

CHARLES TILLY

© 1998 by The Regents of the University of California
Published by arrangement with the University of California Press

Traducción de
Karl E. Meyer y
Doris Meyer
Primer Premio

La desigualdad persistente

Este libro es una traducción de
"The Persistence of Inequality"
de Charles Tilly, publicado por
Harvard University Press en
1998. La traducción es de
Karl E. Meyer y Doris Meyer.
Este libro es una traducción de
"The Persistence of Inequality"
de Charles Tilly, publicado por
Harvard University Press en
1998. La traducción es de
Karl E. Meyer y Doris Meyer.

MANANTIAL

Buenos Aires

De esencias y de vínculos

Sería razonable considerar a James Gillray (1757-1815) el primer caricaturista profesional británico (George, 1967, p. 57; Hill, 1976), que nos dejó imágenes inolvidables de los asuntos públicos y privados durante el reinado de Jorge III. En sus caricaturas aparecen muy pocas personas agraciadas. En los salvajes retratos de la vida británica que dibujó, grabó y coloreó hacia 1800, por lo común se destacan los aristócratas rollizos y rubicundos sobre el resto, en tanto los pobres aparecen casi invariablemente como pequeños, enjutos y deformes. Si bien Gillray pintó a sus compatriotas con malicia, también los observó con agudeza.

Tomemos el asunto de la altura. Consideremos que, a los catorce años, los ingresantes a la Academia Militar Real de Sandhurst representan la porción más saludable de la aristocracia y la nobleza, y que los jóvenes de la misma edad reclutados para el servicio naval, y que los jóvenes de la misma edad reclutados para el servicio de la Marine Society de Londres representan la porción más saludable de los pobres y desocupados de la ciudad. A comienzos del siglo XIX, los jóvenes pobres de catorce años sólo medían en promedio un metro treinta centímetros, mientras que los aristócratas e hidalgos de la misma edad llegaban aproximadamente a un metro cincuenta y cinco centímetros (Floud, Wachter y Gregory, 1990, p. 197; para la historia de la Marine Society como un beneficio aristocrático, véase Colley, 1992, pp. 91-93). Un cadete militar principiante era en promedio veinticinco centímetros más alto que un marinero recién reclutado. Como por entonces los jóvenes pobres maduraban más tarde que los ricos, sus alturas convergían en la adultez entre tres y cinco centímetros. No obstante, podemos imaginar a sus pares del ejército: oficiales aristócratas que miraban con desdén a sus tropas plebeyas desde la superioridad que les daban sus

centímetros de mayor talla. Una imagen así da vida a las expresiones "alto y poderoso", "altivo" y "mirar a alguien desde arriba".

Los pobres pocas veces la pasan bien. Pero alrededor de 1800 las familias británicas de bajos ingresos la pasaron especialmente mal. A corto plazo, la desviación masiva de recursos y mano de obra para intervenir en las guerras provocadas por la Revolución Francesa y las invasiones napoleónicas redujeron la producción interna y elevaron los precios al consumidor. A largo plazo, la urbanización, la industrialización y la agudización de la desigualdad promovidas por la expansión capitalista agravaron las penurias que por entonces enfrentaban los hogares más pobres de Europa occidental. A medida que los pobres dejaban de producir sus propios alimentos más rápidamente de lo que crece la productividad agrícola, las dificultades se extendían a su sustento cotidiano.

En su conferencia de aceptación del Premio Nobel, el economista e historiador de la economía Robert Fogel señala que en los niveles nutricionales que prevalecían a fines del siglo XVIII, de un tres a un diez por ciento de la fuerza laboral inglesa y francesa tenía demasiado poca comida para realizar ningún tipo de trabajo eficaz, en tanto que una buena quinta parte de la población disponía apenas de lo suficiente para algunas horas de trabajo liviano por día (Fogel, 1994, pp. 371-374). En esos bajos niveles nutricionales, además, los trabajadores ingleses y franceses eran extremadamente vulnerables a las dolencias crónicas y por lo tanto estaban expuestos a una vida laboral interrumpida por la enfermedad y la muerte prematura. Fogel supone que la misma desnutrición explica con ello la asombrosa proporción de mendigos—hasta un veinte por ciento del total de la población—informada en varias regiones de la Europa del siglo XVIII.

Con respecto a las categorías demográficas, las regiones y los países, y según lo establecieron hace poco Fogel y otros investigadores, el bienestar material y la estatura varían en una fuerte relación recíproca (Floud, Wachter y Gregory, 1990; Fogel, 1993, 1994; Fogel y Costa, 1997; Komlos, 1987, 1990, 1994). Richard Steckel lo resume:

La estatura mide idóneamente la desigualdad en la forma de privación nutricional; la altura promedio en el siglo pasado es sensible no sólo al nivel de ingresos sino a su distribución y el consumo de necesidades básicas por parte de los pobres. A diferencia de las mediciones convencionales de los niveles de vida basadas en la producción, la estatura es una medida del consumo que incorpora las necesidades nutricionales individuales o se ajusta por ellas; es una medida neta que no sólo abarca la oferta de insumos para la salud sino las demandas con respecto a ellos. (Steckel, 1995. p. 1903.)

El bienestar y la altura se vinculan mediante el consumo alimentario; las vituallas dan vigor. Aunque los genes fijan límites variables a las distribuciones de la talla en las poblaciones humanas, la nutrición infantil afecta intensamente el grado en que cualquier individuo se acerca a su límite genético. Un bajo peso al nacer, resultado característico de la enfermedad y la desnutrición de la madre, presagian la exposición del niño a problemas de salud, una disminución de su expectativa de vida y una menor estatura en la adultez.

Por otra parte, dentro de una población dada, la baja estatura preannuncia comúnmente niveles más elevados de morbilidad y mortalidad, con toda probabilidad no a causa de las ventajas inherentes a la altura, sino a que en términos generales aquélla se correlaciona con experiencias desfavorables de la salud infantil y una menor fortaleza corporal. En consecuencia, la elevación de la talla en toda una población proporciona uno de los signos más claros de que su bienestar está aumentando, y los diferenciales pronunciados de la estatura adulta por categoría social dentro de la población masculina o femenina representan un fuerte indicador de la desigualdad persistente.

El hecho de que la altura promedio de los adultos en los países occidentales haya aumentado alrededor de quince centímetros en el último siglo y medio refleja un alza significativa en los niveles de vida. El hecho de que aun en la igualitaria Suecia estudios recientes revelen menores pesos de nacimiento en los hijos de mujeres menos instruidas (en este caso, con toda probabilidad un resultado combinado del tabaco y la nutrición) nos dice que las desigualdades materiales persisten en la prosperidad (Dagens Nyheter, 1996). El hecho de que con mi modesta talla pueda ver con facilidad por encima de las cabezas de muchos varones adultos con quienes viajo en el subterráneo de Nueva York—en especial de quienes no hablan en inglés—señala que en los países capitalistas todavía tenemos que identificar y explicar profundas desigualdades de experiencia de vida.

Habida cuenta de que entre los primates prevalece el dimorfismo sexual, y como los seres humanos viven por lo común en hogares sexualmente mixtos cuyos miembros comparten la comida, cabría suponer que las diferencias de estatura entre mujeres y varones, a diferencia de las desigualdades de clase, se deducen casi íntegramente de una predisposición genética. No es del todo así. La naturaleza y la educación se distinguen con dificultad cuando se trata de cuestiones tales como las diferencias sexuales en el tamaño corporal. Como lo expresa James Tanner:

La variación entre las estaturas de los individuos dentro de una sub pobla-

altura
morbilidad
Q
identifican e explican

ción depende en gran medida, efectivamente, de las diferencias de sus dotaciones genéticas; pero la variación entre las medias de grupos de individuos (al menos dentro de una población étnicamente homogénea) reflejan la experiencia acumulada de esos grupos en el plano de la nutrición, la higiene, la enfermedad y el estrés. En el lenguaje del análisis de la desviación, la mayor parte de la variación intragrupal se debe a la herencia, y la mayor parte de la variación intergrupal, al medio ambiente infantil. (Tanner, 1994, p. 1.)

¿A qué se considera, sin embargo, subpoblación o grupo? Con seguridad no a cualquier población que cohabite, independientemente de las divisiones sociales en su interior. En lugar de "grupo", léase "categoría", para reconocer que la clase, el género, la raza, la etnia y sistemas similares de distinción socialmente organizados claramente califican. (Seguiré las convenciones habituales al hablar de "sexo" con referencia a las diferencias biológicas vinculadas a los cromosomas X e Y, y de "género" en relación con las categorías sociales.) En cada uno de estos casos, las diferencias de la "experiencia [...]" en el plano de la nutrición, la higiene, la enfermedad y el estrés" contribuyen a acrecentar las existentes en la estatura adulta. Hasta ahora, los investigadores hicieron en este campo mucho más con las diferencias de clase y nacionales, y con el cambio a lo largo del tiempo que con las diferencias entre varones y mujeres.

No obstante, el género marca igualmente experiencias infantiles distintivas, incluso en lo que se refiere a la nutrición. Cuando los niños pertenecientes a economías pastoriles y agrícolas comienzan a trabajar seriamente en sus empresas domésticas, casi siempre se ocupan de tareas diferenciadas según el género. Esto significa que sus rutinas diarias dan a varones y niñas un acceso desigual a la comida. La mayoría de las veces las niñas reciben menos y sus alimentos son de menor calidad. Sin embargo, donde los hombres pescan o cazan mientras las mujeres cultivan y cosechan, la división del trabajo a menudo las asocia a fuentes más confiables y continuas de calorías. Así, en algunas circunstancias las mujeres pueden tener realmente una mejor alimentación que los varones.

El dato fundamental, entonces, es la diferenciación por género en la nutrición, en la que la condición habitual pero no universal es una alimentación inferior para las mujeres. Tenemos suficiente documentación episódica concerniente a la discriminación por género con respecto al cuidado de la salud, la alimentación, el infanticidio y la educación general, así como pruebas fragmentarias que sugieren patrones diferenciales por género de mejoramiento o disminución de la nutrición bajo la influencia de amplias fluctuaciones económicas, en respaldo de las hipótesis sobre la difusión de un tratamiento desigual de varones y mujeres, y

la desigualdad de sus posibilidades de vida resultantes, y por lo tanto sobre una contribución social a las diferencias por género tanto en el peso como en la estatura.

Por debajo de cierto umbral de provisión de alimentos, la mayoría de los hogares toman decisiones regulares aunque implícitas con respecto a cuales de sus integrantes tendrán una alimentación adecuada. Los países capitalistas contemporáneos parecen haberse elevado por encima de ese umbral, aunque carecemos de pruebas confiables sobre la desigualdad nutricional en la creciente porción de pobres del capitalismo actual. Pero el mundo hambriento en su conjunto todavía exhibe una discriminación por género en la nutrición.

En este punto, la línea de investigación de Fogel se cruza con las indagaciones de Amartya Sen (Sen, 1981, 1982, 1983, 1992). A partir de sus análisis de la pobreza y la hambruna, Sen ha descubierto un tratamiento deliberadamente desigual en presencia de recursos que podrían asegurar un bienestar más general. Reiteradamente detecta derechos a esos recursos diferenciados por género. "Hay amplias pruebas indirectas —comenta— sobre un tratamiento diferencial de mujeres y hombres, y en particular de niñas frente a varones, en muchas partes del mundo, por ejemplo entre las familias rurales de Asia y África del norte. Los índices de morbilidad y mortalidad observados reflejan frecuentemente una privación femenina diferencial de extraordinarias proporciones" (Sen, 1992, p. 123). Las observaciones más dramáticas se refieren al infanticidio femenino mediante el ataque directo o (más a menudo) el descuido sistemático, que los analistas verificaron muchas veces en regiones de Asia fuertemente patrilineales (Johansson y Nygren, 1991; Langford y Storey, 1993; Lee, Campbell y Tan, 1992; Lee, Feng y Campbell, 1994; Muhuri y Preston, 1991; Yi *et al.*, 1993).

Los habitantes de los países occidentales no practicaron demasiado el infanticidio femenino selectivo. Pero los Estados occidentales a menudo fortalecieron las distinciones de género en nutrición y educación, en especial al limitar el servicio militar a los varones, desviar reservas alimentarias para uso castrense, brindar una atención médica superior a las tropas y garantizar que los soldados recibieran mejores raciones que la población en general. Después de todo, Florence Nightingale inventó la enfermería profesional más o menos como hoy la conocemos mientras organizaba la atención médica de los hombres británicos que combatían en la Guerra de Crimea. A falta de drogas poderosas e instrumentos de diagnóstico, la actividad de enfermería de Nightingale hacía hincapié en la limpieza, la calidez y la alimentación, comodidades que por entonces no muchas mujeres compartían en la propia Gran Bretaña. Si los milita-

nutrición /
social

categorías

Valencia

res en guerra enfrentaron históricamente riesgos excepcionales de muerte violenta y enfermedades invalidantes, en siglos recientes también recibieron de manera característica tres comidas abundantes por día mientras los civiles, en especial las mujeres, se ajustaban los cinturones.

Dichas diferencias del bienestar socialmente organizadas ilustran el tema principal de este libro: las causas, los usos, las estructuras y los efectos de la desigualdad categorial. El libro no responde qué es lo que provoca la desigualdad humana en general. Aborda, en cambio, estas cuestiones: ¿cómo, por qué y con qué consecuencias las desigualdades duraderas y sistemáticas en las posibilidades de vida distinguen a los miembros de diferentes categorías socialmente definidas de personas? ¿Cómo se forman, cambian y desaparecen las desigualdades categoriales? Como todas las relaciones sociales implican desigualdades pasajeras y fluctuantes, nos concentraremos en las desigualdades *persistentes*, las que perduran de una interacción social a la siguiente, con especial atención a las que persisten a lo largo de toda una carrera, una vida y una historia organizacional.

Nos concentraremos, además, en pares distintivamente circunscriptos como mujer/varón, aristócrata/plebeyo, ciudadano/extranjero, y clasificaciones más complejas basadas en la afiliación religiosa, el origen étnico o la raza. Enfocamos categorías y no continuos tales como [ricos... pobres], [altos... bajos], [feos... hermosos], etcétera. Las categorías limitadas merecen una atención especial porque proporcionan una evidencia más clara sobre la actuación de la desigualdad persistente, porque sus límites hacen un crucial trabajo organizacional y porque las diferencias categoriales explican realmente gran parte de lo que los observadores comunes y corrientes toman como resultados de la variación en el talento o el esfuerzo individuales.

Como lo señaló Max Weber hace casi un siglo, la creación de lo que él llamaba "cierre social" promueve los esfuerzos de los poderosos por excluir a las personas menos poderosas de la plenitud de los beneficios de las empresas conjuntas, a la vez que facilita los esfuerzos de los desvalidos por organizarse para la captura de esos beneficios negados (Weber, 1968, I, pp. 43-46 y 341-348; Parkin, 1979, pp. 44-116). Weber indicaba que una relación probablemente fuera cerrada

en el siguiente tipo de situación: una relación social puede brindar a las partes que la constituyen oportunidades de satisfacer intereses espirituales o materiales. Si los participantes suponen que la admisión de otros conducirá a una mejora de su situación, mejora que puede ser de grado, de tipo, en la seguridad o el valor de la satisfacción, tendrán interés en que la relación perma-

nezca abierta. Si sus expectativas, en cambio, son las de mejorar su posición mediante tácticas monopólicas, lo que les interesa es una relación cerrada. (Weber, 1968, I, p. 43.)

Organizaciones tales como las empresas y los clanes utilizan el cierre mediante el trazado de límites a su alrededor, y luego controlan con cuidado los flujos a través de ellos. En contra de Weber, sin embargo, yo sostengo que a una escala que supere la de una sola organización completamente limitada, las categorías son escasas y difíciles de mantener, y la mayoría de las desigualdades categoriales consiste en el establecimiento de una frontera parcial y relaciones sociales definidas a través de ella, con mucho menos control en las regiones distantes. No obstante, en otros aspectos mi análisis es consonante con el de Weber, ya que tiende un puente desde el cierre social de éste hasta la explotación de Karl Marx y vuelta. Al cruzarlo repetidamente, este libro se ocupa de los mecanismos sociales —secuencias causales recurrentes de alcance general— que realmente fijan en su lugar la desigualdad categorial. (El argumento central reza lo siguiente: las grandes y significativas desigualdades en las ventajas de que gozan los seres humanos corresponden principalmente a diferencias categoriales como negro/blanco, varón/mujer, ciudadano/extranjero o musulmán/judío más que a diferencias individuales en atributos, inclinaciones o desempeños. En el funcionamiento real, sistemas categoriales más complejos que implican diversas religiones o razas se resuelven típicamente en pares limitados que relacionan sólo dos categorías a la vez, como cuando la coexistencia de musulmanes, judíos y cristianos se resuelve en los conjuntos musulmán/judío, musulmán/cristiano y judío/cristiano, en que cada par tiene su grupo distintivo de relaciones fronterizas.

Aun cuando empleen marcadores ostensiblemente biológicos, dichas categorías siempre dependen de la organización, la creencia y la imposición sociales extensivas. La desigualdad persistente entre categorías surge porque las personas que controlan el acceso a recursos productores de valor resuelven problemas organizacionales acuciantes por medio de distinciones categoriales. Inadvertidamente o no, establecen sistemas de cierre, exclusión y control sociales. Muchas partes —no todas poderosas, y algunas incluso víctimas de la explotación— adquieren luego interés en esas soluciones. Así, pues, la variación en la forma y persistencia de la desigualdad depende principalmente de la naturaleza de los recursos involucrados, las ubicaciones sociales previas de las categorías, la índole de los problemas organizacionales y las configuraciones de las partes interesadas.

A través de estas variaciones descubrimos y redescubrimos categorías

desiguales pareadas, reconocidas y organizadas, tales como negro/blanco, varón/mujer, casado/soltero y ciudadano/no ciudadano. Por lo común, la línea divisoria entre ellas permanece incompleta en dos aspectos: primero, algunas personas (gente de raza mixta, transexuales, refugiados declarados, etcétera) no entran con claridad en uno u otro lado de la línea, y segundo, en muchas situaciones la distinción entre los miembros de cualquier par en particular no tiene importancia. Sin embargo, cuando se aplican, las categorías pareadas y desiguales hacen un crucial trabajo organizacional, por el que producen diferencias importantes y duraderas en el acceso a los recursos valorados. La desigualdad persistente depende abundantemente de la institucionalización de los pares categoriales.

RAÍCES DE LA DESIGUALDAD CATEGORIAL

Pon b do en w
 ¿Cómo y por qué se produce la institucionalización de los pares categoriales? Como el argumento es poco conocido, además de complicado, tal vez ayude poner a la vista sus principales elementos y sus conexiones causales antes de definir los términos cruciales. La lista servirá como un mapa preliminar del terreno que explorará este libro:

1. Las categorías pareadas y desiguales, consistentes en relaciones asimétricas a través de una línea divisoria socialmente reconocida (y habitualmente incompleta), se reiteran en una amplia variedad de situaciones, y su efecto corriente es la exclusión desigual de cada red de los recursos controlados por la otra.
2. Dos mecanismos que podemos denominar explotación y acaparamiento de oportunidades causan una desigualdad persistente cuando sus agentes incorporan categorías pareadas y desiguales en límites organizacionales cruciales.
3. Otros dos mecanismos, que podemos bautizar emulación y adaptación, refuerzan la eficacia de las distinciones categoriales.
4. Las distinciones categoriales locales ganan en fortaleza y actúan a menor costo cuando se asocian a categorías pareadas y desiguales ampliamente accesibles.
5. Cuando muchas organizaciones adoptan las mismas distinciones categoriales, éstas alcanzan mayor difusión y son más decisivas en la vida social en general.
6. La experiencia dentro de ámbitos diferenciados por categorías da a los participantes una preparación sistemáticamente diferente y desigual para su actuación en nuevas organizaciones.

7. Mucho de lo que los observadores interpretan corrientemente como diferencias individuales que crean desigualdad es en realidad la consecuencia de la organización categorial. *educación p. ex.*
8. Por estas razones, las desigualdades por raza, género, etnia, clase, edad, ciudadanía, nivel educacional y otros principios de diferenciación aparentemente contradictorios, se forman mediante procesos sociales similares y son en una medida importante organizacionalmente intercambiables. *pon b*

Al margen de cualquier otra cosa que logre, el libro aclarará lo que se juega en el punto de vista organizacional de los mecanismos de producción de la desigualdad. Como mínimo, desafiará a otros analistas a poner de manifiesto los mecanismos causales que implican las explicaciones que ellos prefieren de la desigualdad persistente y luego a buscar pruebas de que aquéllos están efectivamente en funcionamiento.

Aunque la palabra "organización" puede evocar empresas, gobiernos, escuelas y estructuras formales y jerárquicas similares, pretendo que el análisis abarque todo tipo de conjuntos bien circunscriptos de relaciones sociales en las que los ocupantes de por lo menos una posición tengan derecho a comprometer recursos colectivos en actividades que atraviesan las fronteras. Entre las organizaciones se cuentan los grupos de parentesco corporativos, los hogares, las sectas religiosas, las bandas de mercenarios y muchas comunidades locales. La desigualdad persistente surge en todos ellos. Y todos ellos incorporan en algún momento distinciones categoriales originadas en organizaciones adyacentes. *pon b!*

Los seres humanos inventaron la desigualdad categorial hace miles de años y la aplicaron a una amplia gama de situaciones sociales. Aunque sea inadvertidamente, la gente establece sistemas de desigualdad categorial fundamentalmente por medio de estos dos mecanismos causales:

- La explotación, que actúa cuando personas poderosas y relacionadas disponen de recursos de los que extraen utilidades significativamente incrementadas mediante la coordinación del esfuerzo de personas ajenas a las que excluyen de todo el valor agregado por ese esfuerzo.
- El acaparamiento de oportunidades, que actúa cuando los miembros de una red categorialmente circunscripta ganan acceso a un recurso que es valioso, renovable, está sujeto a monopolio, respalda las actividades de la red y se fortalece con el *modus operandi* de ésta.

Naturalmente, ambos mecanismos son paralelos entre sí, pero las personas que carecen de gran poder pueden procurar utilizar el segundo si son alentadas, toleradas o ignoradas por los poderosos. A menudo, las

dos partes obtienen beneficios complementarios, aunque desiguales, gracias a la exclusión conjunta de otros.

Otros dos mecanismos cimientan tales dispositivos vigentes: la emulación, la copia de modelos organizacionales establecidos y/o el transplante de relaciones sociales existentes de un ámbito a otro, y la adaptación, la elaboración de rutinas diarias como la ayuda mutua, la influencia política, el cortejo y la recolección de información sobre la base de estructuras categorialmente desiguales. La explotación y el acaparamiento de oportunidades favorecen la instalación de la desigualdad categorial, en tanto la emulación y la adaptación generalizan su influencia.

En consecuencia, una clase determinada de desigualdad alcanza preponderancia en una gran población de dos maneras complementarias. O bien el par categorial en cuestión –varón/mujer, legítimo/ilegítimo, negro/blanco, ciudadano/no ciudadano, etcétera– actúa en organizaciones que controlan recursos fundamentales que afectan el bienestar, y sus efectos se difunden desde allí; o bien se repite en muchas organizaciones similares, independientemente de su poder.

En el primer caso, las organizaciones que producen trabajo y ejercen un poder de coerción –corporaciones y Estados, plantaciones y fuerzas mercenarias, hilanderías y círculos de narcotráfico, según el contexto– asumen la posición predominante porque habitualmente controlan las concentraciones más grandes de recursos utilizables dentro de grandes poblaciones. En algunos ámbitos de hegemonía ideológica, las organizaciones religiosas y sus propias distinciones categoriales pueden tener también efectos similares de desigualdad a su alrededor.

En el segundo caso, los hogares, los grupos de parentesco y las comunidades locales ocupan posiciones cruciales por dos razones: dentro de una población dada, se forman y cambian de acuerdo con principios similares, e influyen intensamente en la reproducción biológica y social. Las distinciones de género y edad, por ejemplo, por lo común no separan linajes entre sí, pero su repetición en muchos de ellos les presta influencia a lo largo de la población. Los mecanismos básicos que generan desigualdad actúan de una manera similar en una amplia variedad de ámbitos organizacionales, así como sobre una vasta gama de resultados desiguales: ingresos, riqueza, poder, deferencia, fama, privilegio y más.

Las personas que crean o sostienen la desigualdad categorial por medio de los cuatro mecanismos básicos rara vez se proponen fabricarla como tal. En cambio, resuelven otros problemas organizacionales al establecer un acceso categorialmente desigual a los resultados valorados. Más que cualquier otra cosa, procuran garantizar la obtención de beneficios de los recursos confiscados. Tanto la explotación como el acapara-

X
Emulación
Adaptación
acaparamiento
reproducción
de des.
10

común

⇒

miento de oportunidades proporcionan un medio para lograrlo. Empero, una vez emprendidos, ambos plantean sus propios problemas organizacionales: cómo mantener las distinciones entre los de adentro y los de afuera; cómo asegurar la solidaridad, la lealtad, el control y la sucesión; cómo monopolizar el conocimiento que favorece un uso provechoso de los recursos confiscados. El establecimiento de límites explícitamente categoriales ayuda a resolver dichos problemas organizacionales, en especial si los límites en cuestión incorporan formas de desigualdad que ya están bien establecidas en el mundo circundante. La emulación y la adaptación fijan en su lugar tales distinciones y las hacen habituales, y a veces hasta esenciales tanto para explotadores como para explotados.

Sin lugar a dudas, las categorías de vasta aplicación suman sus propias historias y relaciones a otras estructuras sociales: las distinciones varón/mujer adquirieron enormes caparazones culturales de lentos movimientos, pero reaparecen en casi todas las estructuras sociales de cualquier escala, en tanto que en Estados Unidos la distinción hispano/blanco sigue siendo una división discutida y políticamente impulsada de contenido cultural incierto. Esos pares categoriales, en consecuencia, actúan con diferencias características cuando se los exporta a nuevos ámbitos. La distinción ciudadano/extranjero, por ejemplo, realiza una serie de trabajos organizacionales –separa a los empleados temporarios de los permanentes, diferencia el acceso a los beneficios públicos, administra los derechos de intervención en los procesos políticos, etcétera–, pero en todas partes y siempre su eficacia depende de la capacidad presente de un gobierno relativamente centralizado. El poder de un diferenciador basado en la pertenencia o no a una agrupación política (casos dignos de destacarse son los de los partidos comunistas en los regímenes de socialismo de Estado) depende, de manera similar, de la existencia de un partido hegemónico que ejerza un poder estatal extenso y controle una amplia variedad de recursos valorados.

Las divisiones basadas en la preferencia de compañeros sexuales –gays, lesbianas, “normales”, etcétera– dependen mucho menos de la estructura gubernamental. En comparación con quienes diferencian basándose en la ciudadanía o la afiliación partidaria, quienes establecen la preferencia sexual como un fundamento local de desigualdad tienen menos acceso al respaldo gubernamental, así como una menor probabilidad de intervención de los poderes públicos. Las distinciones de preferencia sexual, sin embargo, importan mitologías, prácticas, relaciones y nociones extensivas que afectan significativamente la manera en que funcionan dentro de un nuevo ámbito.

La desigualdad categorial, en síntesis, tiene algunas propiedades muy

(?) Tilly trata de par categoriales de forma indistinta

Ejemplo

Acto 9
mis
mujer

generales. Pero una de ellas, paradójicamente, consiste en que su funcionamiento concreto varía con las nociones, las prácticas y las relaciones sociales históricamente acumuladas ya asociadas a un conjunto dado de distinciones.

Consideremos rápidamente algunos ejemplos. José Stalin urde una eficaz maquinaria política reclutando líderes regionales étnicamente identificados, a quienes capacita en Moscú y convierte en jefes regionales del partido, y da prioridad a sus identificaciones étnicas dentro de jurisdicciones políticas semiautónomas. Cuando más adelante el centro soviético afloje su puño, los dirigentes políticos de las regiones movilizarán a sus seguidores en torno de esas identidades étnicas, otros lo harán contra ellas y estallarán conflictos étnicos notoriamente antiguos, hasta transformarse en guerra civil.

Otro ejemplo: el fundador de una pequeña empresa manufacturera, de acuerdo con modelos ya establecidos en su actividad, divide el trabajo de la firma en grupos de puestos considerados de carácter y calificaciones distintivos, y luego recluta trabajadores para ellos dentro de categorías bien marcadas. Cuando se produce una rotación y la empresa se expande, los trabajadores ya instalados pasan la voz a sus amigos y parientes de que hay puestos disponibles, y colaboran con ellos y los apoyan una vez incorporados al personal. Esos nuevos trabajadores, por ende, demuestran ser más confiables y eficaces que los contratados en la calle y todos los interesados llegan a asociar puesto y categoría, a punto tal que el propietario y sus empleados terminan por creer en la aptitud superior de los miembros de esa categoría para una línea particular de trabajo.

Otro caso. Los cabezas de familia de un barrio urbano levantan un precario sistema de confianza sobre la base de antecedentes comunes y relaciones compartidas con terceros, viven con las personas y bienes en riesgo de acuerdo con ese sistema de confianza y luego reaccionan violentamente cuando recién llegados a quienes no pueden integrar con facilidad en las mismas redes amenazan ocupar parte del territorio. En el proceso, los miembros de ambos grupos elaboran historias acuciantes sobre la perfidia y la total incompatibilidad del otro.

Los integrantes de una corriente inmigratoria, por último, venden en las calles de la gran ciudad artesanías de su región natal y algunos de ellos establecen negocios como proveedores, fabricantes o comerciantes minoristas. Los nuevos inmigrantes encuentran trabajo en la actividad en expansión y no sólo un nicho inmigratorio sino una conexión internacional étnicamente específica brinda oportunidades exclusivas a la generación siguiente. En todos estos casos, las improvisaciones organizacionales conducen a una desigualdad categorial persistente. En todos ellos,

pero con importancia variable, la explotación y el acaparamiento de oportunidades favorecen la instalación de la desigualdad categorial, en tanto la emulación y la adaptación generalizan su influencia.

Cuando se trata de los determinantes de la desigualdad persistente, ¿son éstos casos especiales o la regla general? Este libro da razones para pensar que la desigualdad categorial en general es la resultante de diversas intersecciones de explotación, acaparamiento de oportunidades, emulación y adaptación. Y va más lejos, al afirmar que gran parte de la desigualdad que parece resultar de las diferencias individuales o grupales de aptitud se origina en realidad en las mismas causas:

- Diferencias categoriales autoritativamente* organizadas del desempeño actual (por ejemplo, cooperación o sabotaje categorialmente diferenciados por parte de compañeros, subordinados y supervisores).
- Diferencias categoriales autoritativamente organizadas de las retribuciones por el desempeño (por ejemplo, una paga sistemáticamente más baja para los negros que para los blancos que realizan un trabajo similar).
- Diferencias autoritativamente organizadas de la adquisición de capacidades para el desempeño (por ejemplo, escuelas categorialmente segregadas y desiguales).

También sostiene que los mecanismos sociales que generan desigualdad con respecto a una vasta gama de beneficios —riqueza, ingreso, estima, protección, poder y más— son similares. Aunque las acumulaciones históricas de instituciones, relaciones sociales y nociones compartidas producen diferencias en la actuación cotidiana de varias clases de categorías (género, raza, ciudadanía, etcétera), así como en diversos tipos de resultados (por ejemplo, riqueza en bienes raíces frente a ingresos efectivo), en última instancia las interacciones de la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación las explican todas.

La nutrición proporciona un útil modelo general para la desigualdad categorial, dado que en la mayoría de los ámbitos la alimentación difiere de acuerdo con la pertenencia a distintas categorías, y en muchos casos sus efectos acumulativos en otros lugares contribuyen a explicar las diferencias categoriales de desempeño en la instancia actual. En directo para-

* *Authoritative*: en inglés indica "que tiene la autoridad debida, que tiene la sanción o el peso de la autoridad". No hay una palabra español que la traduzca directamente (n. del t.).

introducción
idea de
de desempeño

?

lelo, la información y los vínculos sociales que los individuos y los grupos pueden adquirir en el presente difieren categorialmente, pero la experiencia categorial pasada también afecta intensamente los que ya tienen a su disposición, para no mencionar los medios con que cuentan para obtener nuevos. El tratamiento desigual de mujeres y varones en una vasta gama de vidas sociales genera diferencias entre ambos en las calificaciones y vínculos sociales que los trabajadores potenciales llevan a los lugares de trabajo; esas diferencias interactúan con (y en general refuerzan) las distinciones de género incorporadas a la asignación y supervisión del trabajo.

Una vez más, la experiencia familiar categorialmente diferenciada afecta intensamente el desempeño escolar de los niños y las evaluaciones que al respecto hacen los docentes, lo que a su turno canaliza a aquéllos hacia corrientes educacionales también categorialmente diferenciadas que dan forma a sus carreras (Hout y Dohan, 1996; Taubman, 1991). En la medida en que docentes, empleadores, funcionarios públicos y otras autoridades diferencian por categorías sus respuestas a los desempeños, contribuyen a la persistencia de diferencias categoriales autoritativamente organizadas. En términos generales, presuntas terceras partes de la desigualdad en cuestión —funcionarios estatales, legislaturas, propietarios de empresas y otros sectores con poder— influyen de manera significativa en el funcionamiento de la desigualdad categorial y a veces toman la iniciativa de su creación. De hecho, las autoridades a menudo resuelven sus propios problemas organizacionales —cómo seleccionar estudiantes, a quiénes contratar, qué derechos honrar— de maneras categoriales.

Los sentimientos de identidad, por un lado, y la hostilidad intergrupala, por el otro, bien pueden acompañar, propiciar o resultar del uso de diferencias categoriales para resolver problemas organizacionales. Pero la preponderancia relativa de tales actitudes cumple un papel secundario en la extensión y forma de la desigualdad: Las creencias erróneas fortalecen la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación, pero ejercen escasa influencia independiente sobre su iniciación; al menos, así lo sostendré. Se sigue de ello que la reducción o intensificación de las actitudes racistas, sexistas o xenofóbicas tendrá relativamente poco impacto en la desigualdad persistente, en tanto que será grande el de la introducción de ciertas nuevas formas organizacionales —por ejemplo, el establecimiento de diferentes categorías o el cambio de la relación entre ellas y las retribuciones—.

Si es así, la identificación de dichas formas organizacionales se convierte en un desafío significativo para los científicos sociales. También se deduce que similares problemas organizacionales generan soluciones pa-

Poco importante

ralelas en ámbitos muy diferentes, en articulación con conjuntos muy diferentes de categorías. De tal modo, las asociaciones de posiciones con categorías y los argumentos que las justifican varían mucho más que los dispositivos estructurales recurrentes, por ejemplo, cuando grupos similares de puestos de trabajo adquieren identificaciones raciales, étnicas o de género contrastantes en diferentes mercados laborales. Los mecanismos causales se parecen mucho entre sí, mientras que los resultados difieren dramáticamente, e invitan con ello a hacer racionalizaciones o condenas muy diferentes luego de producidos los hechos. Los científicos sociales que se ocupan de tales formas persistentes de la desigualdad deben abrirse paso a través de una densa excrecencia ideológica para llegar a las raíces estructurales.

mecanismos causales e resultados

OBSTÁCULOS A LA COMPRENSIÓN

El esencial trabajo de desmalezamiento presenta un serio desafío. La literatura es vasta, la evidencia variada y la controversia actual, por lo tanto, intensa. Mis conocimientos personales son ridículamente insuficientes para encarar el esfuerzo. Aunque mis ideas sobre la explotación surgen de la tradición marxista, no tengo ni talento ni inclinación para el tipo de crítica y reconstrucción punto por punto de modelos marxistas que han emprendido John Roemer, Jon Elster, Samuel Bowles, Herbert Gintis, Howard Botwinick y Melvin Leiman. No debe esperarse que haga aquí una revisión y una síntesis generales del pensamiento actual concerniente a la desigualdad.

Tampoco parece provechoso proceder principalmente a atacar los modelos establecidos de obtención de status, desigualdad de género o mercados laborales segmentados, dado que la crítica de cada uno de ellos exigiría entrar separadamente en su propio terreno, y puesto que espero identificar el fundamento común de estas descripciones ostensiblemente incompatibles de la desigualdad y no destruirlas. La tarea que me asigno es, en cambio, abordar los problemas que surgen del cruce de estas literaturas. Los inconvenientes serios empiezan cuando tratamos de sintetizar las nociones de estos diferentes tipos de desigualdad, pasamos de la descripción a la explicación y buscamos los verdaderos mecanismos causales que producen, sostienen o alteran la desigualdad persistente. Esos inconvenientes vienen en cuatro paquetes etiquetados como particularismo, interacción, transmisión y mentalismo.

En primer lugar, el particularismo. A menudo, los observadores fundan separadamente las explicaciones de cada forma de desigualdad en

*

lelo, la información y los vínculos sociales que los individuos y los grupos pueden adquirir en el presente difieren categorialmente, pero la experiencia categorial pasada también afecta intensamente los que ya tienen a su disposición, para no mencionar los medios con que cuentan para obtener nuevos. El tratamiento desigual de mujeres y varones en una vasta gama de vidas sociales genera diferencias entre ambos en las calificaciones y vínculos sociales que los trabajadores potenciales llevan a los lugares de trabajo; esas diferencias interactúan con (y en general refuerzan) las distinciones de género incorporadas a la asignación y supervisión del trabajo.

Una vez más, la experiencia familiar categorialmente diferenciada afecta intensamente el desempeño escolar de los niños y las evaluaciones que al respecto hacen los docentes, lo que a su turno canaliza a aquéllos hacia corrientes educacionales también categorialmente diferenciadas que dan forma a sus carreras (Hout y Dohan, 1996; Taubman, 1991). En la medida en que docentes, empleadores, funcionarios públicos y otras autoridades diferencian por categorías sus respuestas a los desempeños, contribuyen a la persistencia de diferencias categoriales autoritativamente organizadas. En términos generales, presuntas terceras partes de la desigualdad en cuestión —funcionarios estatales, legislaturas, propietarios de empresas y otros sectores con poder— influyen de manera significativa en el funcionamiento de la desigualdad categorial y a veces toman la iniciativa de su creación. De hecho, las autoridades a menudo resuelven sus propios problemas organizacionales —cómo seleccionar estudiantes, a quiénes contratar, qué derechos honrar— de maneras categoriales.

Los sentimientos de identidad, por un lado, y la hostilidad intergrupal, por el otro, bien pueden acompañar, propiciar o resultar del uso de diferencias categoriales para resolver problemas organizacionales. Pero la preponderancia relativa de tales actitudes cumple un papel secundario en la extensión y forma de la desigualdad: Las creencias erróneas fortalecen la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación, pero ejercen escasa influencia independiente sobre su iniciación; al menos, así lo sostendré. Se sigue de ello que la reducción o intensificación de las actitudes racistas, sexistas o xenofóbicas tendrá relativamente poco impacto en la desigualdad persistente, en tanto que será grande el de la introducción de ciertas nuevas formas organizacionales —por ejemplo, el establecimiento de diferentes categorías o el cambio de la relación entre ellas y las retribuciones—.

Si es así, la identificación de dichas formas organizacionales se convierte en un desafío significativo para los científicos sociales. También se deduce que similares problemas organizacionales generan soluciones pa-

Pero
importante

rales en ámbitos muy diferentes, en articulación con conjuntos muy diferentes de categorías. De tal modo, las asociaciones de posiciones con categorías y los argumentos que las justifican varían mucho más que los dispositivos estructurales recurrentes, por ejemplo, cuando grupos similares de puestos de trabajo adquieren identificaciones raciales, étnicas o de género contrastantes en diferentes mercados laborales. Los mecanismos causales se parecen mucho entre sí, mientras que los resultados difieren dramáticamente, e invitan con ello a hacer racionalizaciones o condenas muy diferentes luego de producidos los hechos. Los científicos sociales que se ocupan de tales formas persistentes de la desigualdad deben abrirse paso a través de una densa excrecencia ideológica para llegar a las raíces estructurales.

mecanismos
causales
e
resultados

OBSTÁCULOS A LA COMPRENSIÓN

El esencial trabajo de desmalezamiento presenta un serio desafío. La literatura es vasta, la evidencia variada y la controversia actual, por lo tanto, intensa. Mis conocimientos personales son ridículamente insuficientes para encarar el esfuerzo. Aunque mis ideas sobre la explotación surgen de la tradición marxista, no tengo ni talento ni inclinación para el tipo de crítica y reconstrucción punto por punto de modelos marxistas que han emprendido John Roemer, Jon Elster, Samuel Bowles, Herbert Gintis, Howard Botwinick y Melvin Leiman. No debe esperarse que haga aquí una revisión y una síntesis generales del pensamiento actual concerniente a la desigualdad.

Tampoco parece provechoso proceder principalmente a atacar los modelos establecidos de obtención de status, desigualdad de género o mercados laborales segmentados, dado que la crítica de cada uno de ellos exigiría entrar separadamente en su propio terreno, y puesto que espero identificar el fundamento común de estas descripciones ostensiblemente incompatibles de la desigualdad y no destruirlas. La tarea que me asigno es, en cambio, abordar los problemas que surgen del cruce de estas literaturas. Los inconvenientes serios empiezan cuando tratamos de sintetizar las nociones de estos diferentes tipos de desigualdad, pasamos de la descripción a la explicación y buscamos los verdaderos mecanismos causales que producen, sostienen o alteran la desigualdad persistente. Esos inconvenientes vienen en cuatro paquetes etiquetados como particularismo, interacción, transmisión y mentalismo.

En primer lugar, el particularismo. A menudo, los observadores fundan separadamente las explicaciones de cada forma de desigualdad en

*

fuerzas perennes pero peculiares. Cada una de ellas parece *sui generis* y constituyente de su propio modo de existencia. Sin embargo, si el sexismo surge de la vieja patriarquía, el racismo de la herencia de la esclavitud, la denigración de los no ciudadanos de las tradiciones xenofóbicas estatales, es difícil ver por qué los mecanismos de inclusión y exclusión tienen en todos estos casos semejanzas tan llamativas. Debe de haber más propiedades causales comunes de lo que sugieren los tratamientos particularistas.

Nuestro segundo inconveniente proviene de la debilidad de todas las explicaciones disponibles sobre la interacción entre varias formas de desigualdad categorial. Pese a iluminadores análisis de la formación de nichos étnicos y los principios variables de la ciudadanía tomados de a uno por vez, ninguno ha proporcionado una explicación precisa de lo que realmente ocurre: diferenciación simultánea de trabajos y nichos empresariales por género, raza, etnia y ciudadanía. ¿Qué intersección de las preferencias de empleadores y trabajadores, por ejemplo, podría explicar la pronunciada segregación en todos estos aspectos a la vez, para no hablar del carácter intercambiable de una base de segregación por otra? ¿De qué manera conjuntos similares de puestos de trabajo terminan siendo exclusivamente femeninos en un ámbito y exclusivamente para negros o inmigrantes en otro?

El inconveniente número tres concierne a la transmisión de la desigualdad categorial a los nuevos miembros de las categorías conexas. ¿Las configuraciones instantáneas de interés o impulso que parecen explicar plausiblemente la creación de desigualdad a corto plazo siguen en vigor de una generación a la siguiente, o algunos otros mecanismos coagulan categorías que tienen relaciones desiguales? ¿Los genes y los ambientes compartidos reproducen tan poderosamente las inclinaciones y capacidades individuales? En ninguno de estos bien documentados campos tenemos una explicación convincente de la desigualdad heredada.

Para terminar, el *mentalismo* —que en última instancia se apoya en los intereses, motivaciones o actitudes compartidas como bases de las instituciones desigualitarias— también causa serios inconvenientes. El recurso a los estados mentales como fuentes fundamentales de la desigualdad deja en el misterio las cadenas de causa y efecto mediante las cuales esos estados producen realmente los resultados que comúnmente se les atribuyen, en especial si tenemos en cuenta cuán pocas veces los seres humanos cumplimos los fines precisos que buscamos conscientemente (Merton, 1936, 1989). Si colectivamente toda una población sostiene un conjunto de preferencias simultáneamente ordenadas por género, raza, etnia y ciudadanía, ¿de quiénes son los procesos mentales que contienen

estas preferencias, cómo las ordenan y qué es lo que las traduce en una amplia gama de desigualdades estructurales?

Examinemos más detenidamente la última dificultad, que acosa a gran parte de las ciencias sociales de hoy, y no sólo al estudio de la desigualdad. La mayoría de la gente que procura explicar cualquier clase de proceso social elige entre tres fundamentos ontológicos; los tres suponen la existencia y el carácter central de esencias autopropulsadas (individuos, grupos o sociedades). Dos de las ontologías se centran en los procesos mentales de dichas esencias. En primer lugar, el *individualismo metodológico* supone que la vida social resulta principal o exclusivamente de las acciones de personas automotivadas que procuran satisfacer sus intereses. Segundo, el *individualismo fenomenológico* postula la mente consciente como la realidad social última; cuando hay dudas suficientes sobre la posibilidad de una comunicación confiable entre las mentes, el individualismo fenomenológico se convierte en solipsismo.

La tercera ontología elude el mentalismo, pero al precio de otros supuestos de alto riesgo sobre la realidad social. Las teorías de los sistemas atribuyen una lógica autónoma a las estructuras sociales, desde los grupos, las organizaciones o las instituciones hasta esa vasta y vaga estructura a la que los analistas se refieren como “sociedad”. Algunos teóricos, claro está, combinan dos de estos fundamentos ontológicos, como ocurre en la imagen recurrente en Émile Durkheim de un individuo cara a cara con una sociedad o la representación de Alfred Marshall de un comprador o vendedor calculador que se ve frente a un mercado impersonal. Pero solos o combinados, el individualismo metodológico, el individualismo fenomenológico y las teorías de los sistemas suponen no obstante esencias autónomas, ya sean individuales, colectivas o ambas cosas.

Existe sin embargo una cuarta posibilidad, que no supone esencias sino vínculos: modelos relacionales de vida social que se inician con transacciones o lazos interpersonales. Desde Charles Peirce y Georg Simmel, los modelos relacionales asediaron las ciencias sociales; individualistas metodológicos como George Herbert Mead, que quería representar los efectos de la interacción social sobre la conciencia y la acción, escucharon repetidas veces voces relacionales. El economista institucional John R. Commons (1934), injustamente ignorado, insistió hace sesenta años en que la ciencia económica debía comenzar sus análisis con las transacciones, no con los individuos. Los economistas, desgraciadamente, no le hicieron caso.

Más recientemente, las “configuraciones” de Norbert Elias eran en gran medida relacionales. Aunque Elias tendía a fundarlas en actitudes compartidas, destacaba las conexiones colectivas entre las posiciones so-

modelos relacionales

ciales involucradas. En 1965, por ejemplo, publicó junto con John Scotson un estudio de dos barrios casi idénticos de Winston Parva (una localidad cercana a Leicester), cuyos residentes habían elaborado concepciones recíprocamente hostiles y desiguales. En la introducción del estudio, Elias señaló:

En la actualidad, se suele discutir el problema de la estigmatización social como si se tratara simplemente de personas que muestran individualmente una pronunciada aversión hacia otras personas como individuos. Una bien conocida manera de conceptualizar esa observación es clasificarla como prejuicio. Sin embargo, eso significa percibir sólo en el nivel individual algo que no puede entenderse sin hacerlo al mismo tiempo en el nivel grupal. Hoy en día, con frecuencia omitimos distinguir entre estigmatización grupal y prejuicio individual y relacionarlos entre sí. En Winston Parva, como en cualquier otro lado, encontramos a miembros de un grupo que calumnian a los del otro, no debido a sus cualidades como individuos, sino porque eran integrantes de un grupo que consideraban colectivamente como diferente de e inferior al suyo propio. Así, pasamos por alto la clave del problema habitualmente discutido bajo encabezamientos como "prejuicio social" si la buscamos exclusivamente en la estructura de personalidad de los individuos. Sólo es posible hallarla si se considera la figuración elaborada por los dos (o más) grupos en cuestión o, en otras palabras, la naturaleza de su interdependencia. (Elias y Scotson, 1994, xx.)

El estudio muestra que en Winston Parva los antiguos residentes de un barrio tenían mayor cohesión, y por lo tanto más poder estratégico, que los recién llegados del otro; colectivamente, esos residentes traducían su ventaja organizativa en estigmatización exitosa de la población vecina. Así, Elias llegó al menos parcialmente a una descripción relacional plenamente elaborada.

En estos días, el programa de la "sociología estructural" tal como lo defienden de diversas formas teóricos como Mark Granovetter, Alejandro Portes, Pierre Bourdieu, Paul DiMaggio y Harrison White, propone con la mayor agresividad modelos relacionales (véanse, por ejemplo, Portes, 1995; Powell y DiMaggio, 1991; Wellman y Berkowitz, 1988). En las ciencias económicas, los institucionalistas también tienen en cuenta, en general más a regañadientes, los efectos relacionales (por ejemplo, Akerlof, 1984; Jacoby, 1990; Lazonick, 1991; North, 1991; Osterman, 1993; Simón, 1991; Williamson, 1991). En su *Foundations of Social Theory* (1990), el difunto James Coleman hizo repetidas fintas en favor de un tratamiento relacional de normas, compromisos y fenómenos simi-

lares, pero lanzó sus golpes sin fuerza cuando se acercaban al blanco. Aunque sus descripciones verbales mencionaban a muchos agentes, supervisores y autoridades que influían en las acciones individuales, sus formulaciones matemáticas retrataban, de manera reveladora, los cálculos de un solo actor más que interacciones entre personas.

Los análisis estructurales e institucionales de las relaciones aclaran y enfatizan la significación de la cultura en la vida social. En vez de imaginarla como una esfera autónoma en la que las ideas cambian ideas, las que luego constriñen el comportamiento, dichos análisis abordan la cultura como un conjunto de nociones compartidas y sus representaciones; los actores actúan dentro de marcos de comprensión construidos por interacciones anteriores, prevén sus respuestas recíprocas sobre la base de esos marcos y modifican sus estrategias como consecuencia de las experiencias compartidas. De acuerdo con este punto de vista, la cultura se entrelaza incesantemente con las relaciones sociales; cultura y estructura son simplemente dos abstracciones convenientes de la misma corriente de transacciones.

Las cuatro ontologías conducen de manera característica a diferentes modos de explicar la desigualdad categorial. De acuerdo con el individualismo metodológico, los analistas típicamente tratan la desigualdad por género, raza, etnia o ciudadanía como un caso especial de la desigualdad en general, en el que 1) los miembros de una categoría llegan a compartir atributos (por ejemplo, niveles educacionales) que los colocan en relaciones similares con los mercados y/o 2) otros participantes en el mercado incorporan preferencias categorialmente definidas (por ejemplo, la aversión a trabajar con extranjeros) a los programas de utilidad que guían sus decisiones. Los individualistas metodológicos que procuran explicar la desigualdad social enfrentaron hasta ahora un obstáculo insuperable. Sus mecanismos causales consisten en sucesos mentales: (las decisiones). Pero no formularon una teoría plausible sobre cómo esos sucesos mentales producen sus consecuencias en el siempre errático comportamiento de los seres humanos, y mucho menos en las complejidades de la estructura social.

Los individualistas fenomenológicos consideran más sencillo imaginar que las categorías mismas tienen significado, y las personas expresan sus propias identidades actuando categorialmente; el consumo de mercancías y servicios, por ejemplo, se convierte en una manera de difundir la propia concepción de sí mismo al mundo en general. Sin embargo, esa clase de individualismo fenomenológico no ha producido ninguna descripción coherente de las interacciones entre los estados conscientes de diferentes actores o de los procesos mediante los cuales dichos estados provocan alteraciones en la estructura social.

Los teóricos de los sistemas generalmente deducen las distinciones categoriales de las relaciones colectivas entre los miembros de las categorías y alguna estructura social más amplia; por ejemplo, explican las diferencias de género por su expresión de valores de toda la sociedad o su servicio a la reproducción de la totalidad del sistema. Se ha comprobado imposible identificar concretamente esas relaciones con estructuras más grandes o reunir pruebas convincentes en favor de este tipo de explicaciones funcionales. Desesperanzados de ellas, otros teóricos de los sistemas dedujeron por lo común las distinciones categoriales de una vaga entidad autónoma llamada "cultura" e incluso "la cultura". Tales versiones reetiquetan el fenómeno en vez de explicarlo. Para explicar la desigualdad persistente, las teorías de los sistemas parecen un callejón sin salida.

El análisis relacional, como lo veremos en detalle, trata típicamente las categorías como invenciones sociales que solucionan problemas y/o subproductos de la interacción social (Elster, 1983, pp. 25-88). De manera característica, los analistas relacionales conciben la cultura como un conjunto de nociones compartidas que se entrelazan apretadamente con las relaciones sociales y les sirven de herramientas y coacciones, en vez de constituir una esfera autónoma. El análisis con fuerte énfasis en lo relacional sigue siendo un movimiento minoritario en el conjunto de las ciencias sociales; continúan reinando los individualismos y los holismos. En la elección entre esencias y vínculos, no obstante, quiero levantar alta la enseña de los segundos. Sostengo que una descripción de la forma en que las transacciones se aglutinan en lazos sociales, éstos se concatenan en redes y las redes existentes fuerzan soluciones de los problemas organizacionales, aclara la creación, el mantenimiento y el cambio de la desigualdad categorial.

Permítanme exponer con cuidado esa afirmación. Desde el desvanecimiento de las teorías de los sistemas hace una generación, el individualismo metodológico y el individualismo fenomenológico dominaron los análisis de la desigualdad. En ese tiempo, los análisis individualistas obtuvieron grandes logros. Documentaron los resultados (por ejemplo, rigurosas diferencias raciales en ingresos y riqueza) que cualquier tratamiento adecuado de la desigualdad debe explicar. También excluyeron todas las explicaciones monocausales de ésta que por lo común se divulgan: capacidad genética, esfuerzo, logros educativos, discriminación en los puntos de contratación, y más. Con ello aclararon en gran medida lo que tiene que explicar cualquier teoría sólida de la desigualdad. Sin embargo, se apoyaron en mecanismos causales oscuros, poco plausibles o insuficientes, fundados en la experiencia y la acción individuales. Centraron la reflexión sobre la desigualdad en la imagen de individuos con atributos

variables que atraviesan un proceso de selección que, de acuerdo con éstos, los destina a puestos que les otorgan recompensas diferenciales. En varias explicaciones, estos atributos pueden incluir el capital humano, la ambición, las credenciales educacionales, el género, la raza y hasta las conexiones personales, pero siguen siendo propiedades individuales. Los procesos de selección a menudo considerados oscilan desde la competencia en el mercado hasta la elección de trabajadores por parte de los empleadores sobre la base del prejuicio o el favoritismo, pero siempre implican que la selección entre individuos es una función de los atributos de éstos.

Tomemos el ejemplo de una investigación de primer nivel sobre la desigualdad. Un grupo de la Universidad de California publicó una fundamentada crítica teórica, metodológica y fáctica del bien conocido libro de Richard Herrnstein y Charles Murray, *The Bell Curve*, de 1994. En éste, los autores sostienen, entre otras cosas, que en Estados Unidos la inteligencia innata afecta hoy profundamente el éxito o el fracaso, que en esa materia las disparidades clasistas o raciales heredadas explican la mayor parte del rendimiento diferencial de niños nacidos en distintas clases y razas, y que las medidas reparadoras como la acción afirmativa, por lo tanto, fracasarán inevitablemente o agravarán incluso las desigualdades que están destinadas a mitigar. La crítica del grupo de California es juiciosa, hábil y en última instancia devastadora para el argumento de Herrnstein y Murray. Junto con abundante material de otros lugares, despliega el mismo conjunto de pruebas en que se basa *The Bell Curve* para identificar errores en el análisis de los autores y llegar a conclusiones claramente diferentes y mejor razonadas.

El estudio de California hace una poderosa contribución a nuestra comprensión de la desigualdad norteamericana y la destrucción de mantendidos con amplia difusión. Pero consideremos la síntesis que hacen los autores de su explicación alternativa:

Los niños pueden empezar con diferentes ventajas "naturales" útiles para el progreso económico (ventajas que probablemente incluirán mucho más que el mero tipo de inteligencia restringida en que se extienden los técnicos en psicometría, y entre las que se contarán la energía y la buena apariencia). Pero seguramente se ponen en marcha con diferentes ventajas sociales, algunos con más recursos parentales y mejores condiciones en sus comunidades que otros, y algunos con la ventaja de ser varones. Los niños de familias y lugares más acomodados reciben luego una mejor escolarización y desarrollan más extensamente sus aptitudes cognitivas. La posesión de una buena escolarización y aptitudes, sumada a las ventajas originales de género, familia y barrio,

se combina con las circunstancias presentes, como estar casado y vivir en un área económicamente en auge, para reducir sustancialmente el riesgo de pobreza. Ese riesgo es mayor en los adultos jóvenes que han resultado desfavorecidos en ventajas familiares, en anteriores condiciones comunitarias, en el género, en la escolarización o en las condiciones actuales de la comunidad. (Fischer *et al.*, 1996, p. 93.)

Cada afirmación de este resumen está cargada de convicción. Sin embargo, cuando lo examinamos con más detalle, los nexos causales que señala dicen algo así:

La ubicación de la comunidad, la posición del hogar y los recursos parentales afectan a) las aptitudes cognitivas individuales y b) la calidad de la escolarización, lo que a su vez (al interactuar con el género) afecta en conjunto c) los rendimientos educacionales individuales y d) algunas otras características adultas no especificadas. El rendimiento educacional, el género y otras características adultas no determinadas afectan los resultados económicos, en especial la probabilidad de ser pobre.

Dicho argumento deduce los resultados colectivos (por ejemplo, las diferencias raciales en la pobreza) íntegramente de los efectos individuales. También omite especificar los mecanismos causales mediante los cuales la ubicación de la comunidad, la posición del hogar, los recursos parentales y el género producen rendimientos educacionales o las otras características adultas pertinentes. Tampoco dice cómo y por qué el logro educativo, el género y otras características producen sus efectos de selección. Un marco individualista lleva a los autores del grupo de California a desatender los procesos organizacionales, relacionales y colectivos.

Los autores, en realidad, dicen otro tanto:

No obstante, no hemos dado razón de la mayor parte de la desigualdad en los ingresos. Tal vez una porción del sesenta y tres por ciento restante de variación no aclarada pueda explicarse mediante otros atributos no mensurados de los individuos –energía, apariencia, encanto o lo que fuere– o de sus situaciones locales –herencias de los abuelos, contactos sociales, la industria en que trabajan, etcétera– o, como lo sugirió Christopher Jencks, por la mera suerte. Pero gran parte de la desigualdad remanente sólo puede entenderse si se abandona el nivel individual del análisis y se examina la estructura social de aquélla. (Fischer *et al.*, 1996, p. 99.)

Intentan entonces superar esa deficiencia llamando la atención sobre

las influencias institucionales en la oportunidad y la movilidad; políticas gubernamentales concernientes a los impuestos, la inversión, la redistribución y los servicios; la organización y funcionamiento de las escuelas; las actividades de los sindicatos y las asociaciones patronales; la segregación residencial; la contratación por categorías y otras formas categoriales de discriminación. Todos estos factores intervienen efectivamente en la producción de la desigualdad persistente. La cuestión es cómo y por qué.

Esas preguntas –¿cómo y por qué?– conducen mi investigación. Los mecanismos causales cruciales subyacentes a la desigualdad categorial –sostengo– no consisten en sucesos mentales individuales, estados de conciencia o acciones autónomas de sistemas sociales. Actúan en los dominios de la experiencia colectiva y la interacción social. El resto de este libro explica y defiende esa afirmación. En su mayor parte, mi análisis acepta la definición de lo que deben explicar los analistas de la desigualdad, surgida de una generación de investigaciones individualistas. Pero complementa y aclara los hallazgos de los análisis individualistas considerando la estructura social de la desigualdad.

Pagamos cierto precio por concentrarnos en resultados bien documentados. No es de sorprender que recientes estudiosos de la desigualdad en el capitalismo se hayan centrado en los salarios, un tópico que se presta tanto a la medición como a la explicación en términos individuales. Descuidaron la riqueza, la salud, la nutrición, el poder, la deferencia, el privilegio, la seguridad y otras zonas críticas de la desigualdad que a largo plazo son más importantes que los salarios para el bienestar. También extrajeron su evidencia de manera desproporcionada de las firmas que pagan salarios, al mismo tiempo que prestaban poca atención a las empresas familiares, los contratos, la economía informal y otros ámbitos cuyo personal y operaciones categorialmente diferenciados contribuyen significativamente a las diferencias agregadas de bienestar. Documentar estas últimas, explicarlas y relacionarlas entre sí sigue siendo una gran tarea para los analistas. Empezar aquí, sin embargo, complicaría y extendería enormemente un análisis ya denso. Las próximas páginas tratarán estas otras formas de desigualdad cuando sea posible, por ejemplo en discusiones sobre las divisiones raciales sudafricanas, el poder dentro del sistema norteamericano de atención de la salud y el nacionalismo en el mundo contemporáneo. No obstante, en líneas generales dejo sus complejidades para más adelante, con la esperanza de que el análisis del libro proporcione un modelo para su tratamiento.

Aunque la preocupación por las desigualdades en los países capitalistas contemporáneos –especialmente en el mío, Estados Unidos– motiva mi investigación, mi plan no es caer de inmediato sobre las desigualda-

Bub
Bonto de
Tilly

Critica a
Belda
de la
bienestar

8892.
165

des de hoy en día. Adopto en cambio una estrategia indirecta, que consiste en dar un paso atrás con respecto a las discusiones norteamericanas actuales sobre el valor comparable, el racismo blanco o los diferenciales inmigrantes/nativos, para situar la desigualdad categorial persistente en una perspectiva histórica, comparativa y teórica. Un punto de vista relacional señala los mecanismos causales comunes subyacentes a la desconcertante variedad de desigualdades concretas.

ELEMENTOS DE DESIGUALDAD

Sin embargo, antes de emprender la necesaria reconstrucción, pensemos en la desigualdad como tal. La desigualdad humana en general consiste en la distribución despareja de atributos entre un conjunto de unidades sociales tales como los individuos, las categorías, los grupos o las regiones. De manera apropiada, los científicos sociales se interesan especialmente en la distribución despareja de costos y beneficios, esto es, *bienes*, según una definición amplia. Entre los bienes pertinentes se cuentan no sólo la riqueza y el ingreso sino también beneficios y costos tan variados como el control de la tierra, la exposición a la enfermedad, el respeto para con otras personas, el servicio militar obligatorio, el riesgo de homicidio, la posesión de herramientas y la disponibilidad de compañeros sexuales. Los estudiosos de la desigualdad social prestaron poca atención a la distribución despareja de otros atributos, como los rasgos genéticos y los gustos musicales, excepto cuando se correlacionan con la distribución despareja de bienes en este sentido amplio.

Los bienes varían en la medida en que son *autónomos* (observables sin referencia a unidades exteriores, como en las acumulaciones de alimentos) o *relativos* (sólo observables en relación con otras unidades, como ocurre con el prestigio). La riqueza, el ingreso y la salud son ejemplos de bienes autónomos, en tanto el prestigio, el poder y la clientela lo son de bienes *relativos*. (Algunos analistas prefieren llamar "posicionales" a estos últimos, con el argumento de que se asocian a posiciones más que a personas, pero ese uso desvía la atención de su carácter relacional.) En líneas generales, las desigualdades con respecto a los bienes autónomos alcanzan extremos más grandes que las correspondientes a los bienes relativos.

El análisis de la explotación por la elite, el acaparamiento de oportunidades por los sectores no elitistas, la emulación y la adaptación deja en claro que los bienes autónomos y relativos dependen íntimamente unos de otros. Aunque la gente llegue a valorarlos por sí mismos, los bienes

relativos ocupan en general una posición subordinada y derivada: sirven como medios de crear o mantener una desigualdad categorial con respecto a los bienes autónomos. La posesión de prestigio, poder, clientela y bienes indicadores de status justifica entonces la posición superior de categorías favorecidas *ex post facto*, así como las gratificaciones de éstas dan también a los bienes autónomos como las viviendas bien construidas, los automóviles de lujo, los espacios de trabajo confortables, los alimentos de calidad, los buenos licores o los entretenimientos variados la pátina de los bienes relativos. Las principales inversiones de la prioridad habitual de los bienes autónomos sobre los relativos se produce en exhibiciones públicas como el potlatch, las donaciones de caridad y las bodas ostentosas, donde la gente adinerada o poderosa incurre en grandes gastos a corto plazo para indicar su superioridad sobre otras personas. Aun allí, los despliegues exitosos —por ejemplo, los magnates que hacían desfilar a grandes clientelas en los rituales públicos de la Florencia renacentista— realzan característicamente las ventajas a largo plazo de quienes los montan (Paige y Paige, 1981; Trexler, 1981).

Ciertamente no fui yo quien descubrió la interacción entre los bienes autónomos y los relativos. Pierre Bourdieu pasó gran parte de su carrera explorándola, con su división analítica entre capitales económicos, culturales y sociales que representan la interdependencia de los bienes autónomos restringidamente concebidos, la información valorada y los lazos sociales que brindan un acceso diferencial a esos bienes e informaciones (Bourdieu, 1979; Bourdieu y Wacquant, 1992, pp. 118-119; Buchmann, 1989, pp. 31-42). Cuando el siempre relacional Karl Marx rastreó los bienes relativos (¡no los llamaba así!) hasta sus orígenes en las relaciones de producción, describió asimismo el prestigio, el poder, la clientela y la posesión de bienes indicadores de status como instrumentos y productos de una explotación basada en categorías. La desigualdad categorial con respecto a los bienes autónomos gana en fortaleza a partir de los bienes relativos y genera diferencias paralelas en ellos.

¿Cómo podemos juzgar la igualdad o la desigualdad de dos unidades sociales: posiciones, personas, categorías, organizaciones, redes, países? El cálculo de la desigualdad de cualquier conjunto de unidades sociales presenta tres grandes problemas: identificar y limitar las unidades que se comparan, sopesar la importancia de los diferentes bienes y decidir si las diferencias ponderadas son "grandes" o "pequeñas". Hablando en general, los tres juicios requieren una teoría de las estructuras sociales más amplias en las que se insertan las unidades.

La dificultad se agrava con la medición sumaria de la desigualdad y sus cambios entre muchas unidades, por ejemplo, entre todos los hogares

Desigual humana

I
II
IMP

de una población nacional (como en muchos análisis del cambio a largo plazo) o todos los Estados del mundo (como en muchos análisis del sistema mundial). En tales casos, los analistas adoptan por lo común dos estrategias conexas: primero eligen como criterio un único bien (por ejemplo el ingreso actual) que parezca correlacionarse con una serie de otras desigualdades, y luego comparan la distribución real de ese bien con una pauta de distribución absolutamente igual. Dispositivos de uso tan difundido como el índice de Gini y el de disimilaridad de Duncan ilustran la estrategia combinada. En este enfoque, la desigualdad se convierte implícitamente en un fenómeno unidimensional. Las unidades individuales varían su posición a lo largo de la dimensión escogida.

Aunque los analistas a veces aplican el término vagamente a toda clase de desigualdades, la estratificación designa propiamente la forma rara de disparidad que agrupa las unidades sociales por capas o estratos, homogéneos con respecto a una vasta gama de bienes (tanto autónomos como relativos) y que ocupan un único orden de jerarquía bien definido. Un verdadero sistema de estratificación se parece a un rascacielos piramidal, con su cima y su base, sus distintos niveles, sus ascensores y sus escaleras para moverse entre ellos y su ordenamiento de múltiples nichos graduados.

Me temo que uno de mis grandes maestros ocasionó un perjuicio duradero a las discusiones sociológicas sobre la desigualdad y la movilidad. *Social Mobility*, de Pitirim Sorokin, publicado por primera vez en 1927, popularizó no sólo las representaciones de la desigualdad como estratificación sino también las ideas de movilidad vertical y horizontal. Sorokin decía explícitamente que "la estratificación social significa la diferenciación de una población dada en clases jerárquicamente superpuestas" (Sorokin, 1959, p. 11). Estratificación implica estratos sociales: superior, medio e inferior, o alguna otra división vertical limitada. Así, Sorokin comprometió a sus seguidores con los supuestos de jerarquías continuas y consistentes que atravesaban transversalmente poblaciones enteras, de ubicaciones individuales separadas dentro de esas jerarquías y de límites bien marcados entre las clases.

Por otra parte, al resumir las causas de la estratificación, les dio un matiz distintivamente individualista:

En primer lugar, el hecho mismo de vivir juntos; segundo, las diferencias innatas de los individuos, debidas a las diferencias en los complementos de sus cromosomas; tercero, las diferencias en el medio ambiente en que los individuos están situados desde el momento de su concepción (Sorokin, 1959, p. 337.)

Aunque la primera causa, el "hecho mismo de vivir juntos", parezca grupal, para Sorokin consiste en definitiva en una inevitable división entre (pocos) dirigentes y (muchos) dirigidos. Los procesos intergrupales e interpersonales —de lucha, conquista u otros— no cumplen ningún papel.

El análisis que hace Sorokin de la movilidad vertical y horizontal agrava la dificultad de juzgar la desigualdad, ya que fomenta la ilusión de una grilla bidimensional continua y homogénea dentro de la cual los individuos y los agregados de individuos ocupan celdas específicas y se mueven a lo largo de sendas geométricas. La seductora metáfora espacial confunde a los analistas, en la medida en que la desigualdad consiste en lazos organizados entre grupos, categorías o individuos; que diferentes formas de desigualdad ordenan de manera diferente los mismos grupos, categorías o individuos; que los cambios en los patrones de desigualdad son la resultante de procesos intergrupales. Como todas estas condiciones realmente existen, los sociólogos se habrían beneficiado si Sorokin nunca hubiera mencionado la movilidad vertical y horizontal.

Grandes organizaciones como los ejércitos, sin lugar a dudas, a veces se estratifican internamente: crean bandas de rangos homogéneos que atraviesan toda la organización, establecen la segregación entre los rangos y cumplen rituales de sucesión de uno a otro. Como consecuencia, localidades como los pueblos de empresas o las bases militares, que dependen de grandes organizaciones estratificadas, tienen asimismo estratos jerárquicos. Pero ninguna población general que supere el tamaño de una comunidad local mantiene nunca un sistema coherente de estratificación en el sentido fuerte de la palabra; incluso el así llamado sistema de castas de la India da cabida a una gran variación en el orden de los rangos de aldea en aldea. En términos generales, los órdenes jerárquicos contienen una considerable heterogeneidad y la movilidad desdibuja las líneas divisorias. Así, pues, la estratificación es una cuestión de grado.

También lo es la desigualdad, pero por la razón opuesta: porque es ubicua. Cualquiera que sea el criterio de equivalencia, nunca hay dos unidades sociales que dispongan de conjuntos exactamente equivalentes de bienes durante más de un instante. La posesión de diferentes clases de bienes, por otra parte, se conecta vagamente con el hecho de que la misma unidad social se mueva simultáneamente en varias direcciones; la desigualdad siempre está en fluctuación. Cualquier modelo unificado y fijo de desigualdad —y, a fortiori, de estratificación— que imponamos a la vida social caricaturiza una realidad dinámica, pinta un retrato de la interacción social al estilo de Gillray. Como ocurre con otras caricaturas útiles, entonces, el secreto es bosquejar un modelo que ponga de relieve

Crítica a Sorokin

Y obsesivo
+ torna
imprevedido

rasgos destacados de su objeto, pero que nunca se confunda con la realidad.

Desde fines del siglo XIX, los modelos individualistas de la desigualdad fueron multitud entre los modelos categoriales. Desde Adam Smith hasta Karl Marx, los economistas clásicos, en general, analizaron las categorías y las relaciones entre ellas: principalmente la tierra, el trabajo y el capital en el caso de Smith, y sólo el capital y el trabajo en el de Marx. Examinaron las retribuciones de estos factores consideradas colectivamente y situadas socialmente, más que como retribuciones correspondientes al esfuerzo individual. Al discutir la retribución del trabajo, por ejemplo, Smith razonó:

Cuáles sean los salarios comunes del trabajo depende en todos lados del contrato habitualmente suscripto entre dos partes cuyos intereses no son en modo alguno los mismos. Los trabajadores desean obtener lo máximo y los patrones dar lo mínimo posible. Los primeros están dispuestos a mancomunarse a fin de lograr un aumento, los segundos para bajar los salarios del trabajo. Sin embargo, no es difícil ver cuál de las dos partes debe contar, en todas las oportunidades corrientes, con ventajas en la discusión y forzar a la otra a acatar sus términos. Los patrones, al ser menores en número, pueden aunarse mucho más fácilmente; y la ley, además, autoriza o al menos no veda su asociación, en tanto que prohíbe la de los trabajadores. (Smith, 1910 [1776], 1, pp. 58-59.)

Aunque Smith consideró indudablemente que las condiciones del mercado —en este caso, especialmente los índices de crecimiento de la demanda laboral— eran cruciales para que una parte tuviera ventajas sobre la otra, razonó sobre categorías, grupos, instituciones y lazos. Esos lazos incluían enfáticamente el poder colectivo, categorial y desigual.

La revolución neoclásica, sin embargo, desvió la atención económica de las categorías para centrarla en los individuos y los mercados. Como lo señalan Suzanne Shanahan y Nancy Tuma:

Las teorías sobre los repartos entre grupos sociales dominaron el pensamiento económico y sociológico en [...] los siglos XVIII y XIX. Con la creciente industrialización y el desarrollo de la organización laboral fordista en los siglos XIX y XX, el ascenso del individuo como unidad de análisis se extendió a través de todas las ciencias sociales, no sólo la psicología y la economía, sino hasta la sociología, el campo que afirma estudiar los grupos sociales y las sociedades. Cualesquiera que fueran los defectos de las teorías clásicas de la distribución entre los factores, creemos revelador que hacia

mediados del siglo XX los científicos sociales trasladaran casi por completo su atención de las distribuciones intergrupales a las distribuciones interindividuales. (Shanahan y Tuma, 1994, p. 745.)

Ese cambio de la atención concentró a los científicos sociales en las situaciones de elección entre alternativas relativamente bien definidas dentro de restricciones conocidas, sobre la base de criterios de preferencia claros. Esto implicó que tuvieran poco conocimiento de los procesos mediante los cuales esas elecciones generaban consecuencias, de los efectos indirectos y ambientalmente mediados, de las situaciones de elección que no cumplían estas condiciones y de la influencia de los significados compartidos sobre la acción.

Con el supuesto de que el mercado mismo opera imparcialmente, desde fines del siglo XIX los economistas y sus émulos, al explicar los fenómenos categoriales, por lo general trataron de reducirlos a causas y efectos individuales. Se ha hecho una costumbre: frente a las diferencias salariales entre hombres y mujeres, los investigadores buscan diferencias promedio en el capital humano de los individuos involucrados. Al advertir que el desempeño escolar de los niños se correlaciona con las posiciones sociales de sus padres, atribuyen las diferencias de rendimiento al "contexto familiar" en vez de considerar que tal vez docentes y funcionarios escolares den forma a esos desempeños mediante sus propias respuestas categoriales a las posiciones sociales de los padres. Al encontrarse con diferencias raciales en la asignación de puestos de trabajo, se preguntan si los miembros de distintas categorías raciales se distribuyen de manera diferente de acuerdo con su ubicación residencial. Al descubrir pruebas de agudas diferencias étnicas en la concentración industrial, los analistas empiezan a hablar de discriminación sólo tras considerar y desechar las diferencias individuales en educación, experiencia laboral o productividad.

La familiaridad ha hecho que estas precauciones metodológicas parezcan naturales. No obstante, pocos estudiosos de los procesos sociales emplearían procedimientos lógicamente similares para tratar de determinar si o por qué judíos y católicos tienen diferentes puntos de vista sobre la divinidad, si alguna frontera geográfica separa realmente a los franceses de los españoles o por qué los sudafricanos blancos, en término medio, disfrutaban de ingresos mucho más altos y mayor poder político que sus conciudadanos negros. En tales casos, suponemos en general que lo que produce las diferencias grupales son la pertenencia a una categoría y los lazos colectivos con los no miembros, más que la variación individual en inclinaciones y capacidades. No obstante, en el mundo del trabajo y

los mercados laborales prevalece el supuesto de que la desigualdad resulta de la variación en el nivel individual. Ruth Milkman y Eleanor Townsley resumen la literatura sobre la discriminación de género:

Tipicamente, un estudio examinará una variedad de factores que podrían explicar las diferencias salariales entre hombres y mujeres, como la educación, la experiencia, las interrupciones en las historias laborales, etcétera. El resto no explicado se atribuye luego a la “discriminación”, de la que se presume implícitamente que es un acto voluntario del empleador (o a veces de los compañeros de trabajo, los clientes o los sindicatos). Este enfoque, si bien valioso para demostrar la existencia de un serio problema de desigualdad, omite captar la profundidad con que la segregación de género y las normas asociadas a ella se insertan en el orden económico; de hecho, lo hacen tan profundamente que en realidad no es necesario un acto voluntario de discriminación para mantener la desigualdad de género. (Milkman y Townsley, 1994, p. 611.)

De manera similar, la idea de “discriminación estadística” (Bielby y Baron, 1986; Mueser, 1989) individualiza radicalmente un proceso colectivo: dibuja el retrato de un empleador que evita contratar a miembros de toda una categoría sobre la base de creencias o informaciones —aunque estén bien fundadas— en el sentido de que en término medio los trabajadores pertenecientes a ella contribuyen menos a la productividad que sus pares no integrantes de la categoría.

Aun como representaciones de la toma de decisiones individual, los modelos característicos del individualismo metodológico resultan insuficientes. “La historia convencional sobre el comportamiento individual—reflexiona el economista Michael Piore al referirse al razonamiento económico estándar— se construye en torno de la noción de que las acciones humanas son el producto de una toma de decisiones deliberada en que los actores hacen una nítida distinción entre medios, fines y los modelos causales que llevan de unos a otros.” Teorías recientes basadas en la filosofía pragmática, la hermenéutica y la lingüística, prosigue Piore, “sugieren que estas distinciones son en el mejor de los casos vagas e imprecisas, si no están completamente ausentes, y que sólo surgen en la práctica a través de los procesos en que las personas primero discuten la situación para finalmente actuar” (Piore, 1996, p. 750; véanse también Conlisk, 1996; Lewin, 1996). El paso centenario de las ciencias económicas desde las descripciones relacionales hasta las individualistas simplificó el trabajo de los analistas, al precio de la pérdida de verosimilitud.

Cuando adoptaron modelos de la movilidad y la desigualdad basados en la obtención de status, los sociólogos acentuaron el cambio de los

efectos colectivos a los individuales. “En el trabajo destructivo más brillante de la historia de la sociología” —señaló hace algún tiempo Arthur Stinchcombe,

Otis Dudley Duncan (1966) interrumpió las investigaciones sobre la relación entre el mercado laboral en el que los padres habían alcanzado su status y aquel en el que los hijos obtenían el suyo. Su solución de las dificultades de tal análisis fue considerar el logro del padre únicamente como un elemento de la biografía de los hijos varones, que debía relacionarse con otros rasgos de esa biografía (como la ulterior obtención de status por parte del hijo) mediante un análisis de regresión o modelos cualitativos logarítmicos lineales para los hijos. Esta tradición, sin embargo, dio un tono muy peculiar a la literatura sobre la movilidad, dado que ésta empieza deliberadamente hablando como si la gente se promoviera a sí misma en vez de ser ascendida por los empleadores, o el fracaso y el éxito del trabajo por cuenta propia dependiera de los padres más que del triunfo en un mercado moderno. (Stinchcombe, 1978a, p. 1.)

La ingeniosa solución de Duncan simplificó enormemente el problema de representar estadísticamente la movilidad. Pero la representación del rango ocupacional actual del hijo como un resultado del rango ocupacional del padre en combinación con otras características de aquél —por ejemplo, los años completos de escuela—, individualizó radicalmente el proceso de movilidad a la vez que dejaba en la sombra causas como los cambios en las prácticas de contratación y la formación de redes de búsqueda de trabajo por parte de los inmigrantes.

En una reseña anterior de *Inequality*, de Christopher Jencks *et al.* (1972), Stinchcombe había hecho una distinción esencial entre dos maneras de representar la desigualdad entre personas tomadas de a pares: la primera, como una diferencia en las posiciones de los dos individuos con respecto a variables similares, la segunda como una característica de la relación entre ellos. “El segundo tipo de análisis —puntualizó entonces— exige la comparación de sistemas sociales (como mínimo, los que contengan ese par), dado que los datos sobre variables que describen pares no pueden deducirse de los datos sobre individuos aislados” (Stinchcombe, 1972, p. 603; para una revisión reciente de los análisis de obtención de status, véase Breiger, 1995). La solución de Duncan destaca la comparación de los individuos con pautas externas, en vez de examinar las relaciones entre ellos.

La teoría del capital humano propone una descripción individualista íntimamente relacionada de la desigualdad, con el matiz adicional de una despersonalización radical. En los modelos estrictos del capital humano,

caída a individualización del proceso de movilidad

no son el trabajador ni su esfuerzo los que ganan la retribución del trabajo; en cambio, son las inversiones previas en la calidad de los trabajadores las que determinan las retribuciones corrientes. Una vez más es válida la observación de Stinchcombe: dichos análisis excluyen los lazos entre los trabajadores o entre ellos y los patrones como causas independientes de desigualdad. Se basan en una creencia casi mágica en la aptitud del mercado para seleccionar capacidades para el trabajo.

No obstante, los análisis individualistas de la desigualdad tienen todos los atractivos de la economía neoclásica: analogías geométricas finamente simplificadas, tranquilizadoras referencias a la toma individual de decisiones, insistencia en la eficiencia, evitación de complicaciones inconvenientes como las creencias, las pasiones, la cultura y la historia. Se prestan magníficamente a la racionalización retroactiva; confrontado con resultados desiguales, su usuario explora el pasado en busca de diferencias individuales en la habilidad, el conocimiento, la resolución o el valor moral, a fin de explicar las diferencias en las retribuciones. Estos análisis, sin embargo, fracasan en la medida en que actividades causales esenciales se producen no en la mente de los individuos, sino dentro de relaciones sociales entre personas y conjuntos de personas. Esa medida, en mi opinión, es muy grande. Si es así, no tenemos otra opción que emprender análisis relacionales de la desigualdad, al margen de que en definitiva los acoplemos o no con elementos individualistas de los procesos de decisión pertinentes.

Dos advertencias sobre ese mismo punto. Primero, considero que las personas tienen tantas identidades como la cantidad de relaciones sociales que mantienen, una identidad por relación, y adquieren su individualidad a través de interacciones entre las capacidades genéticas y las experiencias sociales. No obstante, también reconozco la existencia de individuos cuyas acciones dependen extremadamente de su funcionamiento fisiológico; todos actuamos de manera diferente tanto en el cansancio como en la lozanía, en la enfermedad como en la salud, en la vejez como en la infancia. A largo plazo, por lo tanto, cualquier ciencia social válida debe ser compatible con las regularidades conocidas en el funcionamiento de los organismos humanos individuales: cerebro, sistema nervioso, vísceras y todo lo demás. A corto plazo, sin embargo, nuestro gran déficit reside en el aspecto interaccional del borde social de los individuos. En vez de reducir el comportamiento social a la toma de decisiones individual, es necesario que los científicos sociales estudien con urgencia las coacciones relacionales dentro de las que se produce la acción individual.

Mi segunda advertencia está dirigida principalmente a los especialistas en el estudio de la desigualdad. Las personas enteradas tal vez consi-

deren desconcertante e irritante mi tendencia a recurrir abundantemente a los resultados de investigaciones basadas en supuestos individualistas y luego descartar éstos. Acaso sientan también que este libro, sin asociar ofensas específicas a ningún ofensor con nombre y apellido, desecha como bribones o papanatas a los analistas de la obtención de status, los economistas neoclásicos y los especialistas en la determinación de salarios. Permítanme tranquilizar a mis muchos amigos y colaboradores en esos campos: construyo con gratitud sobre su trabajo y, en rigor de verdad, trato de codificar limitaciones, objeciones, hallazgos, anomalías e hipótesis directamente provenientes de él.

Los analistas de la desigualdad ocupan algo así como el lugar de los sismógrafos. En la explicación de los terremotos, el reconocimiento de que el desplazamiento de grandes placas tectónicas debajo de la superficie de la tierra causa gran parte de los levantamientos y resquebrajamientos en ella no ha hecho que la geología en pequeña escala sea irrelevante. Al contrario, ésta aclaró en gran medida los mecanismos causales subyacentes al flujo de arena, grava, rocas y suelo, a la vez que también proporcionó descripciones parciales de fenómenos tan intrigantes como la deriva de los continentes. En las investigaciones actuales sobre choques profundos entre las placas asiáticas y las del subcontinente indio debajo del sur del Tíbet, por ejemplo, los sismólogos, geólogos y geofísicos combinan evidencia de "la reflexión CMP, la reflexión gran angular, el terremoto de banda ancha y los datos geológicos magnetotelúricos y de superficie" de una manera que no sólo usa las distribuciones superficiales para verificar hipótesis concernientes a los procesos tectónicos, sino que también contribuye a explicar esas distribuciones (Nelson *et al.*, 1996, p. 1684). Los sismólogos recurren a estos esfuerzos complementarios para explicar los patrones de los terremotos tibetanos pero no pueden reducir simplemente esos patrones a una tectónica de las placas. De manera similar, la ampliación de los análisis relacionales dentro del estudio de la desigualdad social no niega la existencia de individuos o efectos en el nivel individual. Sin embargo, sí coloca los procesos individualistas en su contexto organizacional. Por último, desafía cualquier ontología que reduzca todos los procesos sociales a las acciones dependientes de los sentidos de las personas individuales.

ALTERNATIVAS AL INDIVIDUALISMO

A lo largo de las últimas décadas, la gran masa de investigaciones basadas en supuestos individualistas y que tomaron a las personas como

unidades de análisis hicieron el magnífico trabajo de especificar lo que deben explicar los analistas de la desigualdad, por ejemplo, cuando mostraron cuántas de las diferencias de ingresos entre hombres y mujeres no se deben a una paga desigual para los mismos puestos sino a la segregación laboral. Mi queja con respecto a la literatura se refiere principalmente a las explicaciones disponibles. Las descripciones prevalecientes de la desigualdad hacen gran hincapié, en primer lugar, en las decisiones anteriores de los dueños del poder sobre la asignación de retribuciones de una manera determinada y, segundo, en los atributos y desempeños de los individuos que atraen recompensas diferenciales. Con la extracción de indicios de los estudios existentes sobre la determinación salarial, las carreras ocupacionales, la contratación y la segmentación del mercado laboral, espero mostrar la gran importancia de los procesos organizacionales acumulativos, relacionales y a menudo inadvertidos en la creación real de una desigualdad persistente.

Es indudable que esta forma de expresarlo recordará el antiguo dicho acerca de que la economía explica cómo las opciones ordenadas de la gente producen efectos colectivos, mientras que la sociología dice por qué la gente no tiene opciones. Pero yo no propicio esa concepción determinista; al contrario, mi descripción de la desigualdad se apoya inexorablemente en contrafácticos, "podría ser" y "podría haber sido". Para la vida social en general, las explicaciones válidas avanzan de especificaciones de configuraciones posibles a especificaciones de circunstancias que diferencian esas configuraciones de otras que, en principio, también podrían formarse.

Mis contrafácticos centrales conciernen a la resolución de problemas organizacionales y la adquisición colectiva de intereses en los dispositivos organizativos. Se refieren a las diferentes maneras en que personas conectadas y poderosas recurren, en su propio beneficio, a los esfuerzos de extraños excluidos, y en que personas menos poderosas constituyen nichos segregados que les brindan un acceso privilegiado a beneficios más limitados pero genuinos. Dichos contrafácticos minimizan la importancia de actitudes, prejuicios y creencias erróneas en los acuerdos desiguales, a la vez que realzan la significación de la conveniencia, los costos de transacción y las oportunidades contingentes. Por la misma razón, apuntan a las innovaciones organizacionales —y no a los cambios en las preferencias, actitudes y calificaciones personales— como un medio de reducir la desigualdad persistente.

Aunque encaja con abundantes trabajos recientes elaborados por economistas institucionales y sociólogos económicos, mi enfoque, aun donde se para sobre un sólido terreno lógico y empírico, chocará con tres

obstáculos importantes a su aceptación. Primero, como nos han enseñado los mismos economistas institucionales, a corto plazo las soluciones establecidas tienen en general ventajas sobre las innovaciones, porque los costos de transacción de idear, perfeccionar, instalar, enseñar e integrar nuevas soluciones a los problemas superan los costos de mantener las antiguas maneras, y más aún en la medida en que éstas se articulan bien con una vasta gama de creencias y prácticas adyacentes. Como en la vida organizacional, lo mismo en las ciencias sociales: no se desplazará con facilidad el bien desarrollado aparato del análisis individualista.

Segundo, y menos evidente, el tipo de análisis relacional que propicio choca con el modo narrativo en que la gente piensa los procesos sociales y habla comúnmente acerca de ellos. Al menos en los países occidentales, la gente aprende tempranamente a contar historias en las que actores automotivados firmemente ubicados en el espacio y el tiempo producen todos los cambios significativos en la situación gracias a sus propios esfuerzos. En las narraciones no es necesario que los actores sean racionales o eficientes, pero sus orientaciones causan sus acciones. Las acciones individuales deliberadas generan luego reacciones individuales, que a su vez causan más acciones individuales deliberadas, y así sucesivamente hasta el final de la historia (Bower y Morrow, 1990; Somers, 1992; Steinmetz, 1993; Turner, 1996).

Las narraciones presentan esencias, no vínculos. En consecuencia, favorecen los análisis individualistas, ya sean del tipo de la elección racional, fenomenológicos u otros. El supuesto de que los procesos sociales se desarrollan realmente como lo exigiría una narración motiva (frecuentes) quejas contra los científicos sociales por llevar a la práctica versiones inferiores del arte del novelista e (infrecuentes) elogios de las etnografías porque "se leen como una novela". Los subproductos de la interacción, las coacciones tácitas, las consecuencias imprevistas, los efectos indirectos, los cambios acumulativos y las cadenas causales mediadas por ambientes no humanos cumplen un pequeño papel —o ninguno— en las narraciones habituales de la vida social. Los análisis relacionales de la desigualdad son una afrenta para el sentido común narrativo al insistir en que ramificaciones tan sutiles de la interacción social producen y sostienen relaciones desiguales entre categorías enteras de personas.

La proximidad del análisis científico-social con el discurso moral levanta un tercer obstáculo a la aceptación de las explicaciones relacionales de la desigualdad. En un modo narrativo, las ciencias sociales se aproximan mucho al discurso prevaleciente de la moralidad. Éste juzga tanto las intenciones como las acciones de individuos automotivados de acuerdo con ciertos criterios de adecuación: bondad, justicia, autentici-

dad o alguna otra cosa. Toda narración científico-social invade un terreno moral, un hecho que ayuda a explicar la pasión que a menudo agitan en los corazones de personas al margen de la profesión.

Sin embargo, aun las explicaciones no narrativas de la desigualdad tocan el discurso moral. Y lo hacen doblemente, en realidad, tanto porque rechazar a los actores automotivados como causas suficientes de los resultados sociales pone en tela de juicio las premisas normales del discurso moral como porque los análisis relacionales invocan contrafácticos. Éstos dicen que otros ordenamientos fueron, son o serán posibles, de allí que las presentes circunstancias no corporizan el mejor de los mundos posibles. Si ensamblamos de manera plausible vínculos causales conocidos con cadenas causales más largas y previamente desconocidas, desafiamos cualquier afirmación sobre la inevitabilidad de las cadenas actualmente en funcionamiento. Si mostramos que secuencias causales similares actuaron de hecho en otra parte y otras épocas, simultáneamente reforzamos el argumento de la contingencia y aguzamos la especificación de lo que es necesario explicar aquí y ahora. Así, de los análisis causales de las presentes circunstancias se despliegan contrafácticamente nuevos mundos de igualdad o desigualdad.

En principio, la utilización de contrafácticos válidos —válidos en el sentido de que incorporan secuencias causales reconocidamente posibles— no sólo promueve el trabajo de explicación sino que da armas a los científicos sociales para criticar y comparar muy eficazmente doctrinas morales, programas políticos e ideologías. Cada una de esas doctrinas incluye aseveraciones, implícitas o explícitas, acerca de posibles condiciones sociales; la mayoría también incorpora afirmaciones concernientes a los caminos para pasar del presente estado de cosas a esas condiciones posibles. Esas afirmaciones invitan a la crítica y la comparación científico-sociales. Si un político sostiene que Estados Unidos debería excluir a los inmigrantes asiáticos y latinoamericanos para mejorar las perspectivas laborales de los trabajadores norteamericanos de hoy, los científicos sociales pueden, desde luego, discutir las premisas de valor de semejante recomendación, pero tienen una experiencia especial en el examen del razonamiento causal que implica. ¿La inmigración asiática y latinoamericana disminuye realmente las perspectivas laborales de los trabajadores nativos de Estados Unidos?

Por la misma razón, podemos prever una ardorosa resistencia a los análisis causales, por bien fundados que estén, que contradigan los argumentos de posibilidad incorporados a las doctrinas apreciadas. Aquí se combinan el segundo y el tercer obstáculo. Las doctrinas morales, legales y políticas norteamericanas de amplia aceptación consagran al individuo

como un agente consciente, responsable y eficaz de sus propias acciones. También aquí reina el individualismo. Quien sitúe la acción social eficaz en el contrato y no en los firmantes, en la trama más que en los actores, en la conversación antes que en el hablante, invitará a un rechazo intuitivo en nombre de credos atesorados. Este libro tendrá éxito si hace creíble y útil una descripción relacional de la desigualdad social. Tendrá éxito doblemente si aclara qué otras formas de desigualdad o igualdad son posibles, y cómo.

Emprendí mi investigación porque creo que la intensidad de la desigualdad capitalista causa un sufrimiento innecesario y porque —por las razones que acabo de señalar— los científicos sociales pueden ayudar a descubrir medios de aliviar la desigualdad y su padecimiento concomitante. Escribí gran parte del libro en la igualitaria Suecia, donde voces cada vez más convencidas promueven hoy la reducción de los beneficios garantizados por el gobierno con el argumento de que la lógica del libre flujo de capitales entra ahora en conflicto con las premisas de los Estados de bienestar y agudiza así la contradicción entre redistribución y crecimiento económico. La experiencia histórica me persuade de que la abundancia y la igualdad, al contrario, son compatibles, y en algunas circunstancias hasta complementarias. No obstante, en este libro no trato de presentar remedios o convencer a los lectores de su eficacia. Si la obra contribuye a generar una mejor comprensión de las causas, los efectos y las cuestiones cruciales que aún hay que responder, eso bastará para una investigación preliminar.

Una advertencia final. Toda una vida de trabajo densamente empírico basado en grandes masas de evidencia (a menudo obsesivamente sistemáticas), restringida a tiempos y lugares específicos, me ha dado la irresistible compulsión a ilustrar aspectos generales con casos particulares. Difícilmente haya en este libro una página en que no irrumpa al menos un ejemplo. No obstante, su manejo de la evidencia difiere de la mayor parte de mis obras anteriores en dos aspectos cruciales. Primero, no aspira a elaborar generalizaciones temporal y espacialmente circunscriptas a partir de cuidadosas comparaciones de casos, sino a identificar procesos muy generales que producen desigualdad y destacar mecanismos causales que actúan en una enorme variedad de tiempos, lugares y ámbitos sociales. Segundo, el objetivo de la introducción de ilustraciones es ante todo aclarar puntos teóricos, más que establecer su generalidad empírica. Mis investigaciones previas me dan cierta confianza en que las principales afirmaciones del libro tienen una amplia validez. Con todo, por el momento no se presentan como generalizaciones empíricamente confirmadas sino como hipótesis de trabajo acerca del juego recíproco de la ex-

plotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación. Esas hipótesis invitan a la verificación, el perfeccionamiento y, sin duda, la refutación.

En efecto, dada la forma en que construí el argumento, los escépticos pueden recusarlo en varios niveles diferentes:

1. El libro describe diferencias categoriales con respecto a bienes y relaciones sociales de manera tan inadecuada que debilita sus explicaciones de esas diferencias.
2. Sus explicaciones de esas diferencias categoriales fallan en aspectos significativos.
3. Sus explicaciones funcionan para algunos tipos de categorías, pero no para otros.
4. Su argumentación omite explicar diferencias significativas en el funcionamiento de varias clases de categorías (por ejemplo, género frente ciudadanía).
5. Las dimensiones de la diferencia categorial que no explora extensamente (por ejemplo, con respecto al poder político o la deferencia) no se comportan como la argumentación da a entender que deberían hacerlo.
6. Las desigualdades no categoriales entre individuos son más grandes o tienen más peso de lo que sostiene la argumentación, que no brinda ningún medio de explicarlas.

Si tanto la objeción 1 como la 2 fueran fundadas, destruirían la credibilidad del libro. Bien defendidas, las objeciones 3, 4 y 5 apuntarían a elaboraciones o revisiones de sus argumentos. Si se sostuviera, la objeción 6 dejaría intactos los principales argumentos pero reduciría el alcance que pretendí para ellos. Aunque espero los seis tipos de crítica —y supongo que algunas versiones de ellos señalarán puntos débiles en el argumento tal como lo he expuesto—, me sentiré desilusionado si los críticos plantean combinaciones eficaces de las objeciones 1 y 2, nada sorprendido de enfrentar enunciados eficaces de la objeción 6 y verdaderamente alentado si el libro estimula variantes constructivas de todas ellas, en especial las que promuevan las explicaciones relacionales de la desigualdad. Después de todo, un sintetizador provisorio de un fenómeno tan vasto como la desigualdad persistente no puede esperar más que orientar nuevas investigaciones en una dirección fructífera.

Los capítulos del libro se deducen de su programa. El capítulo 2 presenta los conceptos relacionales con que trabaja el resto de la obra, en tanto el capítulo 3 los reordena en un análisis preliminar de los mecanismos generadores de desigualdad categorial. Los capítulos 4, 5 y 6 abor-

dan por turno la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación antes de volver a reunirlos en una descripción general de la forma en que se acumulan y perduran la ventaja y la desventaja categorialmente organizadas. El capítulo 7 examina las identidades categoriales y su activación en política, especialmente en la política contenciosa. Un capítulo final trata las relaciones entre la desigualdad categorialmente definida y de individuo a individuo y luego considera las implicaciones del argumento para la intervención deliberada en el cambio de la desigualdad y para futuras variedades de ésta.