



La teórica



Las redes de la desigualdad: un enfoque multidimensional

*Luis Reygadas**

¿En dónde buscar las causas de las desigualdades? ¿En los diferentes recursos y capacidades que tienen los individuos? ¿En las relaciones que se establecen entre ellos? ¿En las estructuras sociales? Por regla general, los estudios sobre la desigualdad han escogido alguna de estas tres opciones. Las teorías individualistas han puesto el acento en la distribución de capacidades y recursos entre los agentes, las teorías interaccionistas han hecho énfasis en las pautas de relaciones y en los intercambios desiguales y, a su vez, las teorías holísticas se han concentrado en las características asimétricas de las estructuras sociales. Cada una de estas perspectivas ha arrojado luz sobre un aspecto del fenómeno de las desigualdades pero, tomadas por separado, tienen importantes limitaciones. Este artículo intenta conjugar estas tres perspectivas, con miras a proponer un marco multidimensional para el estudio de la desigualdad.¹

* Universidad Autónoma Metropolitana, México.

¹ Un enfoque multidimensional de la desigualdad implicaría también analizar sus aspectos económicos, políticos y culturales, así como tomar en consideración los diferentes tipos de desigualdades (étnicas, de clase, de *status*, de género, por desconexión, etc.). Por limitaciones de espacio, aquí sólo se analiza la multidimensionalidad en el sentido de observar los aspectos individuales, relacionales y estructurales. Para la consideración de estos aspectos de la desigualdad me apoyo en la idea de Eric Wolf acerca de las diferentes dimensiones del poder, ya que la desigualdad es un fenómeno indisoluble de las relaciones de poder; véase Eric Wolf, *Figurar el poder: ideologías de dominación y crisis* México, CIESAS, 2001, p. 20.

CAPACIDADES INDIVIDUALES Y DESIGUALDAD

La mayoría de los estudios sobre la desigualdad se enfoca en el plano individual, se centra en la distribución de diferentes atributos entre las personas y analiza cómo esta distribución incide sobre los resultados desiguales que se alcanzan en un contexto social dado. La capacidad que tiene un agente para apropiarse de una porción de la riqueza que se produce en la sociedad depende de muchos factores. Entre los aspectos individuales más conocidos algunos son externos a las personas y otros son inseparables de ellas. Los externos se refieren a la posesión de recursos que permiten producir o extraer más riquezas del entorno: utensilios, herramientas, maquinaria, medios de transporte, locales, dinero, etc. Entre los internos están la propia capacidad de trabajo (en cantidad, calidad y grado de complejidad), los conocimientos, la creatividad y la inteligencia. Con el tiempo, los recursos externos han adquirido mayor importancia, pues antes se requerían sólo herramientas muy simples que eran una prolongación del cuerpo humano, y ahora se utilizan máquinas e instrumentos complejos que multiplican y diversifican las posibilidades productivas. Esto indica que las capacidades de apropiación de los individuos dependen cada vez más del contexto social: hace siglos bastaban las habilidades aprendidas en el seno de la familia y unas cuantas herramientas simples, hoy se requieren formación especializada y recursos materiales cada vez más complejos.

Las diferencias en cuanto al tipo, la cantidad y la calidad de los recursos externos poseídos por los individuos tienen una incidencia central en los niveles de desigualdad. Los recursos interiorizados también son decisivos, porque es más difícil ser despojado de ellos y condicionan el uso y aprovechamiento de los recursos externos. Un bien externo puede incrementar rápidamente la apropiación de riquezas, pero en el largo plazo los recursos interiorizados pueden ser más importantes, porque aumentan las posibilidades de apropiación y retención de las riquezas. Para combatir la pobreza hay que incrementar las capacidades de los individuos y no sólo distribuir bienes. Claro que lo inverso también es cierto: las capacidades interiorizadas difícilmente florecerán si no se cuenta con bienes primarios básicos para la subsistencia y el trabajo.² Otra ventaja de los recursos interiorizables es que incrementan el poder del receptor y reducen su dependencia respecto al proveedor.

En la capacidad individual para tener acceso a las riquezas sociales intervienen otros factores, menos conocidos o más difíciles de evaluar o cuantificar, pero que también resultan decisivos. Entre ellos pueden mencionarse el capital cultural, las certificaciones, el *status*, la etnia, el género y otros atributos individuales.

² En relación con los bienes primarios y las capacidades véanse John Rawls, *Teoría de la justicia*, México, Fondo de Cultura Económica, 1997 (ed. original, 1971), y Amartya Sen, *Development as Freedom* Nueva York, Alfred A. Knopf, 1999.

Pierre Bourdieu acuñó el concepto de capital cultural para mostrar la trascendencia de los aspectos simbólicos en la construcción de las diferencias de clase. El capital cultural puede ser material u objetivado (obras de arte, museos, objetos, artefactos), pero también puede ser subjetivo, adquirido por los individuos a lo largo de muchos años de socialización e incorporado en sus esquemas de percepción y pensamiento.³ Muchos de los dispositivos más sutiles y más ominosos de la desigualdad tienen que ver con las diferencias en capital cultural subjetivo. Sutiles porque aparentan ser habilidades que merecen recompensa, cuando en buena parte son resultado de inequidades previas; y ominosos, porque son diferencias que se llevan inscritas en el cuerpo, como estigmas.

No sólo cuentan las capacidades de los individuos, también las certificaciones de que las poseen. En particular, las credenciales escolares se tienen en cuenta para la remuneración de los empleados, pero cada oficio y profesión dispone de mecanismos de certificación específicos y con ritos de paso para reconocer a sus miembros y establecer gradaciones entre ellos. Hay discrepancias entre las capacidades reales y las capacidades certificadas, que pueden derivar de errores en los mecanismos de certificación o, con mayor frecuencia, de la exclusión y discriminación con los que operan.

El prestigio social, además de ser un bienpreciado desigualmente distribuido, es fuente de nuevas desigualdades, ya que el acceso diferencial a muchos recursos se encuentra asociado a las distinciones de *status*. Esto es evidente en las sociedades organizadas en torno a castas, estamentos o grupos étnicos, pero sigue siendo importante en sociedades abiertas o democráticas, en donde las gradaciones de *status* se reconstruyen en torno a otros criterios, algunos explícitos, como los méritos escolares,⁴ los ingresos, la religión o la nacionalidad, y otros más soterrados y cotidianos, pero no por ello menos eficientes, como el acento al hablar, la manera de escribir, el estilo de vida y el consumo cultural.

Las características étnicas han sido fuente de muchísimas desigualdades. Sociedades que en algunos aspectos son muy igualitarias pueden ser tremendamente asimétricas respecto a sectores que no pertenecen a la misma etnia o el mismo grupo racial que los sectores hegemónicos. A pesar de que casi todos los países prohíben cualquier discriminación étnica, ésta sigue ocurriendo en la práctica, cuando en forma consciente o inconsciente se asocian las distinciones étnicas con otras formas de clasificación social y con la distribución de tareas y recompensas.

El género ha sido uno de los factores centrales en la construcción de desigualdades. Se han estructurado distinciones sociales y culturales entre los hombres y las mujeres para convertir las diferencias biológicas del sexo en jerarquías

³ Pierre Bourdieu, *La distinción: criterio y bases sociales del gusto* Madrid, Taurus, 1988.

⁴ Raymond Murphy, *Social Closure: The Theory of Monopolization and Exclusion* Oxford, Clarendon Press, 1988, pp. 12-13.

de poder, de *status* y de ingresos. La medición y valoración de las capacidades individuales casi siempre pasa por el tamiz del género, lo mismo que la distribución de cargas y recompensas que se deriva de esa valoración.

Otros atributos individuales, como la talla, el peso, la belleza, la apariencia física, el color de la piel, la fortaleza, la agilidad y la discapacidad física son fuente de muchas inequidades, no sólo en profesiones íntimamente ligadas con las características corporales, como el deporte y el modelaje, sino en muchos empleos, desde la abogacía hasta la terapia psicológica, pasando por el comercio o los trabajos de oficina. Ya sea para tener acceso a puestos privilegiados o para evitar verse confinado a los empleos más despreciados, estos atributos siguen contando, incluso en países que han aprobado leyes *ex profeso* para evitar este tipo de discriminación.⁵

El análisis de las diferentes capacidades de los individuos arroja luz sobre un aspecto de la desigualdad, en tanto que ayuda a responder las siguientes preguntas: ¿qué características de los sujetos inciden en la apropiación diferencial de los bienes sociales valorados? y ¿cuáles son los factores relevantes que hacen que unas personas puedan tener acceso a mayores riquezas que otras en un contexto social determinado? La contribución es importante, pero un análisis de la desigualdad que sólo se quede en la dimensión individual tiene varios problemas, entre ellos los siguientes.

a) Los atributos individuales tienen un origen social. Las capacidades personales, aunque tengan un componente genético, son resultado de procesos históricos y su adquisición no depende sólo del esfuerzo o de la tenacidad de las personas, sino también de condiciones y procesos colectivos.⁶ Si alguien tiene un desempeño escolar impresionante, que después le lleva a obtener un buen trabajo y grandes ingresos, es algo que no depende sólo de sus genes o de su dedicación al estudio, sino también de la nutrición propia y de sus padres, del capital académico y cultural que adquirió en el seno familiar, de la calidad de sus profesores y de sus escuelas, de las redes sociales en que se movió, etc. Aspectos que en apariencia son naturales y personales, tienen detrás una historia social.

b) Las capacidades individuales también son sociales en su ejercicio, ya que están sujetas a procesos de valoración colectiva. No existen criterios universales para determinar qué capacidad de trabajo, qué conocimientos o qué atributos físicos son los mejores y merecen mayores recompensas. Por el contrario, cada época y cada sociedad tienen sus propias escalas de valoración, de modo que la

⁵ Michael Argyle, *The Psychology of Social Class* Londres/Nueva York, Routledge, 1994, p. 290.

⁶ "Gran parte de lo que los observadores y participantes interpretan como diferencias individuales innatas de capacidad se debe, en realidad, a una experiencia categorialmente organizada." Charles Tilly, *La desigualdad persistente*, Buenos Aires, Manantial, 2001, pp. 97-98

capacidad individual de apropiación no depende sólo de cualidades intrínsecas a las personas, sino de la apreciación social de esas cualidades.⁷ La valoración de la belleza, de la inteligencia o del trabajo de alguien es un acto cultural que puede ser objeto de interpretaciones encontradas, disputas y negociaciones.⁸

c) Quedarse en el plano de las capacidades de las personas equivale a ver a la sociedad como un mero agregado de pequeños productores aislados, a la manera de Robinson Crusoe, en el que cada quien obtiene de la naturaleza lo que le corresponde de acuerdo con sus habilidades, fuerza, conocimiento e inteligencia, sin reparar en las interacciones de los agentes ni en los constreñimientos de las instituciones y estructuras sociales.⁹ Un enfoque individualista de la desigualdad es útil para determinar los resultados diferenciales que obtienen los agentes, haciendo abstracción del contexto social y de las relaciones sociales. Pero tendría fuertes limitaciones para considerar los factores metaindividuales. El ambiente del que se extrae la riqueza no se puede considerar como un medio natural intocado, que está ahí virgen y disponible para el primero que llegue a aprovecharlo.¹⁰ Lejos de eso, las riquezas se obtienen de un entorno que es producto social de muchas generaciones, y se recurre a una masa de conocimientos acumulados y de recursos institucionales que son resultado del esfuerzo colectivo de la humanidad, aunque puedan ser objeto de apropiaciones y usos privados.

d) La perspectiva meramente individualista de la desigualdad se queda en el terreno de la apropiación, pero no logra explicar la expropiación. Contribuye a esclarecer las diversas capacidades de los agentes para apropiarse de diferentes proporciones de la riqueza, pero deja fuera del campo de su análisis los procesos de explotación y acaparamiento de oportunidades que desempeñan un papel central en la generación de las desigualdades de mayor magnitud. Las mejores estrategias que proponen los enfoques individualistas para reducir la desigualdad apuntan hacia la elevación de las capacidades de los sujetos, en particular de los más pobres o excluidos, mediante la educación y la capacitación. Dichas propuestas no son negativas, es más, son fundamentales, ya que si no se fortalecen las capacidades de apropiación de la mayoría de la población, la desigualdad persistirá. Pero son insuficientes. Las relaciones de poder, el entramado institucional y las estructuras sociales que sostienen la desigualdad

⁷ Arjun Appadurai, *La vida social de las cosas: perspectiva cultural de las mercancías*, México, Grijalbo/Conaculta, 1991, p. 17.

⁸ Arjun Appadurai, *op. cit.*; Pierre Bourdieu, *Sociología y cultura*, México, Grijalbo/Conaculta, 1990.

⁹ Charles Tilly, *op. cit.*, p. 35.

¹⁰ "En las sociedades reales es claro que la capacidad de algunas personas para generar más tenencias o posesiones que otras depende de manera crucial de la sociedad en la que viven, de las actividades de aquellos que les han precedido, de la clase social, la familia, el género y la raza en la que han nacido y de la buena o mala suerte en cuanto a la salud, el lugar y el tiempo." Tom Campbell, *La justicia: los principales debates contemporáneos* Barcelona, Gedisa, 2002, p. 73.

también tienen que ser transformadas para que se desarrollen en todo su potencial las capacidades de quienes enfrentan las mayores desventajas.

El análisis de la dimensión individual muestra que diferentes sujetos tienen diferentes capacidades, pero no explica cómo se construyeron esas diferencias, ni las relaciones entre los agentes. Tampoco dice mucho sobre el contexto social en el que operan. Utilizando una metáfora, puede decirse que el plano individual del análisis permite ver que cada persona tiene una red para pescar diferente, más grande o más pequeña, hecha con material más resistente o más frágil, con un entramado más cerrado o más abierto, y que cada quien tiene más o menos fuerza y más o menos habilidad y conocimientos para pescar, de modo que, al conjugarse todos esos factores, algunos atrapan más peces que otros. También nos recuerda que para enfrentar la pobreza y la desigualdad no sirve de mucho repartir pescado a los que no lo tienen, que es mejor enseñarles a pescar. No es poca cosa ayudar a entender esto, pero muchas cuestiones quedan sin explicar. No sabemos nada sobre las reglas que regulan la pesca, o por qué algunos pueden pescar en donde hay peces más grandes y de mejor calidad mientras que para otros esos lugares están vedados, por qué algunos no tienen acceso a las mejores redes o cómo fue que algunos nacieron en pueblos en donde nadie sabía pescar, por no mencionar a aquellos que nunca han visto el mar. Tampoco nos explica cómo es que algunos se quedan con una parte de los peces de otros ni qué hacen para sobrevivir aquellos que no pudieron pescar. Para contestar estas preguntas es necesario considerar otras dimensiones de la desigualdad.

LA DESIGUALDAD EN LOS CAMPOS DE INTERACCIÓN

Las personas, las cosas y los conocimientos circulan, se intercambian, se distribuyen y se apropian de acuerdo con reglas específicas, bajo la influencia de instituciones económicas, políticas, sociales y culturales. Los mercados y otras formas de intercambio e interacción están incrustadas en relaciones de poder y tradiciones culturales. Funcionan de acuerdo con trayectorias históricas e institucionales en las que operan muchos filtros y condicionamientos.¹¹ Además de la competencia entre personas con diferentes capacidades, existen muchos otros factores que regulan la circulación y apropiación de las riquezas sociales. De ahí que sea importante estudiar las interacciones y las instituciones.

La desigualdad se re-produce en las relaciones sociales. En ellas, las potencialidades y capacidades individuales se ponen en acción y se entablan relacio-

¹¹ Sobre la incrustación de los mercados en contextos culturales y políticos véanse Arjun Appadurai, *op. cit.*; Fred Myers, *The Empire of Things: Regimes of Value and Material Culture* Santa Fe, School of American Research Press, 2001, y Karl Polanyi, "El sistema económico como proceso institucionalizado", en Maurice Godelier (comp.), *Antropología y economía* Barcelona, Anagrama, 1979, pp. 155-179.

nes de poder que si bien se basan en esas capacidades, pueden generar algo nuevo, tienen propiedades emergentes cuyos resultados no se pueden prever considerando a los individuos de manera aislada.

El análisis de la desigualdad como producto de las relaciones sociales y del poder es un tema clásico de las ciencias sociales, abordado tempranamente por autores como Marx, Durkheim, y Weber.¹² Marx analizó la explotación como fruto de las relaciones de producción asimétricas entre los poseedores de los medios de producción y los trabajadores, que constituyen la matriz básica de las desigualdades en las sociedades capitalistas. Debemos a Durkheim y Mauss, en su trabajo sobre las clasificaciones primitivas, la idea de que, por medio de símbolos, las sociedades y grupos establecen límites que definen conjuntos de relaciones. Así, al clasificar las cosas del mundo se establecen entre ellas relaciones de inferioridad/superioridad y exclusión/inclusión, directamente vinculadas con el orden social.¹³ Por su parte, Max Weber habló de los cierres sociales que permiten la exclusión y el acaparamiento de recursos y oportunidades, procesos que están ligados de manera directa con operaciones simbólicas que establecen qué características se requieren para pertenecer a un grupo de *status*, al que se le ha asignado cierta estimación social, positiva o negativa.¹⁴

En un registro más contemporáneo, diversos autores han reflexionado sobre la producción de desigualdades en la interacción social. Por ejemplo, Erving Goffman estudia los estigmas, que marcan de manera profunda a quienes los sufren y definen el tipo especial de relaciones que se debe establecer con ellos.¹⁵ Para él, los pequeños actos de deferencia o rebajamiento son los que, al acumularse, constituyen las grandes diferencias sociales. A su vez, los estudios de género han contribuido a mostrar que las asimetrías entre hombres y mujeres están asociadas con construcciones simbólicas sobre lo que significa ser varón y ser mujer, y con las relaciones de poder entre personas de distinto sexo. Bourdieu encontró mecanismos velados de diferenciación clasista en las sociedades modernas. Sostuvo que las desigualdades están relacionadas con los *habitus* de

¹² Carlos Marx, *El capital: crítica de la economía política*, v. I, México, Fondo de Cultura Económica, 1974 (original, 1867); Emile Durkheim, *Las formas elementales de la vida religiosa* Madrid, Akal, 1982 (original 1912); Emile Durkheim y Marcelle Mauss, "Sobre algunas formas primitivas de clasificación: contribución al estudio de las representaciones colectivas", en *Clasificaciones primitivas (y otros ensayos de antropología positiva)*, Barcelona, Ariel Antropología, 1996 (ed. original, 1903), pp. 23-103, y Max Weber, *Economía y sociedad: ensayo de sociología comprensiva* México, Fondo de Cultura Económica, 1996 (ed. original, 1922).

¹³ "Clasificar no significa únicamente constituir grupos: significa disponer esos grupos de acuerdo a relaciones muy especiales. Nosotros los representamos como coordinados o subordinados los unos a los otros, decimos que éstos (las especies) están incluidos en aquéllos (los géneros), que los segundos subsumen a los primeros. Los hay que dominan, otros que son dominados, otros que son independientes los unos de los otros. Toda clasificación implica un orden jerárquico del que ni el mundo sensible ni nuestra conciencia nos brindan el modelo." Emile Durkheim y Marcelle Mauss, *op. cit.*, p. 30.

¹⁴ Max Weber, *op. cit.*, pp. 684 y ss.

¹⁵ Erving Goffman, *Estigma: la identidad deteriorada*, Buenos Aires, Amorrortu, 1986.

clase, es decir, con los esquemas de disposiciones duraderas que gobiernan las prácticas y los gustos de los diferentes grupos sociales, que resultan en sistemas de enclasmiento, que ubican a los individuos en una posición social determinada no sólo por su dinero, sino también por su capital simbólico.¹⁶ Hasta en detalles aparentemente insignificantes, como la manera de hablar o la forma de mover el cuerpo, estaría inscrita la ubicación de un sujeto en la división social del trabajo. Los *habitus* crean distancias y límites, que se convierten en fronteras simbólicas entre los grupos sociales. Esas fronteras fijan un estado de las luchas sociales y de la distribución de las ventajas y las obligaciones en una sociedad. El concepto de campos, también propuesto por Bourdieu, ayuda a entender que las interacciones entre los agentes se producen en espacios sociales que siguen determinadas reglas, de acuerdo con las cuales los poseedores del capital cultural legítimo reciben los mayores beneficios que se producen en ese campo. No son, entonces, las capacidades en abstracto las que permiten apropiarse de la riqueza, sino capacidades que se ejercen a partir de relaciones de poder y son sancionadas, ya sea en forma positiva o negativa, por la cultura.

Charles Tilly ha hecho un detallado análisis sobre lo que él llama la desigualdad categorial. De acuerdo con este autor, la cultura separa a las personas en clases o categorías, sobre la base de algunas características biológicas o sociales. La institucionalización de las categorías y de sistemas de cierre, exclusión y control sociales que se crean en torno a ellas es lo que hace que la desigualdad perdure. Tilly critica las aproximaciones individualistas al fenómeno de la desigualdad, es decir, aquellas que se centran en la distribución de atributos, bienes o posesiones entre los actores. En contrapartida, propone un enfoque relacional de la desigualdad, atento a las interacciones de grupos de personas. Le interesa el trabajo categorial que establece límites entre los grupos, crea estigmas y atribuye cualidades a los actores que se encuentran a uno y otro lado de los límites.¹⁷ Los límites pueden separar categorías internas, o sea, específicas de una organización o grupo (por ejemplo, los que separan a directivos vs. trabajadores), o distinguir categorías externas, comunes a toda la sociedad (hombre/mujer, blanco/negro). Cuando coinciden las categorías internas con las externas, la desigualdad se ve reforzada.¹⁸ La desigualdad categorial tiene efectos acumulativos, a la larga incide sobre las capacidades individuales y se crean estructuras duraderas de distribución asimétrica de los recursos, de acuerdo con las categorías. Considera que para eliminar la desigualdad no basta con eliminar las creencias y las actitudes discriminatorias, es necesario transformar las estructuras institucionales que organizan los flujos de recursos, cargas y recompensas.

¹⁶ Pierre Bourdieu, *La distinción: criterio y bases sociales del gusto* Madrid, Taurus, 1988.

¹⁷ Charles Tilly, *op. cit.*, pp. 79 y ss.

¹⁸ *Ibid.*, pp. 87-90.

Es posible identificar algunas de las principales estrategias político-simbólicas que intervienen en la construcción de la desigualdad en el ámbito de las interacciones sociales. En primer término, están todas aquellas que imputan características positivas al grupo social al cual se pertenece. En la misma línea opera la sobrevaloración de lo propio, las autocalificaciones de pureza y todas aquellas operaciones que presentan los privilegios que se poseen como resultado de designios divinos o de la posesión de rasgos especiales. Como complemento de lo anterior están todos aquellos dispositivos simbólicos que atribuyen características negativas a los otros grupos: estigmatización, satanización, señalamientos de impureza, rebajamiento e infravaloración de lo ajeno o extraño. Todas ellas legitiman el *status* inferior de los otros por la posesión de rasgos físicos, sociales o culturales poco adecuados o de menor valor. También se requiere preservar la separación entre las agrupaciones conformadas, por lo que entra en juego un tercer mecanismo, consistente en establecer fronteras y mantener las distancias sociales. Así, el trabajo de construcción y reproducción de límites simbólicos crea situaciones de inclusión y exclusión y sostiene los límites materiales, económicos y políticos que separan a los grupos. La creación de una distancia cultural es fundamental para hacer posibles distancias y diferencias de otra índole. El grado de desigualdad que se tolera en una sociedad tiene que ver con qué tan distintos, en términos culturales, se considera a los excluidos y explotados, además de qué tanto se han cristalizado esas distinciones en instituciones, barreras y otros dispositivos que reproducen las relaciones de poder. Puede añadirse una cuarta estrategia, enfocada en el trabajo de legitimación. Se trata de recursos simbólicos que presentan los intereses particulares de un grupo como si fueran universales, es decir, cuya satisfacción redundaría en el beneficio de toda la sociedad o de todo el grupo. Aquí entran también todos los discursos que naturalizan la desigualdad o la consideran inevitable o normal.

En los espacios colectivos la desigualdad se re-produce en torno a las fronteras que separan a los diferentes grupos. Estas fronteras pueden tomar la forma de barreras físicas (muros, rejas, puertas, barrancos, detectores de metales, etc.), de dispositivos legales (prohibiciones, permisos, aranceles, concesiones, cotos, patentes, restricciones, derechos, etc.) o de mecanismos simbólicos, más sutiles y efectivos (techos de cristal, estigmas, clasificaciones, distinciones en la indumentaria o en el cuerpo, decoración de los espacios, etc.).¹⁹ Estas fronteras rigen los flujos de las personas, los conocimientos, las mercancías, los objetos, los servicios, el trabajo, los símbolos y todo aquello que sea susceptible de intercambio. Estas fronteras nunca están fijas, constantemente son cruzadas, reforzadas, desafiadas, levantadas, reconstruidas, transgredidas. Las personas se

¹⁹ Cynthia Fuchs, "Tinkerbells and Pinups: the Construction and Reconstruction of Gender Boundaries at Work", en M. Lamont y M. Fournier (eds.), *Cultivating Differences: Symbolic Boundaries and the Making of Inequality*, Chicago, The University of Chicago Press, 1992, pp. 232-256.

encuentran condicionadas por dichas fronteras, pero a la vez las modifican en forma constante.

Hay tres características de esas fronteras que son cruciales para la desigualdad: el grado de impermeabilidad, el grado de bilateralidad y el tipo de flujos que permiten. Las fronteras sociales pueden ser más o menos impermeables, más o menos porosas, pueden permitir que pasen a través de ellas muchas cosas o muy pocas. Un grupo puede estar muy interesado en hacer más permeable determinada frontera, para tener un mejor acceso a los recursos de los otros, pero en cambio le interesa cerrar otra frontera, para proteger de sus competidores o enemigos alguna ventaja que ya posee. Por lo general, los grupos tienen actitudes mixtas hacia las fronteras: quieren que se abran unas y se cierren otras. En segundo término, hay que tener en cuenta el grado de bilateralidad de una frontera, saber si permite el flujo de recursos en los dos sentidos o sólo en uno de ellos. En muchas empresas se observa gran unilateralidad en las fronteras internas: hay mucha dificultad para que la mayoría de los empleados tenga acceso a conocimientos estratégicos o a una parte importante de la riqueza generada en ellas, mientras que puede haber pocas barreras para que la empresa se apropie de los excedentes generados por los empleados. En organizaciones o sociedades muy desiguales habrá que esperar que la unilateralidad sea mayor. Por último, está la cuestión del tipo de flujos que permite una frontera. Una barrera social puede ser muy impermeable para las mercancías pero estar muy abierta para el tránsito de personas, o viceversa. En ocasiones, lo que se filtra o se deja pasar son los conocimientos. Hay empresas que han eliminado todas las distinciones de *status*, con el fin de estimular el flujo interno de conocimientos y promover la innovación productiva, pero en cambio mantienen estructuras de retribución muy rígidas, que dan lugar a una distribución polarizada de los ingresos, sus empleados forman una comunidad cognoscitiva e incluso afectiva, pero brutalmente dual en términos económicos.

Las interacciones dentro de los campos sociales inciden sobre la desigualdad. Las capacidades individuales se entrelazan con las reglas, los dispositivos de poder, los procesos culturales y todos los demás entramados institucionales que organizan esos espacios. Dos personas con capacidades similares (un hombre y una mujer, por ejemplo) pueden alcanzar ingresos, *status* o poder diferentes, de acuerdo con la dinámica del campo. Además de eso, el funcionamiento reiterado de los campos de interacción incide sobre los individuos, provoca que las capacidades de ciertos grupos se fortalezcan mientras que las de otros se debilitan, con lo cual se consolidan las desigualdades persistentes, porque aparentan ser resultado de los méritos de las personas. Pensemos en una sociedad en la que hay dos grupos étnicos y en la que las capacidades individuales estén distribuidas por igual entre ambos grupos. Si durante varias décadas en esa sociedad se discrimina en forma sistemática a los miembros de uno de los

grupos étnicos, tanto en el trabajo como en la escuela y en la vida cotidiana, al cabo de algunas generaciones los individuos del grupo discriminado pueden tener capacidades individuales disminuidas. En ese momento podría suprimirse la discriminación y recompensar a cada quien de acuerdo con su trabajo, pero a pesar de ello la desigualdad entre los grupos persistiría porque ya se ha convertido en una desigualdad de capacidades. Por ello, además del combate a prácticas y creencias discriminatorias, se plantea el problema de las discapacidades acumuladas por una larga historia de intercambios desiguales y exclusión.

En los campos de interacción se construyen cadenas de dependencia, dispositivos de explotación, acaparamiento de recursos, procesos de exclusión y otras formas de relaciones de poder que permiten el flujo de riquezas de unos grupos hacia otros y dan lugar a desigualdades de mayor magnitud que las que brotan sólo de los diferentes atributos de las personas. En el funcionamiento de estos mecanismos adquieren gran relevancia las capacidades relacionales y la posesión de recursos que permiten asumir posiciones dominantes en las interacciones.

Las redes de relaciones de las que dispone un actor y el grado de confianza y reciprocidad que existe en ellas, que en conjunto forman el llamado capital social, pueden ser fundamentales para obtener o conservar un empleo, para controlar una porción del mercado o para obtener conocimientos.²⁰ Si tomamos a dos personas con condiciones idénticas en cuanto a otras características (edad, inteligencia, estudios, capacidad de trabajo, propiedades, etc.), pero una de ellas tiene acceso a más y mejores redes que la otra, es probable que a la larga obtenga mayores beneficios y ventajas. Muy ligadas al capital social, las influencias políticas pueden ser determinantes para la desigualdad de desempeños. Contactos con personas poderosas, acceso a ciertas instituciones, parentesco o amistad con agentes políticos, todos éstos son recursos valiosos, tanto para prominentes empresarios que han hecho fortunas cobijados por servidores públicos y organismos gubernamentales, como para modestos ciudadanos que tienen conocidos que les abren puertas que permanecen cerradas para otros.

La estructura y la dinámica familiares tienen repercusiones centrales en su desempeño como unidades económicas, en particular por la proporción que existe entre productores y consumidores y por las relaciones que se establecen entre los géneros y las generaciones. Diversos estudios empíricos han encontrado que una parte de las desigualdades de ingresos en las sociedades contemporáneas tiene que ver con la estructura familiar: hay una capacidad de ahorro y de inversión en educación mayor en familias en las que ambos cónyuges tienen empleos remunerados y tienen pocos hijos o ninguno, que en familias con

²⁰ Para una discusión sobre el concepto de capital social véanse James Coleman, *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University Press, 1990, y Robert Putnam, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press, 1992.

muchos hijos y en las que sólo uno de los esposos recibe ingresos; más desventajosa todavía es la situación de los hogares monoparentales. Además de la desigualdad entre familias, habría que considerar la desigualdad dentro de las familias, ya que también se han documentado muchos casos en los que las mujeres experimentan desventajas sistemáticas en lo que se refiere a educación, alimentación y cuidado de la salud.

Para muchos especialistas, el capital, es decir, la propiedad de los recursos económicos (tierras, edificios, maquinaria, acciones, dinero, etc.) es el factor principal de la desigualdad, ya que permite contratar trabajo ajeno y apropiarse de una parte sustancial del excedente social. Es importante señalar que lo que cuenta no es sólo la propiedad formal, sino el control real del acceso a los recursos.²¹ Se han escrito toneladas de páginas para argumentar que en las sociedades contemporáneas ya no es la propiedad el principal factor de estratificación social, que ese lugar lo ocupa ahora el conocimiento. Al respecto, habría que irse con cuidado. Es cierto que entre los trabajadores y empleados la cantidad y el tipo de conocimientos resultan fundamentales para obtener o no un empleo, ascender en él o estancarse y obtener altos o bajos salarios. También ocurre que en la competencia entre empresas o entre países resulta crucial la capacidad de generación, institucionalización y aplicación de los avances científicos y nuevas tecnologías. Pero eso no quiere decir que la propiedad haya dejado de desempeñar un papel relevante. Los grandes millonarios se distinguen por sus propiedades, no por sus conocimientos, aunque algunos cuantos de ellos hayan comenzado a amasar su fortuna gracias a sus conocimientos o al aprovechamiento de nuevas tecnologías. No es el conocimiento aislado, sino su apropiación en forma de patentes, marcas registradas y control de centros de innovación y desarrollo lo que hace posible la obtención de grandes riquezas. El conocimiento es crucial para la desigualdad en la capacidad de apropiación, pero sólo vinculado a la propiedad, a procesos de monopolización y a otras formas de poder da lugar a mecanismos de acumulación que conducen a las desigualdades más grandes.

El control del trabajo ajeno es una fuente de poder que hoy en día permite que muchos gerentes, administradores, tecnócratas, burócratas y supervisores tengan acceso a porciones importantes de la riqueza. En las grandes empresas se han separado las funciones de propiedad y control, y en las organizaciones públicas y sociales también se han formado complejos esquemas administrativos en los que algunas personas se especializan en la conducción, gestión y coordinación de las labores de otros empleados y trabajadores. En diferentes escalas, estos especialistas de la gestión adquieren dinero, poder y prestigio,

²¹ Jesse Ribot y Nancy Lee Peluso, "A Theory of Access", *Rural Sociology*, vol. 2, núm. 2, junio, 2003, College Station, pp. 153-184.

que en ocasiones combinan con la adquisición de propiedades dentro o fuera de la organización en la que trabajan.²²

El acceso a los mercados requiere conocimientos especializados (mercantiles y de otro tipo, por ejemplo lingüísticos y culturales), contactos y redes de relaciones, medios de transporte y almacenamiento, locales o medios de venta, capacidad para adelantar dinero y otros recursos que no están al alcance de todo el mundo. Quienes los poseen, pueden reclamar una parte de la riqueza que hacen circular. Desde un cacique local que acapara la cosecha de los campesinos de la región para venderla en la ciudad hasta una compañía que vende un producto en todo el mundo a través de internet, los intermediarios comerciales y financieros retienen un porcentaje del valor del producto, a veces mayor al que obtienen los productores, a veces muy pequeño, pero que adquiere relevancia por el volumen de las operaciones.

En los campos de interacción social entran en juego cadenas de relaciones de poder que, aunadas a las diferencias en las capacidades individuales, generan distribuciones desiguales de las cargas y los beneficios. Siguiendo la metáfora de la pesca, puede decirse que la dimensión de la interacción muestra que la desigualdad no depende sólo de las destrezas y conocimientos individuales que cada quien utiliza al pescar por su cuenta en su porción de la ribera del río, sino de las dinámicas que se generan dentro de un grupo de pescadores o de una compañía pesquera, en donde unos ponen el capital, otros tienen barcos y redes, otros controlan la venta del pescado, otros saben manejar el barco o las máquinas, algunos coordinan a las cuadrillas de trabajo, otros dirigen a los coordinadores y otros más se dedican a pescar o a limpiar la cubierta del barco. Entre todos ellos se dan relaciones de poder y transacciones que pueden ser inequitativas, en parte en función de los recursos y conocimientos que poseen, y en parte por las rutinas y clasificaciones, la cultura, las normas y la distribución de recursos en las que se han cristalizado relaciones y transacciones previas.

Las capacidades individuales y las interacciones en los espacios colectivos muestran muchas de las aristas clave de la desigualdad social, pero es necesario incorporar una tercera dimensión: la de las estructuras sociales más amplias. Hasta el momento sabemos que algunos tienen mayores o menores capacidades para pescar y el tipo de relaciones que se dan entre ellos al subir al barco, pero no sabemos por qué algunos no consiguen trabajo en el barco, por qué otras se quedan en la casa o a qué se debe que algunas compañías pesqueras tengan mayores recursos que otras. Para entender esto es necesario dirigir la mirada hacia las relaciones entre los campos y hacia el contexto social en que se encuentran.

²² Alejandro Portes y Kelly Hoffman, "Latin American Class Structures: Their Composition and Change During the Neoliberal Era", *Latin American Research Review*, vol. 38, núm. 1, 2003, pp. 41-82.

Política y Cultura, otoño 2004, núm. 22, pp. 7-25

LAS REDES ESTRUCTURALES DE LA DESIGUALDAD

Para explicar por qué algunos colectivos tienen más beneficios que otros hay que estudiar las capacidades acumuladas en cada colectivo, las relaciones entre ellos, la distribución de las riquezas entre los diferentes ámbitos sociales, ya sean empresas, organizaciones del tercer sector, dependencias públicas, ciudades, regiones, países. Hay que considerar la capacidad de apropiación de riquezas que tiene cada agregado social, es decir, los recursos acumulados dentro de cada campo, en lo que se refiere a propiedades, capital, talentos, destrezas, relaciones, prestigio, etc., que son algo más que la suma de las cualidades de los individuos que forman parte de ese colectivo. No sólo importa el volumen de los elementos reunidos, sino también la coordinación, cooperación, organización y complementariedad entre ellos. Entre los factores más conocidos que inciden en las capacidades colectivas de apropiación están las redes de conocimientos, la escala, la innovación y la calidad.

Las redes de conocimiento La capacidad de apropiación de un grupo tiene mucho que ver con la cantidad de talento que reúne y con la integración de esos talentos en una red que los enlace de manera productiva. Hay organizaciones que tienen un entorno propicio al aprendizaje, es decir, logran convertir en patrimonio colectivo las experiencias de sus miembros (independientemente de que los retribuyan o no por ese conocimiento), mientras que en otras los conocimientos no se recuperan ni se comparten, por lo que los activos cognoscitivos del grupo son menores. Las empresas y las organizaciones compiten para atraer y retener a los expertos creativos. Otro aspecto crucial es la intensidad y la calidad de los procesos de retroalimentación de conocimientos entre los centros de enseñanza, los de investigación y los de producción o aplicación.²³

La escala. El tamaño cuenta. Las economías de escala son uno de los procedimientos más sencillos para incrementar la capacidad de apropiación, ya que los ahorros que se logran son impresionantes. Es cierto que algunas organizaciones muy grandes tienen problemas de falta de flexibilidad y de adaptación al cambio, pero pese a toda la palabrería que hay en torno a la idea de *small is beautiful*, las operaciones en gran escala siguen siendo muy rentables. En el mundo globalizado las posibilidades de realizar economías de escala se han multiplicado y las enormes ganancias de las empresas transnacionales lo confirman cada día. Bill Gates alguna vez fue innovador, pero lo que lo hace tremendamente millonario es que cada vez que se instala Windows en una computadora (esto ocurre decenas de miles de veces cada día) algunos dólares van a parar a las arcas de Microsoft.

²³ Sobre redes de conocimiento como ventaja competitiva entre empresas y países véanse Manuel Castells y Pekka Himanen, *The Information Society and the Welfare State: The Finnish Model* Oxford, Oxford University Press, 2002, y Trevor Haywood, *Info-rich Info-poor: Access and Exchange in the Global Information Society*, Londres, Bowker-Saur, 1995.

La innovación. La capacidad para adaptarse a los cambios y generar cosas nuevas es fundamental, en particular en el mundo actual donde cada semana aparecen nuevos descubrimientos científicos y tecnológicos, y donde hay una carrera delirante por producir y consumir nuevos productos, nuevos ídolos y nuevas ilusiones. De ahí que flexibilidad e innovación sean recursos valiosos para incrementar la capacidad de apropiación de un grupo.

La calidad. En muchos casos, la reducción de costos por economías de escala no es suficiente para ser competitivo, en particular cuando se trata de mercados diversificados con consumidores exigentes. En ese contexto, la calidad del producto también resulta fundamental. Y esto no sólo opera para las empresas: también los países, los gobiernos, los partidos políticos o las organizaciones no gubernamentales pueden ver modificada la porción de la riqueza que obtienen en función de la calidad de los servicios que proporcionan. Además de estos aspectos, ampliamente analizados por los economistas, hay otros factores menos conocidos pero que también son fundamentales, entre ellos, los siguientes: densidad organizativa y calidad institucional, que se relacionan con el capital social, pero ya no visto desde la perspectiva del individuo (las redes en las que participa ego) sino desde una perspectiva colectiva (la cantidad y calidad de las redes que funcionan dentro de una organización y que enlazan a esa organización con otras). Esto tiene que ver con la confianza, con el buen funcionamiento de las instituciones, con su transparencia y eficacia, en suma, con la capacidad de gestión. Un colectivo con alta densidad organizativa y elevada calidad institucional logra captar y retener muchos recursos. Se ha dicho que una cultura compartida contribuye a la calidad institucional, pero no se ha podido comprobar esa correlación, además de que hay organizaciones multiculturales que funcionan de manera eficiente. Más que la homogeneidad cultural, parecen ser decisivas la fluidez de la comunicación, la capacidad para lograr consensos y construir marcos normativos eficaces, claros y flexibles.

La imagen. Hay empresas que entregan productos prácticamente similares, pero uno de ellos es más caro que los otros, debido a que la marca es más famosa o más conocida. Esa fama puede derivarse de su calidad, pero también de la eficacia propiamente simbólica de la marca o de la publicidad asociada a ella. La mala imagen también puede reducir en forma considerable la capacidad de apropiación de un colectivo. La distribución de recursos pasa por la valoración que se tiene de los diferentes grupos.

Los medios de destrucción. La apropiación de recursos no siempre discurre por canales pacíficos. Algunos países, empresas o grupos han incrementado sus riquezas mediante la destrucción de competidores reales o potenciales, recurriendo a medios muy diversos. Es un tipo de expropiación singular: en vez de explotar a otros, se destruye su capacidad para producir o adquirir riqueza, y se aprovecha el vacío generado. La violencia puede tener consecuencias de enorme

magnitud sobre la distribución de los recursos, al margen de que estas repercusiones hayan sido planeadas o fortuitas.

Medios de transmisión. Si una parte de la riqueza social tiene la forma de símbolos y conocimientos, un recurso clave es la propiedad y el acceso a los medios de transmisión de información y mensajes. Muchas de las grandes fortunas contemporáneas están ligadas a los medios de transmisión.

La capacidad de apropiación de un país, de una empresa, de una ciudad o de una organización no depende de uno solo de estos factores, sino de las combinaciones que se den entre ellos. El conocimiento desempeña un papel cada vez más relevante, pero no opera en forma aislada, sino en combinación con el capital, con la operación en redes de gran escala, con la capacidad de gestión, con la imagen y con muchos otros elementos. Esta conjunción de capacidades es la que va a determinar las ventajas y desventajas de un colectivo. Los flujos de riquezas más significativos involucran a instancias colectivas e influyen de manera importante en las desigualdades sociales.

Distintas agrupaciones compiten y luchan por conseguir y retener los recursos: países y regiones, empresas, sindicatos y comunidades, partidos políticos y organizaciones no gubernamentales, instituciones filantrópicas y bandas criminales. La parte que obtiene cada una de estas instancias colectivas depende tanto de sus capacidades (que, como vimos, es algo más que la suma de las capacidades individuales que reúne), como del sistema de relaciones entre ellas. No se trata de una mera competencia económica, intervienen también variables políticas y culturales. La legitimidad de las apropiaciones está siempre en disputa. Operan procesos de valorización y desvalorización que establecen los merecimientos relativos de cada una de las partes, procesos que entrañan contiendas simbólicas sobre la utilidad y la pertinencia de las aportaciones que hace cada una de ellas y, por lo tanto, sobre la distribución de los beneficios. Los resultados de esas confrontaciones se decantan y cristalizan en estructuras de distribución desigual de los beneficios y de las cargas entre los diferentes sectores e individuos que conforman la sociedad. Estas estructuras de la desigualdad son más duraderas, no son inmóviles, pero cambian con lentitud, sólo se modifican en la larga duración y mediante esfuerzos de gran magnitud. Constituyen arreglos institucionales y persistentes que regulan los mecanismos macrosociales de asignación de empleos, ingresos, ganancias, presupuestos, *status*, poder y prestigio entre las clases, los géneros, los grupos étnicos, las regiones y otros agregados sociales.

Para comprender la solidez y persistencia de las estructuras de la desigualdad podría utilizarse la metáfora de un barco trasatlántico.²⁴ Existen unos cuan-

²⁴ La idea original de esta metáfora proviene de James Galbraith, quien utiliza la imagen de un rascacielos con distintos pisos para ilustrar la estructura de los salarios; James Galbraith, *Created Unequal: The Crisis in American Pay*, Nueva York, Free Press, 1998, pp. 55-56.

tos camarotes de primera clase, reservados para la élite que tiene enormes recursos de capital y de otro tipo, después un número un poco mayor de cuartos de segunda clase, ocupados por empresarios medianos, con capitales más modestos, y para las clases medias, que tienen conocimientos, certificados educativos, control sobre la fuerza de trabajo, etc. Vienen después los congestionados compartimentos de tercera clase en los que se encuentran los trabajadores manuales con empleos formales. En las bodegas se apiñarían los más pobres, los excluidos y marginados, con calificaciones mínimas y sin empleos estables. La estructura se refiere al número de lugares disponibles en cada una de las clases, que establecen límites para la movilidad social y la igualdad. Suponiendo que los ocupantes de tercera clase incrementaran sus capacidades y adquirieran certificados educativos, no por eso crecería el número de lugares disponibles en segunda clase, tal vez algunos pasajeros de segunda clase tendrían que pasarse a tercera y viceversa, pero la desigualdad de la estructura sería la misma. Si se incrementaran las capacidades individuales de todos los desempleados y excluidos, no por ello aumentaría el número de empleos formales, por lo que la exclusión y la desigualdad persistirían. Del mismo modo, si la estructura se mantuviera intacta y sólo se modificara el nivel de las interacciones, por ejemplo, con el combate a la discriminación y la puesta en práctica de medidas de acción afirmativa, es probable que algunas mujeres y algunos indígenas alcanzaran lugares en las clases superiores que antes estaban reservados a los hombres no indígenas, pero no cambiaría la estructura de posiciones. Esto no quiere decir que no sean importantes las acciones afirmativas o el desarrollo de las capacidades individuales, pero la desigualdad también tiene que ser combatida en el nivel estructural.

Esta metáfora trata de mostrar la cristalización de la desigualdad en configuraciones persistentes. Sin embargo, tiene una limitación grave: no capta de manera adecuada la capacidad de agencia de los sujetos, pareciera que las estructuras operan al margen de la personas, de sus relaciones y confrontaciones. El análisis del nivel estructural presenta visiones panorámicas de los grandes agregados sociales, pero tienen dificultad para captar los detalles de las relaciones sociales y de las acciones de los individuos. Requiere el complemento del estudio de las dinámicas de interacción y de las capacidades de los sujetos.

LA ARTICULACIÓN ENTRE LAS MÚLTIPLES DIMENSIONES DE LA DESIGUALDAD

Las desigualdades no son resultado de una única causa, tienen tras de sí largas historias en las que han intervenido muchos procesos. Es inútil tratar de encontrar un factor que sea el determinante exclusivo de la desigualdad, llámese conocimientos, riqueza o propiedad de los medios de producción. En este ar-

título se trató de mostrar que las desigualdades tienen que ver con las relaciones de poder en distintos planos, y el poder es algo que tiene ver con muchos recursos y capacidades. La desigualdad, entonces, es un fenómeno complejo, hay varios tipos de desigualdades e intervienen en ella distintos tipos de factores. Hay diferentes bienes en torno a los que puede haber desigualdades: puede haber disparidades de ingresos, de calidad de vida, de *status*, de grados de libertad, de acceso al poder, etc. Con frecuencia se acumulan estos distintos tipos de desigualdades y hay sectores sociales que están favorecidos en casi todos los terrenos, pero no siempre ocurre así.²⁵ Por otra parte, las desigualdades pueden referirse a las diferencias en los recursos que tienen los agentes para apropiarse de los bienes (desigualdad de activos), a la inequidad en los procedimientos para la distribución de esos bienes (desigualdad de oportunidades) o a la asimetría en la distribución final de los bienes (desigualdad de resultados). Las disparidades de resultados se aceptan con mayor facilidad cuando hay igualdad de oportunidades. En cambio, cuando las reglas y los procedimientos no son equitativos es común la indignación, porque se produce una injusticia en el momento mismo de la competencia. Pero la justicia de procedimientos no basta, por eso las políticas de discriminación positiva introducen a propósito una desigualdad de oportunidades para propiciar una igualdad de resultados, con el fin de favorecer a sectores que han padecido desigualdades históricas. El marco equitativo de la igualdad de oportunidades es indispensable, pero no suficiente, porque la acumulación histórica de desigualdades produce que algunos sectores sociales tiendan a salir mejor librados en la competencia, por mucho que sus reglas sean equitativas. Como ha dicho Giddens, “la desigualdad de resultados de una generación es la desigualdad de oportunidades de la siguiente generación”.²⁶ Por ello hay que poner atención tanto a lo que pasa antes de la competencia (la distribución previa de recursos), durante la competencia (las reglas, procedimientos e interacciones) y después de la competencia (las consecuencias en lo que respecta al acceso a los bienes), es decir, hay que buscar combinaciones adecuadas de las tres equidades, la de activos, la de oportunidades y la de resultados.²⁷

La interconexión de las diferentes dimensiones de la desigualdad es una alternativa para comprender la complejidad de este fenómeno. También muestra que el combate contra la desigualdad tiene que articular acciones en los tres

²⁵ Michael Walzer, *Las esferas de la justicia*, México, Fondo de Cultura Económica, 1993.

²⁶ Anthony Giddens, *La tercera vía y sus críticos*, Madrid, Taurus, 2001, p. 99.

²⁷ A veces se han querido contraponer igualdad y equidad, en la medida en que la primera tiene que ver con los recursos y las políticas de redistribución, mientras que se asocia la segunda con las oportunidades y las políticas de reconocimiento. Pero no se trata de procesos aislados: redistribución y reconocimiento se articulan para producir sociedades más equitativas, mientras que la ausencia de ambos contribuye a perpetuar procesos de exclusión y desigualdad. Al respecto véase Nancy Fraser y Axel Honneth, *Redistribution or Recognition? A Political-Philosophical Exchange*, Nueva York, Verso, 2003.

ámbitos: en el aspecto microsocioal, desarrollar las capacidades de los sectores que han sido históricamente excluidos y explotados, para que puedan competir en condiciones de igualdad; en el nivel intermedio, eliminar los mecanismos de discriminación y todos los dispositivos institucionales que han favorecido de manera sistemática a ciertos grupos en detrimento de otros, así como impulsar medidas transitorias de acción afirmativa; y, en el ámbito macrosocioal, transformar las estructuras de posiciones y los mecanismos más amplios de distribución de cargas y beneficios. Si la desigualdad tiene muchas caras, muchas aristas y muchas dimensiones, la búsqueda de la igualdad también es multifacética y tiene que desplegarse por diversas rutas.