. "Segregación residencial en las principales ciudades chilenas: tendencias de las tres últimas décadas y posibles cursos de acción". *Revista EURE*, 27, núm. 82 (diciembre, 2001): 21-42.

SABIDO RAMOS, Olga. (2012). *El cuerpo como recurso de sentido en la construcción social del extraño. Una perspectiva sociológica*. Madrid/México: Sequitur/Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.

SALCEDO, Rodrigo, y Álvaro Torres. "Gated Communities in Santiago: Wall or Frontier?" *International Journal of Urban and Regional Frontier* 28, núm. 1 (2004): 27-44.

SARAVÍ, Gonzalo. (2006). *De la pobreza a la exclusión. Continuidades y rupturas de la cuestión social en América Latina*. Buenos Aires: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social/Prometeo Libros.

SARAVÍ, Gonzalo A. (2008). "Mundos aislados: segregación urbana y desigualdad en la ciudad de México". *Revista Eure* 34, núm. 103 (diciembre, 2008): 93-110.

SÉGUIN, Anne-Marie. "Les quartiers résidentiels fermés: une forme ségrégative qui menace la cohésion sociale à l'échelle locale dans les villes latino-américaines". *Cahiers de géographie du Québec*, 47, núm. 131 (septiembre, 2003): 179-199.

SIBLEY, David. (1995). *Geographies of Exclusion*. Nueva York: Routledge.

SPARKS, Richard; Evi Girling, e Ian Loader. "Fear and Everyday Urban Lives". *Urban Studies* 38, núms. 5-6 (mayo, 2001): 885-898.

TUAN, Yi-Fu. (1979). *Landscapes of Fear*. Nueva York/Minneapolis: Pantheon Books/University of Minnesota Press.

Neoliberalismo, desigualdad y renovación urbana en la Ciudad de México

ALEJANDRA LEAL MARTÍNEZ*

INTRODUCCIÓN¹

A principios de mayo de 2016, se llevó a cabo el desalojo de un mercado semifijo que operaba en la explanada del paradero de Chapultepec, en la Ciudad de México, que conecta al metro con varias líneas de autobuses concesionados. En menos de 24 horas, alrededor de 600 comerciantes desmantelaron sus puestos y se retiraron de la zona sin oponer resistencia, ante la mirada incrédula de funcionarios del gobierno local y con cientos de granaderos apostados a unas cuantas cuadras, dispuestos a contener cualquier disturbio, cualquier resistencia.

En el contexto de un proyecto de renovación del paradero, el desalojo fue resultado de meses de negociación entre los líderes de los comerciantes, representantes del gobierno local e inversionistas privados. Ubicado a la mitad de una de las zonas con mayor plusvalía de la ciudad (en la intersección de cinco céntricas zonas residenciales

* Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades (CEIICH), Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

¹ Partes del presente capítulo aparecen en el artículo “Securing the Street: Urban Renewal and the Fight against ‘Informality’ in Mexico City”, en *Futureproof: Security Aesthetics and the Urban Imaginary*, compilado por Daniel Goldstein y Asher Ghertner (Durham: Duke University Press). Agradezco a mis asistentes de investigación Laura Alvarado, Carlos Arroyo, Diego Juárez y Gala Menéndez, cuyas observaciones etnográficas en lo referente a etnografía forman parte de este capítulo.

de clase alta, el distrito financiero y el Bosque de Chapultepec), dicho espacio era percibido y representado tanto en el discurso público como en el habla cotidiana como “desordenado”, “caótico” y “peligroso”.

El proyecto de renovación proponía reorganizar totalmente el paradero mediante una asociación público-privada entre el gobierno local y una desarrolladora inmobiliaria internacional.²

El día del desalojo, acompañé a Ricardo,³ funcionario de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda (Seduvi), como parte de una investigación etnográfica sobre la renovación. Ricardo llevaba más de un año trabajando con los vecinos de la zona, organizando reuniones informativas sobre el proyecto del paradero. Y aunque no había participado directamente en las negociaciones con los vendedores, las había seguido de cerca.

Ese día se mostraba muy emocionado de que finalmente se hubiera logrado un acuerdo y de que los comerciantes lo estuvieran acatando. Hacía apenas unos cuantos días —me explicaba mientras recorríamos la zona en la que cientos de vendedores guardaban sus mercancías en enormes cajas de plástico— se había logrado acordar el monto que los inversionistas pagarían a los comerciantes por intermedio de sus líderes y a cambio de desalojar la zona.

Sin embargo —me aclaró—, el gobierno no puede asegurar que el dinero sea distribuido de manera equitativa. “Algunos ambulantes no van a recibir nada”, expresó con tono mordaz. “Los líderes son como jefes mafiosos que distribuyen beneficios y castigos con base en la lealtad”. Aunque Ricardo me pidió mantener esta información en calidad de confidencial, a la mañana siguiente apareció en diversos periódicos. La misma Secretaría de Gobierno de la ciudad la había hecho pública mediante declaraciones de su entonces titular.

² El inversionista cubriría el costo total de la renovación, incluida la construcción de un nuevo paradero subterráneo y la remodelación de la explanada donde se encontraba el mercado, que entonces funcionaría como plaza pública. Absorbería también los costos del mantenimiento del paradero durante 40 años a cambio de la construcción (y el usufructo durante el mismo periodo) de un edificio de 41 niveles en el extremo poniente del terreno (donde se alojaría un hotel, un centro comercial y oficinas en renta) y de un estacionamiento subterráneo de seis niveles.

³ Los nombres de las personas mencionadas en el capítulo han sido modificados.

Mientras que la noticia del desalojo fue recibida positivamente, la de la indemnización recibió fuertes críticas por parte del sector empresarial, diversos políticos locales, urbanistas, arquitectos y residentes de la zona. Algunos consideraron que era un modo de premiar no sólo la informalidad, sino también la ilegalidad.

Ante las críticas, la titular de la Secretaría de Gobierno se retractó de sus declaraciones previas en una entrevista radiofónica, en la que hizo hincapié en la irregularidad de los comerciantes:

No hubo una indemnización para cada uno de los comerciantes informales [...]. Son cuatro o cinco organizaciones, a quienes se les señaló que se tenían que retirar porque no pueden estar más en el lugar. Son 30 años que han gozado de una forma irregular, finalmente, de este espacio público. Ya la situación es absolutamente insostenible y necesitamos entrar a poner orden, para mayor seguridad...

Tanto la celebración del desalojo como las críticas a la indemnización participan de una percepción de los comerciantes callejeros como sujetos desordenados (incluso ilegales), que secuestran el espacio público —no como trabajadores con derechos y obligaciones— y la reproducen. Tal percepción es también compartida por Ricardo, quien el día del desalojo se mostraba satisfecho de que la plaza finalmente estaría “limpia” y con ello se podría avanzar en el mejoramiento de la ciudad.

Durante nuestro caminar entre los puestos que eran desmantelados, en ningún momento el funcionario expresó curiosidad —mucho menos interés— por el futuro de los cientos de personas que esos días perdían sus puestos de trabajo.

Al igual que otros promotores de la renovación, Ricardo contrapone a los trabajadores callejeros una imagen idealizada del ciudadano (liberal): imagina a este último como un sujeto responsable que participa de lo público, no tira basura, respeta la ley y paga impuestos; frente a multitudes desordenadas que deterioran las calles y plazas de la ciudad y —por consiguiente— no forman parte de la colectividad urbana legítima.

El presente capítulo analiza los discursos y las políticas en torno al comercio callejero en los proyectos de renovación urbana —específicamente, en el proyecto de renovación del paradero de Chapultepec— para reflexionar sobre la manera como se normaliza la desigualdad en la ciudad contemporánea. Argumento que el triunfo de la ideología de libre mercado en las últimas décadas del siglo XX (así como el hincapié (neo)liberal en la autonomía, la responsabilidad individual y la ciudadanía activa), han ido acompañados del hecho de hacer desaparecer —no sólo en el discurso público sino también en ciertos sectores de la academia— el tema de la pobreza como asunto que —lejos de ser individual o moral— constituye un problema estructural inseparable de la desigualdad (Bayón, 2015; Rose, 1996).

En ese contexto, diversos actores involucrados en la renovación urbana: desde funcionarios públicos como Ricardo hasta inversionistas, urbanistas y arquitectos, expertos, activistas y vecinos, perciben el trabajo informal callejero y su incremento en las últimas décadas como la *causa* del desorden urbano; nunca como efecto de la reestructuración económica y de la precarización laboral.

El capítulo explora cómo esas perspectivas sobre el comercio callejero, y —de manera más amplia— sobre la pobreza y la desigualdad que las sustentan, participan de y a la vez reproducen lo que conceptualizo como un sentido común (neo)liberal que hoy predomina en la opinión pública, el cual exalta la figura del ciudadano activo y responsable frente a los sujetos supuestamente pasivos del Estado benefactor (Leal, 2016a).

Pese a que a lo largo del siglo XX los trabajadores callejeros de la Ciudad de México fueron percibidos como masas desordenadas, también es cierto que durante décadas el Estado posrevolucionario los reconoció como trabajadores con derechos, aun si de manera parcial y ambivalente. Por ello, sus organizaciones fueron consideradas colectividades legítimas con las que se podía negociar y a quienes se podía regular.

Por el contrario, en el presente (neo)liberal el comercio callejero ha sido expulsado del universo del trabajo socialmente recono-

cido y es conceptualizado no como problema económico o social que refleja —entre otros muchos factores— falta de oportunidades laborales bien remuneradas, sino como residuo del régimen posrevolucionario y sus estructuras corporativas y clientelares. O bien como parte del deterioro y el desorden en el espacio público; o como un estorbo que simplemente debe ser retirado para dar paso a una ciudad de clase mundial.

Para desarrollar estos argumentos, el resto del capítulo se divide en cuatro secciones. En la primera presento mi aproximación al neoliberalismo no como una serie de políticas económicas (o como una ideología), sino como un proceso amplio y flexible que incluye la propagación de diversos discursos, vocabularios y disposiciones que dan cabida a una variedad de proyectos y prácticas políticas que se piensan como antagónicos.

Posteriormente analizo algunas visiones sobre la pobreza y la desigualdad que circulan en la esfera pública mexicana, las cuales reflejan y a la vez producen el sentido común (neo)liberal dominante. Después discuto la transformación de los discursos y las políticas en torno al comercio callejero en las últimas décadas, a la luz de dicho sentido común.

Finalmente, regreso al paradero de Chapultepec para analizar cómo los discursos y las prácticas de los funcionarios públicos, inversionistas y grupos de expertos que promueven y llevan a cabo la renovación del paradero de Chapultepec, perciben a los trabajadores callejeros informales como “otros” amenazantes y residuales que no tienen cabida en el “nosotros” ciudadano, con lo cual la pobreza y la desigualdad resultan invisibilizadas.

I. ¿A QUÉ NOS REFERIMOS CUANDO HABLAMOS DE “NEOLIBERALISMO”?

En la discusión académica contemporánea, el concepto *neoliberalismo* se ha vuelto ubicuo. De manera muy general, suele usarse en referencia con políticas económicas, basadas en los dogmas del libre

mercado y de la reducción del Estado, que han sido implementadas a lo largo del mundo desde finales de la década de los setenta del siglo pasado, así como con la ideología en la que se sustentan (Harvey, 2005).

Tal ubicuidad no siempre ha ido acompañada de rigor conceptual, por lo que el término ha perdido su capacidad explicativa, al punto de que *neoliberalismo* y *neoliberal* parecen hacer referencia a todo y a la vez a nada. A diferencia de lo que han planteado algunos autores, la ligereza con la que suele usarse el concepto no es razón para abandonarlo: más bien para utilizarlo con mayor claridad (Eriksen, 2014).

Mi aproximación al neoliberalismo en este capítulo se basa en el trabajo de varios autores, quienes a partir de los escritos tardíos de Michelle Foucault, han abordado tanto el liberalismo como el neoliberalismo: no (o no únicamente) como filosofías políticas o ideologías, sino como racionalidades políticas, a las cuales definen como “manera(s) de hacer cosas orientada(s) a objetivos específicos, y que reflexiona(n) sobre sí de formas particulares” (Rose, O’Malley y Valverde, 2012: 115).

Para explicar las racionalidades políticas contemporáneas, dichos autores se remontan al surgimiento de una racionalidad política liberal en la segunda mitad del siglo XIX. Argumentan que esa racionalidad, basada en una nueva relación entre gobierno y saber, buscaba gobernar a ciudadanos “libres” y “civilizados”, no mediante una autoridad soberana absoluta y arbitraria, sino por medio de un ensamblaje de discursos y prácticas expertos, instituciones, cálculos y tácticas que hicieran inteligible el territorio y las poblaciones y que moldearan la conducta de los individuos de maneras particulares (Rose, 2006).

Según esos mismos autores, hacia finales del siglo XIX y principios del XX, las racionalidades y tecnologías políticas del liberalismo clásico fueron transformándose con la emergencia del campo de lo social y bajo el argumento de que eran insuficientes para hacer frente a las amenazas del mercado y a los problemas que había traído consigo la industrialización, así como al fantasma del socia-

lismo (Rose, 2006). De este modo —sostienen— se fueron conformando los Estados de bienestar a lo largo del siglo XX. De acuerdo con Rose:

Mientras que el sujeto inventado en el siglo XIX era el sujeto de una especie de normatividad moral individualizante, el sujeto del bienestar era un sujeto de necesidades, actitudes y relaciones; un sujeto que sería acogido por y gobernado a través de un conjunto de dependencias y solidaridades colectivas. [...] El sujeto político fue entonces re-conceptualizado como un ciudadano con derecho a protecciones sociales a cambio de obligaciones y responsabilidades sociales, al tiempo trasfigurando y manteniendo el carácter liberal de “libertad” y “privacidad” (Rose, 2006: 145, 152).⁴

Hacia la década de los setenta —continúa el argumento—, estas racionalidades fueron abiertamente cuestionadas por los ideólogos neoliberales, quienes les imputaban haber creado gobiernos excesivos y autoritarios, así como sujetos dependientes, coartados en su libertad. Paulatinamente, y de manera inacabada, estos críticos:

[...] crearon otra racionalidad para el gobierno en nombre de la libertad, e inventaron o utilizaron un rango de técnicas que permitieran al Estado despojarse de muchas de sus obligaciones, devolviendo las mismas a entidades cuasi autónomas que gobernarían a distancia por medio de presupuestos, auditorías, estándares, puntos de referencia y otras tecnologías autonomizantes y responsabilizantes (Rose, O’Malley y Valverde, 2012: 127).

Dichas técnicas de gobierno se hallan íntimamente vinculadas con una serie de vocabularios políticos que exaltan no sólo la libertad, sino también la responsabilidad individual, posicionan a la comunidad (en lugar de a la sociedad) como espacio fundamental para el ejercicio del gobierno y reconfiguran la noción de ciudadanía (Rose, 1996).

En efecto, en contraposición con el ciudadano supuestamente pasivo del Estado benefactor, el ciudadano ideal del neoliberalismo es pensado como activo, responsable y ético. Es un sujeto que

⁴ Traducción de la autora.

—además de gestionar su propio bienestar— se interesa por el bien de su comunidad mediante —entre otras acciones— la participación en actividades voluntarias (Muehlebach, 2009). Desde esa concepción de ciudadanía, la pobreza no es vista como carencia de recursos o como acumulación de desventajas, sino como ausencia de responsabilidad individual y moral (Bayón, 2015; Rose, 2001).

Autores como Rose, O'Malley y Valverde han hecho hincapié en que su enfoque no implica crear una cronología rígida y lineal; mucho menos conceptualizar al neoliberalismo como una época o una categoría general, por lo que prefieren hablar de racionalidades de gobierno post-sociales. Argumentan que aunque la mayoría de los regímenes políticos actuales contienen elementos neoliberales, no todos pueden explicarse con las mismas categorías.

Para ellos, “la emergencia de la gubernamentalidad post-social implica la coalescencia más bien contingente de una amplia gama de críticas de distintas formas sociales de gobierno”, que no toman las mismas formas en distintos lugares (Rose, O'Malley y Valverde, *Op. cit.*: 140). Desde esa perspectiva, podemos conceptualizar el neoliberalismo como la reconfiguración del “sentido común” dominante sobre el papel del Estado y la naturaleza de la sociedad que se va conformando en contextos específicos y de maneras particulares (Brenner y Theodore, 2002).

En otras palabras, y siguiendo a Gramsci (Forgacs, 2000), podemos argumentar que las racionalidades de gobierno y los vocabularios políticos del neoliberalismo entrañan la universalización y normalización de ciertos modos de entender, hablar y actuar sobre el Estado, la política, la sociedad, la ciudadanía y el individuo, así como de la pobreza y la desigualdad. Esas racionalidades y vocabularios se entrelazan con historias, culturas y racionalidades políticas particulares.

Para cumplir mis objetivos planteados en el presente capítulo, me interesa destacar algunas implicaciones de dicha perspectiva. En primer lugar, nos proporciona herramientas para acercarnos al (neo)liberalismo, no únicamente como una filosofía política, sino como un ensamblaje de discursos, conocimientos, técnicas y prácticas diseminados a lo largo del campo social.

Lo anterior nos permite analizar la relación entre los procesos de neoliberalización y la proliferación de vocabularios políticos liberales que conciben la pobreza como asunto individual y moral —y que circulan en diferentes registros discursivos: desde la prensa hasta el habla cotidiana—, no como de exterioridad sino de constitución mutua.⁵

Asimismo, podemos entender cómo los vocabularios políticos (neo)liberales —que incluyen una imagen idealizada del ciudadano activo— se han vuelto parte del repertorio cultural y de la subjetividad política de diversos actores sociales; incluso de los que se oponen a las políticas neoliberales. Tales vocabularios resultan significativos, por ejemplo, para los sujetos que participan en y se benefician de los proyectos de renovación urbana: desde funcionarios públicos, expertos y miembros de organizaciones de la sociedad civil que los promueven, hasta residentes de las zonas intervenidas.

Aquí resulta relevante el argumento de Andrea Muehlebach (2009), quien a partir de una investigación etnográfica con comunistas jubilados que trabajan como voluntarios en asociaciones privadas de beneficencia social en Italia, se aproxima al neoliberalismo como una formación social elástica y políticamente maleable que opera más allá de las lógicas del mercado, y que ha reconfigurado tanto las relaciones sociales como el orden moral.

Tal aproximación le permite explorar cómo el neoliberalismo interpela no únicamente a los que promueven la reducción del Estado —en su caso, la privatización de la beneficencia social—, sino también a los que la denuncian (desde la izquierda, en su estudio).

Dicho de otro modo, el enfoque nos invita a pensar la “simultaneidad y dependencia mutua de formas y fuerzas”, discursos y prácticas que suelen analizarse como procesos independientes y antagonísticos (p. 498).

Finalmente, la perspectiva aquí discutida nos permite pensar la relación entre las racionalidades políticas neoliberales y las de los

⁵ En efecto, para los autores mencionados, los vocabularios políticos no son ni exteriores a la racionalidad política ni determinantes de la misma, sino que forman parte de los ensamblajes de gobierno.

Estados sociales del siglo XX. Para el caso de México, ello implica analizar los legados del Estado pos-revolucionario y la manera como ellos han sido resignificados en las últimas décadas. En el siguiente apartado, abordo la resurrección y circulación de nuevos vocabularios liberales en México, la manera como resignifican los legados del Estado posrevolucionario y se aproximan a la pobreza y a la desigualdad.

II. ¿UN PAÍS DE CLASES MEDIAS?

En 2015 se suscitó una polémica entre el economista Gerardo Esquivel y el antropólogo Roger Bartra acerca de si México es (o no) un país de clases medias. En un artículo de opinión publicado en el periódico *Reforma*, el segundo argumentó en tono celebratorio que en México “se ha ido reduciendo la pobreza extrema y ha ido creciendo la clase media” (Bartra, 2015a). Esa realidad —continuó Bartra— resulta incómoda para los que denominó “los políticos populistas”, personas que “pretenden erigir al ‘pueblo’ como la cristalización de todas las miserias a que es sometida la sociedad por un minúsculo grupo dominante” (*Op. cit.*).

Pasados unos días, Esquivel respondió con un texto publicado en el sitio *web* “Horizontal”, en el que disputó las cifras citadas por Bartra y —por el contrario— afirmó que México sigue siendo un país mayoritariamente pobre (Esquivel, 2015). Para Bartra, en contrarréplica —más allá de las controversiales cifras—, el crecimiento de la clase media es evidente en las cambiantes actitudes culturales de los mexicanos.

Insistió en que lo que denomina la “izquierda populista” se rehúsa a aceptar esta realidad, “para poder reafirmar posiciones radicales que supuestamente reflejan los intereses de las clases pobres y explotadas” (Bartra, 2015b).

La posición de Bartra durante esa polémica hace eco de las posturas de otros intelectuales públicos que en la última década han sostenido —en clave optimista— que México es un país donde las

clases medias son mayoría. Luis de la Calle y Luis Rubio se adentraron en el tema con un artículo publicado en la revista *Nexos* en mayo de 2010 y posteriormente con el libro *Clasemediero: pobre no más, desarrollado aún no*, publicado el mismo año.

En ambos textos, sostienen que el tránsito hacia un país de clases medias es a la vez resultado y fuente de una mayor estabilidad económica y política. Definen las clases medias como esencialmente urbanas y aspiracionales, con actitudes culturales que valoran la educación y el esfuerzo personal como fuentes de mejora económica, que tienen acceso a entretenimiento masivo, a Internet, que poseen un automóvil u otros satisfactores materiales. Son también “un pilar fundamental de la democracia y de los cambios graduales”, ya que su crecimiento trae consigo “la disminución del corporativismo y el crecimiento ciudadano” (De la Calle y Rubio, 2010b).

En efecto, para los autores uno de los obstáculos para un mayor crecimiento de las clases medias es el legado del corporativismo posrevolucionario que engendró personas dependientes del gobierno que no están dispuestas a perder sus privilegios. A diferencia de aquellos que ascendieron a las clases medias mediante el corporativismo, se encuentran los que lo hicieron a partir de su propio esfuerzo, los que:

[...] se han dedicado a mejorar de manera sistemática pero azarosa, no a través de la explotación de privilegios asignados, sino de la asunción cotidiana de riesgos [...]. Estas personas tienden a desarrollar una ética del trabajo, buscan oportunidades para sus familias, entienden la competencia como inherente a su existencia y son fuertes críticos del gobierno y los impuestos (De la Calle y Rubio, 2010b).

Un debate parecido se llevó a cabo a principios de 2016, cuando Esquivel de nuevo respondió a los argumentos de varios comentaristas políticos quienes —de manera separada y con distancia de un par de meses— escribieron artículos de opinión en diversos periódicos en los que hacían un llamado a dejar de considerar la desigualdad como problema y a enfocar la discusión pública y los esfuerzos gubernamentales en reducir la pobreza (Rubio, 2016; Sarmiento, 2015).

Esquivel (2016a; 2016b) señaló el sesgo ideológico de dichos argumentos, según los cuales la pobreza constituye un problema de “los pobres” (desvinculado de la desigualdad), que se resolvería con ofrecerles programas asistenciales e infundirles espíritu emprendedor.

Lo que se pone en juego en esas discusiones es la validez de las políticas económicas vigentes, así como de las formas de concebir la pobreza y la desigualdad que las caracterizan. Los textos de Bartra, De la Calle, Rubio y Sarmiento indican que México va por buen camino, que ofrece oportunidades a quienes estén dispuestos a trabajar; que los verdaderos peligros son el legado corporativo del Estado posrevolucionario y —de manera inseparable de aquél— el fantasma del populismo.

En dichos argumentos se desdibuja la desigualdad, y la pobreza aparece como un problema moral de quienes no se esfuerzan lo suficiente, no poseen las actitudes culturales correctas y son fácilmente engañados por políticos populistas que se rehúsan a celebrar los avances del país. Para muchos de esos analistas, hay una correlación directa entre la disminución del corporativismo y el ascenso de la ciudadanía.

Tales posturas son compartidas por una cantidad importante de intelectuales públicos que se autodefinen como liberales y que en las últimas décadas han tenido un papel central en la esfera pública.

El politólogo José Antonio Aguilar Rivera se ha dado a la tarea de documentar la propagación de ese nuevo liberalismo a partir de la década de los años noventa del siglo XX. Según el autor, un elemento que une distintas posiciones liberales (desde la social-democracia hasta el libertarianismo) es su aversión compartida al populismo o neopopulismo, así como al nacionalismo revolucionario (Aguilar Rivera, 2013: 22).

En efecto, Aguilar Rivera afirma que la proliferación de intelectuales y comentaristas políticos que se autodefinen públicamente como liberales se debió —en parte— al aumento de la popularidad de Andrés Manuel López Obrador hacia finales del siglo XX, que tenía como telón de fondo el chavismo venezolano y otros regímenes “antiliberales” en América Latina. Precisamente el ascenso de

ese neopopulismo —aunado al neoindigenismo zapatista de mediados de los años noventa del siglo pasado— fue lo que según Aguilar Rivera hizo “evidente la centralidad para la democracia de los componentes ampliamente liberales” (*Op. cit.*: 23).

A diferencia del populismo (anclado en el pasado y en los vicios del nacionalismo revolucionario tales como el culto a la personalidad del líder o el corporativismo), para Aguilar Rivera el liberalismo “ha recuperado su vocación de futuro” y propone “un ambicioso programa de modernización de la sociedad mexicana [que pasa] por reformar la economía, las leyes y las instituciones” (*Op. cit.*: 24). Nos encontramos entonces con posturas liberales que se autodefinen en oposición al autoritarismo del Estado posrevolucionario y su legado corporativo y populista.

Sin embargo, las críticas no se centran únicamente en el indiscutible carácter antidemocrático y autoritario de ese régimen, sino —de manera más amplia— en la racionalidad política del Estado social de la que aquél participaba. De tal modo, “corporativismo” se vuelve sinónimo de un régimen antidemocrático y —al mismo tiempo— de formas de participación y pertenencia política supuestamente caducas e ilegítimas. A los analistas que denuncian no sólo la pobreza sino también la desigualdad, se les equipara con los vicios del antiguo régimen.

En la siguiente sección analizo cómo este sentido común se hace presente en los discursos y las políticas sobre el comercio callejero.

III. NEOLIBERALISMO, CORPORATIVISMO, INFORMALIDAD

El trabajo callejero ha sido ocupación central de los pobres urbanos en la Ciudad de México (Barbosa, 2008). Sin embargo, a partir de la crisis económica de 1982 ocurrió una proliferación masiva de actividades callejeras (Duhau y Giglia, 2008). Entre otros factores, ello se debió a la enorme pérdida de trabajos (formales) a lo largo de los años ochenta que —aunada a la reducción del gasto público— dejó

a amplios sectores de la población con pocas opciones y espacios de trabajo, salvo las calles.⁶

El aumento de la informalidad callejera coincidió con el aumento de la criminalidad, otra secuela de la crisis (Duhau y Giglia, 2008: 76). De tal modo, la (in)seguridad se volvió una preocupación central en la esfera pública de la Ciudad de México, acompañada de demandas de aproximaciones más severas al crimen.

Al mismo tiempo, la propagación de discursos liberales de la ciudadanía condujo a deslegitimar aún más las maneras de negociación entre el Estado y los pobres urbanos, las cuales históricamente han permitido la presencia de trabajadores callejeros en las calles y plazas de la Ciudad de México (Leal Martínez, 2016b).

Dichas maneras de negociación comenzaron a consolidarse después de la Revolución (1910-1920) y el posterior ascenso y consolidación del régimen posrevolucionario. Recordemos que dicho régimen dividió al triunfante “pueblo revolucionario” en tres “sectores corporativos”: campesinos, trabajadores y el “sector popular”, y prometió el acceso a derechos y protecciones sociales: trabajo, redistribución de tierras, educación, mediante la pertenencia a esas corporaciones y a cambio de lealtad al régimen.

Como ha argumentado Tenorio Trillo (2009), eso dio lugar a un modo corporativo del Estado de bienestar y a lo que Claudio Lomnitz (2001: 74) llamó “una ciudadanía social masificada”.

En ese contexto —sobre todo después de la década de los cuarenta—, el régimen reconoció paulatinamente —y de modo ambivalente— a los trabajadores callejeros como parte del “pueblo revolucionario” que podía reclamar el derecho a trabajar en las vías públicas (Meneses, 2011: 45).

De tal modo, mientras que en el contexto de la modernización urbana las elites criticaban (y temían) a los trabajadores callejeros

⁶ Cuando en años subsiguientes la ciudad se recuperó —mediante la consolidación de una economía de servicios y de la expansión concomitante de los servicios profesionales y financieros, de la inversión inmobiliaria y de las industrias del turismo—, las oportunidades de trabajo (formal) para las clases bajas siguieron siendo escasas (Duhau y Giglia, 2008).

como masas desordenadas, el Estado comenzó a reconocer a sus organizaciones como colectividades con las que podía negociar y a las que podía regular (Meneses, *Op. cit.*: 47). Por medio de esas organizaciones, las autoridades urbanas otorgaron licencias a los trabajadores callejeros e impusieron el uso de puestos específicamente diseñados como tales, colocados en espacios previamente acordados.

Sin embargo, las reglas y los procedimientos para obtener licencias fueron siempre ambiguos y altamente discrecionales. El reconocimiento de las organizaciones de trabajadores callejeros como colectividades legítimas tampoco resultó un proceso simple o lineal, pues tuvieron que defender continuamente sus logros políticos y sociales ante la posible cancelación de licencias en cualquier momento, o la criminalización de sus actividades en distintos periodos.

A pesar de los reveses y las ambigüedades, los trabajadores callejeros de la Ciudad de México se beneficiaron de la expansión del sistema corporativo posrevolucionario, el cual les facilitó canalizar sus demandas y al mismo tiempo permitió al Estado ejercer control sobre la creciente población urbana pobre (Meneses, *Op. cit.*: 76). En concordancia, hasta la década de los ochenta, pertenecer a una organización oficialmente reconocida proveyó acceso al trabajo y otras protecciones sociales a muchos pobres urbanos.⁷

A la luz de la discusión en la sección precedente, podemos argumentar que el régimen posrevolucionario mexicano participó de las formas y racionalidades del Estado social del siglo XX en una configuración particular e inacabada que se basaba en relaciones corporativas y clientelares.

⁷ Esas organizaciones tenían una configuración estrictamente jerárquica. Eran sus líderes quienes decidían quién podía afiliarse, en qué calles podía trabajar, así como el monto de las cuotas que se pagaban día con día. No obstante, al mismo tiempo muchas organizaciones brindaban protecciones sociales a sus miembros, como préstamos accesibles, créditos para vivienda o guarderías para sus hijos (Crossa, 2009: 52). De tal modo, las organizaciones de los vendedores callejeros no eran únicamente un medio para el intercambio de recursos (o favores) por protecciones (o apoyo), como sostienen los argumentos convencionales sobre el clientelismo (Auyero, 2014: 115). Movilizaban relaciones sociales y afectivas de intercambio y reciprocidad mediante las cuales los pobres urbanos lograron un acceso precario y contingente a un medio de trabajo y a cierta seguridad social que, de otra manera, no hubieran obtenido.

Dicho de otro modo, las lógicas del Estado social —incluida la idea de que el Estado debe mediar entre clases sociales distintas y mitigar los efectos del capitalismo mediante la redistribución de los beneficios de la modernización— coexistían con historias y culturas políticas locales.

Como he argumentado en otro trabajo (Leal Martínez, 2016b), el Estado nunca cumplió su promesa de redistribuir plenamente los beneficios de la modernización. Incluso en los mejores años de crecimiento económico (conocidos como el “milagro mexicano”: 1940 a 1970), los pobres siguieron siendo mayoría. También continuaron siendo denostados como primitivos y desordenados, así como vinculados con la criminalidad.

No obstante, el punto central consiste en que —al mismo tiempo— el corporativismo significó para ellos un modo legítimo de asociación, pertenencia y acceso parcial a derechos y protecciones.

La crisis de 1982 detonó cambios importantes en la política económica del país e inauguró el proceso de neoliberalización. Como Walker ha señalado (2013: 148) lejos de ser una “imposición” de Washington, esa transición fue un proceso gradual y discontinuo que trajo consigo cambios tanto en las políticas públicas como en los vocabularios políticos dominantes.

Efectivamente, además de los cambios económicos, dicho periodo estuvo marcado por el resurgimiento y la resignificación de viejos vocabularios liberales como los que ha documentado Aguilar Rivera. Comenzó así a producirse un consenso —en el que coincidieron posturas políticas antagónicas— según el cual los problemas del país eran efecto del poder excesivo del Estado, el cual debía ser limitado por la naciente sociedad civil (Escalante Gonzalbo, 2006).

De tal modo, la crisis económica potenció la crisis del “pacto corporativo” entre el Estado y la sociedad, el cual no sólo había sido sostén del régimen sino que —en el caso que nos ocupa en el presente capítulo— había proporcionado una manera precaria y limitada de inclusión para los pobres urbanos.

Como ya mencioné antes, una de las secuelas de la crisis fue el incremento masivo del trabajo callejero en el momento cuando

el corporativismo terminaba de perder su ya muy menguada legitimidad. Así que la figura del “ambulante” o del “informal” se fue delineando en el discurso público y el habla cotidiana como residuo del antiguo régimen, como la antítesis misma del ciudadano liberal; es decir, un sujeto moralmente deficiente y aprovechado que es responsable de su propia situación.

Consideremos, por ejemplo, un artículo de opinión publicado en 2006 en el periódico *Reforma* por Carlos Elizondo, destacado académico e intelectual público:

La economía informal no podría existir sin una república informal. No es simplemente la falta de empleo formal lo que empuja a la gente al ambulante, sino la existencia de dos mundos: uno que paga impuestos y sufre pesadas regulaciones y otro que paga cuotas a sus líderes para no vivir dentro de la ley [...].

Todo miembro de la economía informal es una suerte de ciudadano de una república paralela en la que paga sus impuestos, las cuotas a los líderes, a cambio de que los líderes negocien la protección de la autoridad para poder así ocupar terrenos que no son propios o la calle para vender, u operar sin las regulaciones de salud, protección laboral, o de transporte, por citar unos cuantos ejemplos.

En un extremo violento de la república informal se encuentran las actividades delictivas: desde el narcotráfico a la prostitución, que requieren también de pactos con ciertos segmentos de la autoridad (Elizondo Mayer-Serra, 2006).

El texto forma parte de un discurso que se (re)produce a partir de su amplia circulación en una variedad de registros: desde piezas de opinión hasta las secciones metropolitanas de los periódicos, en las que con regularidad se reporta de manera negativa sobre el comercio callejero; de las redes sociales a las conversaciones cotidianas; desde las estadísticas del crimen hasta reportes de expertos. Según ese discurso, los “informales” son sujetos inherentemente ilegales que se rehúsan a cumplir con las obligaciones y los beneficios de “vivir dentro de la ley”, a diferencia de quienes “paga(n) impuestos y sufre(n) pesadas regulaciones”.

Asimismo, las organizaciones corporativas aparecen como entidades cuasicriminales, cuyo único propósito es lucrar con la ilegalidad.

Mediante esta imagen del corporativismo se establece un vínculo y una continuidad entre la informalidad y la criminalidad. Así se construye una distinción entre unos *otros* desordenados, ilegales y amenazantes, y un *nosotros* ciudadano. Otra característica de dicho discurso consiste en que excluye las actividades callejeras del trabajo socialmente reconocido.

Recordemos el caso de Ricardo, el burócrata a quien acompañé el día del desalojo. En su entusiasmo por la “limpieza” del paradero, Ricardo parecía incapaz de ver a los comerciantes callejeros como personas de carne y hueso que ese día perdían sus fuentes de trabajo. Eran sujetos ilegales, al igual que obstáculos para la renovación urbana, que finalmente estaban siendo retirados.

Algunas leyes recientes han desempeñado un papel central en la exclusión del comercio callejero del trabajo socialmente reconocido. Es el caso de la Ley de Cultura Cívica (aprobada por la Asamblea Legislativa de la Ciudad de México en 2004), basada en las recomendaciones de la consultoría que Rudolph Giuliani rindió al gobierno local (Davis, 2007). Como otras leyes y regulaciones basadas en la aproximación de Giuliani al trabajo policial, la Ley de Cultura Cívica penaliza conductas “desordenadas” y “antisociales” en el espacio público.

De tal modo, vincula actividades tan disímbolas como el comercio callejero, el grafiti y la prostitución. Al igual que los mecanismos regulatorios discutidos por Blomley (2007) para algunas ciudades canadienses, la Ley de Cultura Cívica no va dirigida a personas o grupos específicos sino que prohíbe ciertas conductas en el espacio público, como la obstrucción del movimiento, la interrupción de la tranquilidad o la armonía cívica.

De acuerdo con la Ley de Cultura Cívica, los trabajadores callejeros no son trabajadores con derechos y obligaciones: son obstáculos que previenen el derecho de los habitantes de desplazarse libremente por la ciudad o que amenazan la tranquilidad (Meneses, 2011).

Como argumenté en la sección precedente, el sentido común (neo)liberal desdibuja la desigualdad. Exalta el esfuerzo individual como motor de ascenso social y moviliza una imagen idealizada del ciudadano responsable y participativo. Desde esa perspectiva, tocar

el tema de la desigualdad es identificarse con el populismo, el clientelismo y el corporativismo: mirar al pasado en lugar de al futuro.

En el contexto descrito, los más diversos actores se aproximan al comercio callejero como residuo y como obstáculo; nunca como asunto de pobreza, desigualdad y justicia. En la siguiente y última sección, regreso al paradero de Chapultepec para analizar este proceso en un caso específico.

IV. UNA CIUDAD PARA TODOS

Unos días después del desalojo del mercado callejero, me reuní con la representante de los inversionistas y con una arquitecta del despacho que diseñó el proyecto de renovación en las oficinas de los primeros, localizadas no lejos del paradero de Chapultepec. Ambas estaban satisfechas con el desalojo pues —me explicaron— finalmente podrían avanzar tras meses de incertidumbre durante las negociaciones con los comerciantes. Después la arquitecta me mostró el proyecto; hacía hincapié en que éste reflejaba los más recientes estándares de movilidad sustentable.

Para ello —me relató— consultaron con expertos internacionales y locales, quienes contribuyeron a diseñar los andadores peatonales y los carriles de bicicleta, así como a generar transferencias más eficientes entre los distintos medios de transporte que convergen en el paradero. Insistía en que el proyecto mejoraría la experiencia de movilidad de los usuarios, además de contribuir al rescate del espacio público.

Tanto la arquitecta como la inversionista lo enmarcaron como parte de otras iniciativas recientes que han fomentado una mejor movilidad en la ciudad. Dichas iniciativas son promovidas por grupos de expertos y activistas que proponen aplicar soluciones técnicas e innovadoras —basadas en conocimiento especializado e internacionalmente probado— a los problemas urbanos.⁸

⁸ Ejemplos de estas organizaciones son el Instituto de Políticas para el Transporte y el Desarrollo (ITDP) así como la organización civil Bicitekas.

En los últimos años, los grupos de expertos en movilidad se han convertido en actores centrales en el diseño de las políticas urbanas, a las que conciben y presentan como esfuerzos por crear una ciudad más incluyente, segura y habitable.⁹ En efecto, ellos movilizan un discurso progresista de apertura e inclusión; hasta de justicia espacial, en el que los comerciantes callejeros simplemente no tienen cabida más allá de ser vistos como residuos, estorbos u obstáculos que deben ser retirados.

Consideremos los *renders* arquitectónicos (representaciones visuales) del proyecto que fueron presentados al público a finales de 2014 por el titular de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda así como por el arquitecto principal. En las imágenes vemos una plaza amplia, limpia y arbolada, donde una vez estuvo el mercado callejero. Una variedad de personas pasean por ella o se sientan en bancas de diseño minimalista. Hay niños corriendo, jugando o andando en patines del diablo. Un imponente edificio de 41 pisos que alberga un centro comercial, un hotel y oficinas flanquean la plaza. Nuevos y relucientes camiones entran y salen de manera ordenada y eficiente de una plataforma subterránea.

Todos los elementos aparecen en su lugar: desde las bancas hasta las plantas y los camiones; todos los comportamientos son adecuados para el espacio. Los vendedores informales han desaparecido.

Encontramos esa misma ausencia en las palabras del arquitecto. Durante una entrevista en un programa de televisión local unos meses después de la presentación del proyecto, explicó su visión de la ciudad mediante lo que llamó “una paradoja”:

Creo que hay una paradoja en la Ciudad de México, en donde cada vez que piensas en el metro, y en la afectación que el metro le produce a una zona, creo que se piensa negativamente. Y el ejemplo que siempre se da es la Zona Rosa, el metro Insurgentes, y cómo la Zona Rosa de alguna manera se vino un poco abajo. Y curiosamente la paradoja

⁹ Dichas políticas han incluido la construcción de ciclovías, el desarrollo de una red de Autobuses de Tránsito Rápido, o la instalación de parquímetros; todas ellas dirigidas a la reducción del uso del automóvil particular. Promueven también el rescate de los espacios públicos (Secretaría del Medio Ambiente).

es porque en otros lugares del mundo donde está el metro, son los terrenos más caros. Entonces yo pienso que en la medida en que se entienda que no es nada más el metro como una entidad aislada, sino este desarrollo orientado alrededor de él y alrededor del resto de los modos de transporte, y se integre todo esto y se consolide, y se conecten las cosas, esa paradoja se va a eliminar. Y creo que es algo hacia donde vamos un poco transitando (Javier Sánchez, entrevista en el programa *Vivienda Verde*, 9 de febrero de 2015).

El arquitecto establece una diferencia entre dos registros espacio-temporales. *Allá, en otros lugares del mundo* —presumiblemente las ciudades que inspiran los proyectos de renovación urbana—, el metro y el transporte público son valorados y detonan el desarrollo inmobiliario. *Aquí, en la Ciudad de México*, donde hay una estación de metro y una plaza contigua (como en el caso del Metro Insurgentes), se dice que el área “se viene un poco abajo”.

Sin embargo —continúa el arquitecto—, poco a poco vamos hacia allá: hacia *los otros lugares del mundo*, pues estamos cayendo en cuenta de que la calidad de vida urbana requiere de cambiar el paradigma que privilegia el coche en el desarrollo urbano.

Lo que permanece implícito en sus comentarios es que en donde hay una estación de metro, y sobre todo una plaza contigua, hay un mercado callejero dirigido a los usuarios del transporte público, muchos de los cuales son trabajadores pobres que se desplazan por toda la ciudad. Tácito permanece también en los comentarios del arquitecto el hecho de que es precisamente la presencia de vendedores ambulantes lo que —entre otros factores— hace que esas zonas resulten poco atractivas para los inversionistas. Hace que “se vengán un poco abajo”, ya que el comercio callejero está relacionado con el desorden y la criminalidad, con una ciudad peligrosa.

De tal manera, lo que en última instancia permanece no dicho es que precisamente los vendedores ambulantes son los que deben ser retirados para al final del camino llegar *allá*: a la ciudad del futuro.

Vale la pena detenernos un poco más en el hecho de que los comerciantes callejeros hayan desaparecido de los comentarios del arquitecto ya que —como expliqué antes— su presencia era masiva

en el paradero de Chapultepec y tuvieron que ser retirados de ahí para dar inicio a la renovación. Dicho mercado estaba firmemente anclado en ese espacio. Había permanecido ahí de manera casi ininterrumpida durante 30 años, durante los cuales los líderes de las diversas asociaciones a las que estaban afiliados los comerciantes, aplicaron distintas estrategias (desde la obtención de licencias hasta el pago de “mordidas”) para negociar con las autoridades.

Precisamente esas organizaciones hicieron posible que el desalojo se llevara a cabo sin mayores incidentes.

Encontramos entonces otra paradoja, distinta de la del arquitecto. De acuerdo con el sentido común prevaleciente, los trabajadores callejeros no son trabajadores sino estorbos; además, como han sido expulsados de la colectividad urbana legítima, el arquitecto —al igual que los diversos promotores del proyecto— no pueden hacerse cargo de su presencia en las calles y plazas de la ciudad. Tampoco pueden imaginar maneras de incorporarlos a la ciudad renovada.

Como hemos visto, lejos de verlos como personas de carne y hueso con derecho al trabajo, o de aproximarse al trabajo callejero como un problema social que debe ser atacado, en sus discursos de la renovación los presentan como obstáculos que han de ser retirados, o simplemente los desaparecen de la discusión. Sin embargo, tales multitudes no pueden simplemente desaparecer.

Lo anterior no sólo porque hay pocas opciones laborales para ellos, sino —de manera más notable— porque los mismos funcionarios del Estado, los inversionistas y los expertos a menudo recurren a sus desacreditadas estructuras corporativas para retirarlos de las calles y plazas de la ciudad. He aquí la paradoja que revela no sólo la perdurabilidad de dichas estructuras sino el hecho de que todas las clases sociales participan de las mismas.

Una semana después del desalojo, un grupo de residentes de las colonias aledañas al paradero de Chapultepec convocaron a una conferencia para manifestar su oposición al proyecto de renovación. El espacio donde unos días atrás se hallaba el mercado, ahora se encontraba segmentado por postes de plástico naranja, que delimi-

taban una zona para caminar. En el resto del espacio habían comenzado los trabajos de levantamiento del pavimento.

Los convocantes se ubicaban en el extremo poniente del paradero, donde estaba proyectado construir el edificio de 41 niveles. Habían colocado una mesa de plástico donde cuatro personas se habían sentado. En la parte frontal de la mesa, colgaba una lona que decía *#ElBosqueNoSeToca #ChapultepecNoSeVende*. Frente a ellos había cerca de 30 personas: algunas con libretas; otras con cámaras; otras tan sólo observaban.

Durante aproximadamente 20 minutos, los convocantes denunciaron su oposición al proyecto. No a la construcción de un nuevo paradero, libre de comerciantes, sino a la construcción de un edificio tan alto a sólo unos metros de distancia del Bosque de Chapultepec.

Hacia el final de la conferencia de prensa, mientras el público seguía haciendo preguntas, alrededor de 20 personas se acercaron y empezaron a platicar —justo atrás de la mesa— con un residente de Polanco que había hablado unos minutos antes. Su figura alta y cana contrastaba con esas personas, que lo escuchaban en silencio. Los reconocí como comerciantes que habían sido desalojados.

Cuando me acerqué para escuchar la plática, el residente les decía (parafraseo de mis notas de campo):

Nuestra postura es que ustedes salgan de la informalidad: que se hagan formales, que paguen impuestos, que se hagan clase media; en eso los apoyamos: que se hagan Pymes.¹⁰ Únanse a nuestra organización para que les den locales comerciales aquí en el paradero, porque si no, va a haber puro McDonald's.

Los comerciantes lo miraban en silencio. Una segunda residente que también había participado en la conferencia, secundó al primero: “Nosotros no estamos con la informalidad; pero los invito a que se hagan legales y a que paguen impuestos”. Un hombre que estaba de pie junto a mí murmuró que durante años ellos habían

¹⁰ Pequeñas y Medianas Empresas.

pagado “un dineral”, mes con mes, a la tesorería a cambio de licencias para vender en el paradero.

Mientras los residentes seguían invitándolos a unirse al movimiento, pregunté a ese hombre si habían recibido la indemnización acordada. Me respondió que no habían recibido nada; los líderes se la habían prometido, pero hasta ese momento no habían “soltado nada”.

Un grupo de los comerciantes desalojados había estado presentándose todos los días en el paradero, me explicó; algunos vendiendo en manera subrepticia, porque estaban “desesperados”. Una de sus compañeras: una mujer de cierta edad, preguntó a los residentes cómo se podrían sumar a su movimiento, a lo que le respondieron que lo buscaran en Twitter; que ahí estaba toda la información. Hubo silencio y poco a poco la gente se dispersó.

Dicho encuentro muestra cómo a pesar de su oposición a (partes del) proyecto de renovación, los residentes que ese día convocaron a la conferencia de prensa coincidían con los promotores del proyecto en su oposición a la “informalidad”. Como ya argumenté antes, estos últimos movilizan visiones y lenguajes técnico/expertos: no pueden hacerse cargo de los comerciantes callejeros como parte de un problema estructural de pobreza, desigualdad y falta de oportunidades.

En la conferencia de prensa quedó claro que los vecinos de la zona tampoco pueden ver a los comerciantes más allá del lenguaje prevaleciente de esfuerzo individual y acceso a la clase media. De este modo, los comerciantes son expulsados de la colectividad urbana idealizada que disfrutará de la ciudad renovada.

CONCLUSIÓN

Este capítulo ha analizado los discursos en torno al proyecto de reordenamiento del paradero de Chapultepec como una ventana para reflexionar sobre la normalización de la desigualdad en la ciudad contemporánea. He argumentado que tras décadas de neoliberalización, los trabajadores callejeros no pueden hoy reclamar de manera legítima un lugar en las calles de la Ciudad de México.

Tanto los promotores de los proyectos de renovación urbana como los críticos de los mismos son incapaces de entender su presencia masiva en los espacios públicos de la ciudad como un asunto que debe ser atendido de manera integral. En ese contexto, los vendedores callejeros no son más que obstáculos que ocupan y afean el espacio público y que deben ser desalojados para dar cabida a la ciudad del futuro.

A lo largo del capítulo sostuve que esas posturas sobre el comercio callejero —y, de manera más amplia, sobre la pobreza y la desigualdad— forman parte de un sentido común (neo)liberal que hoy predomina tanto en la opinión pública como en el habla cotidiana. A partir del enfoque de la “gubernamentalidad”, propuse acercarnos al neoliberalismo como un proceso heterogéneo y flexible que puede dar cabida a una variedad de proyectos y prácticas políticas que suelen pensarse como antagónicos.

Desde esa perspectiva, podemos entender la íntima relación entre los procesos de neoliberalización y la proliferación de discursos y vocabularios políticos liberales en las últimas décadas. Estos últimos conciben a la pobreza como un asunto individual, al tiempo que exaltan la figura del ciudadano activo y responsable frente a los sujetos supuestamente pasivos del Estado benefactor.

En tal contexto, el trabajo callejero ha sido expulsado del universo del trabajo socialmente reconocido. Asimismo —lejos de ser visto como un problema que emana de y a la vez reproduce la desigualdad—, es entendido como residuo de las estructuras corporativas del antiguo régimen. En otras palabras, los trabajadores callejeros aparecen como “otros” amenazantes que no pertenecen al “nosotros” ciudadano.

Y sin embargo siguen siendo parte constitutiva de la ciudad, al igual que las realidades económicas y las formas corporativas de negociación y pertenencia de las que no sólo ellos sino toda la sociedad participa.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUILAR RIVERA, José Antonio. “Después del consenso: el liberalismo en México (1990-2012)”. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales* 58, núm. 218 (mayo-agosto, 2013): 19-52.
- AUYERO, Javier. (2014). “Lessons Learned while Studying Clientelistic Politics in the Grey Zone”. En *Clientelism, Social Policy, and the Quality of Democracy*, compilado por Diego Abente Brun y Larry Diamond, 114-129. Baltimore, Maryland: Johns Hopkins University Press.
- BARBOSA, Cruz Mario. (2008). *El trabajo en las calles: subsistencia y negociación política en la ciudad de México a comienzos del siglo XX*. México: El Colegio de México/Universidad Autónoma Metropolitana-Cuajimalpa.
- BARTRA, Roger. “Igualdad y diferencia”. Opinión, *Reforma*, 14 de julio, 2015a. Disponible en línea: <<http://www.reforma.com/aplicaciones/editoriales/editorial.aspx?id=66939>> [Consulta: 10 de enero, 2019].
- BARTRA, Roger. “La expansión de las clases medias: respuesta a Gerardo Esquivel”. Nacional, *Horizontal*, 3 de agosto, 2015b. Disponible en línea: <<https://horizontal.mx/la-expansion-de-las-clases-medias-respuesta-a-gerardo-esquivel/>> [Consulta: 10 de enero, 2019].
- BAYÓN, María Cristina. (2015). *La integración excluyente. Experiencias, discursos y representaciones de la pobreza urbana en México*. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Sociales/Bonilla Artigas Editores.
- BLOMLEY, Nicholas. “How to Turn a Beggar into a Bus Stop: Law, Traffic and the ‘Function of the Place’”. *Urban Studies* 44, núm. 9 (agosto, 2007): 1697–1712.
- BRENNER, Neil, y Nik Theodore. “Cities and the Geographies of ‘Actually Existing Neoliberalism’”. *Antipode* 34, núm. 3 (julio, 2002): 349–379. Blackwell Publishers.

- CALLE, Luis de la, y Luis Rubio-Freidberg. (2010a). *Clasemediero: pobre no más, desarrollado aún no*. México: Centro de Investigación para el Desarrollo.
- CALLE, Luis de la, y Luis Rubio-Freidberg. “Clasemedieros”. *Nexos*, 1 de mayo, 2010b. Disponible en línea: <<https://www.nexos.com.mx/?p=13742>> [Consulta: 10 de enero, 2019].
- CROSSA, Verónica. “Resisting the Entrepreneurial City: Street Vendors’ Struggle in Mexico City’s Historic Center”. *International Journal of Urban and Regional Research* 33, núm. 1 (marzo, 2009): 43–63.
- DAVIS, Diane E. “El factor Giuliani: delincuencia, la ‘cero tolerancia’ en el trabajo policiaco y la transformación de la esfera pública en el centro de la ciudad de México”. *Estudios Sociológicos* 25, núm. 75 (septiembre-diciembre, 2007): 649-681. Disponible en línea: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=59825302>> [Consulta: 10 de enero, 2019].
- DUHAU, Emilio, y Ángela Giglia. (2008). *Las reglas del desorden: habitar la metrópoli*. México: Siglo XXI Editores/Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- ELIZONDO MAYER-SERRA, Carlos. “La república informal”. Opinión. *Reforma*, 25 de agosto, 2006, Disponible en línea: <<https://reforma.vlex.com.mx/vid/carlos-elizondo-mayer-serna-informal-194936327>> [Consulta: 8 de mayo, 2019].
- ERIKSEN, Thomas Hylland, *et al.* Debate: “The Concept of Neoliberalism Has Become an Obstacle to the Anthropological Understanding of the Twenty-First Century”. *Journal of the Royal Anthropological Institute* 21 (2014): 911-923.
- ESCALANTE GONZALBO, Fernando. (2006). “México, fin de siglo”. En *Pensar en México*, 19-36. México: Fondo de Cultura Económica/Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- ESQUIVEL, Gerardo. “La verdad sobre la clase media en México”. Economía, *Horizontal*, 20 de julio, 2015. Disponible en línea: <<https://horizontal.mx/la-verdad-sobre-la-clase-media-en-mexico-respuesta-a-roger-bartra/>> [Consulta: 10 de enero, 2019].

- ESQUIVEL, Gerardo. “¿Pobreza o desigualdad?” Opinión, *El Universal*, 11 de marzo, 2016a. Disponible en línea: <<http://www.eluniversal.com.mx/entrada-de-opinion/articulo/gerardo-esquivel/nacion/2016/03/11/pobreza-o-desigualdad>> [Consulta: 10 de enero, 2019].
- ESQUIVEL, Gerardo. “La desigualdad sí es el problema”. Opinión, *El Universal*, 25 de marzo, 2016b. Disponible en línea: <<http://www.eluniversal.com.mx/entrada-de-opinion/articulo/gerardo-esquivel/nacion/2016/03/25/la-desigualdad-si-es-el-problema>> [Consulta: 10 de enero, 2019].
- FORGACS, David, comp. (2000). *The Antonio Gramsci Reader. Selected Writings 1916-1935*. Nueva York: New York University Press.
- HARVEY, David. (2005). *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford/Nueva York: Oxford University Press.
- LEAL MARTÍNEZ, Alejandra M. “Neoliberalismo, Estado y ciudadanía. La crisis del ‘pacto revolucionario’ en torno al sismo de 1985”. *Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad* 37, núm. 147 (verano, 2016a): 51-84.
- LEAL MARTÍNEZ, Alejandra M. “‘You Cannot be Here’: The Urban Poor and the Specter of the Indian in Neoliberal Mexico City”. *Journal of Latin American and Caribbean Anthropology* 21, núm. 3 (2016b): 539-559.
- LEAL MARTÍNEZ, Alejandra M. “Securing the Street: Urban Renewal and the Fight against ‘Informality’ in Mexico City”. En *Future-proof: Security Aesthetics and the Management of Life*, compilado por Asher Ghertner, Daniel Goldstein y Hudson McFann. Durham: Duke University Press. En prensa.
- LOMNITZ, Claudio. (2001). “Modes of Mexican Citizenship”. En *Deep Mexico, Silent Mexico: An Anthropology of Nationalism (Public Worlds)*, 58-80. Minneapolis: The University of Minnesota Press.
- MENESES, Rodrigo. (2011). *Legalidades públicas: el derecho, el ambulante y las calles en el centro de la Ciudad de México (1930-2010)*.

México: Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Jurídicas/Centro de Investigación y Docencia Económicas.

- MUEHLEBACH, Andrea. “Complexio Oppositorum: Notes on the Left in Neoliberal Italy”. *Public Culture* 21, núm. 3 (2009): 495-515.
- ROSE, Nikolas. “The Death of the Social? Re-figuring the Territory of Government”. *International Journal of Human Resource Management* 25, núm. 3 (1996): 327-356.
- ROSE, Nikolas. (2001). “Community, Citizenship and the Third Way”. En *Citizenship and Cultural Policy*, compilado por Denise Meredyth y Jeffrey Minson, 1-17. Londres: SAGE Publications.
- ROSE, Nikolas. (2006). “Governing ‘Advanced’ Liberal Democracies”. En *The Anthropology of the State: A Reader*, compilado por Aradhana Sharma y Akhil Gupta, 144-162. Blackwell Readers in Anthropology. Oxford: Blackwell Publishing Ltd.
- ROSE, Nikolas; Pat O’Malley, y Mariana Valverde. “Gubernalidad”. *Astrolabio* 8. Nueva Época (2012): 113-152.
- RUBIO, Luis. (2016). “La desigualdad no es el problema”. Opinión. *Reforma*. 20 de marzo, 2016, Disponible en línea: <<https://www.reforma.com/aplicaciones/editoriales/editorial.aspx?id=84621>> [Consulta: 8 de mayo, 2019].
- SARMIENTO, Sergio. “Igualdad y pobreza”. Opinión. *Reforma*, 9 de julio, 2015. Disponible en línea: <<https://www.reforma.com/aplicaciones/editoriales/editorial.aspx?id=66564>> [Consulta: 8 de mayo, 2019].
- TENORIO TRILLO, Mauricio. (2009). “Del mestizaje a un siglo de Andrés Molina Enríquez”. En *En busca de Molina Enríquez: cien años de Los grandes problemas nacionales*, coordinado por Emilio Kourí, 33-64. México: El Colegio de México.
- WALKER, Louise E. (2013). *Waking from the Dream: Mexico’s Middle Classes after 1968*. Stanford, California: Stanford University Press.

Sobre los autores

CARLOS BARBA SOLANO

Es Doctor en Ciencias Sociales por la Universidad de Guadalajara y el CIESAS. Profesor-investigador del Departamento de Estudios Socio-Urbanos de la Universidad de Guadalajara y miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Líneas principales de investigación: perspectiva comparada sobre política social; regímenes de bienestar, desigualdad y pobreza en América Latina y México.

MARÍA CRISTINA BAYÓN

Es Doctora en Sociología por la Universidad de Texas en Austin. Investigadora del Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Líneas de investigación: sociología de la pobreza y la desigualdad; segregación espacial y sociabilidad urbana; neoliberalismo y construcción de la otredad.

EMILIO BLANCO

Es Doctor en Ciencias Sociales por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales-sede México. Profesor investigador del Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México y miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Líneas de investigación: sociología de la educación; calidad y equidad en la educación básica; trayectorias educativas y desigualdad social.

GUÉNOLA CAPRON

Es Doctora en Geografía y Ordenamiento Territorial por la Universidad de Toulouse 2 le Mirail, Francia. Profesora-investigadora en el Departamento de Sociología de la Universidad Autónoma Metropolitana- sede Azcapotzalco y miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Líneas de investigación: transformaciones del espacio público urbano en América Latina, cambios en la seguridad pública y las movilidades cotidianas; urbanizaciones cerradas.

ANGELA GIGLIA

Es Doctora en Antropología Social por la Escuela de Estudios Superiores en Ciencias Sociales de París (EHESS). Profesora- investigadora en el Departamento de Antropología de la Universidad Autónoma Metropolitana- sede Iztapalapa y miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Líneas de investigación: formas de habitar, prácticas de consumo y transformaciones de los espacios públicos en la Ciudad del México.

ALEJANDRA LEAL MARTÍNEZ

Es Doctora en Antropología Sociocultural por la Universidad de Columbia, Nueva York. Investigadora del Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades de la UNAM y miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Líneas de investigación: geografías afectivas y diferencias sociales en el espacio urbano; neoliberalismo y ciudadanía; ciudad, tecnología y medio ambiente; elites y discursos expertos.

FIORELLA MANCINI

Es Doctora en Ciencia Social con especialidad en Sociología por El Colegio de México. Investigadora del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM y miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Líneas de investigación: incertidumbre y riesgos sociales; mercados laborales en América Latina; curso de vida y trayectorias laborales.

LUIS MONROY GÓMEZ FRANCO

Estudiante del Doctorado en Economía de la Universidad de la Ciudad de Nueva York (CUNY). Líneas de investigación: desigualdad de ingresos, desigualdad de oportunidades, movilidad social, mercados laborales de países en desarrollo y macroeconomía del desarrollo.

JUAN CARLOS MORENO-BRID

Es Doctor en Economía por la Universidad de Cambridge. Profesor de la Facultad de Economía en la UNAM y miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Fue Coordinador de investigación y Director Adjunto de CEPAL-México e investigador asociado del David Rockefeller Center for Latin American Studies de la Universidad de Harvard. Especialista en temas de desarrollo y crecimiento económico con énfasis en América Latina.

NUBIA PEDRAZA CHÁVEZ

Licenciatura en economía, Facultad de Economía, UNAM. Líneas de investigación: trabajo laboral femenino, movilidad social y competencia económica.

GONZALO A. SARAVÍ

Es Doctor en Sociología por la Universidad de Texas en Austin. Investigador del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS) en la Ciudad de México y miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Líneas de investigación: juventud, desigualdad y exclusión social; educación; y estudios urbanos en América Latina.

MARTHA SCHTEINGART

Es Profesora-Investigadora del Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales de El Colegio de México. Investigadora Emérita del Sistema Nacional de Investigadores y Asesora Estratégica de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Rural (SEDATU) de México. Líneas de investigación: suelo y vivienda; pobreza y políticas sociales; desarrollo urbano y desigualdad.

ENRIQUE VALENCIA LOMELÍ

Es Doctor en Economía Universidad de París VII. Profesor-Investigador en la División de Estudios y Sociedad de la Universidad de Guadalajara y miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Coordinó el Grupo de Trabajo Pobreza y Políticas Sociales de CLACSO y fue Presidente del Consejo de Estudios Latinoamericanos de Asia y Oceanía. Ha sido consultor para Banco Mundial, INDES Banco Interamericano del Desarrollo, CEPAL, UNICEF, UNESCO y OIT.

*Las grietas del neoliberalismo:
dimensiones de la desigualdad contemporánea en México,*
editado por el Instituto de Investigaciones
Sociales de la Universidad Nacional Autónoma
de México, se terminó de imprimir en junio de 2019,
en los talleres de Gráfica Premier, S.A. de C.V.,
calle 5 de Febrero núm. 2309, Col. San Jerónimo,
C.P. 52170, Chicahualco, Metepec, Estado de México.
La composición tipográfica se hizo en fuente
Adobe Garamond (7.5, 9, 10, 11 y 12 pts.).
La edición en offset consta de 500
ejemplares en papel cultural de 75 gramos.