

Este libro de *Charles Tilly*, uno de los sociólogos más destacados de Estados Unidos, seguramente se convertirá en una referencia obligada sobre el tema de la desigualdad social. Reconociendo que todas las relaciones sociales acarrearán desigualdades pasajeras y fluctuantes, el autor se concentra sobre aquellas desigualdades que persisten, muchas veces a lo largo de toda la vida y de historias organizacionales. ¿Cómo surgen estas desigualdades persistentes y sistemáticas en las chances de vida y cómo llegan a distinguir a miembros de diversas categorías socialmente definidas? *Tilly* explora la naturaleza, las formas y el funcionamiento de categorías de pares desiguales como hombre/mujer, blanco/negro, ciudadano/no ciudadano y argumenta que las causas básicas de estas y otras desigualdades similares se parecen unas a otras. En contraste con las explicaciones caso por caso que prevalecen en los análisis contemporáneos de la desigualdad, su análisis es sobre procesos.

Las distinciones categoriales surgen porque le permiten a la gente que controla el acceso a los recursos productivos resolver problemas organizacionales urgentes e importantes. No importa qué tipo de "organización" sea —pequeña como un hogar o grande como un gobierno—, la relación de desigualdad que resulta persiste porque las partes de ambos lados de la división categorial pasan a depender de esa solución a pesar de sus problemas concomitantes. *Tilly* atribuye la creación de categorías de pares desiguales a dos mecanismos cruciales, que llama explotación y acaparamiento de oportunidades. Estas relaciones se mantienen a través de otros dos mecanismos: la emulación y la adaptación.

Con una gran variedad de casos para ilustrar su argumento, *Tilly* nos da una guía para orientarnos en los estudios relacionales de las desigualdades persistentes. Al mostrar que principios de diferenciación aparentemente contradictorios se forman a través de procesos sociales similares y son en alto grado organizacionalmente intercambiables, sugiere qué caminos posibles tomará la desigualdad en el futuro.

Charles Tilly es profesor de la Universidad de Columbia y ex director del Centro de Estudios para el Cambio Social de la New School for Social Research. Entre sus libros se encuentran *Las revoluciones europeas* (1993) y *Roads from past to future* (1997).

Foto de tapa: archivo diario *Clarín*
(derechos adquiridos)

ISBN 987-500-049-3

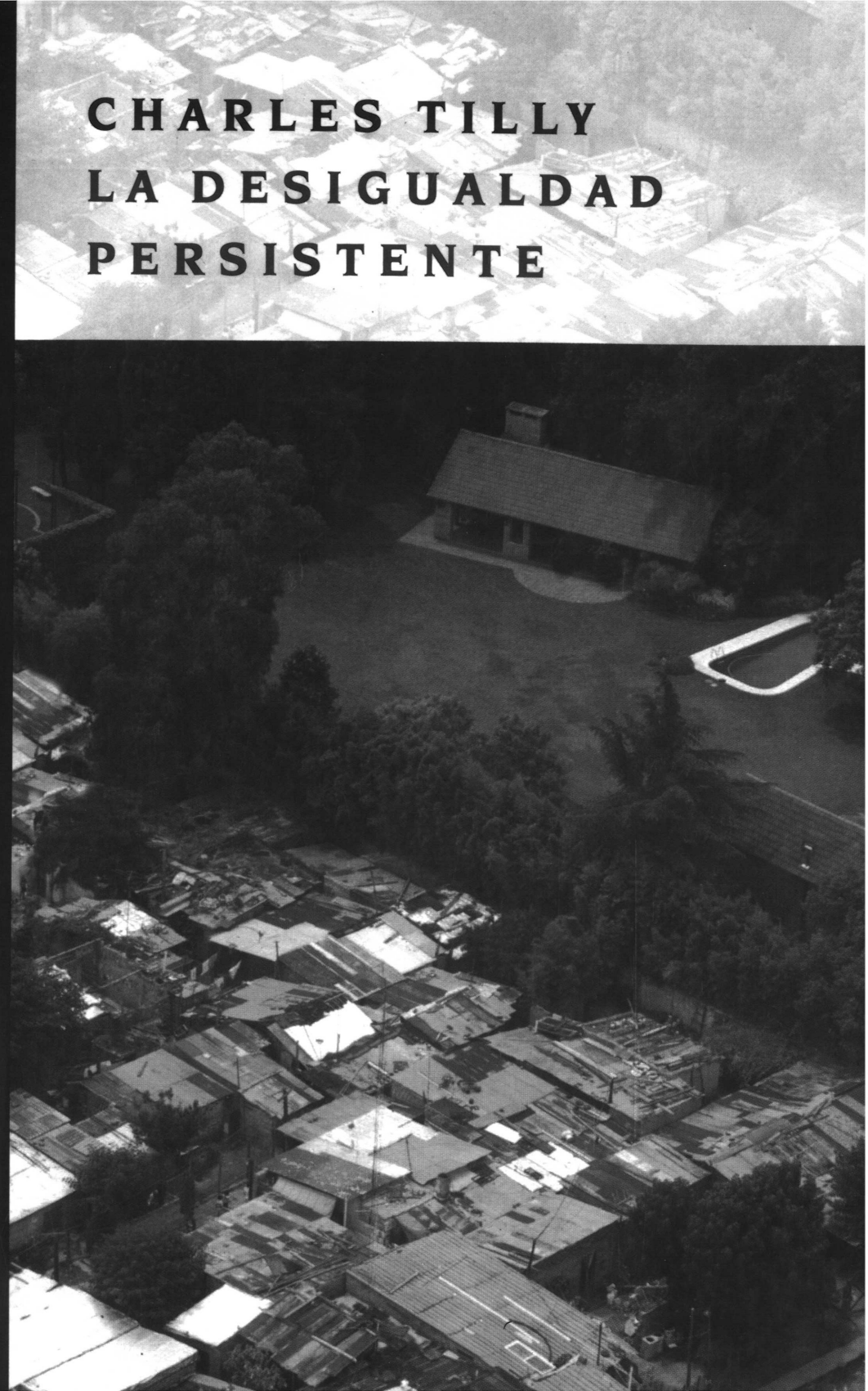


MANANTIAL

MANANTIAL

MANANTIAL

CHARLES TILLY LA DESIGUALDAD PERSISTENTE



4

CHARLES TILLY

La desigualdad persistente

MANANTIAL

Buenos Aires



Título original: *Durable Inequality*
The University of California Press, 1998
© 1998 by The Regents of the University of California
Published by arrangement with the University of California Press

Traducción: Horacio Pons
Revisión técnica: Claudio Benzecry

Diseño de tapa: Estudio R
Foto: © Diario Clarín

A la memoria de Laurence John Tilly, 1930-1995,
acérrimo individualista y colectivista contagioso

Hecho el depósito que marca la ley 11.723
Impreso en la Argentina

© 2000, de la traducción y de la edición
en castellano, Ediciones Manantial SRL
Avda. de Mayo 1365, 6° piso,
(1085) Buenos Aires, Argentina
Telefax: (54 11) 4383-6059 / 4383-7350
e-mail: info@emanantial.com.ar
www.emanantial.com.ar

ISBN: 987-500-049-3

Impreso en abril de 2000 en Talleres Gráficos
Leograf SRL, Rucci 408, Valentín Alsina, Argentina

Derechos reservados
Prohibida su reproducción total o parcial

Índice

Agradecimientos	11
1. De esencias y de vínculos	15
2. De las transacciones a las estructuras	55
3. Cómo funcionan las categorías	87
4. Modos de explotación	129
5. Cómo acaparar oportunidades	159
6. Emulación, adaptación y desigualdad	181
7. La política de la desigualdad	203
8. Desigualdades futuras	239
Bibliografía	257
Índice analítico	293

Agradecimientos

Las páginas que siguen ofrecen versiones intensamente corregidas y ampliamente aumentadas de las Conferencias Irene Flecknoe Ross dictadas en la Universidad de California en Los Angeles en octubre y noviembre de 1995. Agradezco a William Roy por organizar mi participación en ellas, a Robert Emerson por presidirlas y al público de la UCLA por sus penetrantes preguntas. Adam Ashforth, Karen Barkley, Matt Bothner, Herbert Gans, David Goodman, Alex Julca, Yagil Levy, Anthony Marx, Cathy Schneider, Arthur Stinchcombe, Alexei Waters, Viviana Zelizer, miembros del coloquio de historia y sociología de Columbia (otoño de 1996), y tres críticos anónimos de la University of California Press leyeron con atención versiones previas de todo el manuscrito. Los integrantes de un taller especial convocado por Harrison White en el Centro de Ciencias Sociales de Columbia (otoño de 1996, con la participación, en particular, de Duncan Foley, David Gibson, Ann Mische, Richard Nelson, Shepley Orr y el propio e irrefrenable White) destrozaron cuatro capítulos del manuscrito y luego contribuyeron a pegarlos nuevamente. Aunque ninguno de estos exigentes críticos obtuvo lo que quería y a pesar del hecho de que algunos de ellos sientan que ignoré magníficos consejos a mi propio riesgo, suscitaban modificaciones generalizadas en el libro e incluso me forzaron a cambiar mi forma de pensar algunos de sus problemas.

Agradezco también a Art Stinchcombe por su permiso para citar un trabajo publicado a medias que nunca se molestó en reeditar y por su recordatorio de que inadvertidamente yo podría haber sacado algunas ideas de un irregular y arbóreo manuscrito inédito suyo que revisé a su pedido hace algunas décadas, de una de cuyas ramas finalmente extraje su ex-

traordinario (e inexplicablemente ignorado) *Economic Sociology*. Sin duda, los lectores atentos de Stinchcombe advertirán afinidades entre su modo de enfocar estas cuestiones y el mío.

Si Eric Wanner sostiene el libro ante la luz y le echa una ojeada, verá el primer informe sustancial del trabajo para el cual la Russell Sage Foundation me designó generosamente como profesor visitante y me apoyó en la formación de un pequeño grupo de investigación en 1987-1988; le agradezco a Eric que el ínterin se haya abstenido discretamente de regañarme.

Adapté algunas páginas de mi "Stratification and Inequality", incluido en Peter N. Stearns (comp.), *Encyclopedia of Social History* (Nueva York, Garland, 1994); de "The Weight of the Past on North American Immigration", Research Paper 189, Centre of Urban and Community Studies, University of Toronto, 1994; y de "Social Movements and (All Sorts of) Other Political Interactions –Local, National, and International–Including Identities: Several Divagations from a Common Path, Beginning with British Struggles over Catholic Emancipation, 1780-1829, and Ending with Contemporary Nationalism", Working Paper 207, Center for Studies of Social Change, New School for Social Research, 1995. También extraje ideas y algunos fragmentos de texto de *Work Under Capitalism*, de Chris Tilly y Charles Tilly, que próximamente publicará Westview; aunque no es responsable de la forma definitiva que adoptó este libro, Chris aportó el desafío de la aguda mirada de un economista a los textos de mis conferencias.

Extractos de versiones anteriores del texto del libro aparecen en "Durable Inequality", Working Paper 224, Center for Studies of Social Change, New School for Social Research, 1995; y en "Mechanisms of Inequality", Working Paper 37, Work-Organization-Economy Working Paper Series, Department of Sociology, Stockholm University, 1996. Tengo que agradecer a Peter Hedström, Richard Swedberg, Ronald Burt, Trond Petersen, Mario Bunge, Walter Korpi y otros participantes en la conferencia sobre Mecanismos Sociales de la Universidad de Estocolmo (junio de 1996), así como a Paul DiMaggio y Anton Schuurman (que no estuvieron allí) por sus críticas al último trabajo.

Como un prudente constructor que modifica la estructura donde el plano del arquitecto habría dado como resultado paredes combadas y juntas abiertas, así la editora Mary Renaud eliminó cientos de asperezas y borrones de mi manuscrito. Un signo de su proeza es el siguiente: excepto un único infinitivo dividido, encontró todos los evidentes errores que yo marqué en mi copia del manuscrito después de entregarla, y muchos más que no había advertido.

La gran Humanistik-Samhällsvetenskapliga Forskningsrådet de Suecia financió y organizó la estadía en Estocolmo que me permitió dedicar, a lo largo de cinco meses, la mayor parte de mi tiempo al libro. Estoy especialmente agradecido a Bo Öhngren y Marianne Yagoubi de la HSFR por su ayuda, guía y aliento; a Richard Swedberg por ser el anfitrión durante mi permanencia en el Departamento de Sociología de la Universidad de Estocolmo; y a Mattias Widman por mantener unida la infraestructura del departamento.

Debido a que a) si no puedo resumir aquí lo que dije en otra parte, probablemente no valga la pena mencionarlo, y b) si me parecen irritantes las personas que se citan a sí mismas, probablemente éstas sientan otro tanto con respecto a mí, he suprimido el impulso recurrente a citar informes de mis investigaciones sobre disputas populares, segregación residencial, migración, cambio poblacional, formación del estado, transformación capitalista y tópicos conexos, de los cuales proceden con frecuencia los ejemplos del texto.

Nueva York, marzo de 1997

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 a través 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 varones 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 ceñudamente a sus tropas plebeyas desde la superioridad que les daban sus quince o más

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 pronuncia 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-

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 intergrupala, 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 cuáles 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-

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, 1, 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, 1, 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 fronteras.

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

¿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.
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.

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.

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-

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

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 en 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.).

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-

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.

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-

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; Simon, 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 contruidos 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. Centrarón 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 malentendidos 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 sumario 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 aquella. (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-

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

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 impongamos 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

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], I, 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:

Típicamente, 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,

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 Tibet, 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, desafia 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.

De las transacciones a las estructuras

Viviana Zelizer señala una trascendental ironía en el intento generalmente exitoso del gobierno federal norteamericano de monopolizar la producción de moneda de curso legal en todo Estados Unidos: cuanto más reducía la acción gubernamental los derechos de estados, municipalidades y empresas de emitir dinero de circulación legal, más hacían proliferar ciudadanos y organizaciones comunes y corrientes monedas privadas en la forma de cospeles, objetos simbólicos y moneda oficial con marcas específicas (Zelizer, 1994b). La autora muestra que los norteamericanos multiplicaban las monedas porque procuraban realizar importantes actividades relacionales con sus transacciones monetarias. Simbólica y materialmente, por ejemplo, separaban dinero destinado a sus hijos y servidores y a los comerciantes locales. No sólo ganaban, gastaban y ahorran, sino que también distinguían diferentes categorías de relaciones sociales. En vigoroso desacuerdo con los pensadores sociales que suponen que la monetización de los intercambios sociales los racionaliza inexorablemente y hace menguar sus contenidos, Zelizer demuestra que la gente remodela las transacciones monetarias a fin de que apunten relaciones personales significativas y diferenciadas.

La autora categoriza los pagos de la siguiente manera:

- *Done*, que son transferencias de dinero a discreción de su propietario actual, sin una estipulación previa de las obligaciones consecuentes del receptor.
- *Obligaciones [entitlements]*, que son pagos debidos al receptor por derecho contractual, ejecutables mediante el recurso a terceros con autoridad.
- *Remuneración o compensación [compensation]*, que es un intercambio

monetario por bienes y servicios, basado en un acuerdo previo con respecto a la relación entre el precio y una mezcla de calidad y cantidad.

Al contrario de los analistas que suponen que en última instancia todas las transferencias monetarias equivalen a intercambios sustitutos, Zelizer sostiene que los dones, las obligaciones y la remuneración implican la contraposición de justificaciones racionales, significados y relaciones sociales. Dependen de medios característicamente diferentes de imposición. Para distinguirlos entre sí, la gente inventa monedas separadas y rutinas de pago visiblemente diferentes.

Cuando las personas hacen tales distinciones, insertan formas culturales en análisis –habitualmente implícitos– de las relaciones sociales. Vemos a Mary entregar a Harry un billete de diez dólares. ¿Cómo podemos saber si la transacción monetaria es una propina, un soborno, un don sincero, una remuneración [*compensation*] normal por bienes o servicios, el cumplimiento de una obligación [*entitlement*] tal como una prestación o alguna otra clase de pago? Sólo podemos establecerlo viendo cuál es la relación entre ambos: moradora de un departamento y portero, conductor y agente de tránsito, hermana y hermano, madre e hijo, dueña de casa y casero, etcétera, a lo largo de una variedad de pares posibles (Zelizer, 1998). Para discernir con precisión, necesitamos información no sólo sobre las conexiones categoriales entre Mary y Harry sino también acerca de la historia previa de sus relaciones (o falta de ellas), lo mismo que de sus lazos con terceros. La distinción entre una propina y un soborno, por ejemplo, se basa en gran medida en las obligaciones del receptor con la organización para la que trabaja; si el patrón de Harry tiene derecho a castigar el desempeño de la tarea por la cual Mary le paga, una propina se convierte en un soborno.

Aunque dones, obligaciones y remuneraciones son las categorías primarias de pagos, los tres tipos también varían internamente. Los dones, por ejemplo, difieren en su calidad como funciones de la igualdad relativa entre las partes intervinientes en la transacción y la intimidad de la relación. Aun cuando sean monetarios, los iguales que son íntimos se los ofrecen uno a otro de manera muy diferente de los no iguales distantes. Nótese los inconfundibles contrastes entre las formas apropiadas para las propinas, las ofrendas, los sobornos, las asignaciones y los regalos de aniversario, todos una especie de dones, pero muy distintos en la forma, el significado y la relación social implicada. Cuando la relación es poco clara, discutible o susceptible de mala interpretación, señala Zelizer, las partes adoptan por lo común dispositivos marcadores drásticos como envolver el dinero a regalar con el mismo cuidado que se podría prodigar

en un objeto personalizado, o asegurarse de que los billetes ofrecidos como premio sean nuevos, crujientes y uniformes.

Diferencias más grandes separan a dones, obligaciones y remuneraciones. Aunque la discrecionalidad y la imposición puedan parecer incompatibles, las transferencias de dones generalmente se basan en la imposición de obligaciones emanadas de un compromiso compartido en alguna empresa conjunta. Dos elementos –retribuciones futuras no especificadas como producto de esa empresa y satisfacción inmediata de la solidaridad y la gratitud– se combinan para brindar incentivos a la donación. La falta de ofrecimiento de los dones esperados, por lo tanto, señala un debilitamiento del compromiso con la empresa, un signo especialmente perjudicial cuando la relación ha sido íntima y relativamente igualitaria. El hecho de no dar cuando se lo espera también amenaza las relaciones desiguales: la renuencia de un inferior a ofrecer dones adecuados indica una rebelión, en tanto que el descuido de un superior señala que el subordinado ha perdido su favor.

Las obligaciones se distinguen de los dones y la remuneración por el hecho de depender menos de la discrecionalidad del pagador y del desempeño actual del receptor. Como aquéllos, sin embargo, las obligaciones tienen cualidades distintivamente diferentes según cuáles sean la amplitud e igualdad del contrato pertinente; la pensión de un veterano, por ejemplo, contrasta pronunciadamente con los pagos que hace un esposo divorciado para manutención de los hijos. En este caso, las concepciones de la justicia y la apelación a la imposición de terceras partes tienen un papel mucho más destacado que en el de los dones. Típicamente, los receptores de obligaciones usan cualquier tipo de influencia de que disfruten entre terceros para limitar la evasión y la discrecionalidad de los pagadores. Jueces, sacerdotes, padres e integrantes mayores de la familia a veces intervienen para imponer las obligaciones.

La remuneración podría parecer más impermeable a la variación como función de las relaciones sociales, regulada, como ocurre a menudo, por la negociación, y restringida como pueden serlo las relaciones en el mercado. Sin embargo, aun su forma varía de manera significativa según cuáles sean las relaciones sociales en cuestión. Dentro de una misma corporación, compárense los paquetes de remuneraciones recibidos por el director ejecutivo y el guardián de seguridad nocturna; difieren tanto en su contenido –emolumentos diarios, beneficios a largo plazo, derechos de propiedad, periodicidad del pago, y más– como en su monto. Nótese también la enorme diferencia entre un pago hecho una única vez a un vendedor callejero y los elaborados intercambios monetarios por bienes y servicios dentro de una familia.

En rigor de verdad, grandes luchas legales, domésticas y políticas se desarrollaron en Estados Unidos en torno de la cuestión misma de si los pagos hechos por los maridos a las mujeres constituyen obligaciones, dones o remuneraciones (Zelizer, 1994a). Cada posición tiene implicaciones significativamente diferentes para la calidad de las relaciones entre los esposos: ¿el dinero que una mujer recibió de su compañero constituye su cuota legítima de recursos colectivos, un don discrecional de un hombre a una mujer o el pago a ésta por sus servicios domésticos y sexuales? De manera similar, los donantes y receptores de aportes de caridad lucharon incesantemente con respecto a la forma y el status de sus transferencias monetarias: en efectivo o como crédito con destino fijo, con la supervisión de los gastos o sin ella, etcétera. Lo que se discutía implícitamente era si las transferencias para beneficencia debían considerarse obligaciones (por ejemplo, las asignaciones familiares), remuneraciones (por ejemplo, las retribuciones por los esfuerzos de autoperfeccionamiento) o dones (por ejemplo, el acto benefactor de un patrón compasivo). Precisamente porque sus formas las señalaban como dones, obligaciones o remuneraciones, dichas transferencias caracterizaban las relaciones entre las partes intervinientes en las transacciones. En consecuencia, los participantes que estaban en desacuerdo sobre la índole de sus relaciones también disputaban sobre las formas.

Similares distinciones y disputas surgen en el corazón mismo de la vida del mercado, dentro de las propias empresas capitalistas. Las formas de pago del trabajo difieren sistemáticamente como una función de las relaciones entre los trabajadores, así como entre ellos y sus patrones. El pago en opciones de compra, bonificaciones, ambientes elegantes, gratificaciones de gran alcance y amplios paquetes jubilatorios señala una relación con los patrones y la empresa diferente de la expresada en el pago fijo por hora con un cheque semanal.

Aunque los empleados sin duda se empeñan por aumentar los ingresos totales que reciben de la empresa que los emplea, una parte sorprendente de la competencia y la lucha colectiva no se refiere a las cantidades sino a las formas de pago, y por ende a las calidades de las relaciones sociales en el lugar de trabajo. El convenio centenario por el cual los picadores de carbón recibían una paga acorde con la cantidad de mineral entregado y no con el tiempo o el esfuerzo consagrados señalaba su posición como contratistas casi independientes dentro de sus minas; la prolongada resistencia de los mineros al pago normalizado según las horas trabajadas revelaba su conciencia del cambio en las relaciones sociales que implicaba el nuevo arreglo.

El análisis de Zelizer ilustra con precisión las diferencias entre las

descripciones del comportamiento social basadas en las esencias y los vínculos. Aunque los economistas propiciaron durante un siglo una imagen de los pagos monetarios como actos solitarios que conectan temporariamente a compradores individuales con mercados impersonales, Zelizer nos muestra que los pagos están arraigados en ricas matrices sociales, cuyas formas y significación varían extremadamente según las relaciones sociales en cuestión, y sus modalidades (y no sólo sus montos) son objeto de una lucha franca entre las partes. Aun cuando se trate de intercambios pecuniarios, vivimos en un mundo relacional.

Muchas otras actividades humanas que a primera vista parecen ser del todo individuales luego resultan tener un fuerte componente relacional. Considérense las descripciones de la alimentación basadas en las esencias y los vínculos. Este libro empezó discutiendo la estatura y la nutrición diferencial por categoría. Desde luego, uno puede construir versiones esencialistas de la cuestión y concentrarse en las experiencias de los organismos metabolizadores individuales. La magnífica obra de Fogel y asociados depende indudablemente de una comprensión clara de la forma en que los cuerpos adquieren, acumulan y gastan energía. No obstante, la alimentación, el proceso social crucial, es doblemente relacional: las dietas y las maneras de alimentarse varían sistemáticamente de una categoría social a otra, marcando las fronteras entre ellas. También dependen de las relaciones entre los miembros de distintas categorías.

El análisis de Marjorie DeVault sobre cómo alimentan las mujeres norteamericanas a otras personas en sus hogares, incluidos los hombres, pone de relieve dramáticamente ese aspecto relacional de la nutrición. DeVault nos recuerda que, a pesar del aumento del empleo femenino fuera de la casa, la alimentación de la familia sigue estando de manera abrumadoramente mayoritaria a cargo de las mujeres. En Estados Unidos, la mayoría de las mujeres con familia –aun aquellas a las que les disgusta cocinar– hacen serios esfuerzos para realizar competentemente la tarea. En el proceso, negocian definiciones de sus relaciones con los esposos, los hijos y otros integrantes del hogar. Las mujeres entrevistadas por la autora señalaron que el problema consistía en lograr un equilibrio razonable entre la preferencia y la conveniencia, y asegurarse de que los integrantes de la familia comieran lo que les gustaba a la vez que recibían una alimentación apropiada para sus posiciones.

El carácter apropiado incluía no sólo la adecuación nutricional sino también un valor simbólico: lo que la comida decía sobre la relación entre el donante y el receptor. El marido de una de las mujeres entrevistadas por DeVault era un ejecutivo que habitualmente almorzaba en su trabajo. Ella se preocupaba por lo que debía darle en las contadas ocasiones en

que su esposo se quedaba a trabajar en la casa, ya que temía que compartir su plato habitual fuera humillante para él. Cuando DeVault (identificada aquí como MD) le preguntó qué podía darle, la mujer contestó:

Está bien. Ayer creíamos que las chicas iban a salir por la noche y les había comprado unos alcauciles, así que de todas formas los hice. De modo que ahuequé el centro y preparé una ensalada de atún y la puse en el medio, sobre lechuga, con tomates alrededor. Y además había hecho un pan de zucchini [...] Así que ése fue nuestro almuerzo. Si tuviera que hacerlo todos los días, me resultaría difícil.

MD: Cuando hace una distinción entre el tipo de almuerzo que haría para usted y el que le preparó a su marido, ¿qué es lo que tiene en cuenta? ¿Es a causa de lo que a él le gusta, o qué?

Simplemente siento que debe comer algo verdaderamente decente. No le gustaría... bueno, yo hago cosas terribles y sé que engordan. Por ejemplo, me siento a tomar yoghurt y le agrego cereal, y es bárbaro. Bueno, no puedo darle eso para almorzar.

MD: ¿Por qué no?

No quiere, no le gustaría, no le haría gracia. O manteca de maní y jalea, por ejemplo, no le alcanzan como almuerzo. (DeVault, 1991, pp. 147-148.)

Al margen de cualquier otro significado que tenga una “comida verdaderamente decente” para esta mujer y su marido, está claro que ella quiere que lo que cocina señale su comprensión de la relación apropiada con él. El comensalismo relaciona a las personas, pero también depende de relaciones fuertemente estructuradas entre ellas. Con frecuencia, esas relaciones son categoriales: padre/hijo, mujer/marido, criado/patrón, pensionista/casero, etcétera.

UN JUEGO DE CONSTRUCCIÓN

La desigualdad categorial representa un caso especial de las relaciones categoriales en general. Es una combinación particular pero espectacularmente potente dentro de un pequeño conjunto de configuraciones en red que reapareció millones de veces en diferentes escalas y ámbitos a lo largo de toda la historia humana. Aunque los analistas de las redes estudiaron reiteradamente algunas de estas configuraciones (véase Wasserman y Faust, 1994, pp. 17-20), ninguno codificó nuestro conocimiento acerca de cómo se conectan y actúan. Entre los candidatos provisorios a

formar parte del conjunto básico se cuentan la cadena, la jerarquía, la tríada, la organización y el par categorial:

- Una *cadena* consiste en dos o más lazos similares y conectados entre sitios o situaciones [*sites*] sociales (personas, grupos, identidades, redes o alguna otra cosa).
- Una *jerarquía* es una especie de cadena en la cual las conexiones son asimétricas y los sitios sistemáticamente desiguales.
- Una *tríada* está compuesta por tres sitios que tienen lazos recíprocos con similitud de contenido, pero no necesariamente de valencia.
- Una *organización* es un conjunto bien limitado de lazos en el que al menos un sitio tiene derecho a establecer vínculos a través del límite, que luego pueden unir sitios conectados por lazos internos.
- Un *par categorial* consiste en un límite socialmente significativo y por lo menos un lazo entre sitios a ambos lados de él.

(En realidad, podríamos reducir el conjunto básico a tres, dado que una jerarquía es simplemente un tipo especial de cadena y, como veremos, una organización es un par categorial crecido en exceso. Sin embargo, para nuestro objetivo es útil distinguir los cinco.) La figura 1 esquematiza las cinco formas elementales.

Considero estas configuraciones en red como invenciones sociales, tal vez desarrolladas de manera acumulativa por ensayo y error, sin duda reinventadas independientemente muchas veces pero, una vez reconocidas, más o menos deliberadamente instaladas como un medio de coordinar la vida social. Tal vez esté equivocado: una línea alternativa de pensamiento, bien representada por Fredrik Barth, estima que todas las estructuras sociales existentes son, no elementos fundamentales de la vida social, sino subproductos variables de principios generativos (Barth, 1981, pp. 1-118; véase también Bunge, 1996, pp. 248-253). Para Barth, las estructuras sociales que identificamos como grupos de parentesco, redes comunitarias y cosas por el estilo se parecen a distribuciones instantáneas de vehículos en un tramo de superautopista: coherentes y con regularidades recurrentes, pero no entidades en sí mismas, dado que su estructura se deriva por completo de las acciones e interacciones de los conductores individuales.

Si la concepción de Barth es correcta, mis formas elementales podrían ser resultados reiteradamente emergentes de relaciones sociales más elementales. Las tríadas, por ejemplo, podrían surgir simplemente porque los pares estables tienden a reclutar en conjunto a terceros. En principio,

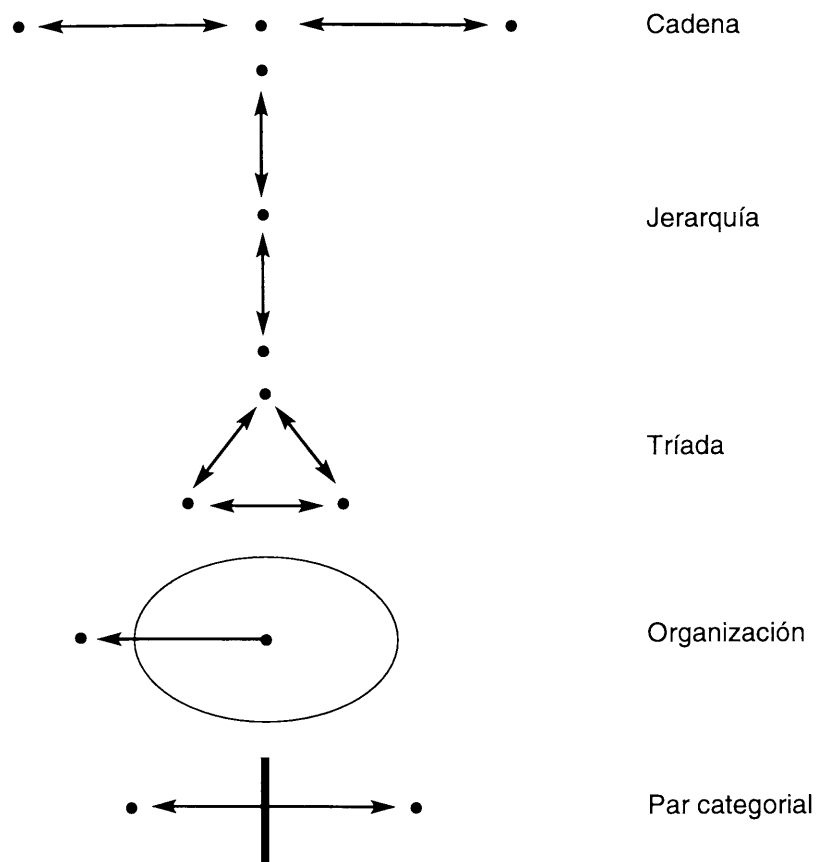


Figura 1. Configuraciones sociales básicas.

las jerarquías podrían meramente generalizar patrones de interacción asimétrica. Si los individualistas metodológicos pudieran especificar y validar reglas para la toma de decisiones de un único actor que constituyeran condiciones suficientes para la creación de cadenas, jerarquías, tríadas, organizaciones y categorías pareadas, clamarían vigorosamente en pro de su reduccionismo favorito. Por fortuna, en lo que se refiere a este análisis importa poco si nos vemos frente a invenciones o emergentes; una vez en su lugar, la gente los emplea en una amplia variedad de trabajos relacionales.

Las configuraciones se multiplican más allá de sus formas elementales: las cadenas proliferan para constituir otras mucho más largas, las je-

rarquías de dos niveles pasan a tener diez, las tríadas se convierten en densas redes de interconexión, los pares categoriales en tripletes, etcétera. Las personas que trabajan en la administración pública, por ejemplo, se familiarizan no sólo con la relación entre su propio rango y los adyacentes sino con todo un escalafón consistente en conexiones asimétricas.

Las configuraciones también se combinan entre sí; como lo descubriremos más adelante, muchas jerarquías incorporan pares categoriales, por ejemplo, cuando los médicos son varones caucásicos y las enfermeras que trabajan con ellos son filipinas. Una estructura social imaginaria que combina esas configuraciones se representa en la figura 2, que conecta las jerarquías ABD y ABF, las tríadas BDF y BEF, la cadena DFG y el par categorial CD. Además, a través de la posición de mando A, el diagrama relaciona toda la organización (la red limitada) con el sitio externo X. En este caso imaginario, el sitio A goza del derecho a establecer contratos vinculantes entre el conjunto y los actores externos.

Ya sean o no estas cinco configuraciones en red las partículas elementales de la vida social, se reiteran con mucha amplitud y realizan formas característicamente diferentes de trabajo social. Su recurrencia plantea un triple desafío analítico: detectar esas diferencias características entre estructuras, identificar sus regularidades causales e investigar las condiciones para la concatenación de las estructuras.

En primer lugar, debemos examinar las diferencias características entre las estructuras. Las cadenas, las jerarquías, las tríadas, las organizaciones y los pares categoriales tienen sus propios patrones y consecuencias operativas. La distinción de Mark Granovetter (1985, 1995) entre lazos fuertes (definidos por la emoción sustancial, la obligación, el alcance y la perdurabilidad) y débiles (más efímeros, neutrales, restringidos y discrecionales) contrapone dos de las estructuras básicas. Esta distinción extrae su importancia de la asociación general de los lazos fuertes con pequeños y densos racimos en red que contienen muchas tríadas (haces de tres partes) y de la asociación de los lazos débiles con cadenas largas de un solo ramal. En general, los lazos fuertes alimentan la solidaridad, la confianza y el compromiso, a la vez que hacen circular una buena cantidad de información redundante. Los lazos débiles se rompen con más facilidad, pero también transmiten con más eficacia información de fuentes distantes.

La famosa aplicación de Granovetter se refiere a las búsquedas de empleo, en las que los lazos débiles cumplen un papel excepcional porque, en promedio, conectan a quienes los buscan con una gama mucho más amplia de oportunidades que los fuertes. Aunque las investigaciones posteriores demostraron que los lazos de debilidad media, con un míni-

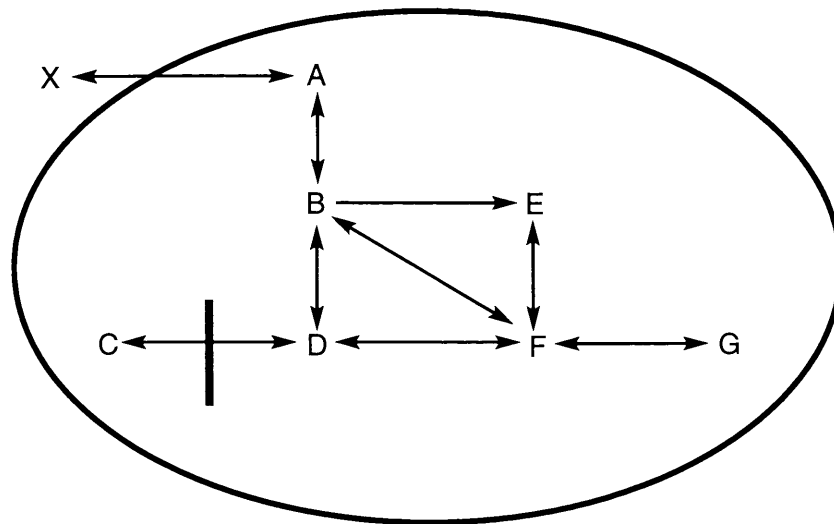


Figura 1. Configuraciones combinadas en una estructura social imaginaria.

mo de compromiso, proporcionan información de mejor calidad que los muy débiles, la distinción general entre los efectos de los lazos fuertes y débiles ha soportado bien el escrutinio empírico (Erickson, 1996; véanse también Anderson, 1974; Campbell, Marsden y Hurlbert, 1986; Campbell y Rosenfeld, 1986; Corcoran, Datcher y Duncan, 1980; De Schweinitz, 1932; Holzer, 1987; Laumann, 1973; Lin, 1982; Lin y Dumin, 1986; Marsden y Hurlbert, 1988; Montgomery, 1994; Murray, Rankin y Magill, 1981; Simon y Warner, 1992). Los lazos débiles ocupan un lugar importante en todo tipo de coordinaciones en gran escala. Sin ellos, por ejemplo, la mayoría de la gente conseguiría muy poca información sobre la política del momento, las innovaciones médicas o las oportunidades de inversión.

Segundo, cada configuración tiene sus propias regularidades causales que exigen atención individual. En las tríadas, por ejemplo, donde B y C tienen una relación distintiva (por caso, son amigos íntimos), la estabilidad parece requerir que las relaciones AB y AC sean similares (por ejemplo, subordinación, rivalidad o amistad más que subordinación en un caso y amistad en el otro). Por otra parte, si dos relaciones (AB y AC) son similares, solidarias y simétricas, la tercera (BC) tiende a adoptar la misma forma. No hay duda de que tales propiedades ayudan a dar razón de la significación de las tríadas en las estructuras sociales que promueven

la confianza frente a la incertidumbre y el riesgo. Detrás de estas regularidades aparentes están tanto el mutuo aprendizaje como respuestas a los mayores costos de transacción de la inconsistencia.

Tercero, debemos investigar las condiciones para la concatenación de las estructuras elementales: cuáles encajan eficazmente entre sí y en qué circunstancias, si la presencia de una clase de estructura promueve la formación de la otra, cuántas de un tipo dado puede contener una organización sin correr el riesgo de derrumbarse. Como lo sugiere por ejemplo la evidencia concerniente a las utilidades decrecientes de grandes espacios de control, las jerarquías muy extensas parecen negar sus ventajas de coordinación al incurrir en mayores costos de transacción e invitar a la subversión, la evasión e incluso la rebelión. Sin duda, otras restricciones estructurales limitan el número de pares categoriales que cualquier organización de un tamaño considerable puede soportar, las relaciones entre categorías de tamaños diferentes y el tipo de combinaciones viables de pares categoriales con jerarquías (Blau, 1977). Los límites categoriales que exigen que las partes a uno y otro lado de ellos se eviten mutuamente salvo en los encuentros ritualizados, por ejemplo, con toda probabilidad causarían estragos si se instalaran en los tramos superiores de jerarquías extensas.

Con seguridad, tal descripción de las configuraciones las congela como esculturas de hielo, cuando en la vida real se parecen mucho más a los patrones recurrentes observados en una caída de agua. La descripción sintetiza varias tendencias que como observadores podríamos advertir en transacciones aceleradas entre sitios sociales. De hecho, los lazos en cuestión cambian entre las configuraciones, como cuando los actores de una cadena invocan o eliminan una distinción categorial entre ellos mismos (vecinos amistosos, por ejemplo, olvidan las barreras raciales que los separan o reaccionan súbitamente ante ellas) o cuando los miembros de una jerarquía se comportan temporalmente como una tríada bastante igualitaria (el teniente, el sargento y el soldado raso, por ejemplo, se defienden mutuamente contra el fuego del enemigo). Cualquier generalización que hagamos sobre estas configuraciones toma necesariamente la forma de "en la medida en que los lazos entre los sitios forman tríadas...".

Recuérdese un aspecto crucial de los procesos sociales, incluidos los productores de desigualdad persistente. Las estructuras sociales diseñadas, prescriptas y heredadas nunca funcionan del todo como sus participantes imaginan que lo hacen o deben hacerlo. La gente comete errores incesantes; las interacciones generan consecuencias imprevistas, y, en muchas circunstancias, si todo el mundo siguiera las reglas manifiestas, el resultado sería un desastre organizacional o un total estancamiento. Un

día vino a mi casa un maestro ebanista para instalar un conjunto de elegantes estanterías para libros que había construido en su taller. Junto con los estantes y los herrajes, su ayudante traía un gran bolso. Le eché una mirada y vi que contenía varias decenas de pequeñas y delgadas cuñas de madera. La conversación prosiguió:

“¿Qué son estas cosas?”

“Calzas.”

“¿Para qué?”

“Bueno, se ve que usted no es ebanista. Las usamos porque no hay pared o pedazo de madera que sean verdaderamente derechos. Las calzas enderezan los empalmes. Si no, habría brechas en toda la parte de atrás de las estanterías y podrían venirse abajo.”

En la interacción humana, la gente evita constantemente desastres y estancamientos insertando cuñas sociales con la forma de autocorrecciones, reaseguros, aclaraciones, acciones compensatorias y ayuda mutua. Los procesos sociales, sin embargo, son peores que las bibliotecas: como están siempre en movimiento, no hay cuña social que se mantenga mucho tiempo en su lugar. Las estructuras sociales permanecen más o menos unidas, precisamente, porque la improvisación nunca se detiene.

ELABORACIÓN DE LIBRETOS Y CONOCIMIENTO LOCAL

La figura 3 muestra parte de la variabilidad en cuestión. Representa dos dimensiones a lo largo de las cuales las transacciones sociales difieren: el grado de conocimiento común localizado que despliegan los participantes en una transacción y la magnitud de los libretos para ésta con que ya pueden contar conjuntamente aquéllos. En principio, las transacciones incluyen sucesos en los que un actor cambia el estado de otro actor; la expresión “costos de transacción” describe la energía gastada en esos intercambios. En la práctica, nos concentramos en las interacciones discernibles durante las cuales al menos un actor presenta una respuesta al otro. Los libretos van desde las rutinas involucradas en configuraciones tan generales como las tríadas y las categorías de pares hasta las fórmulas específicas que la gente adopta para retirar dinero de un banco. Así como los pianistas reconocen e interpretan no sólo escalas normales sino las intrincadas figuras de una sonata de Beethoven, los seres humanos en interacción se embarcan en rutinas que oscilan desde las virtualmente universales hasta las activadas por una única situación social.

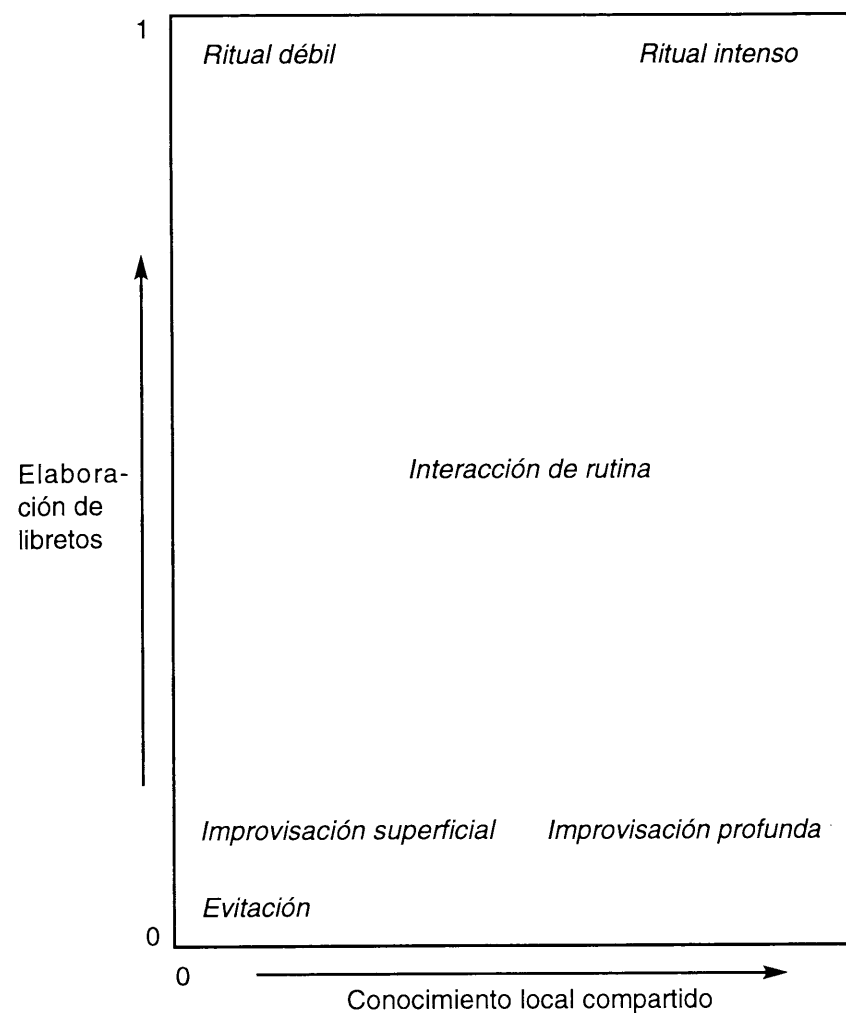


Figura 3. Elaboración de libretos y conocimiento local en los lazos sociales.

De manera similar, el conocimiento local se extiende, por ejemplo, desde las nociones tácitas adquiridas por los antiguos residentes referentes a las conexiones entre diversos sitios de una ciudad hasta el recuerdo de conversaciones previas que moldea el almuerzo de hoy entre dos viejos amigos. Los libretos aportan modelos para la participación en clases particulares de relaciones sociales, en tanto que el conocimiento local

compartido brinda un medio de dar contenido variable a esas relaciones. Entre los cuatro mecanismos básicos que generan la desigualdad persistente, la emulación se basa principalmente en la elaboración de libretos, en tanto que la adaptación depende en grado sumo de la acumulación de conocimiento local. En realidad, sin embargo, los cuatro mecanismos —explotación, acaparamiento de oportunidades, emulación y adaptación— actúan mediante combinaciones de libretos y conocimiento local. La explotación por medio de categorías pareadas, por ejemplo, implica de manera característica variantes localmente construidas de diferenciaciones ampliamente conocidas por género, raza, etnia o algún otro principio divisorio.

Los sociólogos enamorados de las normas y los valores consideraron a veces que los libretos están en el centro de todos los procesos sociales duraderos, en los que la socialización compromete a los recién llegados con aquéllos y las sanciones minimizan la desviación. Semejante punto de vista implica una asombrosa confianza en la eficiencia y efectividad de los libretos. Como las condiciones locales varían y cambian sin cesar, y la interacción social entraña repetidas veces errores, consecuencias imprevistas, reparaciones y reajustes, ninguna organización cuyos miembros siguieran los libretos en la medida de sus capacidades podría realmente sobrevivir. Los burócratas y artesanos expertos, por ejemplo, saben que pueden bloquear cualquier acción eficaz en sus organizaciones si respetan meticulosamente las reglas oficiales. Por sí solos, los libretos promueven la uniformidad, y el conocimiento, la flexibilidad; su combinación promueve la flexibilidad dentro de límites establecidos.

Si hay pocos libretos o conocimiento local disponibles (la esquina inferior izquierda de la figura 3), los actores se evitan entre sí o bien se dedican a *improvisaciones superficiales* como las maniobras que realizan los peatones en una acera atestada para pasarse unos a otros con un mínimo de choques y obstáculos. En otros casos, los libretos pueden ser extensos y el conocimiento común magro, como cuando el maestro de ceremonias indica a los participantes cuándo aplaudir, levantarse, sentarse y salir; llamemos *ritual débil* a esta circunstancia. Aquí sólo existen lazos débiles. El ritual débil representa altos costos de transacción para los resultados sociales que obtiene; la mayoría de la gente lo reserva para ocasiones muy especiales y lo elude cuando puede.

Donde el conocimiento común es extenso y los libretos escasos, entramos en la *improvisación profunda* del jazz profesional, la sociabilidad intensa, el fútbol competitivo, las relaciones sexuales apasionadas y la conversación lúdica. El conocimiento común extenso, los lazos fuertes y la improvisación frecuente se refuerzan mutuamente. Los participantes

en una improvisación profunda a menudo recurren a libretos adecuados, como cuando un saxofonista inserta un fragmento de “The Star-Spangled Banner” en medio de un *riff* frenético o antiguos amantes ponen en práctica juguetonamente los rituales del cortejo formal. Pero en tales ejemplos el libreto se convierte en parte de una broma privada refundida por el conocimiento local.

El *ritual intenso* ocupa la esquina superior derecha de la figura 3 —amplio conocimiento común más extensa elaboración de libretos— sobre la base de que en rutinas ricas como los casamientos, las ceremonias de entrada en la mayoría de edad, las revistas militares y las graduaciones universitarias, los participantes (aunque lo hagan con renuencia) afirman identidades compartidas y compromisos mutuos, abandonando temporalmente la improvisación o (más frecuentemente) combinando libretos públicos con improvisación privada en la forma de codazos suaves, guiños, muecas y comentarios *sotto voce*. Sin embargo, quien suponga que el ritual intenso siempre expresa o genera solidaridad debe recordar esto: un funeral que reaviva viejos resentimientos y la actuación impecable pero sutilmente agresiva de veteranos compañeros de baile que han llegado a detestarse ilustran su posible cohabitación con una interacción hostil.

La *interacción de rutina* aparece en el sector medio del diagrama y combina cierta elaboración de libretos con un conocimiento local significativo. A medida que la gente desarrolla su vida social en empresas, tiendas, escuelas y barrios, despliega rutinas establecidas en libretos, tales como los saludos, los métodos de pago, las disculpas por violar reglas y las expresiones de interés personal; pero moderan dichos libretos con un conocimiento compartido de aplicación local, que incluye el alojado en los libretos de un lenguaje común. Ya que los propios libretos a menudo se equivocan, produciendo consecuencias no anticipadas y desastres menores, la gente utiliza el conocimiento local para reparar las interacciones sociales sobre la marcha. Cualquier representación de la vida social como exclusivamente consistente en el seguimiento y el apartamiento de normas, por lo tanto, pasa por alto la improvisación que usa y genera a la vez conocimiento y hace posible la interacción social eficaz.

De manera similar, tampoco la idea común de que el lugar de trabajo contiene habitualmente dos conjuntos antagónicos de reglas, prácticas o relaciones sociales (uno “oficial” o “formal”, el otro “extraoficial” o “informal”) da en el blanco: contrapone los libretos al conocimiento local compartido en vez de ver que ambos se entrelazan necesariamente (Stinchcombe, 1990b). Las organizaciones llevan típicamente las interacciones sociales hacia el terreno medio del espacio de confección de libretos y conocimiento local diagramado en la figura 3, proporcionando sufi-

cientes libretos para que las relaciones tengan ritmos y consecuencias en gran medida previsibles, pero también suficiente conocimiento local a fin de que los miembros puedan improvisar eficazmente ante amenazas y oportunidades inesperadas.

Como el aprendizaje de un idioma, el establecimiento de nuevas relaciones sociales a menudo sigue una línea zigzagueante dentro de este espacio: comienza con un libreto rígidamente seguido pero restringido, acumula conocimiento local, improvisa por medio de éste, comete errores y descubre consecuencias imprevistas, corrige unos y repara otras hasta que surge un precario *modus vivendi*, retrocede para adquirir nuevos libretos y luego amplía el conocimiento común hasta el punto de que a veces el recién llegado participa en los rituales intensos de solidaridad que suponen ese conocimiento. En ese momento, cualquier participante que siga rígidamente el libreto —que hable con la gramática escolar en la mano, cumpla todas las formalidades, trabaje según el reglamento— en realidad rompe las relaciones sociales locales, a menos que lo haga como una broma reconocible o una forma entendida de controlar a los de afuera. Los libretos y el conocimiento común actúan dialécticamente, modificándose entre sí, de manera que cada libreto no sólo se inclina bajo el peso del conocimiento local sino que también limita los sitios que lo comparten.

Los procesos de aprendizaje no completan de ningún modo el arco que va desde la improvisación superficial, pasando por libretos más extensos, hasta la improvisación profunda. Al encontrarme en una ciudad extraña entre hablantes de un idioma desconocido, yo mismo me dediqué a menudo a adquirir una rudimentaria familiaridad con el mapa, el transporte público y frases cruciales, a la vez que elaboraba un conjunto simple de rutinas de interacción para sobrevivir a lo largo del día, ensayando ansiosamente los libretos pertinentes en previsión del siguiente encuentro, para salir luego del paso con esa combinación de un magro libreto con un conocimiento local peligrosamente restringido. De manera similar, muchos inmigrantes preparan un compromiso con el mundo exterior a su nicho apenas suficiente para evitarse trastornos serios cuando navegan por ese mundo. Una vez más, la presencia de una sola persona importante que carezca de familiaridad con el lenguaje y las prácticas locales puede conducir a todo un grupo de trabajo o de participantes en una cena a una zona incómoda de libretos envarados e improvisación indescifrable. Como los costos de transacción absorben recursos considerables y entrañan riesgos significativos, la adquisición de libretos y conocimiento local se produce en general a través de incrementos discontinuos y a menudo se interrumpe en algún punto cercano a la esquina inferior izquierda de nuestro diagrama.

Como veremos en detalle más adelante, tanto los libretos como el conocimiento local varían de lo particular a lo general y de lo local a lo ubicuo. Las relaciones de género, por ejemplo, implican libretos que trascienden cualquier organización en particular y nociones compartidas que la gente transfiere irreflexivamente de un ámbito a otro. Uno de los grandes secretos de la desigualdad categorial es éste: las rutinas, nociones y justificaciones que los participantes de la organización adquirieron en otros ámbitos son de muy fácil acceso para el trabajo organizacional. Cada ámbito social duradero produce algunos libretos y conocimiento común únicos que, aunque triviales, sólo son accesibles a sus *habitués*; pero también algunas variaciones locales de aquellos que se asocian a distinciones categoriales ampliamente pertinentes de acuerdo con principios como la edad, la raza, la etnia, la clase, la localidad y el género. Marge Kirk, conductora de un camión de transporte de hormigón, lo resumió de esta manera:

Hace falta mucha energía simplemente para no ceder terreno, equilibrar los egos masculinos con tu derecho a sobrevivir. Yo quería un empleo, quería ser una buena camionera, poder hacer mi parte como camionera. Así que ya han pasado unos cuantos años y de algún modo sobreviví. Los chicos empiezan a verme como un verdadero ser humano, no simplemente como una tipa con piernas y tetas. Y me parece que el despachador ha llegado al punto de verme como un camionero. (Schroedel, 1985, pp. 156-157.)

Kirk, una mujer en un trabajo con una mayoría abrumadora de hombres, se había abierto paso por medio de una incesante improvisación hasta llegar a una combinación única de libretos y conocimiento local.

Nuestras cinco configuraciones —cadenas, jerarquías, tríadas, organizaciones y pares categoriales— proporcionan libretos sumamente accesibles. Se basan en el conocimiento común, por ejemplo las nociones compartidas sobre la forma en que superiores e inferiores indican su relación mutua. También generan conocimiento común cuando las usa la gente, por ejemplo cuando se basan en los terceros de las tríadas para componer los desacuerdos dentro de cualquier par en particular. Juntos, los libretos conocidos y el conocimiento común acumulado disminuyen los costos de transacción de cualquier actividad que realice una organización. Con ello elevan los costos relativos de pasar a alguna otra estructura de relaciones sociales. Los administradores de organizaciones adoptan corrientemente las cinco configuraciones en diversas combinaciones, como dispositivos para manejar las relaciones sociales dentro de la sección media de la figura 3, donde se mezclan cierta elaboración de libretos y algunos conocimientos comunes.

La forma de funcionamiento de las configuraciones, en efecto, depende en gran medida del punto del espacio bidimensional en que se ubican. Cuando los orfebres que tienen un conocimiento común de su oficio trabajan juntos por primera vez, es posible que usen libretos conocidos para establecer jerarquías de retribución y deferencia, pero pueden empezar a producir artículos de oro sin un ritual extenso. Los nuevos cadetes de las academias militares, en cambio, por lo común carecen de familiaridad tanto con la estructura organizacional como con el saber local; sus superiores compensan esas deficiencias inculcándoles de manera intensiva los libretos y el conocimiento común. Recién después permiten que los reclutas improvisen dentro de los límites fijados por libretos bien conocidos.

Al activar el mecanismo de emulación, los administradores de organizaciones con frecuencia realizan su trabajo importando configuraciones —jerarquías, cadenas, tríadas y pares categoriales particulares— con las que los nuevos miembros ya tienen una considerable experiencia y, por lo tanto, un conocimiento común. Las organizaciones incorporan las diferencias educacionales y de clase, con sus pautas establecidas de deferencia; anexas los vínculos existentes entre personas de orígenes étnicos comunes; establecen tríadas definidas como “equipos” reclutados de otras organizaciones; e instituyen pares categoriales como médico/enfermera o profesional/cliente. Como lo explican capítulos posteriores de este libro, esa adopción de pares categoriales cumple un papel crucial en los patrones duraderos de desigualdad.

Los administradores que adoptan estructuras aprovechan la ventaja de los bajos costos de puesta en marcha de nuevas partes sustanciales de la organización. Pero también importan significados, rutinas relacionales y conexiones externas cuyas características y consecuencias no siempre pueden controlar. Más de un administrador de tienda contrata algunos inmigrantes muy trabajadores para un nicho en particular, sólo para descubrir que parte de la tienda se convierte en una red de patronazgo y él en un patrón inadvertido. Más de un nuevo abogado se entera de que el camino para llegar a ser socio de la firma está cerrado porque una jerarquía oculta pero poderosa separa a los graduados de las facultades de derecho de élite del resto de los profesionales.

Cada configuración, y cada combinación de configuraciones, se ajustan sin duda a sus propias regularidades. Este libro busca la combinación de categorías de pares con jerarquías, en la hipótesis de que la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación convergen para favorecer ese ordenamiento social, y que su difundida inserción en las organizaciones explica una parte fundamental de la desi-

gualdad persistente. Entre las regularidades características de este par de configuraciones se cuentan la generación de creencias sobre las diferencias entre los actores a cada lado de un límite que aquéllas contribuyen a mantener, el desvío de algunas retribuciones o utilidades de la explotación al mantenimiento de límites y muchas más.

Una sociología relacional abarcativa requiere la generalización de este modo analítico. La construcción de organizaciones, por ejemplo, implica un esfuerzo importante: delinear un perímetro exclusivo, crear al menos un centro eficaz de autoridad dentro de él, establecer controles sobre las interacciones que lo abarcan. Ronald Coase alentó un reanimamiento del análisis organizacional en economía al señalar que sin algunas ganancias significativas debidas a esa puesta de límites e instalación de una jerarquía, la existencia misma de las empresas planteaba un perturbador problema teórico a los economistas orientados hacia el mercado (Coase, 1992). Según la formulación de este autor, las jerarquías reducen los costos de transacción de las interacciones complejas.

Lo que Coase no dijo es que la monopolización de recursos subyace a las organizaciones. “Todas las organizaciones —advierte Göran Ahrne— parecen fundarse en torno de un conjunto de recursos colectivos, y el acceso a éstos motiva a las personas a incorporarse a aquéllas y permanecer en ellas” (Ahrne, 1996, pp. 112-113; véase también Ahrne, 1994). Ahrne suscita la impresión de que todos los recursos aglutinados generan organizaciones, pero no es así. La alta mar rebosa de maravillosos recursos, pero su fluidez (literal y figurativa) ha frustrado repetidas veces los esfuerzos humanos por crear organizaciones limitadas y exclusivas para su explotación; las luchas actuales en torno de la pesca, que amenazan las economías de regiones tan distantes entre sí como Terranova y Senegal, por ejemplo, se originan en la facilidad con que los buques pesqueros industriales pueden entrar en casi todos los mares del mundo con riquezas abundantes (Linard, 1996).

Normalmente, los organizadores tienen éxito en la creación de una nueva organización plenamente circunscripta sólo si pueden cumplir tres tareas: captar recursos valiosos; disminuir los costos de transacción y/o aumentar las ganancias al desplegar esos recursos por medio de redes limitadas y constituir lazos transfronterizos con sitios que puedan brindarles las oportunidades y activos que faciliten la concreción de ganancias a partir de los recursos.

En estas circunstancias poco habituales, la creación de un perímetro completo, más que la frontera custodiada de un par categorial, representa utilidades significativas para los poseedores de los recursos. Para que una organización completamente circunscripta sobreviva, esas utilidades de-

ben incluir un margen para los costos puros de controlar y sostener el límite. Aunque las jerarquías, las tríadas, las cadenas y aun las categorías pareadas a menudo se producen inadvertidamente, es improbable que alguien cree de la misma manera un nuevo tipo de organización. La mayoría de las organizaciones, en efecto, nacen modeladas sobre otras ya existentes: empresas, asociaciones, estirpes, Estados, partidos, hogares, iglesias y ejemplos similares bien establecidos. Ese préstamo reduce los costos de creación de nuevas organizaciones, pero también la conformidad de la estructura con las tareas en cuestión. La improvisación y la acumulación de conocimiento local compartido producen luego más ajustes a la situación local.

En tales circunstancias, los paralelos directos con el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación que aparecen en la desigualdad categorial promueven la formación de organizaciones. De hecho, otra manera de pensar en ellas es verlas como formas extremas de la desigualdad categorial: una frontera extendida a lo largo de todo un perímetro que separa a los de adentro de los de afuera, restricción y coordinación de las relaciones sociales a través del perímetro y una jerarquía que concentra el control sobre esas relaciones en uno o unos pocos lugares.

En sí mismas, las categorías pareadas no exhiben necesariamente una gran desigualdad. En las empresas que usan o venden tecnologías complejas, por ejemplo, la distinción plana mayor/personal separa a las jerarquías de mando de los puestos que prestan servicios técnicos a sus integrantes, pero la empresa otorga con frecuencia amplias retribuciones al personal. Los gerentes a veces alientan la competencia en procura de un mejor desempeño promoviendo distinciones categoriales entre unidades en gran medida intercambiables, como cuando un comandante militar opone entre sí a las compañías A, B y C para que muestren solidaridad, celo y eficacia.

Consideremos a los agentes intermediarios que se ganan la vida mediando entre dos organizaciones o poblaciones, iguales o no. Esos intermediarios mejoran sus medios de vida al sostener distinciones categoriales que les aseguran que las transacciones a través de los límites seguirán pasando por ellos, en vez de tejer pares complementarios a ambos lados. Los dirigentes de los grupos étnicos a menudo tienen un interés semejante en el mantenimiento de las distinciones entre las clases dominantes y sus propios adherentes; se vuelven partidarios más vigorosos de la educación bilingüe, las instituciones culturales distintivas y el establecimiento de categorías legalmente protegidas que muchos de los integrantes de sus grupos (véase, por ejemplo, Hofmeyr, 1987).

Del mismo modo, en los países rurales descentralizados, los terrate-

nientes se erigen con frecuencia en interlocutores en nombre de sus arrendatarios culturalmente distintos, y se convierten en defensores de esa distintividad cuando lo hacen sin abandonar en lo más mínimo su propia pertenencia a la cultura cosmopolita (por ejemplo, Rutten, 1994). Cada vez que sectores poderosos ganan con la segregación y coordinación de dos redes, iguales o no, las categorías pareadas representan un dispositivo eficaz para la concreción de esa ganancia.

LAS CATEGORÍAS REVISITADAS

Volvemos, entonces, a las categorías. De manera contraria a la intuición, éstas asumen formas relacionales. Ampliemos la definición anterior. Una categoría consiste en un conjunto de actores que comparten un límite que los distingue de al menos otro conjunto de actores visiblemente excluidos por ese límite y los relaciona con ellos. Una categoría simultáneamente aglutina actores juzgados semejantes, escinde conjuntos de actores considerados desemejantes y define relaciones entre ambos (cf. Zerubavel, 1996). Como ejemplos obvios, considérense los siguientes:

Mujeres, una categoría que excluye a los hombres.

Negros, una categoría que excluye a los blancos.

Esclavos, una categoría que excluye a los amos y a otras personas libres.

Musulmanes, una categoría que en general excluye a los no musulmanes, pero que en determinadas localidades excluye a los judíos, los cristianos ortodoxos, los drusos, los bahais y otros.

Entre otros importantes conjuntos categoriales se cuentan los de noble/plebeyo, ciudadano/extranjero, profesional/cliente, empleador/trabajador, niño/adulto, preso/guardia y una abundante cantidad de pares étnicos, religiosos o raciales. Mucho más raramente, los conjuntos categoriales también asumen la forma de órdenes de jerarquía como las castas indias, los grados de los oficiales militares o los escalafones de títulos académicos (ayudante, profesor asistente, profesor adjunto, profesor titular, etcétera).

Las categorías se centran en los límites. ¿Cuál es la causa de la ubicación y forma de éstos? Distingamos entre tres orígenes superpuestos: invención, adopción y subproductos de encuentros de redes. En un extremo, actores o grupos de actores poderosos que deliberadamente fabrican límites y las historias correspondientes, como cuando los conspiradores revolucionarios del siglo XIX organizaban sociedades secretas con sus cé-

lulas, jerarquías y enemigos declarados, o los intelectuales constructores de naciones urdían para su grupo lingüístico historias que daban a entender que habían ocupado su territorio antes de que hablantes de otras lenguas hicieran su entrada en escena. En el otro extremo, la gente incorpora a nuevos ámbitos límites que ya prevalecen en otros lugares. En la interacción social cotidiana, la mayor parte de los límites se constituyen mediante préstamos de este tipo. (El préstamo, desde luego, es simplemente un tipo especial de emulación. Como a nuestros efectos ésta incluye la transferencia de porciones enteras de la estructura social que no necesariamente contienen límites categoriales, es útil mantener la distinción entre la emulación como un proceso general y el préstamo como un caso especial que incorpora categorías.)

¿Qué pasa con las categorías completamente nuevas? Al parecer, éstas se forman principalmente donde miembros de conjuntos ya solidarios de relaciones sociales compiten con uno o más actores externos a ellos: casas adyacentes contienden por el espacio vital, mujeres relacionadas chocan con varones depredadores, compinches bebedores pelean con extraños, bandas conectadas por el parentesco reclaman prioridad sobre los forasteros con respecto a sus territorios habituales de caza. Esas interacciones solidario-competitivas forman líneas de falla entre haces de redes. También generan historias que posteriormente los participantes usan para explicar y justificar sus interacciones. Esas historias encarnan nociones compartidas sobre quiénes somos nosotros, quiénes son ellos, qué nos divide y qué nos relaciona. La gente las crea en el contexto de materiales culturales previamente disponibles: conceptos, creencias, recuerdos, símbolos, mitos y conocimiento local compartidos.

Una vez introducidas, las historias coaccionan las posteriores interacciones a través del límite, y sólo se modifican lentamente en respuesta a ellas. Así, cuando las combinaciones de interacciones solidarias y competitivas generan barreras ostensiblemente raciales, también producen historias genéticamente modeladas sobre los orígenes y los atributos de cada grupo. Las barreras adoptan definiciones raciales más que étnicas o territoriales en la medida en que en los primeros encuentros los miembros de las dos poblaciones usan marcadores fenotípicos para distinguirse entre sí y oponerse a la formación de uniones sexuales duraderas. Si los mitos o los datos de origen distinguen a las poblaciones, las categorías étnicas, por su parte, surgen de su interacción. Diferentes combinaciones de encuentros, barreras e historias generan definiciones de categorías que se centran en la clase, la ciudadanía, la edad o la localidad.

Los límites de género son a la vez los más generales y difíciles de explicar. Aunque se los rastrea hasta las diferencias anatómicas gobernadas

por los cromosomas, también se ajustan a profundas divisiones en las relaciones infantiles con la madre y los otros. Corresponden aproximadamente a variaciones fisiológicas de base genética, no obstante incorporan prolongadas acumulaciones históricas de creencias y prácticas. Si el modelo de la red solidario-competitiva explica la emergencia de límites de género, debe hacerlo en pequeña escala y dentro de las fuertes limitaciones puestas por la herencia genética.

Adviértanse los paralelos lógicos entre los orígenes de las configuraciones elementales —cadenas, jerarquías, tríadas, organizaciones, pares categoriales— y las explicaciones de los límites categoriales. La diferencia entre las configuraciones elementales como invenciones de una sola vez que se difunden y como resultados recurrentes de procesos sociales más básicos es enormemente importante para nuestra comprensión de los procesos sociales en general. Importa mucho menos, sin embargo, para mi descripción de la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación; bastará con cualquier versión de los orígenes que dé cabida a la negociación y adaptación de categorías en el uso real. De manera similar, las descripciones generales de la diferenciación social tendrán una apariencia muy distinta según consideremos que los pares categoriales prevalecientes, sus límites y sus relaciones resultan en gran medida de la convención o dependen en grado sumo de rasgos inevitablemente recurrentes de la vida social en pequeña escala. No obstante, todas las versiones de una y otra posición, salvo las extremas, encajarán con una explicación de la desigualdad persistente como un resultado de la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación. Algunos lectores considerarán que la indeterminación con respecto a los microfundamentos es una debilidad de mi análisis, y otros, que se trata de un punto fuerte; por mi parte, la juzgo un desafío para desarrollar mis teorías e investigaciones.

CATEGORÍAS EN ACCIÓN

Las formas más dramáticas de categorización implican un franco estigma. Robert Jütte resume la práctica europea con respecto a las categorías de parias:

Hacia fines de la Edad Media, los signos y las insignias ya se habían convertido en un medio legítimo de distinción social (principalmente negativa) y también se extendían hasta abarcar todos los grupos marginales de la comunidad cristiana, como las prostitutas públicas, los herejes, los verdugos, los

judíos e incluso los leprosos. A las mujeres judías se las señalaba con velos o círculos amarillos en sus ropas. Algunas ciudades identificaban al verdugo por su vestimenta especial y llamativa o bien con un signo que representaba una horca. A los herejes se los marcaba con una cruz amarilla. La campana era el signo corriente de un leproso, pero el mismo signo en una prostituta podía asociarse con esas hijas de Sión a quienes Isaías solía fustigar porque caminaban “con el cuello estirado y la mirada lasciva, un andar remilgado y un tintineo en sus pies” (Isaías 3: 16-17). En algunas ciudades italianas se colocaba a las ramerías una cinta amarilla en el hombro, reminiscencia del círculo del mismo color que los judíos tenían que coser a su ropa a la altura del pecho. (Jütte, 1994, pp. 160-161.)

Esos estigmas trazaban la línea entre los ciudadanos decentes y los otros, pero también definían las relaciones apropiadas —¡e inapropiadas!— a través de ella. Como lo destacó Erving Goffman hace mucho, la estigmatización utiliza atributos (a veces inventados o creados) para establecer relaciones (Goffman, 1963, p. 3). El papel del estigma en la definición de relaciones se hace aún más claro en las insignias que Zurich y otras ciudades europeas otorgaban a sus pobres “merecedores” (distinguidos de los “no merecedores”), que los calificaban para recibir ayuda de la ciudadanía, a medias un don, a medias una obligación (Jütte, 1994, p. 161). En tiempos de hambre, las ciudades de la Europa del siglo XVI usaron a menudo la distinción meritorio/no meritorio o la conexa de nativo/foráneo para trazar la línea entre los indigentes que recibirían comida a expensas del municipio y quienes serían conminados a valerse por sí mismos (Geremek, 1994, capítulo 3).

A pesar de esos casos extremos, una categoría viable no entraña en modo alguno un perímetro completo alrededor de todos los actores a uno u otro lado del límite; al contrario, los perímetros completos exigen muchas maniobras y por lo común causan más trastornos de los que ahorran. Una categoría viable tampoco requiere homogeneidad entre los actores de un lado determinado. Uno puede ser más o menos musulmán, incluso al punto de que otros musulmanes le nieguen ese carácter y, no obstante, en el límite con los judíos se incluirá indefectiblemente en la categoría de musulmán.

Es indudable que no hace falta que los límites categoriales se basen en características objetivamente verificables. Las agencias de control social a menudo usan indicadores groseramente inexactos para estigmatizar a un segmento sospechoso de la población, tal como se describe aquí:

En 1993, el departamento de policía de Denver compiló una nómina de

presuntos miembros de pandillas basándose en la “ropa elegida”, la “ostentación de señales de bandas” o la asociación con pandilleros conocidos. La lista incluía a dos tercios de los jóvenes de la ciudad, de los cuales sólo un pequeño porcentaje eran verdaderos pandilleros. (Gans, 1995, pp. 66-67.)

De manera similar, William Chambliss transmite sus observaciones de primera mano durante sus habituales recorridos con la Unidad de Despliegue Rápido [UDR] de la policía metropolitana de Washington, DC:

La UDR patrulla el gueto constantemente, en busca de autos con jóvenes negros. Prestan especial atención a los modelos más nuevos, Isuzu 4 x 4, BMW y Honda Accord, en la creencia de que éstos son los autos favoritos de los distribuidores de drogas. Durante nuestras observaciones, sin embargo, los oficiales de la UDR llegaron a la conclusión de que los traficantes dejaban sus autos lujosos en casa para evitar que los detuvieran. De tal modo, para esos oficiales pasó a ser un lugar común parar cualquier auto en que viajara jóvenes negros. (Chambliss, 1994, p. 179.)

Las categorías no son conjuntos específicos de personas o atributos inconfundibles, sino relaciones sociales estandarizadas y móviles.

Los perímetros completos y la homogeneidad sustancial son raros casos límite, creaciones sociales contingentes obtenidas y mantenidas con gran esfuerzo. Las categorías no del todo limitadas y heterogéneas generalmente funcionan mejor, precisamente porque exigen menos socialización, supervisión y control. Por cada activista de ACT UP que procura identificar a los gays como un conjunto distintivo, unificado y consciente de individuos, encontramos mil personas que pertenecen a la categoría en algunos lazos sociales pero pasan gran parte de su tiempo en otros límites categoriales en los que el carácter de gay es invisible, irrelevante o negado.

El trabajo categorial siempre implica atribuir cualidades distintivas a los actores a uno y otro lado de los límites; en el caso crucial de las categorías pareadas, aquéllos se embarcan en un etiquetamiento mutuo. No obstante, las categorías rara vez impregnan la vida tan exhaustivamente como para vedar la pertenencia transversal a más de una de ellas. Muchos actores ocupan múltiples categorías sin grandes dificultades, en la medida en que los lazos que definen una de ellas se activen en diferentes momentos, lugares y/o circunstancias que los lazos definitorios de otras categorías. Como lo indican el comportamiento del locutor fuera del micrófono; las interacciones de un conductor con otros cercanos mientras conversan con los pasajeros del asiento trasero y nuestras propias expe-

riencias al hablar por teléfono mientras llevamos a cabo alguna otra actividad de sociabilidad local, las personas son en realidad muy capaces de hacer el trabajo de dos o más categorías simultáneamente cuando disponen de dispositivos para separar entre sí los lazos categoriales (Goffman, 1981, p. 267).

Recuérdense las distinciones entre invención, interacción de redes y préstamo como orígenes de los pares categoriales. Algunas pocas categorías que son nuevas para un ámbito determinado resultan de una intención deliberada, hay otras, más abundantes, que se derivan de una interacción acumulativa durante la cual se producen invenciones categoriales en pequeña escala, pero la mayoría son resultantes de la incorporación de conjuntos categoriales que ya actúan visiblemente en otros lugares. En casos extremos, los miembros de organizaciones idean abiertamente pares categoriales y los fijan en su lugar. Así como redactan el libreto de algunas relaciones al formar intencionalmente cadenas, tríadas y jerarquías, los creadores y administradores de organizaciones a menudo incorporan categorías a ellas. Por definición, las organizaciones anexan categorías a sus redes; una organización es cualquier red bien circunscrita y categorialmente definida en la que algunos actores adquieren derechos a hablar con autoridad por la totalidad. Quiquiera que cree una nueva asociación voluntaria, por ejemplo, le inventa un nombre y criterios para su pertenencia, con lo que traza una línea entre los de adentro y los de afuera.

Por otra parte, las figuras poderosas dentro de las organizaciones imponen con frecuencia una distinción interna a sus miembros: oficiales versus reclutas entre los militares, estudiantes versus cuerpo docente en una universidad, ciudadanos versus extranjeros en un Estado. Estas distinciones pasan a ser internas en la medida en que implican un reconocimiento explícito, una representación simbólica y prácticas definitorias de límites. Proporcionan libretos en los cuales se acumula el conocimiento local.

Además, la explotación y el acaparamiento de oportunidades actúan de manera acumulativa dentro de las organizaciones, aun cuando los administradores se resistan a ellos o los ignoren. Ava Baron (1982) documentó la lucha durante mucho tiempo exitosa de los tipógrafos varones norteamericanos para excluir a las mujeres de los puestos más lucrativos de su actividad, aun cuando sus jefes trataran de reclutarlas. Todas las situaciones en que trabajadores nominalmente subordinados poseen un conocimiento o destrezas cruciales que sus superiores no pueden controlar o de las que no pueden adueñarse, promueven la formación de categorías exclusivas que aíslan a los virtuosos de otros miembros de la organización; las interacciones de las estrellas del fútbol americano, las grandes

actrices, los principales científicos o los autores más vendedores con funcionarios contiguos crean diferencias categoriales.

Más en general, los trabajadores que disfrutaban de las ventajas de un salario elevado, seguridad laboral, oportunidades de ascenso y fácil acceso a los cargos directivos, por lo común levantan barreras entre ellos mismos y los trabajadores adyacentes en puestos de alta rotación y bajo salario, al margen de que los administradores marquen pronunciadamente o no las diferencias; ésa es una de las razones por las que habitualmente hacen falta grandes esfuerzos organizativos o fuertes conexiones fuera del trabajo para promover la acción colectiva conjunta entre trabajadores "calificados" y "no calificados" (Hanagan, 1980; Hanagan y Tilly, 1988). La línea entre los miembros y los no miembros de organizaciones profesionales, gremios de artesanos o sindicatos por lo común actúa en beneficio de los primeros, pero esa ventaja depende de su imposición por parte de gobiernos y agencias habilitantes. Cuando las autoridades se oponen a las organizaciones de los trabajadores, las ventajas resultan mucho más contingentes. En el ambiente antisindical de la Louisiana de hoy en día, Lonnie Shaw (agente comercial de una seccional de la Fraternidad Internacional de Trabajadores de la Electricidad) revela su estrategia:

Lo que tenemos hoy en este Estado es una ley de derecho al trabajo por la que no se puede discriminar. Y siempre la usaron contra los sindicalistas, contra nosotros. Hicieron que fuéramos muy cuidadosos cuando un tipo no afiliado se postulaba para un trabajo; lo mejor era conseguirle el puesto. Ahora lo damos vuelta con un poco de "sal". Si mandamos a un afiliado a ver a un contratista no afiliado y éste pregunta: "¿Usted pertenece al sindicato?", acaba de violar la ley. O vamos a propósito con montones de distintivos y remeras sindicales y el tipo dice: "No estamos tomando gente". Así que lo dejamos tranquilo uno o dos días y después mandamos a un tipo con un currículum falso y el contratista lo toma porque no es del sindicato, y ahí es donde viola la ley. (Fine y Locke, 1996, p. 18.)

La interacción de redes también crea muchas categorías. Al margen de organizaciones como las empresas, los gobiernos, los partidos y las asociaciones voluntarias, las categorías se forman contadas veces como resultados deliberados de una acción social planificada. Las excepciones más destacadas se producen cuando los dirigentes políticos tienen algo que ganar con la afirmación y promoción de la existencia de una entidad categorial que, si se la reconoce, disfruta de algún tipo de ventaja colectiva; las pretensiones de hablar en nombre de una nación oprimida, no reconocida y desorganizada tienen este carácter, lo mismo que las deman-

das de los activistas de los movimientos sociales para que se los escuche como voceros de sus grupos injustamente desfavorecidos. Aun estas instancias dependen estrechamente de las organizaciones existentes, porque los dirigentes políticos en acción exigen típicamente un lugar especial dentro de un Estado dado o bien el reconocimiento de su soberanía como nuevo Estado por parte de los demás.

Tanto la invención como la interacción de las redes producen libretos relacionales, pero lo hacen de diferentes maneras. La invención de categorías con base en las organizaciones comienza con libretos y genera luego un conocimiento común que los modera y enriquece. Así, las nuevas organizaciones militares formalizan las divisiones entre los oficiales y el personal enrolado, pero los reclutas veteranos, tanto hombres como mujeres (como bien lo recuerdo debido a mi iniciación como oficial pagador recién formado de la Armada de los Estados Unidos), cumplen en realidad un papel significativo en la socialización de los nuevos oficiales en sus relaciones con quienes son ostensiblemente sus subordinados.

Sin embargo, en la interacción de redes, el conocimiento común localizado y las regularidades de conducta generadas por él forman nuevos libretos relacionales. Los integrantes de dos corrientes migratorias de la misma aldea frecuentemente crean creencias, rituales, rótulos y prácticas exclusivas que señalan la distinción entre categorías emergentes, en tanto que vecinos socialmente similares de una urbanización de construcción reciente se ponen a crear de inmediato categorías que organizan amistades, rivalidades e incluso enemistades. Desde puntos de partida muy diferentes, los procesos impuestos por las organizaciones y relacionados con categorías terminan por lo tanto más cerca del terreno medio que combina una moderada elaboración de libretos con un conocimiento local compartido de magnitud considerable.

Habitualmente, las nuevas categorías se forman como subproductos de la interacción social que simultáneamente conectan a la gente que comparte o adquiere con ello rasgos comunes y también la segrega en algún aspecto de otras personas con quienes, no obstante, mantienen relaciones significativas. Así, durante los años cuarenta a menudo se produjeron en los complejos mineros de Sudáfrica luchas de facciones notoriamente étnicas, pero las verdaderas identidades adoptadas por las bandas rivales variaban de acuerdo con la mezcla de orígenes dentro de un complejo, la consecuente separación de las barracas y las divisiones étnicas del trabajo en la mina. Los “jefes” africanos que manejaban cuadrillas de trabajo subterráneo con frecuencia alentaban la competencia étnica para estimular la producción y conservar el control. En abril de 1940, la policía de Randfontein informó de una pelea:

La causa del problema se originó bajo tierra la semana pasada. Dos jefes xosas [sic] atacaron a un pondo. Se los acusó de agresión y se los liberó bajo fianza. [...] La agresión generó malestar entre los pundos. El 21 de abril de 1940, a la tarde, los xosas, entre ellos una sección de bo[m]vanas, visitaron chozas nativas en Panvlakte. Los bo[m]vanas agredieron a cuatro xosas. Éstos volvieron al complejo y de allí en más atacaron la sección bo[m]vana. [...] Un pondo aprovechó la confusión para vengar el ataque de los jefes xosas a uno de los suyos la semana anterior y apuñaló mortalmente a un xosa. [...] Se detuvo a un pondo [...]. Un grupo de pundos exigió la liberación del prisionero. [...] [Cuando este pedido fue rechazado] contestaron que atacarían a los xosas a menos que se dejara en libertad al prisionero. Se recibió entonces información de que la única sección afectada de los xosas [...] la noche anterior, había unido sus fuerzas con los pundos para atacar al resto de los xosas. (Moodie, 1994, p. 183.)

La policía suponía la existencia de una gran división entre los “pundos” (esto es, mpondos) y los xhosas, estos últimos divididos entre bomvanas y otros; inexplicablemente, los bomvanas desertarían de su categoría de xhosas para aliarse con los mpondos. En esta situación en particular, los tres grupos de mineros hablaban xhosa, pero los bomvanas, escasos en número, vivían en su propio sector de un autodenominado bloque xhosa, en tanto los mpondos lo hacían en otra parte. En otras oportunidades, los mpondos y los bomvanas se apresuraban a luchar entre sí.

¿Qué pasaba? Los administradores de las minas agrupaban a los trabajadores y sus capataces por similitud lingüística, lo que producía entonces límites y categorías con respecto a los cuales los jóvenes estaban dispuestos a matarse unos a otros. Por otra parte, si fuéramos más lejos en nuestra observación de las categorías mpondo y bomvana, descubriríamos que también designaban lazos entre agregados localmente diferenciados más que núcleos irreductibles de solidaridad, conexión y cultura común. El inmigrante del Transkei a quien William Beinart identifica como M. participó en asociaciones masculinas llamadas *indlavini* cuando trabajó en una finca azucarera de Natal a fines de la década del treinta, y luego llevó esa afiliación a las minas de oro de Rand. Beinart informa:

En ciertos contextos, sin embargo, la identidad de M. como *indlavini* podía subsumirse en el sentido de pertenecer a un grupo mpondo más grande. En el complejo Angelo había, desde luego, hombres de muchas otras zonas rurales, pero solían alojarse de acuerdo con lineamientos “étnicos”, tal como los entendían los administradores y los propios trabajadores. “Había un ala

para los pondos, una para los bhacas, una para los shangaans y una para los zulúes.” Tal vez exageraba cuando recordaba que “grupos como los bhacas y los pondos o los pondos y los zulúes nunca se mezclaban” en las barracas en que vivían. “Si un pondo va a la sección zulú, los zulúes lo desconocen y empiezan a molestarlo y decirle toda clase de cosas. Le pegan, y cuando vuelve con los pondos, éstos empiezan a armarse [...]. Habitualmente, esto era lo que desencadenaba las luchas de facciones.” (Beinart, 1987, pp. 292-293.)

Los límites localmente accesibles definían categorías enteras de manera mucho más definitiva que la cultura común o las solidaridades internas de largo plazo. Dichos límites adoptaban la forma de líneas divisorias más que de perímetros completos. No obstante, una vez fijados, tanto los participantes como los observadores atribuían una realidad sólida, duradera y hasta genética a las categorías que circunscribían. Cualquiera que fuera su procedencia, las categorías tenían serias consecuencias sociales.

Lo mismo es válido en general para la etnia, el género, la raza, la pertenencia comunitaria y otras categorías que los sociólogos englobaban antaño como *status adscriptos*. Su trabajo consiste en fijar límites, al definir los lazos y situar las distinciones entre miembros de diferentes categorías de manera más confiable que la solidaridad, la homogeneidad o la conexidad internas que puedan crear (véase, por ejemplo, Smith, 1995). Realizan un trabajo de distinción, más o menos como lo define Pierre Bourdieu. No obstante, una vez que existe, cualquiera de estas categorías se presta a un serio trabajo relacional.

Las categorías sostienen la desigualdad persistente cuando se combinan con las jerarquías —lazos entre sitios sociales en que las conexiones son asimétricas y los sitios sistemáticamente desiguales—. Cada una fortalece la otra, porque una barrera relativamente impermeable reduce la posibilidad de que se entablen a través de ella relaciones igualadoras, en tanto las relaciones asimétricas basadas en recursos desiguales justifican el límite y lo tornan más visible. La desigualdad racial parece natural precisamente en la medida en que todas las transacciones a través del límite se producen asimétricamente y dramatizan la disparidad de recursos entre ambos lados. Sólo cuando aparecen inconsistencias —miembros privilegiados de la categoría manifiestamente inferior, integrantes desheredados de la categoría notoriamente superior, personas a horcajadas del límite, competencia abierta por los mismos puestos entre miembros de ambas categorías— resultan probables las movilizaciones vigorosas y violentas desde “arriba” y desde “abajo” (Olzak, 1992; cf. Patterson, 1995).

Los economistas institucionales han reconocido indirectamente la importancia práctica de las categorías al destacar la comparación de los

mercados y las jerarquías: los primeros se prestan a concentrar intercambios con bajos costos de transacción, en tanto las segundas facilitan los intercambios en que prevalecen los costos elevados. Así explican la preponderancia de empresas circunscriptas, que en los mercados ideales no tienen absolutamente ninguna justificación racional.

Si bien reconozco las ventajas de la jerarquía en circunstancias en que lo que marca la diferencia entre el éxito y el fracaso es la coerción más que el compromiso compartido o la retribución directa, sugiero que el límite mismo tiene un efecto, ya que contiene el conocimiento local, canaliza los flujos de movilidad, limita la responsabilidad y otorga influencia a quienes controlan la pertenencia a la organización y por lo tanto el acceso a sus beneficios. Un límite claro facilita en grado sumo el ejercicio de los derechos de propiedad colectiva. Si existe un límite bien marcado, no sólo los miembros de la organización sino terceros, como los gobiernos, pueden adoptar métodos prácticos de bajo costo para fortalecer o rechazar las pretensiones de desplegar los recursos de una organización u ocupar su espacio consagrado.

Los conceptos son herramientas. Sus valores dependen de si realizan la tarea en cuestión. Así como una pala de cristal tiene una apariencia encantadora pero es inútil para acarrear carbón, los conceptos elaborados a veces relucen seductoramente pero se desmoronan una vez puestos en práctica. ¿Cristal o acero? La tarea en cuestión consiste en explicar el surgimiento, la supervivencia y el cambio de la desigualdad categorial y luego verificar cuánto de lo que parece una desigualdad de individuo a individuo resulta de diferencias organizadas por categorías. Veamos de qué manera las herramientas analizadas aquí —elaboración de libretos versus conocimiento local; los pagos como dones, obligaciones y remuneraciones; un conjunto básico de configuraciones en red que incluye las cadenas, las jerarquías, las tríadas, las organizaciones y los pares categoriales; y los mecanismos de la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación— nos ayudan en la tarea explicativa. En una primera excavación, parecen penetrar profundamente en el subsuelo de la desigualdad.

Cómo funcionan las categorías

Mary Romero explica cómo se embarcó en una investigación sobre las trabajadoras domésticas chicanas:

Antes de empezar a enseñar en una universidad de Texas, viví en casa de un colega que empleaba a una trabajadora doméstica con cama adentro. Hasta entonces, yo desconocía la práctica de contratar adolescentes indocumentadas que vivían en la casa y ayudaban en las tareas domésticas. Tampoco había tenido acceso al espacio social o “privado” de un patrón. Me impresionaba la forma en que mi colega y su familia trataban a la criada de dieciséis años, a quien llamaré Juanita. Contratada poco tiempo antes, ésta todavía estaba adaptándose a su nuevo medio ambiente; el constante galanteo de mi colega reforzaba su timidez. Observé muchos encuentros que servían para recordarle su papel subalterno. Por ejemplo, un atardecer entré en la cocina y vi que los pequeños hijos del patrón señalaban unos platos sucios que había sobre la mesa y en la pileta mientras aullaban: “¡Lávalos! ¡Límpialos!”. Juanita estaba helada; se sentía enojada y humillada. Consciente de los riesgos que entrañaría reprender a los niños, decidí en cambio sugerir que ambas lavaríamos y secaríamos los platos, mientras ellos levantaban la mesa. Cuando mi anfitrión volvió tras su reunión y nos encontró terminando la limpieza, su expresión me reveló lo chocante que le parecía ver a su huésped y futura colega lavando los platos con la criada. Su notorio desconcierto confirmó mi sospecha de que yo había violado las expectativas normativas de un comportamiento basado en la clase dentro de la casa. (Romero, 1996, p. 2.)

La desigualdad categorial penetra directamente en los hogares de clase media y a menudo hace corresponder las diferencias categoriales ex-

ternas con las internas. Las categorías *internas* pertenecen a una estructura interiormente visible de una organización en particular: personal versus plana mayor, reclutas versus oficiales, cuerpo docente versus estudiantes, directivos versus trabajadores, etcétera. En estos casos, los participantes organizacionales inventan nombres para los límites y los conjuntos de actores que distinguen; imponen rituales que reconocen las redes, los límites y las relaciones pertinentes, y los representan mediante dispositivos simbólicamente explícitos como uniformes, distintivos y estatutos organizativos. Las categorías internas incluyen los que limitan la organización misma y separan a los miembros de los no miembros.

Las categorías *externas*, en contraposición, no se originan en una organización dada, sino que a menudo establecen diferencias sistemáticas en las actividades, las retribuciones, el poder y las perspectivas dentro de ella; provienen de afuera. Las distinciones de género representan ejemplos obvios: las diferencias ritualizadas entre los lugares masculinos y femeninos en las organizaciones religiosas, las clases de gimnasia de las chicas versus las de los varones, las distinciones en el servicio militar entre mujeres y hombres, la tipificación sexual de las ocupaciones.

Por lo común, los dueños de casa reclutan ayuda doméstica armonizando la categoría interna subordinada del criado con las categorías exteriores de raza, etnia, género y/o clase que están sumamente arraigadas en la población circundante. En Estados Unidos, en los años treinta, el hecho de que los empleados domésticos fueran mexicanos, indios, escandinavos, irlandeses o (especialmente) negros variaba drásticamente según la región, pero ya por entonces se trataba sobre todo de mujeres y siempre integrantes de categorías localmente desfavorecidas (Palmer, 1989, p. 67; recuerdo sobresaltado la vergüenza que, adolescente inseguro, sentía por el hecho de que mi abuela alemana se mantuviera a sí misma y a su esposo discapacitado, mi abuelo, limpiando las casas de otras personas). En el encuentro sobre el que informa Mary Romero, sus anfitriones habían hecho corresponder las categorías externas chicana y adolescente con la categoría interna criada. Habían tomado de vecinos y de colegas esa manera de hacerlo, que reforzaba la línea divisoria entre los miembros plenos y contingentes de la casa.

Mecanismos similares actúan en el mundo de las empresas capitalistas. Cuando Trond Petersen y Laurie Morgan informan que “la segregación por ocupación-ingreso establecido correspondiente [*occupation-establishment segregation*] explica mejor que cualquier otro conjunto de variables estudiado en la literatura sobre el tema las diferencias salariales entre hombres y mujeres” (Petersen y Morgan, 1995, p. 344), hacen más preciso un descubrimiento que los sociólogos sacaron a la luz en versio-

nes más toscas durante dos décadas. Invertido, el descubrimiento dice que la tipificación sexual se extiende masivamente no sólo a ocupaciones generales sino a tareas especializadas dentro de las empresas (para salvedades, véase Cotter *et al.*, 1995). La tipificación sexual caracteriza las tareas no sólo en los grandes países capitalistas sino también en socialdemocracias como Suecia y regímenes socialistas como la ex Unión Soviética (Le Grand, 1991; Lapidus, 1992; Christenson, 1995). La persistencia del fenómeno permite que Robert Gray, al hablar de las fábricas británicas entre 1845 y 1855, mencione el “monopolio masculino de puestos como los de mecánicos y supervisores de hilanderías (y también del empleo juvenil que desembocaba en ellos)” (Gray, 1993, p. 71). En otros lugares y en otros tiempos, las tipificaciones por la raza, la etnia, la religión, el parentesco y la localidad actuaron con la misma penetración y consecuencias, a veces varias de ellas simultáneamente.

La armonización de las categorías internas y externas fortalece la desigualdad dentro de la organización que la efectúa. La creación de un límite interior bien marcado facilita en sí misma la explotación y el acaparamiento de oportunidades al proporcionar explicaciones, justificaciones y rutinas prácticas para la distribución desigual de retribuciones. Pero armonizar un límite interior de esas características con un par categorial exterior como el de blanco/negro o ciudadano/extranjero implica importar nociones, prácticas y relaciones ya establecidas que reducen los costos de mantener ese límite. Significa tomar en préstamo libretos y conocimiento común. Con ello, la emulación refuerza la explotación y el acaparamiento de oportunidades.

Las etiquetas “interna” y “externa” no identifican el contenido o a los miembros de un par categorial; antes bien, señalan la relación de las categorías con la organización en cuestión. El contraste interno/externo define puntos finales de un *continuum* que va desde lo muy local hasta lo omnipresente. La división entre águilas y *scouts* vitalicios aparece en casi todos los contingentes de *boy scouts*, pero prácticamente en ninguna otra parte; constituye un par categorial relativamente interno. Dentro de Estados Unidos, la línea divisoria entre graduados universitarios y otros atraviesa una diversidad de organizaciones y entra en todas ellas —excepto, tal vez, en las universidades mismas— como un par categorial más bien externo. Quienes manejan una organización tienen una capacidad considerable para redefinir sus categorías internas, pero mucho menos poder para remodelar las externas. Por lo común, un jefe que quiera borrar la distinción local entre graduados universitarios y otros deberá trabajar duro para hacerlo.

Desde la perspectiva de una organización en particular, las posibilida-

des fundamentales se esquematizan como se muestra en la figura 4. Supongamos por un instante que todos los sitios sociales que comparamos implican la misma cantidad de desigualdad entre sus participantes. Dado cierto nivel de desigualdad entre los ocupantes de un sitio dentro de la organización, la figura 4 muestra la diferencia que representa la presencia o ausencia de límites que separen categorías desiguales, con relaciones sociales bien delineadas en libretos a través de los límites.

Esta manera de considerar la situación sugiere de inmediato una serie de hipótesis plausibles:

1. En ausencia de límites racionalizadores (gradientes), una desigualdad sustancial genera rivalidad, celos y sentimientos individuales de injusticia, pero no da fundamentos para una acción colectiva basada en categorías.
2. Sin vigorosos incentivos para tolerar una injusticia de corto plazo con la expectativa de una movilidad a largo plazo u otras recompensas, la rotación y los conflictos en pequeña escala hacen de los gradientes dispositivos inestables.
3. La desigualdad ajustada principalmente a categorías externas (fronteras importadas) genera un resentimiento compartido, resistencia y una acción colectiva. Sin controles extensos, se mantiene inestable.
4. Para la misma diferencia en las retribuciones, la desigualdad exclusivamente dependiente de diferencias categoriales organizacionalmente definidas (fronteras locales) es más estable que los gradientes o fronteras importadas, pero requiere el gasto de recursos en socialización y compromiso, a la vez que sigue siendo vulnerable a la subversión por parte de coaliciones transfronterizas basadas en categorías externas.
5. La armonización de los límites categoriales internos y externos (desigualdad reforzada) produce una situación estable y de bajo costo que es principalmente vulnerable a su generación de solidaridad y por lo tanto de resistencia y acción colectiva potenciales dentro de las categorías.
6. Los gradientes, en consecuencia, tienden a convertirse en fronteras locales o importadas, mientras que ambas clases de fronteras tienden a transformarse en desigualdad reforzada.
7. Los movimientos inversos —de la desigualdad reforzada a las fronteras locales, las fronteras importadas o los gradientes— ocurren en contadas ocasiones, sobre todo cuando los costos de mantener las distinciones pertinentes se elevan de manera significativa y visible.
8. Cuando la extracción de excedentes ya actúa eficientemente gracias a los gradientes o las fronteras locales, quienes controlan los recursos cruciales rara vez incorporan categorías externas.

	Sin categoría externa	Categoría externa
Sin categoría interna	<i>Gradiente</i>	<i>Frontera importada</i>
Categoría interna	<i>Frontera local</i>	<i>Desigualdad reforzada</i>

Figura 4. Efectos de la presencia o ausencia de categorías internas y externas.

Estas hipótesis orientan gran parte de la investigación siguiente.

¿Cómo terminan los sitios dentro de las organizaciones en una u otra de las cuatro celdas de la figura 4? Los pares categoriales externos a veces cumplen un papel significativo en la vida organizacional, simplemente porque ésta pone en contacto a los integrantes de esos pares (desiguales o no) y las categorías en cuestión se difunden en la vida social. Las distinciones negro/blanco en Sudáfrica, ciudadano/extranjero en Kuwait, musulmán/judío en el territorio palestino ocupado por Israel y varón/mujer en casi todas partes proporcionan libretos tan generalizados que modifican las interacciones en toda clase de organizaciones hasta (o a menos) que la creación de un conocimiento común mitigue sus efectos. Generalizadas o no, las categorías externas ganan en importancia organizacional cuando coinciden con las categorías internas: cuando, por ejemplo, una acería norteamericana recluta inmigrantes polacos para sus altos hornos e inmigrantes irlandeses para la manipulación del metal terminado. Con consecuencias que los administradores organizacionales con frecuencia no pueden prever o controlar, esa armonización de categorías externas e internas incorpora a la organización misma cualquier conocimiento común y relaciones sociales que ya estén vinculados a los pares categoriales externos.

Tanto las categorías internas como las externas desempeñan un papel significativo en la organización del trabajo. En el extremo interior del *continuum*, se evocan de inmediato los límites de empresas, profesiones, comercios e industrias. Pero dentro de las empresas, los estatutos organi-

zativos proporcionan caricaturas de múltiples categorías: divisiones pareadas, departamentos, jerarquías de pagos, haces especializados de tareas o puestos de trabajo y más. Los límites desiguales entre ellas se originan en la explotación, el alistamiento simultáneo del esfuerzo de la categoría subordinada y la exclusión de sus miembros del valor total agregado por ese esfuerzo.

La mayoría de las grandes empresas capitalistas, por ejemplo, separan haces de tareas o puestos de trabajo que podemos designar como *agrupaciones de mando y ascenso* [*command-and-promotion pools*] (cuyos ocupantes tienen oportunidades de ascender dentro de jerarquías bien definidas en las que desde el inicio dedican una cuota importante de su esfuerzo a controlar el trabajo de otras personas) de las agrupaciones *de alta rotación* [*turnover pools*] (en los que los escalafones de ascenso son cortos o inexistentes, los beneficios mínimos y la permanencia incierta). La venerable distinción entre mercados laborales primarios y secundarios se basa principalmente en la preponderancia relativa de estos dos tipos de haces de tareas. En industrias altamente competitivas y trabajo-intensivas como la manufactura de ropa —reza el razonamiento—, la presión para mantener bajos los salarios empuja a los propietarios a conservar una elevada proporción de tareas con alta rotación. Pero esos propietarios también mantienen pequeños núcleos de tareas de mando y ascenso para estimular a los ocupantes de los otros puestos. Tales categorías internas facilitan en empresas e industrias el establecimiento de desigualdades con respecto a la paga, el poder, la autonomía, las gratificaciones, la permanencia y la deferencia. Estas desigualdades se apoyan en categorías pareadas internas.

Las categorías internas también aparecen en el trabajo al margen del área de las empresas, empleos y mercados laborales, como es el caso de los límites profesionales que separan de sus clientes a los médicos, psicólogos, abogados o arquitectos que ejercen en forma particular. Lazos y distinciones similares se forman entre propietarios, arrendatarios y agentes locadores en la actividad inmobiliaria. Sin embargo, fuera de las organizaciones burocratizadas, las categorías internas y externas se desdibujan unas en otras, precisamente porque el trabajo se inserta muy profundamente en redes no laborales como las definidas por el parentesco y la etnicidad y, por lo tanto, se basa en las diferencias categoriales ya contenidas en ellas. Las granjas familiares, los hogares, las tiendas étnicas, la prostitución casual y la música *punk* entrelazan categorías internas y externas tan exhaustivamente que tiene poco sentido distinguir unas de otras. Podríamos decir lo mismo de otra forma: dichos ámbitos incorporan típicamente la estructura de la desigualdad reforzada, la cuarta celda de la figura 4. Para un grado determinado de diferencia en las retribucio-

nes, la asociación de categorías internas y externas disminuye los costos de transacción y aumenta la estabilidad.

Por institucionalizadas que estén, categorías externas como la raza, el género y la etnicidad se interiorizan en la medida en que los miembros de organizaciones idean denominaciones de amplio reconocimiento para los límites y los actores, imponen rituales definitorios y representan las categorías mediante dispositivos simbólicamente explícitos. Vale decir que las categorías se vuelven internas cuando pasan de los meros libretos a sitios de conocimiento local e improvisación. Las categorías externas llegan a cobrar mucha importancia en las empresas de dos maneras superpuestas: primero, los miembros de éstas facilitan su trabajo organizacional al ajustar los perfiles de esas categorías a las internas; y, segundo, emplean redes categorialmente organizadas fuera de sus empresas para llevar a cabo actividades importantes.

En el primer aspecto, por ejemplo, los empleadores asignan secretarías a los ejecutivos varones, e importan así directamente una distinción y relación poderosas a la empresa, de una manera que reduce la probabilidad de que un subordinado se convierta en rival del jefe. En el segundo aspecto, los trabajadores organizan sus búsquedas de empleo a través de redes segregadas creadas o refundidas por la migración en cadena, los empleadores contratan principalmente sobre la base de recomendaciones de los trabajadores actuales y dentro de la empresa se forma un nicho étnicamente segregado. El primer caso gira sobre la explotación, el segundo, sobre el acaparamiento de oportunidades.

En ambos aspectos, advertimos los efectos de una condición fuertemente sobrentendida en la economía de los costos de transacción pero en general ignorada por quienes practican ese arte: cuesta mucho concebir, someter a prueba, modificar, instalar, enseñar e imponer los diseños organizacionales y sus cambios. En términos generales, cuanto menos conocido es el diseño, mayores son los costos. En respuesta a éstos, los gerentes y otros integrantes de las organizaciones laborales prefieren en general modelos conocidos, incluidos los categoriales, para los contratos de trabajo. Se apresuran a incorporar la estructura social existente —incluyendo enfáticamente las categorías externas— a sus organizaciones. En consecuencia, la mayoría de las organizaciones se configuran y cambian no como diseños movidos por la eficiencia, sino como mosaicos de modelos establecidos y la estructura social exterior. En los términos antes usados, la emulación reproduce grupos conocidos de lazos sociales, mientras que la adaptación los teje en las redes de conexión que los rodean. Por otra parte, cuando se fija un límite determinado, el costo relativo de pasar a otra estructura u otro par de categorías se eleva.

Por éstas y otras razones que conoceremos más adelante, las organizaciones que incorporan la desigualdad categorial no necesariamente operan con mayor eficiencia que organizaciones similares (reales o posibles) que carecen de ella; si lo hicieran, tendríamos pocas esperanzas de reducir la desigualdad o cambiar su forma. La desigualdad categorial persiste por dos razones principales: primero, en una vasta gama de circunstancias facilita de hecho la explotación y el acaparamiento de oportunidades por parte de miembros más favorecidos de una organización dada, que tienen los medios de mantener su ventaja aun a costa de la ineficiencia global; y, segundo, los costos de transacción de modificar las circunstancias presentes, agravados por los efectos de la adaptación, plantean serios obstáculos a la adopción deliberada de nuevos modelos organizacionales y, cuando el cambio se produce o se fundan nuevas organizaciones, favorecen la incorporación de los modelos existentes en otros lugares.

De acuerdo con un argumento semejante, el género, la clase, la etnia, la ciudadanía y otros sistemas categoriales generalizados no actúan individualmente a su propio modo sino que, en cambio, comparten muchas propiedades causales. No voy a negar, desde luego, los significados, los recuerdos, las redes sociales y las prácticas que se acumulan separadamente dentro de cada uno de estos continentes. Y tampoco que en gran parte de nuestro mundo la raza y la clase se superponen mucho más que el género y la clase, con el resultado de que importar una línea fronteriza de género tiene diferentes consecuencias que importar fronteras raciales. Esas acumulaciones distintivas, en efecto, desempeñan un papel significativo en la eficacia de las relaciones categoriales; ahorran a los participantes el esfuerzo de construir e imponer nuevas convenciones. Proporcionan libretos y conocimiento cultural listos para usar.

Aunque por lo común la gente naturaliza las categorías generales al atribuirles perfiles genéticos duros, todas ellas dependen de un margen sustancial de construcción social. Tomemos el caso de la raza, en la que los participantes a uno y otro lado de un límite establecido suponen habitualmente que la herencia explica gran parte del comportamiento del otro lado. Cuando los genetistas tratan de distribuir a los seres humanos en razas, sin embargo, descubren dos hechos cruciales: 1) las diferencias genéticas no se aglutinan lo suficiente para marcar fronteras bien definidas entre las poblaciones humanas; 2) las clasificaciones raciales establecidas seleccionan una o dos características genéticas (por ejemplo el color de la piel) que a lo sumo se correlacionan débilmente con otras, o bien (más frecuentemente) estas clasificaciones corresponden a marcadores sociales (por ejemplo, pertenencia categorial de los antepasados) que no tienen

absolutamente ninguna base genética. Un manual definitivo sobre el tema sintetiza así el conocimiento actual:

La clasificación en razas ha demostrado ser un ejercicio fútil por razones que ya le resultaban claras a Darwin. Las razas humanas son aún entidades extremadamente inestables en manos de los taxonomistas modernos, que definen de tres a sesenta o más de ellas. [...] Aunque es indudable que hay una sola especie humana, es evidente que no hay razones objetivas para detenerse en ningún nivel en particular de división taxonómica. (Cavalli-Sforza, Menozzi y Piazza, 1994, p. 19.)

En la vida social cotidiana, las distinciones más notoriamente raciales tienen el carácter genéticamente impreciso y socialmente negociado del término “negro” en Gran Bretaña luego de la Primera Guerra Mundial, que “describía a los africanos y antillanos, sudasiáticos, árabes y otros pueblos colonizados” (Tabili, 1996, pp. 167-168). Pese a la ironía de que tienen fuertes títulos al término “caucásicos”, los inmigrantes del sur de Asia lucharon durante décadas en Estados Unidos por escapar a la categoría de “mongoloides” y las restricciones a la ciudadanía asociadas a ella. Categorías como la raza, la edad y el género se basan en características físicas (y en parte genéticas), pero erigen límites que dependen en grado sumo de la convención y el control socialmente organizados.

Algunas analistas feministas expresaron puntos de vista sobre la conexión entre relaciones y explotación categoriales similares al presentado aquí, pero insistieron en la existencia de un único libreto que actúa en todas partes en beneficio de los mismos explotadores. Cynthia Cockburn declara: “Los grupos desaventajados se inferiorizan debido a su diferencia corporal y sus culturas, de modo que todos están obligados a aspirar a la conformidad con la norma del varón blanco heterosexual sano” (Cockburn, 1991, p. 13). Si bien confirma muchas de las observaciones concretas de Cockburn, mi análisis se aparta del suyo al afirmar lo siguiente:

- La desigualdad categorial sirve a muchos y diferentes explotadores y acaparadores de oportunidades —en ocasiones, incluso a mujeres negras homosexuales—, según cuáles sean sus relaciones con los recursos valiosos.
- Diversos pares categoriales actúan de manera diferente e independiente precisamente porque entran en las organizaciones como paquetes preconfigurados de libretos y conocimiento local.
- No obstante, dentro de los límites fijados por los libretos y el conocimiento local disponibles, los pares categoriales desiguales se sustituyen unos a otros.

El establecimiento de una distinción de género en un límite organizacional crucial en otros aspectos aumenta la probabilidad del juego y la depredación sexuales a través de él, mientras que el establecimiento de una distinción racial en una ubicación organizacional similar incrementa la probabilidad de lazos sociales segregados fuera de ella. Donde la ciudadanía señala un límite crucial, se torna más probable la apelación a las autoridades estatales como una forma de que los directivos controlen a los subordinados indóciles. No obstante, por encima de esas importantes diferencias, las desigualdades categoriales actúan y cambian de modos similares. Como consecuencia, la misma organización puede redoblar fácilmente las categorías (destinando ciertas posiciones, por ejemplo, no sólo a las mujeres sino a las mujeres negras) o establecer diferentes pares categoriales (blanco/negro, portorriqueño/irlandés) en diferentes ubicaciones dentro de su perímetro.

LOS PARES CATEGORIALES Y LOS MECANISMOS DE LA DESIGUALDAD

Permítanme recapitular cómo y por qué. Los seres humanos han ideado un número limitado de formas organizacionales que funcionan efectivamente en una gama muy vasta de situaciones. Una forma es la jerarquía, otra la red constituida por tríadas relativamente homogéneas, una tercera la red de hebras largas, una cuarta la organización circunscripta con alguna concentración de la autoridad. Otra es la ubicación de categorías pareadas y desiguales en un límite bien definido.

Ninguna de estas formas organizacionales es buena o mala en sí misma; cada una de ellas hace en diversos momentos el trabajo de los santos, los pecadores o el resto de nosotros, chapuceros comunes y corrientes. Pero casi todos los seres humanos aprenden tempranamente a detectar, unir, conectar, transferir y hasta crear estas formas. Todas tienen consecuencias estructuralmente previsibles pero a menudo imprevistas: encuentros inesperados entre personas conectadas; mitos recurrentes entre los ocupantes de posiciones de alto nivel sobre los ocupantes de las de nivel inferior y viceversa; concentración de la intimidad, el matrimonio y otras relaciones de confianza dentro de las redes dominadas por tríadas; exclusión de personas calificadas pero no conectadas de las retribuciones categorialmente concentradas; y así sucesivamente. La desigualdad categorial resulta de la institución de una forma organizacional general, poderosa y que resuelve problemas, el par categorial asimétricamente rela-

cionado, en una ubicación que impone recompensas y/o castigos sustanciales. La desigualdad categorial no es necesariamente mala; puede brindar beneficios al simplificar la vida social y facilitar la producción de bienes colectivos. Es perniciosa, sin embargo, en la medida en que causa daño a los excluidos, los priva del acceso a lo que podrían ser bienes colectivos y produce una subutilización neta de un talento con una capacidad potencial de mejorar la vida.

¿Qué clases de problemas organizacionales resuelve la desigualdad categorial? Entramos en un terreno peligroso cuando, a falta de investigación acumulada, la indignación moral y el razonamiento teleológico nos deslizan fácilmente hacia arenas movedizas explicativas. Exclusivamente en el mundo del trabajo organizado y los mercados laborales, muchos procesos discernibles promueven la desigualdad categorial de las retribuciones del trabajo: diferencias en las calificaciones, discriminación de los empleadores, diferencias en las preferencias laborales, delimitación de diversos desempeños como la "misma" o "diferentes" tareas, clasificación de éstas, vinculación de los puestos de trabajo a través de la facilidad del ascenso o la transferencia, designación categorial de actividades, segregación de redes y distribución diferencial de los miembros de las categorías entre los sitios laborales empresariales y no empresariales.

Para abarcar las desigualdades categoriales con respecto a Estados, comunidades y otras organizaciones, sólo tendríamos que extender nuestra lista. Así, pues, buscar un único vínculo invariante simple entre la desigualdad categorial y los problemas organizacionales se parece a buscar una única explicación para otras invenciones humanas complejas y de usos múltiples, como el lenguaje, las ciudades y la ideología. No tiene sentido.

No afirmo, entonces, que toda la desigualdad entre miembros de diferentes categorías resulta de la explotación o que toda explotación entraña desigualdad categorial. Propongo, en cambio, lo siguiente:

- La explotación se apoya en la distribución desigual de retribuciones en proporción al valor agregado entre participantes de la misma empresa.
- La desigualdad categorial instalada por la organización facilita la explotación.
- Las organizaciones cuya supervivencia depende de la explotación tienden, por lo tanto, a adoptar la desigualdad categorial.
- Como las organizaciones que adoptan la desigualdad categorial entregan mayores retribuciones a sus miembros dominantes y una porción de ellas se destina al mantenimiento organizacional, aquéllas tienden a desalojar otros tipos de organizaciones.

- El acaparamiento de oportunidades por parte de agentes colaboradores complementa la explotación.
- El acaparamiento de oportunidades actúa más eficazmente y a menor costo en conjunción con la desigualdad categorial.
- La emulación y la adaptación fortalecen los efectos de la desigualdad categorial.
- En cualquier organización dada, el establecimiento de categorías externas sumamente asequibles en límites definidos por la explotación y el acaparamiento de oportunidades disminuye los costos de mantener la desigualdad categorial.
- En una población dada, cuanto más predominante y/o poderosa sea la organización que establece un par dado de categorías desiguales, más se difundirán las desigualdades globales de bienestar entre los miembros de las dos categorías.
- La experiencia categorialmente diferenciada en un ámbito dado produce diferencias en las capacidades e inclinaciones individuales y las relaciones sociales, que se transfieren a otros ámbitos y provocan en ellos desempeños diferenciales, y por lo tanto retribuciones desiguales.
- Gran parte de lo que observadores y participantes interpretan como diferencias individuales innatas de capacidad se debe, en realidad, a una experiencia categorialmente organizada.
- Principios categoriales aparentemente contradictorios como la edad, la raza, el género y la etnia funcionan de maneras similares y se los puede combinar o sustituir organizacionalmente dentro de límites fijados por libretos y conocimiento local previamente establecidos.

Estos puntos sintetizan la teoría subyacente a todo mi análisis. A riesgo de aburrir, en consecuencia, revisemos y examinemos un poco más detalladamente los cuatro mecanismos causales centrales de la teoría: explotación por parte de la elite de los recursos que demandan trabajo, confiscación del acceso a ellos por los sectores no elitistas, difusión de modelos organizacionales y adaptación de los lazos sociales valorados a las divisiones existentes.

EXPLOTACIÓN

Como la definimos antes, la explotación es una respuesta a la situación en que algunos grupos de actores bien conectados controlan un recurso valioso y que demanda trabajo, del cual sólo pueden obtener utilidades si aprovechan el esfuerzo de otros, a quienes excluyen del valor

total agregado por ese esfuerzo. (Permítanme salvar de un salto la grieta que abre una cuestión fascinante e importante: cómo adquieren ante todo esos grupos de actores el control de los recursos valiosos, por la fuerza, la astucia, la compra, la herencia o el artificio legal.) En este caso, los límites categoriales separan a los grandes beneficiarios –podríamos calificarlos de explotadores, acaparadores o buscadores de ganancias– de otros contribuyentes. Este mecanismo ocupa un lugar central en la teoría marxista:

La explotación aparece cuando un sector de la población produce un excedente cuyo uso es controlado por otro sector. En la teoría marxista, las clases sólo existen en relación mutua, y esa relación gira en torno de la forma de explotación vigente en un modo dado de producción. La explotación da origen al conflicto de clases. Así, diferentes tipos de sociedades, las clases dentro de ellas y el conflicto de clases que genera la dinámica de cualquier sociedad pueden caracterizarse por la forma específica en que se produce la explotación. (Bottomore, 1983, p. 157.)

Sin valerse de todo el aparato de la teoría marxista, mi análisis de la explotación abreva directamente en esa idea de la desigualdad sectorialmente organizada. Adviértase el contenido relacional de la concepción marxista: un límite coexiste con relaciones desiguales bien definidas a través de él; el límite y las relaciones desiguales se refuerzan recíprocamente.

Aunque la doctrina económica neoclásica declara que los trabajadores reciben en general el equivalente del producto marginal de su trabajo, la exclusión con respecto al valor total agregado señala la condición global del trabajo bajo el capitalismo. La teoría del valor basada en el trabajo se desarrolló en los siglos XVIII y XIX cuando la organización de los oficios como una jerarquía de maestros, oficiales y aprendices con posibilidades importantes de movimiento ascendente cedió el paso a una brecha casi insalvable entre capitalistas y trabajadores; los capitalistas organizados excluyeron a estos últimos del valor total agregado, y los trabajadores expresaron esa exclusión en la teoría del valor basada en el trabajo. Durante el siglo XIX, el trabajo asalariado estricto desplazó los dispositivos del contrato de aprendizaje, la formación de aprendices, la esclavitud y la asociación de hogares, en cuyo marco habían previamente trabajado la mayoría de los trabajadores subordinados (Steinfeld, 1991; Tomlins, 1993; Way, 1993). En ese proceso, se agudizó la confrontación entre quienes poseían los medios de producción y quienes contribuían a ésta primordialmente con su ingenio, su esfuerzo y su colaboración; así, la

teoría del valor basada en el trabajo se hizo aún más plausible y urgente. Los sistemas esclavistas funcionan de acuerdo con principios similares de separación entre propietarios y trabajadores, pero con divisiones todavía más pronunciadas entre personas incluidas y excluidas. La categorización racial sudafricana y la diferenciación de los médicos norteamericanos con respecto a otros especialistas de la atención de la salud, como veremos en posteriores capítulos, se ajustan igualmente al principio de inclusión y exclusión.

La ciudadanía opera comúnmente de una manera paralela, excluyendo a los no ciudadanos de los beneficios controlados o promulgados por el Estado, en favor de algunos o todos los ciudadanos, como en Kuwait, Israel, Alemania, Estados Unidos y muchos otros países. En Estados Unidos, pronunciadas distinciones con respecto a una amplia gama de derechos y obligaciones separan a los ciudadanos, a diversas categorías de residentes legales no ciudadanos y a los residentes ilegales. El derecho al voto, el servicio militar, el seguro de desempleo, los beneficios jubilatorios, la atención médica y muchas otras cosas difieren categorialmente en este sistema múltiple de ciudadanía y no ciudadanía.

Estos límites tan marcadamente trazados entre los de adentro y los de afuera facilitan y justifican el tratamiento desigualitario; si el límite corresponde a uno que ya prevalece en la población circundante, es menos costoso instalarlo y mantenerlo. La monopolización de recursos por parte de una oligarquía resulta más fácil cuando un Estado puede extraer sus recursos y la protección de éstos de un Estado patrón o de mercaderías y actividades de las que es sencillo apoderarse, como el comercio con regiones distantes de la Venecia renacentista, el estaño de la Bolivia de principios del siglo XX o el petróleo de la Arabia Saudita contemporánea. En tales casos, la desigualdad categorial autorreforzada funciona a muy bajo costo para los explotadores.

Durante milenios, tanto los emperadores poderosos como los pequeños tiranos organizaron la explotación alrededor de distinciones categoriales. Mucho antes del apartheid, por ejemplo, muchas poblaciones locales del sur de África mantenían sus propios sistemas de desigualdad persistente, en que la explotación se fundaba en diferencias categoriales decisivas. John y Jean Comaroff describen la población tshidi del siglo XIX, un grupo del sur de Tswana asentado en una serie de aldeas cerca de la actual frontera entre Botswana y Sudáfrica. Una primera división separaba al jefe tshidi de sus súbditos:

Por convención, aunque todas las familias residieran en las aldeas, el ganado se trasladaba a lugares distantes, los animales se cazaban en la selva y

los trabajos agrícolas se efectuaban en campos a los que los productores se dirigían para el ciclo anual de cultivos. Pero la regulación del movimiento estacional y las actividades asociadas era una prerrogativa del gobernante. Éste era el punto crucial de la tensión, porque su ejercicio redundaba en el *desinterés* material de la población en general. No obstante, estaba profundamente inscripto en la lógica del poder real y era un aspecto esencial de los procesos gracias a los cuales el centro dominaba la periferia doméstica y se apropiaba de sus excedentes. (Comaroff y Comaroff, 1992, p. 107.)

Otras divisiones pronunciadas se manifestaban entre los súbditos. Las aldeas tshidis combinaban la agricultura, el pastoreo, la caza y la recolección. Como ocurre a menudo, las mujeres se encargaban de casi todas las labores agrícolas y con ello suministraban el grueso de los recursos de subsistencia de la población. Pero el ritual prestigioso y las actividades de intercambio dependían de la cría de ganado, un dominio masculino en el que los chicos, los dependientes pobres y los siervos hacían el trabajo de rutina. “El cultivo femenino (y en menor medida la recolección) —señalan los Comaroff— subsidiaba en realidad la actividad masculina en el ámbito público, y establecía una base material sobre la que se apoyaban las transacciones de la política agnaticia” (Comaroff y Comaroff, 1992, p. 107).

Sistemas categoriales adicionales separaban a generaciones, grupos de parentesco y poblaciones étnicamente definidas. Aunque los varones tshidis cazaban de vez en cuando, “quienes cazaban regularmente, los siervos sarwas (‘bosquimanos’), eran vistos como criaturas semihumanas; sólo se les permitía entrar al pueblo durante la noche, para entregar las pieles, la carne y la miel a sus amos” (Comaroff y Comaroff, 1992, p. 108). En cada caso, las distinciones categoriales hacían el trabajo de explotación, al cosechar el esfuerzo de personas que recibían menos que el valor agregado por sus contribuciones.

En todas las circunstancias semejantes, la desigualdad categorial no hace uno sino dos trabajos para los poderosos. Facilita la captación del esfuerzo de poblaciones subordinadas sin compartir plenamente sus utilidades. Pero también permite a los miembros de la categoría superior, que por lo común es mucho más pequeña, distribuir beneficios generadores de solidaridad dentro de su propio grupo, y asegurar así una estructura de mando y una sucesión ordenada en el marco de una elite. Mancur Olson deploró alguna vez esas “coaliciones distributivas” como barreras a la eficiencia colectiva, excepto cuando estaban cerca de reunir a la totalidad, pero reconoció el valor que tenían para sus integrantes (Olson, 1982).

Hasta aquí describí la explotación como si los dueños del poder que

controlan los recursos la organizaran sin costo alguno. Esa simplificación inicial distorsiona dos veces el mundo. Primero, toda innovación organizacional impone costos de invención, perfeccionamiento, instalación, socialización y articulación con los elementos contiguos; la mayoría implica costos ocultos e imprevistos que asumen la forma de impactos sobre los incentivos, modificación de las solidaridades existentes, creación de lazos coactivos fuera de la organización y facilitación de la resistencia.

Segundo, como nadie puede controlar por completo los actos de otro, toda innovación genera negociaciones entre los miembros de la organización; podemos rotular como "lucha" o "disputa" sus formas más ingobernables. La negociación incorpora conocimiento local y modifica los libretos normales. Como lo señala Arthur Stinchcombe, aun en las economías esclavistas caribeñas, el grado de control que los propietarios de esclavos ejercían sobre sus bienes humanos variaba extremadamente; por ejemplo, liberaban con más frecuencia esclavos de las mismas categorías que cotidianamente supervisaban menos. En consecuencia, algunos esclavos vivían en una "casi libertad". Stinchcombe sostiene convincentemente que

el determinante central del tratamiento de "casi libertad" de los propietarios con respecto a los esclavos era la necesidad de los primeros de que el esclavo fuera un agente responsable en servicios o trabajos no supervisados, labores que implicaban cuidado, entusiasmo o riesgo para el trabajador, o exigían una lealtad que podía traicionarse con facilidad. Así, cuando el propietario pretendía de los esclavos un accionar digno de confianza, los trataba como si fueran libres y tuvieran derechos, derechos que, en casos extremos, les concedía. (Stinchcombe, 1995, p. 131.)

Pese al lenguaje de intención y cálculo de Stinchcombe, esas prácticas emanaban no sólo de la astucia organizacional de los esclavistas sino también de negociaciones acumulativas, implícitas y, en definitiva, obligatorias entre amos y trabajadores. Cualquier descripción completa de la explotación debe incluir tanto los costos de implementación como de negociación —por desigual que sea— entre los interesados.

Como lo indican los ejemplos de la ciudadanía, las divisiones sociales tshidis y la esclavitud, la explotación opera en un espectro más amplio que los procesos laborales en cualquier sentido estricto de la palabra. Se produce cada vez que personas bien conectadas controlan los recursos valiosos, de los que extraen utilidades gracias al despliegue del esfuerzo de otras, a quienes excluyen del valor agregado total de ese esfuerzo. El "valor" en cuestión, desde luego, puede ser monetario, pero también asumir la forma de poder, deferencia, gratificaciones, servicios, bienes o

protecciones. La explotación categorialmente organizada cumple un papel en casi todos los procesos generadores de desigualdad persistente.

ACAPARAMIENTO DE OPORTUNIDADES

Un segundo mecanismo general promotor de la desigualdad categorial, el acaparamiento de oportunidades por los sectores no pertenecientes a la elite, complementa la explotación. Cuando los miembros de una red categorialmente circunscripta obtienen acceso a un recurso que es valioso, renovable, sujeto a monopolio, sustentador de actividades de la red y realizado por el *modus operandi* de ésta, habitualmente lo acaparan y urden creencias y prácticas que sostienen su control. Como en el caso de la explotación, un límite separa los beneficiarios de los otros, en tanto que relaciones desigualitarias a través de él los conectan. En el acaparamiento de oportunidades, sin embargo, los beneficiarios no se valen de los esfuerzos de personas ajenas sino que, al contrario, las excluyen del acceso a los recursos pertinentes. Los nichos de inmigrantes suministran ejemplos vigorosos de este segundo mecanismo promotor de desigualdades. Lo mismo hacen, empero, las diásporas comerciales, los cultos, las profesiones, las conspiraciones criminales y las unidades militares de elite de reclutamiento homogéneo.

Estos últimos ejemplos apuntan a una variante importante de este segundo tipo de mecanismo. Cultos, cleros, conspiraciones criminales y unidades militares de elite inicialmente heterogéneos *crean* a veces categorías exclusivas sustentadoras de la desigualdad en el proceso de explotar los aludidos recursos valiosos; y a menudo fortalecen el compromiso con estas categorías por medio de una intensa socialización y segregación de contingentes enteros. Saboreen las siguientes reflexiones sobre el tratamiento de los novatos (cadetes militares de primer año) hechas por un oficial de carrera graduado en la Academia Militar de Estados Unidos en West Point y que luego enseñó en ella durante años:

West Point inculca profundamente la coerción en el alma de un hombre. Un cadete de último año puede colocarse detrás de un novato, acercar el rostro a su cuello y decirle que se pare más derecho, recitarle la "Definición de la disciplina de Schofield" o dirigir a sus compañeros de escuadrón en un "vehemente vitoreo", o bien indicarle sin parar una serie de tareas, que llevarían a casi cualquier otra persona a la frustración; y el novato seguirá firme allí con tanta frialdad como lo exige la septuagesimoquinta máxima de Napoleón y se hará cargo de ellas de una por vez hasta hacerlas bien, o sufrirá la

ira de sus camaradas de los últimos años. Lleven al mismo novato al curso de bayoneta junto al río y díganle que ejecute la serie de golpes verticales con la culata de su rifle con la bayoneta calada, y hará jirones el monigote lleno de aserrín. Un observador casual, a un costado de estos espectáculos militares, podría creer que está contemplando la obra de un maniático homicida. Pero se equivocaría. El cadete no es menos humano que él, y probablemente sea mucho menos propenso a actos de violencia al azar. Sólo da la casualidad de que está entrenado en el arte de la guerra. Comprende los méritos de la coerción así como la aplicación de la fuerza. (Hoy, 1996, pp. 64 y 66.)

Los lectores de Pat Hoy tal vez se pregunten conmigo si en la actualidad las mayores amenazas a la vida humana provienen de “actos de violencia al azar” o de los profesionales entrenados para matar desapasionadamente, pero reconocerán en el tratamiento que las clases superiores infligen a los novatos de West Point un formidable proceso de socialización en marcha. La novatada de la academia militar brinda una dramática ilustración del proceso que crea categorías desiguales, para no mencionar la revelación de los motivos por los cuales los viejos miembros y los nuevos reclutas a menudo conspiran para organizar un alistamiento categorialmente segregado entre los elegidos. Este tipo de socialización intensa no funcionará a menos que los candidatos tengan la perspectiva de obtener grandes beneficios duraderos por el hecho de resistir hasta lograr integrarse.

Consideremos una versión más benigna de los mismos dispositivos. Las asociaciones de ahorros y créditos rotativos —*Chit* en la India, *Hui* en Taiwan, *Tontines* en Senegal, *Kye* en Corea (Besley, 1995, p. 170)— reducen el riesgo al restringir el número de sus miembros a integrantes cuidadosamente seleccionados de categorías establecidas. Como los miembros de la asociación mantienen densas relaciones recíprocas, a menudo triádicas, caen los costos de supervisión y se elevan los de exclusión de los integrantes incumplidores. Las diásporas comerciales en las que un apretón de manos con una persona del mismo origen sella una transacción millonaria en dólares —por ejemplo, diferentes especialidades dentro del negocio mundial de los diamantes, la mayoría de las cuales pertenece a determinadas redes étnicas— operan de acuerdo con principios similares (Curtin, 1984; Greif, 1989).

En una situación de competencia feroz por recursos escasos, dicho mecanismo llega con frecuencia a implicar tanto exclusión como explotación. El acaparamiento de oportunidades se transforma en explotación. Todo lo que se requiere es la inversión de los ahorros y créditos mancomunados en actividades que aprovechen de manera desproporcionada los

esfuerzos de personas excluidas. Cuando los miembros de las categorías excluidas se organizan para resistir —por ejemplo, cuando los zulúes sudafricanos atacan a los comerciantes asiáticos o los negros neoyorquinos boicotean los almacenes cuyos dueños son coreanos—, por lo común se quejan de que esa síntesis de exclusión y explotación es perjudicial para ellos.

Hay una variante extrema y a menudo maligna de este patrón. Una élite amenazada trata a veces de generar divisiones raciales, redefinir los límites raciales o dar un contenido de raza a los ya existentes, como una forma de reducir el poder de una población insubordinada. Más adelante veremos cómo funcionó precisamente ese proceso en Sudáfrica después de 1903. Pero también Estados Unidos experimentó múltiples versiones de él luego de la emancipación. Habida cuenta de que mucha gente tenía antepasados mixtos africanos y europeos, la legislación “Jim Crow”^{*} del sur no sólo estableció típicamente posiciones separadas y desiguales para los ciudadanos “negros” y “blancos” sino que también definió como negro a cualquiera que tuviera antepasados africanos conocidos. De allí las grandes ventajas resultantes para las familias racialmente mixtas que podían “pasar” por blancas, las enormes angustias con respecto a la pureza de sangre y los enérgicos esfuerzos por construir una genealogía en respaldo de las pretensiones de superioridad blanca.

Un proceso similar, con frecuencia igualmente pernicioso, se desarrolla en escala nacional e internacional con la creación de naciones aparentes cuyos voceros reclaman prioridad dentro del territorio nativo. Cuando recompensas tales como el reconocimiento del Estado, la ayuda militar o un acceso preferencial a la tierra se asignan a los líderes que afirmen con credibilidad representar poblaciones unificadas, distintivas y valiosas, los dirigentes políticos emprendedores tienen poderosos incentivos para crear, fortalecer e imponer categorías exclusivas de sostén de la desigualdad, a la vez que suprimen las categorizaciones alternativas y denigran a las poblaciones que se extienden a través de sus límites categoriales.

Aunque la mayoría de esas afirmaciones fracasan, en los dos últimos siglos varios cientos de ellas tuvieron éxito internacionalmente, lo que redundó en el reconocimiento de la soberanía de naciones putativas que con anterioridad carecían de autonomía política y derechos soberanos a armarse, recaudar impuestos, ejercer coerción, controlar y excluir. Con ello se erigieron en Estados independientes. Antaño, grandes convenios

* Forma despectiva de llamar a los negros y, por extensión, calificativo de la política discriminatoria contra ellos en Estados Unidos (n. del t.).

de paz como los Tratados de Westfalia (1648) representaban las principales oportunidades en las que los Estados establecidos admitían en sus filas a los recién llegados. Desde la Segunda Guerra Mundial, las grandes potencias delegaron en general en las Naciones Unidas la tarea de certificar actuaciones categoriales exitosas por medio del reconocimiento como un Estado independiente.

Esos procesos recurrentes incorporaron la desigualdad categorial persistente al sistema internacional. Por otra parte, como los intereses en juego son tan elevados, los miembros de categorías antagónicas dentro de la misma organización política a menudo se mataron unos a otros en relación con esas demandas. La desintegración de la Unión Soviética y Yugoslavia luego de 1989 provocó esa lucha fratricida. De hecho, la frecuencia del genocidio y el politicidio se incrementó dramáticamente en el mundo desde la Segunda Guerra Mundial, precisamente porque aumentaron las posibilidades y las ventajas de que una nación putativa controlara su propio Estado y excluyera a otros de sus beneficios (Gurr, 1994; Gurr y Harff, 1994).

Estos ejemplos de vasto alcance establecen la existencia de una correlación, pero no una equivalencia, entre la posición elitista y la explotación y entre la posición no elitista y el acaparamiento de oportunidades. De manera característica, las elites se convierten en tales y se mantienen en esa condición mediante el control de recursos valiosos y gracias a que comprometen el esfuerzo de otros menos favorecidos en la generación de utilidades a partir de aquéllos, en tanto los sectores no elitistas por lo común tienen que conformarse con la identificación de nichos todavía no plenamente explotados por las elites. No obstante, los acaparadores de oportunidades de la elite medran en la forma de profesionales que ganan excluyendo a otros productores potenciales de los mercados para sus servicios, individuos ricos que legan riquezas a sus hijos y personas poderosas que disfrutan de pabellones de caza y playas privadas, y gratificaciones semejantes. También existen los explotadores no pertenecientes a la elite, en la forma de mafiosos, rufianes y operadores de talleres negreros. Hay que tener la precaución de no fusionar la distinción explotación/acaparamiento de oportunidades con la de elite/no elite.

La identificación de la explotación y el acaparamiento de oportunidades siempre depende, al menos implícitamente, de una hipótesis contrafáctica: con una clase diferente de organización —y en especial sin una división categorial de esfuerzo y retribución—, las personas podrían seguir produciendo por lo menos tan bien como lo permite la división del trabajo existente, y habría una división menos desigual de las retribuciones. Aunque casos extremos como la esclavitud hacen plausible las hipótesis

de este tipo, en una amplia extensión de la vida social desigual es más difícil especificarlas y verificarlas. Tenemos que enfrentar el desafío contrafáctico de la manera habitual: empíricamente, poniendo los dispositivos sociales observados en una perspectiva comparativa (¿qué modos alternativos de organizar actividades similares podemos encontrar en otros momentos de la historia, y qué es lo que gobierna su eficacia relativa?); teóricamente, descomponiendo los procesos complejos en sus elementos y mostrando que en principio éstos pueden combinarse de manera diferente (si usamos nada más que mecanismos y secuencias causales conocidos por haber funcionado en otros lugares, ¿podemos identificar diferentes caminos originados en las mismas condiciones iniciales?). Aunque no montaré en ningún lado una gran confrontación entre teoría y evidencia, las páginas que siguen presentarán repetidas veces discusiones empíricas y teóricas según estos lineamientos contrafácticos.

EMULACIÓN

Por extensión, los dos principales mecanismos que favorecen la desigualdad categorial activan el tercero, que he llamado emulación, la reproducción de modelos organizacionales que ya actúan en otros lugares. La emulación funciona a lo largo y lo ancho del mundo social e incluye la adopción de modelos igualitarios de interacción social, así como de otros que se aplican en una vasta gama de relaciones sociales, tanto iguales como desiguales: compuestos de cadenas, tríadas, organizaciones y conjuntos categoriales que pueden o no articularse con jerarquías. Aquí nos concentramos en la versión especial de la emulación que denominé *prestamo*, la transferencia de porciones de estructura social que incluyen casualmente categorías desiguales. Casi todas las organizaciones militares establecen distinciones entre oficiales y personal alistado, entre aquellos a quienes la organización confía el mando o hace responsables de sus principales recursos y todos los demás; la mayoría asimila luego a su cuerpo de oficiales a profesionales tales como médicos, ingenieros y capellanes. La línea divisoria entre caballeros (jinetes que poseían su equipamiento y a menudo llevaban consigo sus propios servidores) y peones (soldados de infantería que iban a la guerra a pie con poco más que su fuerza de trabajo) surgió en las guerras castellanas contra sus anteriores señores musulmanes (Powers, 1988). Similares diferencias históricas en el reclutamiento de fuerzas militares instalaron dicha distinción en los ejércitos europeos.

Al parecer, ninguna necesidad funcional exige que todos los ejércitos

mantengan agudas distinciones entre los oficiales y el personal alistado; en efecto, la mayoría de las organizaciones militares ponen en riesgo el límite al crear oficiales subalternos, suboficiales de mar de alto rango y canales bien definidos desde el status de recluta al de oficial. No obstante, cualquier Estado que produzca una nueva organización militar reproduce alguna versión de una distinción establecida por lazos centenarios entre terratenientes y arrendatarios, nobles y plebeyos, caballeros y servidores.

En la medida en que fuerzas armadas divididas en castas combatan con no menor eficacia que bandas igualitarias de guerrilleros u otras formas que puedan improvisar sus enemigos, cabe esperar que cada organización militar emule a sus predecesores y reproduzca la división oficial/recluta. Es razonable esperar una emulación porque las formas conocidas se transmiten con menos costos que las desconocidas y facilitan el proceso de articulación con otras formas organizacionales conocidas, como las instituciones educativas y las burocracias estatales. En términos más generales, costos de transacción más bajos favorecen la reproducción de los modelos organizacionales existentes, cualesquiera que sean sus orígenes.

La emulación, sin lugar a dudas, duplica mucho más que los límites categoriales y las relaciones a través de ellos; los constructores de organizaciones emulan cadenas, jerarquías, tríadas y organizaciones enteras, así como conjuntos categoriales desiguales. La duplicación de grandes segmentos organizacionales e incluso de organizaciones completas, incluidas las relaciones categoriales desiguales, de un sitio a otro, transfiere los efectos de las adaptaciones acumuladas; su familiaridad las hace parecer naturales en el nuevo ámbito.

Las formas organizacionales emuladas son a veces exclusivas de la organización copiada, como cuando tráfugas de un fabricante establecido de electrónica crean una empresa rival clonando su estructura. Más a menudo, sin embargo, la emulación sigue modelos generales, incluidos los dispositivos categoriales que engloban cualquier clase particular de organizaciones. Los nuevos hoteles reproducen las divisiones laborales étnicas, raciales y de género con que ya están familiarizados sus empleados que antes trabajaron en otros hoteles; las nuevas universidades reproducen los departamentos, divisiones administrativas y jerarquías de pago prevalecientes en las antiguas, de las que provienen sus fundadores.

ADAPTACIÓN

Un cuarto mecanismo complementario, la adaptación, mantiene en su lugar los sistemas de desigualdad categorial a pesar de no desempeñar un papel importante en su creación. La adaptación, como la emulación, es un mecanismo social extremadamente general, ampliamente presente fuera del reino de la desigualdad. Tiene dos componentes principales: la invención de procedimientos que facilitan la interacción cotidiana y la elaboración de relaciones sociales valoradas alrededor de las divisiones existentes. A falta de una resistencia concertada por parte de los miembros de las categorías subordinadas y de cambios exógenos en la organización anfitriona, todas las partes construyen múltiples rutinas en torno del límite categorial, lo que hace que se interesen en su mantenimiento; modifiquen los libretos y acumulen un conocimiento local satisfactorio. Al suponer la continuidad de las divisiones existentes, por mucho que las tomen a mal, los empleados de oficina elaboran cronogramas, prácticas evasivas, mitologías, bromas, epítetos, alianzas y conspiraciones que en realidad refuerzan las estructuras dentro de las que se desarrollan.

El acoso y la caza sexuales en el trabajo por parte de algunos hombres contra sus compañeras son a veces una herramienta de la explotación y el acaparamiento de oportunidades, como cuando los artesanos expulsan a las competidoras femeninas de la actividad. Casi siempre, sin embargo, se producen como una adaptación que brinda al varón misógino incentivos adicionales para mantener el límite de género sin dar a las víctimas femeninas la capacidad de suprimir la práctica. El vívido informe que hace Marian Swerdlow de sus experiencias y observaciones durante cuatro años como guarda de tránsito rápido afirma que en ausencia de un límite interno basado en el trabajo y correspondiente a la línea de género, aun los hombres sexistas tienden finalmente a reconocer la competencia de las mujeres en los mismos puestos y a refrenar a la vez su hostigamiento (Swerdlow, 1989). Su experiencia se parece a la de Marge Kirk, la conductora de camiones de transporte de hormigón citada en el capítulo 2. Con la experiencia, la relación pasa de predominantemente varón/mujer a predominantemente trabajador/trabajador. El conocimiento local acumulado produce realmente un cambio de libreto.

Por otra parte, al enfrentar situaciones desiguales, las víctimas mismas improvisan rutinas que las implican en la reproducción de la desigualdad. Hasta los esclavos llegan a interesarse en la previsibilidad del comportamiento de sus amos, en el conformismo que incrementará sus posibilidades de emancipación y en la segregación que les brinda oportunidades de ayuda mutua. Aun el personal alistado sometido a duras pre-

siones colabora con sus oficiales la mayor parte del tiempo; aun las mujeres explotadas entablan amistad con otras mujeres en su mismo trabajo, lo que hace que sean renuentes a renunciar a él como protesta contra su explotación. Como lo señala Michael Burawoy en el caso de los operarios industriales, el hecho de "arreglárselas" encontrando maneras eficaces de ganar una suma adicional arrastra a los productores, quiéranlo o no, a la cultura de los trabajadores locales y por lo tanto a la colaboración con al menos algunos de los objetivos gerenciales. Burawoy transmite su experiencia como mecánico en Geer:

Pasaron tres o cuatro meses antes de que empezara a ingeniármelas usando una serie de perspectivas y transfiriendo tiempo de una operación a otra. Una vez que supe que tenía una posibilidad de zafar, las retribuciones de la participación en un juego en el que los resultados eran inciertos absorbieron mi atención y me descubrí cooperando espontáneamente con la gerencia en la producción de una mayor plusvalía. (Burawoy, 1979, p. 64.)

Pese a que por entonces me imaginaba como una especie de rebelde, recuerdo haberme acomodado exactamente de la misma forma a los intereses del capital en los trabajos fabriles que realicé durante los veranos en mis años de secundaria y universidad. En tales circunstancias, la adaptación reproduce e incluso refuerza un sistema de explotación.

LÍMITES DE LA DESIGUALDAD

En síntesis, la explotación por una elite, el acaparamiento de oportunidades por sectores no elitistas, la difusión de modelos organizacionales creados por uno de los primeros dos procesos y la adaptación de relaciones sociales valoradas a las divisiones existentes promueven la creación y el mantenimiento de la desigualdad categorial. Ninguno de estos mecanismos requiere categorías con perímetros cerrados, igualmente bien definidas desde cualquier perspectiva en que se las enfoque. Todo lo que entrañan es un límite que separa dos zonas de retribución desigual y a sus ocupantes, más definiciones estables de los lazos a través de él. Como ya insistí *ad nauseam*, los perímetros completos son raros y costosos de mantener. Parecen constituirse únicamente en presencia de múltiples rivales o enemigos y fuertes presiones en favor de un control interno, como ocurre en los casos de las profesiones médicas con licencia estatal o los Estados internacionalmente reconocidos. Ni la multiplicidad de enemigos ni una gran necesidad de control interno aparecen en la mayoría de

los casos de desigualdad categorial. En efecto, como las categorías más relevantes consisten en límites y lazos a través de ellos y no en perímetros cerrados, la gente se mueve a menudo con facilidad de un sistema desigual al siguiente e incluso participa simultáneamente en más de uno, actuando como mujeres, trabajadoras e italianas en relación con los hombres, los jefes y, digamos, los negros (muy a menudo conjuntos diferentes de personas) en el mismo momento (Barnett y Baruch, 1987, pp. 123-124). Una vez que advertimos que las identidades pertinentes no consisten en condiciones individuales sino en relaciones a través de los límites, esa multiplicidad –reconocidamente mistificadora para cualquier teoría individualista de la acción y la identidad– pierde su misterio.

Debido a estar fundada en la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación, la desigualdad categorial tiene una relación dual con el cambio. Por un lado, en ausencia de perturbaciones tiende a reproducirse como hiedra en una pared de ladrillo, ajustándose a las superficies locales y obteniendo su sustento de sus muchas conexiones con los alrededores. No obstante, un cambio en la organización, la base de recursos o los lazos sociales de al menos uno o dos grandes participantes pueden modificarla rápidamente. Lo atestiguan la alteración de muchos nichos de inmigrantes; la readopción de políticas no letales luego de algunas guerras civiles; la entrada de los trabajadores negros en el sector público norteamericano; la transformación de puestos de trabajo masculinos en femeninos; la acelerada transición de dirigentes nacionalistas, antes "terroristas", que pasan a ser líderes estatales reconocidos; la profesionalización de las especialidades médicas, o la rapidez con que las relaciones raciales empezaron a cambiar en Sudáfrica luego de la legalización del Congreso Nacional Africano en 1990. Por otra parte, las luchas de los integrantes de categorías subordinadas pueden, naturalmente, promover cambios en sus desiguales fortunas.

En sí mismas, las categorías no producen una desigualdad profunda y persistente. Esto depende de su combinación con una segunda configuración: la jerarquía. La desigualdad categorial depende de la conjunción de un límite bien definido que separe dos sitios con un conjunto de lazos sociales asimétricos que conecten a los actores en ambos. En ese caso, los participantes equivalen a los actores en un lado dado del límite en algunos aspectos, sin afirmar o imponer necesariamente la igualdad en otros. Los ciudadanos, por ejemplo, comparten derechos y obligaciones con respecto a su Estado y a diferencia de los no ciudadanos, a la vez que varían en sumo grado en raza, género, riqueza y poder. También se hacen representaciones mutuas de los sitios a ambos lados del límite: etiquetas, atribuciones, explicaciones de comportamientos, historias sobre la dife-

rencia. La desigualdad categorial sobrevive, por último, en la medida en que los sitios se asocian de manera desigual a los flujos de recursos que sostienen su interacción. Por ejemplo, el acceso diferencial de varones y mujeres al alimento refuerza las diferencias de tamaño, salud y fortaleza, que a su turno respaldan la alimentación diferencial y le proporcionan justificaciones.

Es preciso que ahora hagamos una distinción que hasta aquí eludí a fin de evitar la confusión: la existente entre los efectos directos e indirectos de las categorías desiguales. Los *efectos directos* emanan de la organización de relaciones sociales en el sitio en que están instaladas las categorías mismas —donde existe una división del trabajo por género, donde la residencia depende directamente de la raza, donde desaparece la línea divisoria entre trabajadores asalariados y jornaleros, etcétera—. Hasta este momento hice hincapié en los efectos directos, sosteniendo que son mucho más generalizados de lo que lo admiten las descripciones individualistas. Pero los *efectos indirectos* también son importantes. En última instancia, resultan de los efectos directos acumulados en la experiencia individual o colectiva. De una situación a otra, los efectos de la nutrición diferencial, la información, la educación, la socialización, la creencia y la experiencia emocional se trasladan como promedios de las diferencias categoriales del desempeño.

Entre los efectos indirectos se cuentan una diversidad de atributos que las personas llevan consigo de manera muy individual: estilos personales, sensibilidades emocionales, conocimiento, respuestas a la frustración y más. Todos ellos afectan el desempeño al margen de los ámbitos en que sus portadores los aprenden, y por lo tanto contribuyen con frecuencia a las diferencias categoriales de las retribuciones por rendimiento. En principio, podemos ponerlos en el cajón del capital humano individual. Pero los efectos indirectos entran en el territorio relacional en la medida en que atañen a la comunicación y la colaboración en un nuevo ámbito.

En la mayoría de los ambientes laborales, por ejemplo, el desempeño de cualquier individuo —en rigor de verdad, su aptitud aparente— depende sutilmente de la comunicación y la colaboración con sus compañeros, incluidos los supervisores. Los grandes bailarines necesitan parejas que los apoyen; los grandes periodistas se apoyan en editores expertos. Si consciente o inconscientemente los compañeros de trabajo retiran su colaboración y se abstienen de suministrar información a las personas ajenas de diferente categoría, por lo general éstas tienen un peor desempeño. La notoria habilidad de los artesanos, los militares o los trabajadores en tareas de seguridad para deshacerse de las mujeres que irrumpen en sus filas representa meramente una versión extrema de una práctica muy general.

Si los trabajadores (como ocurre a menudo en las profesiones) mejoran su desempeño apoyándose en el asesoramiento y el suministro extralaborales de información, entonces las redes anteriormente establecidas también afectan el rendimiento laboral. En la medida en que un desempeño eficaz en el trabajo depende de la colaboración y la comunicación que apela a convenciones, prácticas y lazos sociales previamente adquiridos, la desigualdad categorial en la experiencia anterior produce poderosos efectos en la actuación presente. Tales influencias en la interacción y el desempeño están a mitad de camino entre los efectos directos e indirectos.

Los analistas individualistas del capital humano (por ejemplo Taubman, 1991) identificaron por lo tanto una poderosa fuente de desigualdad sin reconocer su significación y su generalidad. La distinción convencional entre efectos del capital humano y efectos de la discriminación capta parte del proceso pero no expresa toda su complejidad. El capital humano (y, para el caso, el capital social) consiste en gran medida en la experiencia categorial combinada y transmitida. Para llegar a una descripción completa del impacto de la desigualdad categorial, debemos examinar los efectos directos e indirectos y su interacción. En el caso de las cuentas en equilibrio, mi predicción es que atribuirán la mayor parte de la variabilidad de las ventajas actuales de individuo a individuo a los efectos categoriales, ya sean directos o indirectos, más que a la capacidad genética, el mero esfuerzo o la misteriosa concatenación conocida como suerte.

¿Qué papel desempeñan entonces las creencias compartidas —racistas, sexistas u otras— en la creación y el mantenimiento de la desigualdad categorial? Con rótulos rivales como prejuicio, preferencia y xenofobia, muchos analistas identificaron esas creencias como el fundamento de la desigualdad categorial. Si en las raíces de la desigualdad hay creencias, puede presumirse entonces que la desigualdad se modifica principalmente cuando procesos como la educación o el contacto sociable extirpan, moderan o transforman esas creencias o las sustituyen por otras.

Un análisis relacional revisa esa descripción centrada en las creencias. De acuerdo con ese punto de vista, las creencias categoriales son resultantes de las relaciones y las prácticas categoriales. Las creencias se acumulan y cambian como consecuencia de la improvisación con la interacción social. Una vez vigentes, sin embargo, aquéllas justifican, fortifican y coaccionan esa interacción. Generaciones de relaciones desiguales entre hombres y mujeres inculcan las historias que la gente cuenta sobre las diferencias de género y las hacen parecer naturales e inevitables. Lo mismo vale para la raza. En el barrio preponderantemente judío e italiano de Canarsie, en Brooklyn, Jonathan Rieder transmite las observaciones de un trabajador italiano:

“No todas las clases sociales se mezclan. Vea los negros, por ejemplo. Su cultura es diferente de la nuestra.” Recordó las palabras de un ex funcionario: “Tenemos que encontrar la fórmula para mezclar dos verduras sin sentir náuseas”, pero rechazó ese consejo. “Lo que yo digo es que no hay que largar animales a la calle sin adiestrarlos. Ya vi lo que pasa, y uno no junta a los animales con las personas civilizadas. ¿Un gato y un perro se mezclan? No puedo imaginármelo. No se puede tomar leche y whisky. Algunas mezclas no funcionan.” (Rieder, 1985, p. 58.)

Sin embargo, como un izquierdista de Canarsie le dijo a Rieder:

Quando la gente de Canarsie huyó del este de Nueva York y de Brownsville, lo hizo de los conceptos de integración del New Deal. Aceptaban el concepto de los derechos civiles, libertad para todos y libertad de expresión mientras no chocara con ellos y su derecho básico a mantener un tipo de sociedad que no los amenazara. El miedo básico a la comunidad minoritaria es participar con ellos en donde viven. (Rieder, 1985, pp. 57-58.)

Así, las creencias y las prácticas cambian juntas bajo la presión de la experiencia colectiva. Especialmente en los límites que la separan de los miembros de otras categorías, la gente recurre a la interacción, el miedo, la esperanza y la imaginación para construir historias que mantengan esos límites. Esas historias restringen fuertemente lo que los individuos consideran como alternativas posibles o deseables a las prácticas y relaciones actuales. Una vez que existen conjuntos coherentes de historias, relaciones y prácticas sobre un tipo determinado de desigualdad categorial, la gente los integra sin pensar a sus rutinas diarias y soluciona con ellos los problemas organizacionales.

Quando las actividades en que intervienen las personas se benefician con el trazado de líneas entre los incluidos y los excluidos, el hecho de tener ya a mano categorías desiguales –cualesquiera que sean– promueve convenientemente esas actividades. De tal modo, las creencias compartidas desempeñan un papel significativo en el funcionamiento de la desigualdad categorial y limitan las alternativas organizacionales que los participantes consideran, temen o desean. Pero si los costos de transacción de un sistema dado de desigualdad se elevan drásticamente o los beneficios probables de un sistema alternativo aumentan notoriamente, los cambios en las relaciones categoriales se producen mucho más rápidamente de lo que pueda dar cuenta cualquier explicación sólo basada en la creencia. La agilidad de los nacionalistas para pasar de una definición de

su identidad (y de sus relaciones con otros que no son tan afortunados) a otra diferente ilustra el oportunismo organizacional que por lo común moviliza las creencias sustentadoras de la desigualdad. Lo mismo hace la velocidad con que patrones y trabajadores modifican sus teorías sobre los talentos y deficiencias inherentes a diferentes categorías de los segundos cuando cambios en la oferta de mano de obra obligan a modificar el reclutamiento para determinados conjuntos de puestos.

DESIGUALDAD EN EL TRABAJO

¿Cómo podemos aplicar este análisis al importantísimo mundo laboral, donde empiezan y terminan tantas desigualdades persistentes? Consideremos como trabajo cualquier esfuerzo humano que produce un valor de uso transferible. Aunque hay mucho trabajo que está al margen de los empleos y las empresas en cualquier sentido fuerte en que se tomen ambas palabras, hablemos temporariamente de ellos. (Un *empleo* es un haz de contratos de trabajo –derechos y obligaciones que rigen las relaciones entre productores y receptores del valor de uso transferible– asociados a una sola persona; una *empresa* es cualquier organización cuyas posiciones internas consisten principalmente en empleos.)

Aun dentro de empresas y mercados laborales capitalistas bien desarrollados, encontramos el nexo causal de la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación categorialmente organizados. Cuando los sueldos varían de manera significativa de empleo en empleo y la pertenencia categorial afecta fuertemente la asignación de trabajadores a ellos, aparecen diferencias salariales sistemáticas por categoría. En todos los países capitalistas, los procesos categoriales afectan intensamente la asociación de trabajadores y empleos, por lo que dan forma a los diferenciales salariales entre categorías de los primeros. Desde la contratación inicial hasta el avance en el escalafón (si lo hay) a través de una empresa o una industria, las distinciones categoriales –cualesquiera que sean los pares categoriales que aquéllas hayan incorporado– tienen profunda importancia.

Comencemos con los procesos que hacen corresponder ante todo a trabajadores y empleos. Aunque se fusionan, desde luego, puede ser conveniente distinguir entre *redes de reclutamiento*, formadas cuando los agentes contratantes buscan trabajadores potenciales, y *redes de oferta*, consistentes en los lazos preexistentes entre trabajadores potenciales y reales. Aun en Estados Unidos, en la actualidad, los empleadores por lo común empiezan su búsqueda de nuevos trabajadores preguntando a los

empleados a su cargo si conocen probables candidatos. Por su parte, los empleados suelen buscar dentro de su empresa información sobre la disponibilidad de puestos para trabajadores potenciales a quienes quieren ayudar.

Juntos, estos hechos bastan para introducir una enorme selectividad en la unión de las redes de reclutamiento y oferta. La identificación inicial que los directivos hacen de las categorías internas con las externas mediante la designación de ciertos puestos de trabajo como destinados a hombres, mujeres, mexicanos o cosas por el estilo no hace más que acentuar un proceso que tiende a desarrollarse aun sin una incitación consciente de los niveles gerenciales.

¿Por qué y cómo se desarrolla? Consideremos los posibles componentes de la desigualdad categorial con respecto a las retribuciones del trabajo. Dentro de las empresas, en general sólo aparecen pequeñas desigualdades en las retribuciones de los ocupantes de puestos que la organización identifica como iguales; la mayoría de ellas se debe a la antigüedad y similares razones discriminatorias de amplia aceptación. Las grandes diferencias corresponden por lo común a puestos independientes, haces de contratos de trabajo diferentes.

Las empresas *limitan* y *vinculan* los empleos, esto es, identifican ciertos conjuntos de ellos como pertenecientes a la misma categoría y relacionan algunos entre sí mediante contratos de trabajo vinculados, escalafones de movilidad establecidos, o ambas cosas. Los mecánicos calificados pueden estar dentro del mismo límite organizacional y disfrutar así de sistemas retributivos similares, en tanto sus aprendices ocupan puestos vinculados a los de los veteranos expertos por compartir tanto contratos laborales como perspectivas de movilidad. En la medida en que los mecánicos reciben retribuciones distintivas, en que la contratación para un puesto de aprendiz compromete redes de oferta o reclutamiento categorialmente segregadas y en que la cobertura de un puesto de mecánico calificado exige el ascenso de un aprendiz, la desigualdad categorial separa a estos operarios de los demás trabajadores de la empresa. Mi distinción anterior entre agrupaciones de personal de alta rotación [*turnover pools*] y agrupaciones de mando y ascenso [*command-and-promotion pools*], con sus paquetes muy diferentes de retribuciones, ilustra el mismo principio. Esas grandes diferencias generan típicamente categorías internas con límites bien marcados que gobiernan no sólo las formas de pago sino también las posibilidades de movilidad, la ropa, el proceder, la sociabilidad y la creencia.

Las firmas también *clasifican* [*rank*] (ordenan jerárquicamente) los empleos y sus categorías con respecto a cada tipo de retribución que

ofrecen; por lo común, las diferentes clases de ésta se correlacionan entre sí pero no definen órdenes de rangos idénticos. Algunos empleos dan más dinero, otros más autonomía, etcétera. Debemos distinguir la clasificación [*ranking*] de la *distribución* [*sorting*], la asociación de individuos con puestos de trabajo. Los procesos de clasificación determinan cuánta desigualdad en las retribuciones hay dentro de una empresa, pero los de distribución establecen en qué medida esas desigualdades coinciden con límites categoriales externos.

Algunas distribuciones corresponden en verdad a los atributos y desempeños individuales: los antecedentes educacionales, el celo demostrado, la familiaridad adquirida con los procedimientos locales y más. Dentro de las grandes agrupaciones de empleados efímeros que trabajan en restaurantes de comidas rápidas, los gerentes emprendedores mantienen los ojos abiertos para descubrir a los trabajadores cuya energía, aplomo, aptitudes lingüísticas y sentido de la responsabilidad los señalan como potenciales candidatos a puestos directivos. También se produce alguna autoselección, dado que las personas que disfrutan con el mando se orientan hacia carreras de imposición de la ley más que hacia el servicio social o la defensa de los derechos humanos (Sidanius, Pratto, Sinclair y Van Laar, 1996). Pero una gran parte (si bien todavía discutible) de toda la distribución asocia empleos no con atributos o desempeños individuales sino con categorías enteras de personas.

¿Por qué asociar categorías internas como las agrupaciones de personal de alta rotación con categorías externas como el género, la edad, la raza, la etnia, la religión o la clase social? Las razones oscilan desde las autoconscientes hasta las accidentales. En el extremo autoconsciente de la escala, las personas que construyen o modifican organizaciones ahorran esfuerzos con la incorporación directa de toda clase de estructuras sociales existentes —contratos laborales normales, convenciones lingüísticas, rutinas retóricas y mucho más— a la estructura organizacional. Esos dispositivos deliberadamente adoptados a menudo incluyen la importación de categorías del exterior: tipificación por género, tipificación étnica, etcétera.

En el extremo accidental de la escala, sin embargo, se encuentra un conjunto igualmente importante de procesos organizacionales que hacen corresponder categorías externas con internas. Aquí, sus miembros resuelven varios problemas y aprovechan varias oportunidades recurriendo a redes categorialmente segregadas. Los trabajadores tienen más confianza mutua y se capacitan y se ayudan unos a otros más plenamente cuando comparten solidaridades externas y culturas comunes; los empleadores encuentran nuevos trabajadores gracias a los contactos de quienes ya

están empleados; la subcontratación sigue la línea de colaboraciones previas de los administradores; y el reclutamiento movido por la oferta de personas de distintas categorías externas para categorías internas adyacentes incorpora a la vida diaria de la organización relaciones exteriormente establecidas entre las categorías. Aquí, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación se entrecruzan para reforzar la explotación.

Permítanme expresarlo en términos más generales. Vista desde la perspectiva de toda una fuerza laboral, la desigualdad categorial en las retribuciones del trabajo se descompone en los efectos de ocho factores generales:

- Diferencias categoriales en las calificaciones laborales, que pueden ser resultantes, desde luego, de la discriminación en las casas, los barrios, las escuelas y otros ámbitos, o de la distribución desigual en ellos.
- Discriminación patronal por categoría dentro de empleos equivalentes.
- Diferencias categoriales en las preferencias de trabajadores potenciales por diferentes empleos.
- Delimitación [*bounding*] de los empleos dentro de las empresas.
- Clasificación [*ranking*] de los empleos dentro de las empresas.
- Vinculación [*linking*] de los empleos dentro de las empresas, lo que concierne no sólo a las perspectivas de movilidad sino también al acceso a la colaboración, el patrocinio y la capacitación en el puesto de trabajo.
- Designación categorial de empleos.
- Segregación categorial de las redes de reclutamiento y oferta por empleo y/o empresa.

En la forma de capital humano, discriminación y teorías de la formación de colas, los modelos estándar de la desigualdad exhiben los tres primeros factores: diferencias categoriales en las calificaciones laborales, discriminación patronal y diferencias categoriales en las preferencias. Éstos son los factores que se prestan con facilidad a las interpretaciones individualistas. Pese a su prominencia en la literatura descriptiva sobre el trabajo y los mercados laborales, los restantes factores, pronunciadamente relacionales —delimitación, clasificación, vinculación, designación categorial de empleos y segregación categorial de redes—, recibieron poca atención teórica.

Un noveno factor, aun menos visible, también ayuda a producir desigualdad categorial: la distribución diferencial de los miembros de las categorías entre las empresas y sitios de trabajo no empresarios, incluidos los que están al margen de la fuerza laboral tal como se la suele definir.

En la medida en que las categorías difieren en su distribución entre talleres negreros y otros tipos de fábricas, entre la economía formal e informal, entre el trabajo en empresas y en casa, esas diferencias hacen su aporte a la existencia de desigualdades categoriales en las retribuciones laborales. La desigualdad categorial por edad aclara la fortaleza de esos efectos: las personas de menos de quince o más de setenta años hacen mucho trabajo útil, pero poco de él a cambio de un salario en empleos, empresas o mercados laborales; los trabajadores muy viejos y muy jóvenes reciben mucho menos dinero por unidad de esfuerzo que quienes tienen otras edades. El mismo tipo de distribución desigual a través de los sitios de trabajo se produce en el caso del género, la raza y el origen nacional.

Sin negar la presencia de diferencias categoriales en capital humano, la discriminación patronal por categoría y la variación categorial en las preferencias de empleos, sostengo que los procesos organizacionales del tipo que he descrito desempeñan un gran papel en la producción, el mantenimiento y el cambio de la desigualdad categorial. Las diferencias en capital humano se forman en gran medida como efectos indirectos de experiencias categorialmente segregadas en otros ámbitos. La discriminación patronal actúa en grado sumo mediante el establecimiento de límites organizacionales y no por la diferenciación persona a persona. Las preferencias de los trabajadores se adaptan de manera significativa a los límites incorporados. Aun la intervención estatal en los nueve factores generadores de desigualdad se apoya típicamente en supuestos categoriales concernientes a las capacidades e inclinaciones por diferentes tipos de trabajo.

Se deducen dos implicaciones: primero, que las preferencias y las negociaciones salariales proporcionan un fundamento demasiado débil para explicar la desigualdad persistente en el trabajo; y, segundo, que una fracción significativa de esa desigualdad no resulta de la discriminación autoconsciente sino de los esfuerzos por resolver otros problemas organizacionales mediante la incorporación, a menudo inintencional, de categorías externas a la estructura del trabajo y los mercados laborales. Nuestra tarea, entonces, es investigar cómo se incorporan las categorías externas, y con qué propósitos.

La explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación operan en cada nudo de los procesos que asignan retribuciones diferenciales a los miembros de distintas categorías: la obtención de calificaciones laborales; la distribución de los integrantes de la categoría en las empresas, industrias, sectores y status laborales; la delimitación, la clasificación, la vinculación y la designación categorial de empleos; la segregación categorial de las redes de reclutamiento y oferta; la contratación, los ascensos y las transferencias entre puestos de trabajo. Para expli-

car categorialmente las retribuciones desiguales del trabajo dentro de las empresas, debemos separar dos preguntas que los analistas de la desigualdad por lo común fusionan: ¿por qué y cómo esas organizaciones incorporan las categorías desiguales a sus operaciones diarias? ¿Por qué y cómo esas categorías internas llegan a anexar ciertas categorías externas ampliamente establecidas: género, raza, etnia, antecedentes educacionales?

Para responder estas preguntas, tenemos que pensar en la organización real de las empresas. Imaginemos dos radiografías en red de todos los puestos de una empresa, la primera de corto plazo, la otra de largo plazo. La radiografía de corto plazo nos muestra las relaciones cotidianas de las personas que ocupan diversos puestos, con líneas gruesas para las interacciones frecuentes. Es un mapa de la interacción actual. Esa fotografía exhibe algunas largas cadenas, la mayoría jerárquicas, y muchos racimos que contienen múltiples tríadas. Los racimos triádicos incluyen más personas que ocupan cargos relativamente iguales dentro de la empresa que las cadenas.

La radiografía de largo plazo, tomada en el transcurso de unos cuantos años, registra la persistencia de personas en los mismos cargos y el movimiento de otras de puesto en puesto —ascensos, descensos de rango y traslados—, así como despidos, suspensiones, jubilaciones y renunciaciones a la organización para ocupar cargos en otro lado. Es un mapa de la movilidad. Divide aún más decisivamente que la radiografía de corto plazo en largas cadenas (en su mayoría jerárquicas) y racimos aislados de puestos relativamente iguales.

Las dos radiografías se parecen. La de corto plazo muestra mucho más líneas, dado que registra tanto las relaciones entre subordinados y superiores cuyos puestos aquéllos nunca pueden esperar ocupar, como las interacciones rutinarias, formales e informales, entre trabajadores de secciones distintivamente diferentes de la empresa. Pero sostenidas juntas contra una luz intensa, las dos radiografías revelan patrones similares de conexiones entre los puestos. La comparación brinda una evidencia casi incontestable de que los dos patrones se derivan de un conjunto común de causas.

¿Cuáles y cómo? La historia de la organización ha trazado un mapa de la movilidad a través de combinaciones de innovación, emulación, negociación interna e interacción externa. Con una gran excepción, ese mapa describe las principales líneas de falla y solidaridades dentro de la empresa, las masas reales de relaciones sociales en torno de las cuales prosigue su trabajo. La excepción, sin embargo, es crucial: las fuertes relaciones de colaboración, desiguales o iguales, que se forman a través de las barreras a la movilidad dentro de pequeños grupos de trabajo. Entre los ejemplos

se cuentan secretarías y jefes, cirujanos y anestesiólogos, albañiles y carpinteros. Para identificar esas relaciones de colaboración, debemos comparar los mapas de movilidad e interacción actual y buscar interacciones frecuentes que se desvíen de los senderos de la movilidad a largo plazo.

La mayoría de las organizaciones, por lo tanto, incorporan dos variedades discernibles de desigualdad: dentro de los sistemas de movilidad y a través de ellos. Aunque en los sistemas de movilidad se producen a veces grandes disparidades de tratamiento —como en la larga cadena de mandos entre los tenientes segundos de un ejército y sus comandantes en jefe—, las mayores diferencias de destino separan entre distintos sistemas de movilidad. El soldado enrolado y el oficial, el personal y la plana mayor, el médico y la enfermera, la secretaria y el ejecutivo, el director científico y el técnico laboratorista a menudo colaboran, comparten conocimientos y desarrollan una solidaridad, pero las divisiones entre ellos constituyen bases fundamentales del tratamiento diferencial. Cuando tracemos en el seno de las organizaciones el mapa de las diferencias de métodos de reclutamiento, formas de remuneración, esfuerzo físico, horarios y control de las condiciones laborales, comprobaremos que varían en racimos más que en distribuciones continuas, que se correlacionan fuertemente entre sí y que corresponden a distintos sistemas de movilidad. Aun los estudios forjados en el modo convencional de la variación individual (por ejemplo, Birkelund, Goodman y Rose, 1996) describen regularmente la formación de esos racimos.

¿Dónde entran las categorías? Los miembros de las organizaciones objetivan categorialmente sus líneas de falla y solidaridades, al rotular el límite, las posiciones a cada lado de éste y las relaciones entre ellas. Los rótulos aparecen en los informes anuales, los membretes y los diagramas de la organización, pero también en una cultura informal de ésta como nombres para mafias, facciones, conexiones, camarillas, aliados y enemigos. Las categorías distinguen y relacionan a la vez conjuntos de trabajadores interconectados que tienen intereses compartidos en el desempeño de la organización. Cada categoría tiene un sistema de incentivos parcialmente independiente.

La figura 5 esquematiza el nivel más amplio de variación en este aspecto. Le da mayor refinamiento a la anterior distinción mando/rotación [*command/turnover*] entre las agrupaciones de puestos de trabajo [*job polls*] mediante la diferenciación de tres tipos de contratos laborales (las relaciones prescriptas entre un trabajador dado y las otras partes intervinientes en su trabajo). Lo característico es que las empresas aglutinen esos contratos en empleos, y los derechos y obligaciones impuestos por ellas definen las relaciones de cada trabajador con todos los demás. Aquí

vemos que los trabajos difieren significativamente con respecto a la monetización de corto plazo (una participación final en las ganancias de la empresa tiene un índice bajo, en tanto que el salario por hora pagado diariamente tiene un índice elevado) y la disciplina temporal (el grado en que los supervisores prescriben, controlan y corrigen continuamente el desempeño del trabajador). El escultor solitario que llena de estatuas su taller, con la esperanza de venderlas finalmente, tiene un índice bajo tanto en la disciplina temporal como en la monetización de corto plazo, en tanto que la operadora telefónica que recibe un pago horario por un esfuerzo minuciosamente controlado tiene un índice alto en ambos aspectos.

El diagrama diferencia trabajos de acuerdo con sus sistemas de incentivos dominantes. Los *sistemas de incentivos basados en las tareas* [task incentive systems] hacen hincapié en los pagos en bloque por bienes o servicios entregados a la empresa, como cuando una firma contrata a un médico particular para realizar los exámenes médicos de empleados potenciales a tanto por examen, o cuando un agente de ventas telefónicas trabaja en su casa por una comisión fija; la remuneración contingente se convierte en el incentivo dominante. El *sistema de incentivos basados en el apremio** [drive incentive systems] pone el tiempo del trabajador a disposición de la empresa para la realización de un esfuerzo celosamente supervisado; aunque la remuneración contingente indudablemente importa, la coerción asume mucho más importancia que en los sistemas fundados en las tareas. Los analistas a menudo denominaron "tayloristas" o "fordistas" los sistemas de apremio, en referencia a las medidas rutinarias de supervisión de Frederick W. Taylor y Henry Ford. Los propietarios norteamericanos de imprentas, por ejemplo, pasaron masivamente de los sistemas de tareas a los de apremio con la difusión del linotipo a principios del siglo xx, y para ello sustituyeron los pagos por trabajo por los pagos por hora, auspiciaron escuelas comerciales que enseñaban el oficio fuera de los talleres, desafiaron el control del ritmo de producción por parte de los gremios y debilitaron, cuando pudieron, los sindicatos gráficos (Baron, 1991b, pp. 64-65).

Los *sistemas basados en la lealtad* [loyalty systems] permiten que el empleado cumpla a discreción sus responsabilidades laborales e imponen menos prescripciones y controles que los sistemas basados en el apremio,

* En inglés la palabra *drive* tiene un amplio campo semántico. Significa, entre otros, apremio, presión, empuje, impulso, motivación, conducción, coerción. Con esta aclaración, elegimos traducirlo como apremio, sabiendo que no agota los sentidos de la palabra inglesa (n. del t.).

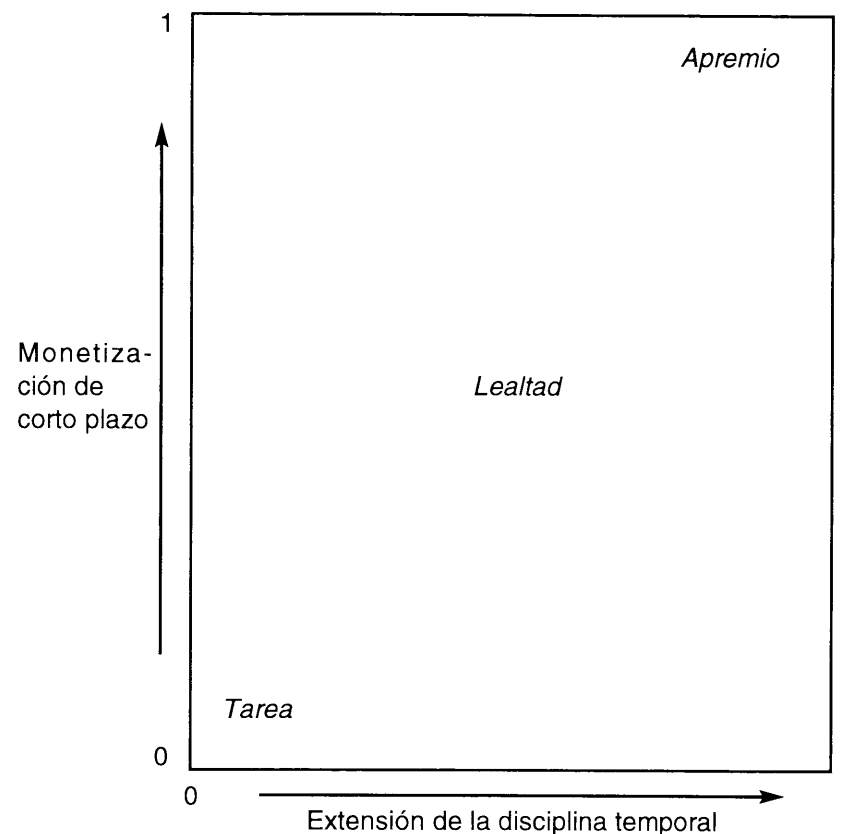


Figura 5. Tipos generales de contratos laborales dentro de las empresas.

pero requieren no obstante un desempeño más constante que los sistemas de tareas. En este caso, el compromiso (garantías difusas y a largo plazo de retribuciones) tiene un lugar más destacado entre los incentivos. Los sistemas basados en la lealtad marcan lo que los analistas de los mercados laborales segmentados llamaron con frecuencia sectores primarios de trabajos. Los sistemas basados en el apremio caracterizan los sectores secundarios y los de tareas actúan hoy primordialmente en los bordes de los mercados laborales y de bienes.

Los sistemas basados en el apremio se basan en libretos extensos con escaso conocimiento local, los de tareas en pocos libretos con un conocimiento local extenso, y los de lealtad en cuotas significativas de unos y otro. Estos últimos se correlacionan con los mercados laborales internos,

donde al ingresar los trabajadores tienen ciertas perspectivas de pasar a cargos con una mejor retribución si se desempeñan bien, un considerable incentivo para acumular un conocimiento específico de la empresa y a menudo entran en cadenas clientelistas internas de circulación informal de la información y ejercicio del poder.

En los sistemas basados en la lealtad, las empresas habitualmente recompensan a los trabajadores dándoles una paga más elevada, un ejercicio más seguro del cargo y mejores beneficios y gratificaciones, más las acumulaciones a largo plazo de derechos y de participación en el capital. Los artesanos del siglo XIX producían en general en sistemas basados en las tareas; aun en las fábricas, los capataces recibían por lo común sumas globales por las cantidades producidas, contrataban a sus propios operarios y disfrutaban de gran autonomía en el manejo del tiempo y la organización de los procesos laborales. Sin embargo, cuando los manufactureros norteamericanos de principios del siglo XX pusieron a los artesanos bajo un control central más estricto, en general se liberaron, con la integración en sistemas basados en la lealtad, de aquellos cuyos puestos no podían descalificar y someter al sistema de apremios.

Los sistemas de lealtad aparecen con frecuencia en conjunción con mercados laborales internos intensivos, donde la posibilidad de un ascenso futuro brinda fuertes incentivos para un desempeño enérgico. De acuerdo con un administrador de salarios de Indsco, la gran multinacional estudiada por Rosabeth Moss Kanter, "el dinero, de todas maneras, no es un motivador. Es sólo una forma que tiene la empresa de cortar sus pérdidas asegurándose de que la gente haga su trabajo. La retribución que realmente controlamos es la capacidad de ascender" (Kanter, 1993, p. 129).

Cualquier firma determinada puede, por supuesto, mantener dos o más sistemas de lealtad separados por movilidad. Una compañía química, por ejemplo, podría reclutar supervisores de nivel inferior principalmente entre graduados universitarios recientes en química o ingeniería química y luego organizar una competencia implícita entre ellos para el ascenso a los rangos ejecutivos. Al mismo tiempo, podría crear un carril de movilidad muy diferente para laboratoristas con un menor nivel de instrucción, que nunca tendrán la posibilidad de llegar a esos altos cargos.

También es posible que una empresa cree múltiples haces de trabajos con incentivos basados en las tareas o el apremio, cada uno con su propia etiqueta categorial; todos los grandes hospitales, por ejemplo, incorporan varios de esos haces distintos en la preparación de comida, la limpieza, la lavandería, la atención de los pacientes y otros ámbitos. Kanter compara dos sistemas bien separados en Indsco:

La gran divisoria en términos de personal de la compañía era la distinción exentos/no exentos. "No exentos" eran los trabajadores que recibían una paga semanal y estaban amparados por leyes de salarios por hora; por ejemplo, se les debía pagar una tarifa adicional por las horas extras. En el ámbito de las oficinas y la administración de la empresa, casi todos los no exentos eran mujeres, aunque había algunos hombres tanto en el nivel bajo como en el alto, tales como mensajeros en el extremo inferior o empleados contables en el escalafón que conducía a los cargos exentos. Los "exentos" recibían un salario anual; se trataba de los gerentes, los profesionales y los trabajadores técnicos y de ventas, casi todos los cuales eran hombres. (Kanter, 1993, p. 37.)

Los incentivos basados en el apremio eran más destacados entre los no exentos, y los fundados en la lealtad entre los exentos. Las mezclas de los tres tipos de sistemas de incentivos (por tareas, apremio o lealtad) varían drásticamente de empresa en empresa e industria en industria; el trabajo a destajo es escaso o inexistente en los establecimientos de comidas rápidas pero predominante en la arquitectura, la industria cinematográfica y el arte publicitario. Los guionistas de televisión, por ejemplo, trabajan típicamente a destajo:

La relación laboral en el caso de los escritores de televisión está más cerca del tipo de contratación de corto plazo típica de la administración artesanal de la producción que del mercado laboral interno con una organización burocrática, característico de las grandes empresas. Se toma a los guionistas por la duración de un proyecto, que puede representar apenas algunas semanas de trabajo para la realización de un solo telefilm, un programa piloto o un episodio de una serie con horario central. Más seguro (y potencialmente más lucrativo) es el empleo como guionista productor en una serie actualmente transmitida en un horario central. Esas series pueden durar desde algunas semanas hasta algunos años, pero aun en el caso de las más duraderas hay una considerable rotación en el personal de producción entre temporada y temporada. (Bielby y Bielby, 1995, p. 212.)

Aunque los componentes de los sistemas basados en el apremio y la lealtad están incluidos en los contratos del guionista televisivo, los incentivos por tarea tienen mayor importancia. Como los actores y los músicos solistas, los escritores de televisión actúan dentro de sistemas de incentivos muy diferentes del ascenso por el escalafón burocrático de Indsco.

Los límites de las solidaridades, los haces de movilidad y los sistemas de incentivos se corresponden, entonces, estrechamente unos con otros. Separan las grandes desigualdades de condición dentro de la organiza-

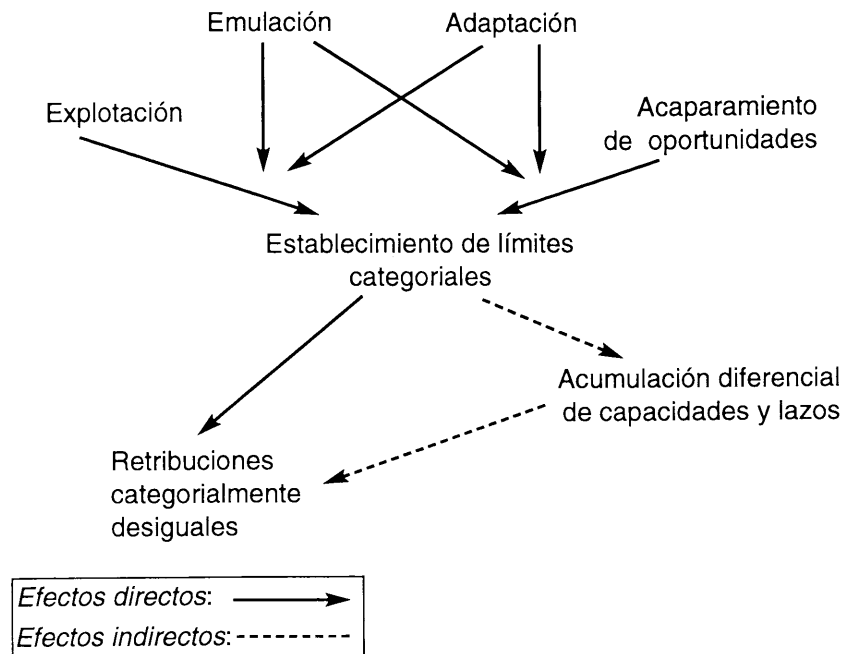


Figura 6. Relaciones causales básicas en la desigualdad categorial.

ción: relativamente igual dentro de ellos, relativamente desigual entre ellos. Las categorías pareadas (en el caso de Indsco, exentos/no exentos) marcan esos límites. Esas mismas categorías resultan en parte de una innovación organizacional deliberada, en parte de la emulación de otras organizaciones, en parte de la interacción entre trabajadores insertos en los diferentes sistemas y en parte de la intersección de la organización con estructuras transversales como las profesiones y los organismos gubernamentales. De esa forma se originan las categorías internas de una organización.

Así, pues, a través de procesos que el resto de este libro analiza en detalle, las categorías internas a menudo se acoplan con las categorías externas de la raza, el género, la clase, la etnia, la edad, el barrio, la ciudadanía, etcétera. Las observaciones de Kanter sobre la segregación de género dentro de Indsco nos muestran justamente uno de esos acoplamientos del interior (exento/no exento) con el exterior (varón/mujer). Cuando esas categorías externas penetran extensamente en la vida social al margen de las organizaciones y aparecen con forma similar en muchas de éstas, se convierten en el fundamento de la desigualdad persistente

dentro de la población en general. Cómo sucede esto es la cuestión central abordada por este libro.

La figura 6 sintetiza las principales relaciones causales sostenidas por este argumento. La explotación y el acaparamiento de oportunidades motivan el establecimiento de límites categoriales en las organizaciones, en tanto que la emulación y la adaptación refuerzan esos efectos. Dentro de las mismas organizaciones, la instalación de límites propicia directamente la distribución categorialmente desigual de retribuciones por las actividades de aquéllas. Acumulado a lo largo del tiempo y múltiples ámbitos organizacionales, el funcionamiento de los límites categoriales implica que los miembros de diferentes categorías lleguen a nuevos ámbitos con capacidades y lazos sociales diferenciales. Esas capacidades y lazos sociales diferenciales producen diferentes desempeños, que generan luego retribuciones desiguales en los nuevos ámbitos. Como los participantes en tales sistemas no sólo emulan y adaptan (esto es, hacen suyos libretos establecidos e invierten en conocimiento local) sino que también fundan creencias categorialmente diferenciadas, los dispositivos se perpetúan en ausencia de grandes cambios de límites. Así prevalece la desigualdad persistente.

A partir de las configuraciones fundamentales de redes (cadena, jerarquía, tríada, organización y par categorial), un punto de vista relacional de la desigualdad destaca la conjunción de la jerarquía y las categorías en el par categorial desigual. Dichos pares difieren en el grado de interioridad o exterioridad a una organización dada. En una población entera, la magnitud de un tipo dado de desigualdad categorial depende fuertemente de la gama y la cantidad de organizaciones ricas en recursos en que el mismo par asociado de categorías desiguales y externas coincide con las categorías internas. Cuanto mayor es la concentración de los recursos de una población bajo el control de cierto tipo de organización estandarizada o de organizaciones particulares como los Estados, las iglesias estatales o las corporaciones dominantes, más generalizadas son sus categorías en la vida social en su conjunto.

Por conveniencia y familiaridad, hasta ahora extraje la mayoría de mis ilustraciones de las organizaciones jerárquicas y formales del capitalismo industrial. Los argumentos, sin embargo, son válidos cada vez que la gente circunscribe redes sociales y atribuye poder sobre las transacciones transfronterizas a los ocupantes de ciertas posiciones dentro de la red. Las organizaciones en cuestión incluyen no sólo corporaciones y gobiernos sino también hogares, clanes, plantaciones, gremios, partidos revolucionarios, sectas religiosas, tripulaciones de barcos piratas y comunas campesinas. Cuando personas poderosas de todos estos tipos de organi-

zaciones controlan recursos valiosos de los que sólo pueden extraer utilidades si aprovechan en su favor el esfuerzo de otros ajenos a ellos, comúnmente crean o toman prestadas las formas de la desigualdad categorial.

Si muchas organizaciones controladoras de recursos establecen la misma relación generalizada $X > Y$, la relación $X \leftrightarrow Y$ se convierte en una base dominante de la desigualdad en la población entera. Los efectos directos de las categorías tienen gran importancia, dado que poderosos conjuntos de actores establecen relaciones de explotación a través de límites prontamente reconocidos. Pero donde prevalecen ciertas diferencias categoriales, sus efectos indirectos también contribuyen en sumo grado a la distribución de las ventajas y desventajas en la población en general, dado que la experiencia categorial acumulada se traslada al promedio de las diferencias sistemáticas de desempeño. Éstas llegan entonces a justificar, reforzar y hasta crear sistemas categoriales explícitos. Así sigue girando la espiral de la desigualdad categorial.

4

Modos de explotación

Dentro del espacio que nuestro mundo llama hoy Sudáfrica, a mediados del siglo xvii colonos holandeses instalaron un asentamiento en el Cabo de Buena Esperanza, durante mucho tiempo una recalada crucial para quienes viajaban entre los océanos Atlántico e Índico. Luego, a lo largo de dos siglos, los europeos y sus descendientes se aferraron principalmente a las costas sudafricanas. Las grandes excepciones fueron los ganaderos mayormente holandeses que se diseminaron por las regiones interiores. Al principio pastores móviles, como los gauchos en la Argentina y los *cowboys* en Norteamérica, se movían de lugar en lugar cuando se presentaba la oportunidad, mientras combatían contra los africanos indígenas por el acceso a las tierras de pastura. Más adelante, cuando su frontera quedó ocupada y aumentó el comercio agrícola con las poblaciones costeras, tomaron a los africanos locales como esclavos y semiesclavos en sus grandes fincas. Iniciaron un proceso que finalmente produjo uno de los sistemas de desigualdad categorial en gran escala más espectaculares y crueles del siglo xx.

El descubrimiento de diamantes a lo largo del río Orange en 1867 y, en especial, el hallazgo de oro en el Witwatersrand en 1886 hicieron que el interior fuera mucho más atractivo. Los europeos, sus armas y sus capitales se precipitaron hacia él desde el mar. Los diamantes y el oro exacerbaron la lucha por el territorio entre los británicos, respaldados por el poderío imperial, y la amalgama teñida de holandés de otros colonos europeos que habían llegado a conocerse como bóers, una de esas maravillosas etiquetas utilizadas al principio como oprobiosas por sus implicaciones de rusticidad y grosería, pero finalmente usada con orgullo por sus receptores.

Las luchas militares entre los británicos y los bóers comenzaron seriamente en la década de 1790, continuaron a lo largo del siglo XIX y culminaron en la guerra sudafricana de 1899 a 1902, conocida como Guerra de los Bóers por los británicos y Segunda Guerra de la Libertad por los afrikáners, y como una época de trastornos para los africanos negros. La violenta victoria de Gran Bretaña terminó con cien mil mujeres y niños bóers en campos de concentración, más de cien mil afrikáners encarcelados y las granjas bóers transformadas en ruinas humeantes. Los vencedores se enfrentaron con un problema que Nicolás Maquiavelo había sopesado para beneficio de los príncipes cuatro siglos antes: tras una conquista, destruir, cooptar o transformar las formas de gobierno existentes.

Luego de haber destruido ya tanto que dispersaron y agotaron la mano de obra africana de granjas y minas, los gobernantes del nuevo Estado sudafricano escogieron finalmente una combinación de cooptación y transformación. En principio crearon un gobierno parcialmente autónomo en el Transvaal y luego lo integraron a la nueva Unión Sudafricana, para dotar finalmente a su burocracia y sus fuerzas de coerción con una cantidad desproporcionada de bóers, pero a la vez reorganizaron profundamente los controles sobre la población no europea.

Este último proceso planteó lo que las elites sudafricana y británica llamaron la "Cuestión nativa". En realidad, ésta implicaba dos acertijos íntimamente entrelazados: primero, cómo integrar a los africanos negros al nuevo Estado y mantenerlos al mismo tiempo obedientes y subordinados, y, segundo, cómo confinar a la mano de obra africana en las granjas y los servicios urbanos y, sobre todo, en las minas de oro y diamantes, devoradoras de hombres.

Ambos acertijos se centraban en establecer un medio eficaz de explotación, que arrastrara a los trabajadores negros trabajar en los recursos dominados por los blancos mientras se los excluía de recibir el total de lo producido por su trabajo. Lo primero implicaba maniobrar entre misioneros que se consideraban los únicos calificados para definir y defender el bienestar de los nativos, jefes que reclamaban jurisdicciones rivales dentro de áreas de asentamiento predominantemente africanas y capitalistas que ya dependían en sumo grado de la mano de obra africana. Lo segundo exigía asegurarse de que las comunidades pastoriles y agrícolas siguieran enviando todos los años varios centenares de miles de trabajadores sanos, en su mayoría hombres, a trabajar lejos de sus hogares, pero que los reabsorbieran cuando disminuía la ocupación o menguaban sus fuerzas.

Las autoridades sudafricanas procuraron resolver ambas cuestiones con una serie de esfuerzos de construcción de categorías. El corte catego-

rial más general dividía a los europeos de los nativos, y asociaba a esas categorías territorios, protecciones y derechos de ciudadanía desiguales y separados. En un principio, los colonos europeos homogeneizaron las poblaciones a ambos lados de la línea, lo que justificaba un sistema de gobierno indirecto en el que jefes africanos cooptados hablaban por sus propios segmentos territoriales de una población nativa presuntamente unitaria. Los gobernantes blancos justificaban la división no sólo como natural sino también benigna. En 1903, Lord Milner, Alto Comisionado de Sudáfrica, lo expresó de esta manera:

El hombre blanco debe gobernar porque está muchos, muchos pasos por encima del hombre negro [...], distancia que a este último le tomará siglos salvar y es muy posible que la gran mayoría de la población negra no pueda hacerlo en absoluto. [...] Uno de los argumentos más fuertes por los que el hombre blanco debe gobernar es porque ése es el único medio posible de elevar gradualmente al negro, no a nuestro nivel de civilización —al que es dudoso que pueda llegar alguna vez—, sino a uno mucho más alto que el que ocupa en el presente. (Marks y Trapido, 1987, p. 7.)

El gobierno adoptó un método poco habitual de esclarecimiento: utilizó los impuestos, el despojo de tierras y la franca compulsión para forzar a los nativos a entrar en los mercados laborales. Las desigualdades económicas corrían paralelas con las desigualdades legales. En las minas de oro, donde la ley y la práctica habitual segregaban estrictamente a los blancos de las tareas de los negros, "los ingresos anuales en efectivo de los mineros blancos eran 11,7 veces más grandes que los salarios de los mineros negros en 1911, y 14,7 veces en 1951" (Thompson, 1990, p. 156).

Los europeos también se segregaban, aunque menos rigurosamente, de los indios, descendientes fundamentalmente de criados contratados (en especial de Madrás) y comerciantes (sobre todo gujaratis) que habían llegado entre 1860 y la Primera Guerra Mundial. Las divisiones regionales, de casta y religiosas tenían una preeminencia significativa dentro de la población india —las elites de comerciantes, por ejemplo, solían ser musulmanas o hindúes de castas elevadas— pero afectaban escasamente la división europeo/indio. En el lado europeo, una línea adicional entre británicos y afrikáners definía a los rivales en unos conflictos que varias veces estuvieron cerca de la guerra civil. En consecuencia, un cuadrilátero muy desigual distinguía a británicos, afrikáners, indios y nativos. Éstos constituían la gran mayoría.

En el lado nativo del cuadrilátero, sin embargo, las autoridades suda-

fricanas no encontraron en realidad casilleros nítidos sino un caleidoscopio. Miles de categorías designaban y dividían diferentes conjuntos de la población africana, muchos de ellos incluidos en agrupamientos lingüísticos claramente similares como el xhosa, el zulú y el sotho, sin que sus integrantes fueran muy conscientes de las semejanzas. Algunos de estos agrupamientos se remontaban a los reinos que habían dominado distintas zonas de la región antes de la hegemonía holandesa y británica, pero pocos de ellos designaban poblaciones nítidamente circunscriptas con largas historias de segregación geográfica y social.

Aunque en un inicio las autoridades orientadas por los británicos procuraron tratar a los africanos como una masa homogénea, la autodefensa bóer dentro de la población europea propició la nueva visión de una Sudáfrica compuesta por múltiples naciones. Estas naciones, presuntamente distintas, llegaban a incluir grandes segmentos de la población africana. En una notable serie de intervenciones directas, el Estado sudafricano se propuso crear categorías raciales que sirvieran como base para la distribución desigual de derechos y retribuciones. Desde 1903 hasta 1981, comisiones designadas por el Estado reclutaron repetidas veces a administradores, antropólogos, misioneros, profesionales y capitalistas, encargados de definir las grandes categorías de nativos, a los que se asignaban caracteres colectivos y para quienes se recomendaban políticas basadas en esas caracterizaciones. Reagruparon las miles de categorías disponibles en un puñado, las asociaron a “reservas” territoriales poco pobladas por europeos, diferenciaron categorialmente los derechos de los africanos a trabajar temporariamente fuera de ellas y produjeron así grados de ciudadanía de acuerdo con una etnicidad oficialmente atribuida.

Durante el siglo xx, tanto intelectuales como administradores bóers codificaron las concepciones oficiales de la cultura afrikáner y crearon no sólo una historia unitaria y teleológica sino también un lenguaje afrikaans estandarizado para reemplazar varios dialectos e híbridos criollos basados en el holandés (Hofmeyr, 1987). La autodenominada teoría Ethnos de Sudáfrica, modelada hasta cierto punto de acuerdo con la experiencia bóer, sostenía que la coherencia de la vida social dependía del mantenimiento de distintos grupos culturales. El antropólogo W. M. Eisele, que llegaría a ser secretario permanente de asuntos nativos durante el comienzo del apartheid generalizado en 1948, advirtió en 1929 sobre las amenazas a la coherencia de las culturas africanas:

Hay un factor, y es el más importante, que hasta ahora no mencioné. Se trata de la voluntad de un pueblo de permanecer en guardia [*handhaaf*], de seguir siendo inmortal como tal. Si existe esa voluntad, sólo puede actuar a

través del medio de un lenguaje étnico único. La historia de los bóers nos enseña de qué manera un pueblo puede conservar su identidad pese a insuperables dificultades y desventajas económicas. (Evans, 1990, p. 26.)

La solución sería la siguiente: además de la segregación afrikáner/inglés y negro/blanco/indio, se impondría otra a la población africana. Aunque los regímenes del siglo xix por lo común habían aplicado la expresión “de color” a todos los no europeos, una categoría oficialmente designada como gente de color —el ocho por ciento de la población nacional en 1936— contenía ahora el sobrante, las personas no blancas a quienes no podía ponerse a la fuerza en una de las categorías normales (Ian Goldin, 1987).

Adviértase un rasgo revelador de las categorías raciales sudafricanas. Aunque pocos grandes Estados adoptaron políticas tan explícita y opresivamente racistas como Sudáfrica, ningún sistema coherente y duradero de creencias impulsó este sistema racial. Las distinciones impuestas por el Estado en esta materia cambiaron repetidas veces con el paso del tiempo. Aunque la línea africano/europeo se mantuvo más o menos estable, otras divisiones se modificaron en función de la oportunidad política, la viabilidad práctica y la lucha entre partidos. La conveniencia organizacional pasó por encima de las creencias prevalecientes y las transformó.

El establecimiento del apartheid en 1948 modificó y luego fortaleció las diferencias categoriales que anteriores administraciones habían creado. Lo hizo con una intensidad mucho mayor: desarraigó a africanos y gente de color de residencias urbanas establecidas mucho tiempo atrás; apiñó a los africanos en “suelos patrios” pequeños, fragmentados y superpoblados; y hasta segregó a los niños europeos en diferentes escuelas de acuerdo con el idioma hablado en la casa, inglés o afrikaans.

La Comisión Tomlinson de 1950-1954, arquitecta fundamental del apartheid, consagró las distinciones de los etnógrafos entre lenguas y culturas —guni, sotho, venda y shangaan-tsonga— como la forma de aconsejar la asignación de tierras y status separados para cada grupo. También afirmó que cada uno de ellos se dividía en tribus definidas por el linaje, típicamente encabezadas por un solo jefe. Así, el Informe Tomlinson adoptó para una serie de pueblos sudafricanos, incluidas varias categorías de europeos y asiáticos, un modelo de naciones largamente establecidas que adquirirían, o lo harían a medida que maduraran, su propio Estado separado (Ashforth, 1990, p. 159). En efecto, el informe recomendaba una especie de limpieza étnica, mediante el intercambio de poblaciones blancas y negras hasta que llenaran regiones sustancialmente homogéneas; las regiones negras sufrían una segregación adicional de acuerdo con la

categoría lingüístico cultural asignada (Ashforth, 1990, p. 176). En los siguientes veinticinco años, la implementación de esa política desplazaría a cerca de cuatro millones de personas (Marks y Trapido, 1987, p. 22).

Las autoridades sudafricanas emprendieron una inmensa reorganización política y geográfica de la población africana. La ley de promoción del autogobierno bantú, de 1959, designó diez sueltos patrios como morada de "naciones" separadas: Bophuthatswana para los tswanas, Ciskei para los xhosas, Gazankulu para los shangaans y los tsongas, KaNgwane para los swazis, KwaNdebele para los ndebeles del sur, KwaZulu para los zulúes, Lebowa para los sothos y ndebeles del norte, QwaQwa para los sothos del sur, Transkei para los xhosas y Venda para los vendas (Taylor, 1990, p. 19). De éstos, Transkei, Bophuthatswana, Venda y Ciskei lograron una independencia política nominal como enclaves dentro de Sudáfrica entre 1976 y 1979.

Sin lugar a dudas, la demanda blanca de mano de obra negra en las ciudades, las minas y las granjas subvirtió todos los planes para la contención total de la población sudafricana. El crecimiento de las manufacturas y los servicios promovió la rápida expansión de la población urbana negra; hacia 1945, la producción manufacturera había superado a la minería en su contribución al PBI del país (Lodge, 1996, p. 188). Hacia 1960, un sólido sesenta y tres por ciento de la población africana vivía, al menos temporariamente, fuera de las reservas (Fredrickson, 1981, p. 244). Los gobernantes de Sudáfrica tuvieron que manejar la contradicción entre el trato de los africanos como nativos formados por la conquista y su reconocimiento como trabajadores creados por los capitalistas. La contradicción llevó a encarar costosos esfuerzos para segregar la residencia y la sociabilidad, a la vez que se permitía que cada vez más africanos se incorporaran a la mano de obra urbana e industrial. Por otra parte, el establecimiento de una segregación definida por tribus respondía no sólo a las concepciones oficiales de la historia sino también a la conveniencia política:

El nuevo sistema brindó al DAN [Departamento de Asuntos Nativos] una conveniente oportunidad de diluir la influencia de jefes a los que consideraba poco colaboradores. El popularmente reconocido jefe supremo Sabata Dalindyebo, por ejemplo, sufrió la división arbitraria de su jurisdicción en dos regiones, Tembulandia (más adelante rebautizada Dalindyebo) y Tembulandia Emigrante. En esta última se elevó a la jefatura suprema a Kaizer Mantanzima, antaño un oscuro jefe, que al principio mostró un genuino interés en la filosofía y la práctica del apartheid y pronto en sus recompensas materiales. (Evans, 1990, p. 44.)

La urbanización, la industrialización y la conveniencia política no impidieron que las autoridades sudafricanas incorporaran profundamente las categorías de definición racial a las estructuras legales y económicas del país. Aun la legalización parcial de los sindicatos negros en 1979 inscribió en la legislación las divisiones raciales reconocidas por el gobierno. Los receptores de esta generosidad organizacional enfrentaban un agudo dilema: aceptar la categorización apoyada por el Estado y conservar magros títulos a la tierra y el empleo, o rechazarla y abandonar absolutamente todos los derechos promulgados por aquél.

Las políticas separatistas, no obstante, tuvieron consecuencias imprevistas. En primer lugar, empujaron a los africanos, indios y gente de color a formar un frente común a medida que los gobiernos del apartheid privaban cada vez más a las dos últimas categorías de los derechos distintivos de que habían disfrutado anteriormente. Segundo, el intento del régimen del apartheid por imponer nuevos jefes y unidades territoriales que se encargaran de la tarea del gobierno indirecto estimuló en realidad la resistencia popular a la autoridad de los jefes y, más allá, al control gubernamental.

Por último, las políticas separatistas hicieron que las identidades africanas definidas por el gobierno fueran bases disponibles para la movilización política.

Cuando en 1990 el Estado sudafricano empezó a alejarse de la exclusión y la segregación raciales formales en favor de una democracia "no racial" —señala Anthony Marx—, la identidad y la movilización raciales habían perdido parte de su prominencia. En su lugar, los dirigentes políticos empezaron a contar cada vez más con las identidades "tribales" o "étnicas" como base de la movilización, tal como lo indican el nacionalismo zulú y los temores de la "gente de color" por la dominación africana bajo el CNA. (Marx, 1995, p. 169.)

La desagregación se produjo en dos niveles: el frente no blanco se quebró, de modo que en 1996 los votantes de color del Cabo optaban masivamente por el Partido Nacional, antiguo arquitecto del apartheid. Pero las categorías de africanos, gente de color e indios también perdieron su fuerza unificadora en favor de distinciones de menor escala. Los paralelos con los recientes nacionalismos de definición étnica en la ex Yugoslavia y la ex Unión Soviética deberían hacernos vacilar. El movimiento Inkhata de M. G. Buthelezi, basado en los zulúes y antiguamente subsidiado por el Estado, ejemplifica los intereses que incluso algunos africa-

nos tenían en las categorías antes impuestas por los sudafricanos blancos para sostener su dominación.

Anthony Marx extiende su comparación a Estados Unidos y Brasil, y señala una relación dialéctica: en la medida en que un Estado establece distinciones raciales categoriales en sus leyes e instituciones, puede usar legalmente el poder de coerción para imponer la discriminación. No obstante, ante el cambio de las circunstancias, esas categorías se vuelven disponibles como fundamentos de la movilización y las demandas de derechos. En Brasil, donde las desigualdades raciales son muy profundas pero carecen de reconocimiento legal, los organizadores de los negros tienen poco éxito cuando intentan movilizar a su electorado y presionar en favor de una reparación. En un razonamiento paralelo, David Laitin sostiene que pese a que en término medio existen grandes diferencias de riqueza y poder entre los cristianos y los musulmanes nigerianos, la religión no se ha convertido en una base para la movilización política en Nigeria, en tanto sí ha ocurrido eso con la vinculación con una ciudad ancestral; la razón es que las autoridades coloniales británicas incorporaron una jerarquía de esas ciudades a su sistema de gobierno indirecto (Laitin, 1985).

Estados Unidos, donde la sanción legal de las distinciones raciales fue mucho más lejos que en Brasil pero no llegó a los extremos del sistema sudafricano, ocupa un término medio en estos aspectos. En ese país, las relaciones de las razas nunca constituyeron ni siquiera una versión atenuada de las condiciones de Sudáfrica. Tal como lo resume George Fredrickson, la desigualdad racial norteamericana difería de su contraparte sudafricana en estos aspectos:

- Subordinaba a una minoría y no a una mayoría.
- Los negros y los blancos estadounidenses compartían una vasta gama de tradiciones culturales.
- Desde la emancipación en adelante, tanto los negros como los blancos poseían la ciudadanía legal, mientras que las desigualdades apoyadas por el Estado se mantenían a través de subterfugios y medios paralegales.
- En gran escala, blancos y negros nunca ocuparon territorios geográficamente separados.

Antes de que se introdujera la legislación de "Jim Crow", las turbas no oficiales de linchamiento imponían la desigualdad racial en Estados Unidos, en tanto que la policía y el ejército defendieron el apartheid a lo largo de toda la historia sudafricana (Fredrickson, 1981, pp. 250-252; véase también Fredrickson, 1995). Todos estos rasgos produjeron dife-

rencias en la movilización de las poblaciones de origen africano de los dos países. Podemos concluir que la desigualdad categorial políticamente impuesta sostiene una discriminación difundida pero, con el cambio de los alineamientos políticos, también brinda oportunidades importantes a la acción colectiva de los desvalidos. La administración política de definición étnica o racial devuelve golpe por golpe cuando los anteriores administradores vacilan. No obstante, el carácter previo de las relaciones categoriales afecta fuertemente la forma, el contenido y la intensidad de la movilización basada en la raza.

Consideremos los paralelos entre la experiencia categorial sudafricana y el funcionamiento rutinario del trabajo en los países capitalistas, como lo sintetizamos al final del capítulo 3. Una vez más, verificamos la presencia de personas poderosas que enfrentan un problema organizacional: en el caso de Sudáfrica, la creación y mantenimiento de un Estado que preserve las ventajas de una pequeña minoría. Vemos a europeos que establecen diferenciales de recursos y poder dentro de ese Estado de tres maneras: creando categorías sociales manejables mediante el trazado de líneas nítidas entre las poblaciones, en vez de formar entidades coherentes dentro de ellas; incorporando directamente a la estructura estatal categorías sociales establecidas y creadas; organizando una desigualdad propiciada por el Estado en torno de éstas. El delineamiento de las categorías en el parentesco, más la segregación categorial de residencias, escuelas, trabajos y servicio militar, aseguró la transmisión de la pertenencia categorial de una generación a la siguiente.

A largo plazo, los gobernantes blancos de Sudáfrica desdibujaron la distinción entre categorías internas y externas, dado que vastas diferencias categoriales de retribución promovieron solidaridades e identificaciones mutuas que anteriormente habían tenido poca o ninguna fuerza. Las categorías raciales propiciadas por el Estado se convirtieron en datos fundamentales de la vida. En el proceso, numerosos sectores —incluidos los gobernantes nominales de territorios nominalmente independientes— tuvieron interés en el sistema del apartheid. En esa medida, el acaparamiento de oportunidades y la adaptación reforzaron la desigualdad categorial.

No es que el sistema funcionara con fluidez u obtuviera un asentimiento voluntario de la mayoría no blanca del país. La contradicción entre las políticas segregacionistas y las demandas de mano de obra negra aseguraron la vigencia de una tensión, un compromiso y un conflicto incesantes. Desde 1903 en adelante, las autoridades sudafricanas experimentaron repetidas veces con la reorganización de categorías y las desigualdades asociadas a ellas. La resistencia en pequeña escala nunca cesó.

Los bloqueos en gran escala como el levantamiento de Soweto en 1976 (que comenzó con la negativa de los estudiantes negros a aceptar el afrikaans como su medio de instrucción) revelaron reiteradamente grandes fisuras en el sistema. Hacia 1989, frente a la resistencia popular, el aislamiento cada vez más grande con respecto a la comunidad internacional, la fuga de capitales de Sudáfrica y crecientes escisiones dentro de la minoría blanca, incluso los líderes del Partido Nacional, creador del apartheid, reconocieron que su solución organizacional había perdido viabilidad.

Así, pues, no hay lugar a dudas de que no toda desigualdad categorial opera con una silenciosa eficiencia y el alegre asentimiento de sus diversos participantes. Al contrario, como esa desigualdad siempre deja a los miembros de algunas categorías en una situación notoriamente desventajosa, a menudo genera descontento y a veces una franca rebelión. La gran cuestión es si los desaventajados tienen suficiente conocimiento, capacidad organizativa e influencia para modificar el sistema. En muchos casos no los tienen, porque el sistema les brinda retribuciones que son mejores que las alternativas disponibles y porque el ordenamiento mismo de las categorías desiguales los priva de aquellos tres factores.

LA EXPLOTACIÓN EN SUDÁFRICA Y OTROS LUGARES

En la base del sistema sudafricano se encuentra la explotación. Con apoyo estatal, los amos europeos que controlaban minas y granjas obligaron a los trabajadores africanos a comprometer su esfuerzo en esas empresas por una retribución mucho menor que el valor agregado por su trabajo; los propietarios y administradores se embolsaron la diferencia. Pero el acaparamiento de oportunidades también cumplió un papel crucial, en cuatro niveles:

- Primero, los trabajadores blancos ocupaban posiciones de privilegio dentro de la fuerza laboral, recibían por sus esfuerzos pagas mucho más altas que los trabajadores africanos y mantenían con resolución sus monopolios categoriales de los puestos superiores.
- Segundo, después de un período de emigración forzada, las aldeas y los hogares africanos empezaron a tener un interés crucial en los salarios ganados por sus miembros emigrados. Sin ellos, no podían pagar los impuestos ni comprar bienes comerciales producidos externamente.
- Tercero, los integrantes de otras categorías ganaron un punto de apoyo en las grietas del apartheid. Los comerciantes asiáticos, pese a su subordina-

ción a la población europea, obtuvieron una parte significativa de sus ingresos de las ventas a una población africana prácticamente excluida de la actividad mercantil en gran escala.

- Por último, algunos jefes africanos y dirigentes étnicos descubrieron que podían acrecentar su poder y su riqueza si colaboraban con el régimen dominado por los blancos en el funcionamiento de las estructuras políticas segregadas.

En esa medida, la explotación y el acaparamiento de oportunidades se ensamblaron.

Menos visiblemente, la emulación y la adaptación cimentaron el sistema sudafricano. La minería, por ejemplo, es una industria voraz que se mueve incesantemente de lugar en lugar y agota el mineral en una excavación mientras busca más en la siguiente. Una vez establecida su estructura organizacional represiva, los operadores mineros sudafricanos la reprodujeron una y otra vez, hasta en el reclutamiento de trabajadores y la segregación de sus lugares de residencia por la etnia atribuida. La uniformidad relativa de la organización reducía la dificultad de mudar toda la actividad de una veta agotada a otra nueva, para no mencionar la de trasladarse a yacimientos de oro o diamantes recién descubiertos. La difusión de los hospedajes mineros segregados, dominados por la administración, en los que todavía vivían durante los años ochenta la mayoría de los mineros africanos, es un llamativo ejemplo de emulación de un sitio al siguiente (James, 1990, p. 142).

Por renuentemente que lo hicieran, todas las partes se adaptaron también al sistema en evolución, y construyeron rutinas y relaciones sociales que suponían su existencia, con lo que hasta cierto punto lo reforzaron. Diaria, semanal y anualmente, el tiempo de la vida social en las zonas africanas llegó a depender de los horarios de las minas, las hilanderías, las granjas y los toques de queda impuestos por el Estado. Dentro de los municipios sudafricanos, la costumbre policial de patrullar los perímetros de los asentamientos africanos mucho más intensamente que su interior alentó la organización en ellos de una policía propia, para no hablar de la creación de movimientos de resistencia dentro de los guetos. Los jefes europeos y sus trabajadores africanos organizaron de manera acumulativa desviaciones y protecciones menores con respecto a los libretos oficiales, y generaron así un mínimo de lealtad basada en el conocimiento local compartido. Aunque a fin de cuentas la resistencia colectiva a la opresión racial creció durante la década del ochenta, lo hizo frente a una miríada de adaptaciones que anteriormente habían dado por descontadas las desigualdades categoriales masivas.

La intervención directa y pública del Estado sudafricano en la creación de desigualdad categorial hace claramente visibles procesos que por lo común debemos buscar en la oscuridad; los explotadores rara vez publicitan su trabajo como tales. Dada nuestra definición de la explotación —personas poderosas y conectadas que despliegan recursos de los cuales extraen utilidades significativamente incrementadas gracias a la coordinación del esfuerzo de personas ajenas, a quienes excluyen del valor total agregado por ese esfuerzo—, siempre que la busquemos en la vida real deberemos estar alertas a la presencia de siete elementos:

1. Los dueños del poder (en Sudáfrica, las coaliciones de funcionarios estatales y capitalistas blancos).
2. Sus esfuerzos coordinados (en Sudáfrica, la cooperación real de los integrantes de las coaliciones).
3. Los recursos aprovechables (en Sudáfrica, depósitos minerales y terrenos aptos para cultivo en un principio, y luego el capital de las empresas industriales y comerciales).
4. El gobierno de esos recursos (en Sudáfrica, derechos de propiedad respaldados por el Estado y su ejercicio por parte de los blancos).
5. Las utilidades obtenidas de esos recursos (en Sudáfrica, ganancias netas por la venta de bienes producidos por las minas, granjas y empresas capitalistas).
6. La exclusión categorial (en la Sudáfrica de los años sesenta, por ejemplo, el aparato de apartheid y control laboral, incluidos tanto los límites dentro de las empresas capitalistas como la división del trabajo entre aldeas exportadoras de mano de obra y centros de desarrollo capitalista).
7. La división asimétrica de las utilidades en comparación con el esfuerzo (en Sudáfrica, un sistema en el que los africanos hacían el grueso del trabajo pero sólo recibían cuotas minúsculas de las ganancias).

Aunque mi condensada historia dice demasiado poco sobre los esfuerzos de coordinación (y ni hablar de los lazos entre el gobierno y las clases dirigentes) para hacer que la actuación de los elementos 1 y 2 resulte inmediatamente obvia aquí, Sudáfrica califica fácilmente en los siete ítems.

La explotación funcionó en ese país de la misma forma en que lo hace en cualquier parte: reclutó el esfuerzo africano al servicio de las empresas manejadas por los blancos, y dio a los africanos mucho menos que el equivalente del valor agregado por ese esfuerzo. Una porción de las utilidades de ese provechoso arreglo se destinó a organizar la represión y comprar la colaboración de los trabajadores blancos, más unos pocos su-

pervisores africanos altamente seleccionados. El establecimiento de un límite blanco/africano en la frontera entre la estructura de mando y las masas trabajadoras redujo en gran medida el costo de ese arreglo, dado que convocó rutinas interraciales ampliamente disponibles que los agentes estatales, en caso necesario, respaldarían con la fuerza. Junto con el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación, la explotación sudafricana constituyó un sistema autosostenido mientras el mantenimiento del límite blanco/africano fue barato. Recién en los años ochenta ese costo aumentó notoriamente. Como resultado, el sistema empezó a resquebrajarse.

¿Cómo aplicaremos el mismo estilo de análisis en otros lugares, digamos en las empresas capitalistas y los mercados laborales? Por el momento, limitemos nuestra atención a la explotación y los efectos directos. Eso implica pasar por alto el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación, así como los efectos de las experiencias categorialmente desiguales al margen del marco inmediato examinado. Buscamos situaciones en las que categorías externas como la etnicidad, la raza y la ciudadanía correspondan a límites internos de explotación. Seguimos la corazonada de que los límites internos de la desigualdad en la retribución del valor agregado coinciden con el mapa de movilidad de la organización, su segregación de haces de empleos dentro de los cuales los trabajadores se mueven con frecuencia pero pasan contadas veces a través de sus límites. Sospechamos que distintos sistemas de incentivos (los basados en el apremio, la lealtad y las tareas y sus variantes) caracterizarán los distintos haces. Podemos usar los elementos de la explotación —dueños del poder, esfuerzos coordinados, recursos aprovechables, etcétera— como lista de control para pensar en profundidad de qué manera aquélla promueve la desigualdad en las retribuciones del trabajo.

En primer lugar, los *dueños del poder*. ¿Cuáles son los pertinentes? No hay duda de que propietarios y administradores de empresas ejercen poder, aunque no lo hagan necesariamente de una manera unificada. Quienquiera que tome decisiones en cualquiera de los empalmes organizacionales generadores de desigualdad que antes catalogamos (reclutamiento de nuevos empleados, determinación salarial dentro de las categorías laborales, delimitación de puestos de trabajo, clasificación [*ranking*] de empleos, etcétera) tiene algún poder sobre los diferenciales categoriales. Lo mismo pasa a menudo con los representantes del gobierno y los sindicatos. En la medida en que sus medios de vida dependen de la rentabilidad de una empresa, todos ellos tienen intereses en la explotación.

Segundo, los *esfuerzos coordinados*. Tenemos que imaginar una red de conflicto y cooperación negociados entre dueños del poder, en la que

quienes controlan más directamente la disposición de los grandes bienes de capital de la empresa ejercen en general la mayor influencia sobre los otros y dentro de la firma en su conjunto.

Tercero, los *recursos aprovechables*. Cierta masa de activos, extremadamente variable según la industria, asegura la continuidad de cualquier ventaja que una empresa tenga con respecto a otras y a los actores económicos no empresarios. Entre esos activos se pueden contar la tierra, la ubicación, la materia prima, la planta industrial, el conocimiento técnico, la reputación, los contactos con proveedores, clientes o funcionarios, y más.

Cuarto, el *gobierno de los recursos*. Una cosa es tener acceso a los recursos, otra gobernarlos realmente y, en particular, excluir efectivamente de su uso a personas ajenas. Ninguna empresa puede hacer ganancias con la explotación si sus recursos están a libre disposición de cualquiera fuera de su perímetro.

Quinto, los *retornos o utilidades obtenidas con esos recursos*. En general, las firmas capitalistas no sobreviven mucho a menos que tengan ganancias. Ésta depende del manejo eficaz de los recursos. Una medida de la eficacia de la conjunción entre los recursos aprovechables y los esfuerzos coordinados de una empresa es la productividad, el plan de producción para diversas combinaciones de mano de obra y otros insumos. Otra es la proporción entre el valor de mercado de la firma como unidad y el de sus activos vendidos separadamente. Una empresa en que esta proporción esté muy por debajo de 1,0 corre un serio riesgo de desaparecer, pero la que tenga un coeficiente de 2,0 o más con seguridad estará obteniendo ganancias con la explotación. Su alto valor de mercado representa utilidades potenciales para los recién llegados que puedan hacerse cargo de su aparato de explotación.

Sexto, la *exclusión categorial*. Buscamos la exclusión categorial en dos lugares: dentro de una empresa y en su perímetro. Dentro de ella, detectamos límites entre categorías desiguales y pareadas en que los miembros de una se benefician con el control de recursos confiscados y reciben utilidades de la producción de la otra. Alrededor del perímetro de la firma, detectamos relaciones entre sus miembros y las personas ajenas (por ejemplo, subcontratistas dependientes) que comprometen su esfuerzo para la creación de un valor de uso transferible por medio de los recursos de la empresa.

Séptimo, la *división asimétrica de los retornos o utilidades*. Este rasgo será crucial y a menudo polémico por dos razones: implica la comparación con un análisis contrafáctico de los retornos probables sin exclusión categorial, y los efectos de ésta se confunden fácilmente con los retornos de la tierra, el capital, la tecnología y otros insumos no humanos

en la producción de valor de uso transferible. Debemos manejar el factor contrafáctico con los métodos habituales de las disciplinas no experimentales y hacer comparaciones entre empresas similares en otros aspectos pero cuyos sistemas de exclusión difieran significativamente, inspeccionar el grado y carácter de la covariación entre exclusión y desigualdad de retribuciones, examinar qué pasa cuando la exclusión aumenta o disminuye dentro de algunas empresas en particular y descomponer en sus elementos la cadena causal que conecta las utilidades con el esfuerzo, para poner de relieve los efectos de la exclusión. En la medida en que las discrepancias en las retribuciones dentro de una empresa correspondan a límites categoriales y a diferencias en el control de sus recursos centrales, tendremos pruebas de que la explotación categorialmente organizada es en sí misma generadora de desigualdad.

En casos menos extremos que el de Sudáfrica, los siete elementos de la explotación escapan a una sencilla detección. Si en general las mujeres tienen empleos peor pagados que los hombres, por ejemplo, ¿qué parte de la diferencia resulta del control masculino organizado de la asignación de puestos de trabajo, como sostiene Barbara Reskin (1988)? Tal vez toda, pero las cadenas pertinentes de causa y efecto se mezclan con los efectos del capital humano, la tecnología y otros factores que influyen en la producción. Esto, entonces, establece el desafío: determinar en los presuntos casos de explotación si los siete elementos no sólo están presentes sino que se concatenan de la manera exigida por mi descripción causal.

GÉNERO Y EXPLOTACIÓN

Consideremos la desigualdad de género en las retribuciones del trabajo dentro de los mercados laborales capitalistas. La mayoría de los analistas del tema —incluida Barbara Reskin— adoptan implícitamente un modelo explicativo de esta forma:

$$\text{DIFERENCIAS VARÓN/MUJER EN LAS RETRIBUCIONES DEL TRABAJO} = M \times (\text{DIFERENCIAS DE CAPITAL HUMANO} + \text{DIFERENCIAS DE ESFUERZO} + \text{DISCRIMINACIÓN})$$

M representa los mecanismos que traducen los tres insumos en retribuciones diferenciales. En un modelo de estas características, el asignador de retribuciones puede ser un administrador particular, una empresa, los capitalistas en general, los trabajadores varones, todos los hombres o quizá la sociedad en su totalidad. Pronunciados desacuerdos separan a los analistas en lo que se refiere a los agentes, los mecanismos y los va-

lores relativos entre los factores. Un conjunto de discusiones concierne a los agentes que causan los efectos: empleadores particulares, trabajadores varones, el mercado considerado como un actor colectivo o alguna otra cosa.

En varias formulaciones, el factor *M* especifica los incentivos y mecanismos que traducen las preferencias de los agentes en retribuciones; los teóricos discrepan agriamente con respecto a si los agentes aseguran la productividad a largo plazo, minimizan los costos salariales actuales, atacan la solidaridad obrera mediante la división, implementan sus propias preferencias y creencias en relación con el personal y las rutinas del lugar de trabajo, imitan a sus pares, etcétera. Dorothy Sue Cobble sintetiza los puntos de vista antagónicos:

Los estudiosos analizaron el fenómeno de la segregación laboral por sexo desde diversas perspectivas. Algunos lo ven como una estrategia de dividir para reinar, adoptada por empleadores cautelosos con respecto a una clase obrera unificada. Otros sostienen que la creación de guetos de empleos femeninos caracterizados por una paga y un status bajos es una piedra angular necesaria en un sistema capitalista patriarcal deseoso y dependiente de un papel subordinado de las mujeres en la familia. Un tercer enfoque supone que la división sexual del trabajo es el resultado racional del fracaso de las mujeres en aumentar su "capital humano". (Cobble, 1991, p. 216.)

Los desacuerdos entre estas perspectivas giran principalmente en torno de los agentes y los mecanismos, pero también implican diferentes valores relativos para elementos tales como el capital humano. (La misma Cobble está a favor de una cuarta concepción, en la que las luchas de hombres y mujeres por sus derechos laborales se cruzan con las estrategias patronales; pero su desacuerdo con sus predecesores sigue refiriéndose a los agentes, los mecanismos y los valores dentro de su propia versión de la fórmula antes mencionada.)

Pese a los desacuerdos en otros aspectos, los analistas de la desigualdad salarial aceptan en general la definición convencional de la discriminación como el residuo que queda luego de tomar en consideración el capital humano y el esfuerzo. Las discusiones abiertas se centran entonces en los valores relativos y efectos cruzados de los tres factores. Por lo común, los analistas neoclásicos atribuyen mucho peso a la interacción del capital humano y el esfuerzo, en tanto las feministas radicales a menudo asignan el papel causal fundamental a la discriminación en una u otra forma. Todas las partes invocan una explicación esencialmente individualista de la desigualdad.

Los modelos feministas sofisticados (por ejemplo, Downs, 1995; Reskin y Ross, 1995; Tomaskovic-Devey y Johnson, 1996) destacan en general el lugar central de la segregación de género en el plano laboral; invocan algo así como el cierre social de Weber, en que los varones excluyen a las mujeres; y agregan alguna noción referida a la formación de colas para dar razón de los cambios en la composición de género de los empleos. Como lo expresa Donald Tomaskovic-Devey:

El uso del lenguaje del cierre social es importante [...] en cuanto hace explícita la explicación teórica de que las prácticas excluyentes fomentadas por los trabajadores aventajados y los empleadores crean patrones observados de segmentación organizacional y laboral. Las nociones simples sobre la discriminación patronal irreflexiva basada en el prejuicio no son suficientes. Los argumentos del cierre social se refieren a prácticas activas que producen y preservan ventajas.

La hipótesis de la composición de status es que los empleos que son desproporcionadamente femeninos o masculinos se estereotipan y el proceso laboral mismo empieza a reflejar el valor social del status dominante de los ocupantes típicos. No se trata de un argumento acerca de la discriminación contra individuos sino contra empleos. El argumento es que éstos y la estructura organizacional pueden sufrir una influencia fundamental del género. (Tomaskovic-Devey, 1995, p. 29.)

Hasta aquí, todo bien. En ese punto, sin embargo, estos modelos se internan en un callejón sin salida. Carecen de todo principio al margen de la composición misma de género para explicar las retribuciones diferenciales entre empleos "masculinos" y "femeninos" o la segregación con desigualdad simultánea y/o alternativa por raza, etnicidad, ciudadanía y otras divisiones categoriales ostensiblemente antagónicas. En última instancia, se retiran a una discriminación específica de género, si bien ahora categorial más que individual, en la asignación de empleos y las retribuciones laborales.

Neoclásico o feminista, un modelo semejante no sirve. Describe una situación en la cual una sola negociación establece las retribuciones por el trabajo. Un representante empresario decide cuánto ofrecer a un trabajador sobre la base de estimaciones (por desviadas que estén) del aporte que hará ese trabajador a su actividad compartida, y éste acepta la oferta o bien renuncia al empleo. La discriminación resulta supuestamente del hecho de que el agente contratante hace una o varias de las cosas siguientes:

Subestima los probables aportes de ciertas categorías de trabajadores.

Se representa estereotípicamente las capacidades de ciertas categorías de trabajadores.

Se anticipa a los probables aportes de ciertas categorías de trabajadores a fin de a) evitar beneficiarlos; b) evitar asociarse con ellos, o c) adaptarse a las preferencias de otros, como los trabajadores calificados varones.

Tales situaciones se producen efectivamente, pero no se sitúan en el centro de los procesos causales generadores de desigualdad categorial. El hecho de que la formulación tenga una especificación tan poco clara de los mecanismos causales hace que todas estas descripciones sean vulnerables a la objeción de que una mejor determinación del capital humano excusará con explicaciones las diferencias de género. En rigor de verdad, Tony Tam atacó el argumento de que los trabajadores de las categorías de empleo dominadas por las mujeres reciben una paga más baja exclusivamente a causa de la composición de género de esas categorías; demuestra que la especificación del capital humano no sólo en términos de años de educación sino también de años de formación especializada exigidos para ser apto para un trabajo borra esencialmente las diferencias ocupacionales de pago por género en la Encuesta Poblacional Actual de Estados Unidos, de 1988 (Tam, 1997). Tam, que actúa dentro del marco explicativo estándar, sostiene correctamente que sus descubrimientos son un desafío a la explicación corriente del nivel salarial más bajo en las ocupaciones predominantemente femeninas, la devaluación general del trabajo de las mujeres. Si bien admite que la asignación de empleos específica por género podría ayudar a explicar sus resultados, los trata como una confirmación de los análisis del capital humano. La perspectiva de este libro, sin embargo, sugiere otras tres interpretaciones posibles de la evidencia: primero, que las empresas establecen límites categoriales entre empleos que requieren más o menos tiempo de capacitación ocupacionalmente específica, ofrecen una paga menor en el lado menos capacitado de esos límites y canalizan a las mujeres a esos puestos independientemente de que puedan o no desempeñar realmente las tareas que exigen una mayor formación; segundo, que la distribución de género se inicia antes de o durante el proceso de capacitación específica por ocupación, y tercero, que ambos mecanismos están en funcionamiento (como ya lo hemos visto).

La desigualdad categorial en las retribuciones se deriva de la distribución no sólo en la oficina de contrataciones o la caja de pagos sino a lo largo de todo el proceso de asignación laboral, desde la capacitación hasta el reclutamiento y los ascensos. Y en el plano organizacional hace algo más que satisfacer meramente las predilecciones de un encargado de

personal. La desigualdad de las retribuciones es resultante de la asociación de límites de explotación con diferencias categoriales. No se apoya en la experiencia de individuo por individuo sino en relaciones sociales organizadas.

Como lo indica la historia de la explotación en Sudáfrica, ningún modelo que carezca de una representación explícita de la interacción continua entre las partes brindará muchas esperanzas de explicar la desigualdad persistente, organizada y categorialmente definida en las retribuciones del esfuerzo laboral. Los libretos preestablecidos son importantes, sin duda, pero actúan efectivamente a través de la improvisación basada en el conocimiento local acumulado. La explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación designan los principales destinos de las interacciones que se acumulan en las diferencias agregadas varón/mujer de las retribuciones del trabajo.

Los límites hombre/mujer sirven para la explotación dentro de las empresas y los mercados laborales prácticamente del mismo modo en que lo hicieron los límites blanco/africano en la economía del apartheid en su conjunto. Sin lugar a dudas, en la mayoría de las situaciones de empleo capitalista los límites de género demarcan espacios de vida en forma mucho menos completa, generan menos brutalidad, dependen menos directamente de la fuerza ejercida por el Estado y sostienen menores diferencias en las retribuciones que los límites ostensiblemente raciales de Sudáfrica. Pero entran en juego mecanismos y resultados análogos: el control de los propietarios y directivos sobre los recursos aprovechables, el establecimiento de un límite categorial que separa distintas formas de relación con la empresa, la asociación de ese límite con el par categorial externo, el alistamiento del esfuerzo de la categoría subordinada para extraer valor de aquellos recursos, la devolución a los integrantes de esa categoría de una cantidad menor que el valor neto que sus esfuerzos agregan a la producción de la firma.

Los casos cruciales no son aquellos en que hombres y mujeres pertenecen a las mismas categorías organizacionales —por ejemplo, donde unos y otras reparten correo en similares condiciones laborales—, sino los que emparejan distinciones de género con límites internos significativos. Éstos corresponden con frecuencia a los límites de los sistemas de remuneraciones basados en la lealtad, el apremio y las tareas, en que los varones se concentran desproporcionadamente en las zonas de la lealtad y las mujeres están desproporcionadamente sujetas a los controles fundados en el apremio o las tareas. Los contratos en las esferas de estos dos últimos sistemas brindan menores retribuciones en relación con el valor agregado, en tanto que los correspondientes a la esfera de la lealtad son más ge-

nerosos. Los trabajadores incluidos en los sistemas basados en la lealtad disfrutaban en general de una paga más alta, beneficios más amplios, una mayor seguridad laboral, oportunidades más grandes de ascenso y participación en las estructuras informales de comunicación y poder.

Las distinciones pertinentes, sin embargo, actúan a menudo más sutilmente de lo que sugiere una simple división entre sistemas de incentivos fundados en las tareas, el apremio y la lealtad. Entre otras cosas, forman filtros dentro de los mercados laborales internos. Enfrentada a una competencia de precios con nuevos fabricantes, la gran planta de radios de Philco de Filadelfia comenzó a reorganizar sus procesos laborales y a reemplazar a hombres por mujeres con menores salarios en 1937. Como consolidación de esa reorganización, Philco culminó un *lockout* de cuatro meses negociando un nuevo gran convenio laboral con la United Electric Workers en 1938:

Las definiciones sindicales de la igualdad y la justicia incorporadas a esta estructura laboral racionalizada parecían ciegas al género. Los trabajadores concordaban en que era necesario eliminar el favoritismo y los caprichos, y todos se beneficiaron con este aspecto del convenio. Sin embargo, la nueva estructura laboral tenía limitaciones de género. Como los trabajos de las mujeres y los hombres eran característicamente diferentes, también lo eran sus escalafones. La gama de empleos femeninos era mucho más estrecha y las mujeres no tenían forma de llegar a los puestos más calificados y mejor pagados en la cima del escalafón masculino. No podían poner un pie en éste, y mucho menos trepar por él. El resultado era que la posibilidad de movilidad ocupacional se asociaba a los trabajos de los hombres y no a los de las mujeres. (Cooper, 1991, pp. 329-330.)

Esos escalafones laborales segregados tampoco desaparecieron cuando el empleo femenino pago se incrementó luego de los años treinta. En una cadena de almacenes descrita por Barbara Reskin e Irene Padavic, tanto hombres como mujeres entraban generalmente a una tienda como empleados de bajo nivel y luego se abrían paso hacia arriba. Pero las mujeres recién contratadas se incorporaban en cantidad desproporcionada a los departamentos de panadería y comidas preparadas, y de mercaderías generales, donde el único ascenso probable las llevaba a la cabeza de esos mismos departamentos. Los gerentes de las tiendas provenían sobre todo de los departamentos de comestibles (donde los varones ocupaban más o menos la mitad de los puestos administrativos y bastante más del ochenta por ciento de los cargos de supervisión) y de producción (en el que el 80,9 por ciento de todos los empleados administrativos y el 95,3

por ciento de todos los gerentes eran hombres); los puestos de trabajo iniciales en panadería, comidas preparadas, mercaderías generales, producción y comestibles se parecían mucho entre sí, pero se incluían en agrupaciones organizacionales separadas (Reskin y Padavic, 1994, pp. 88-89). Aunque Reskin y Padavic no nos lo dicen, podemos conjeturar razonablemente que los departamentos de comestibles y producción, dominados por los varones, constituían los centros de control de las tiendas, incluían más trabajadores de tiempo completo, experimentaban una menor rotación de personal y por lo menos en esa medida se parecían más que las divisiones de panadería y comidas preparadas, y mercaderías generales a los sistemas basados en la lealtad.

Tras considerar toda clase de diferencias de género en el empleo y en las retribuciones, Reskin y Padavic distinguen tres haces de explicaciones: capital humano, segregación y creencias culturales. Juiciosamente, asignan un valor a cada uno de ellos pero no los integran. En la explotación, sin embargo, la segregación ocupa el lugar central. El establecimiento de límites de género dentro de las empresas facilita la distinción de los sistemas y de las rentas del valor agregado. Es indudable que las experiencias categorialmente separadas tanto fuera del trabajo como en él generan diferencias en el capital humano, y la asociación de pares categoriales internos con externos conlleva un bagaje cultural disponible.

En tales circunstancias, los miembros de la organización por lo común toman prestadas o construyen creencias compartidas acerca de la conveniencia de esa asociación entre categorías internas y externas, como cuando los compañeros archivistas de mi hijo Chris Tilly en un hospital de Boston (mujeres en su abrumadora mayoría) le dijeron que el puesto eran quintaesencialmente femenino porque requería destreza y atención a los detalles, mientras que más adelante sus camaradas del mismo sector de un hospital de Oakland, California (predominantemente varones filipinos) le señalaron que era un trabajo fundamentalmente masculino porque implicaba levantar y acarrear cosas. Así, administradores y trabajadores idean o toman prestadas creencias que apoyan las divisiones del trabajo en vigor.

Entretanto, la segregación categorial se encarga del trabajo crucial de la explotación. Las retribuciones asimétricas son difíciles de calcular por muchas de las razones que hicieron imposible verificar las afirmaciones neoclásicas sobre la determinación salarial. ¿Tienden los trabajadores a recibir una paga equivalente al producto marginal de su labor? Decidir la validez o invalidez de esa afirmación exige desenredar las interacciones del capital, la tecnología, la forma organizacional, el trabajo y las convenciones contables. De manera similar, por desgracia, carecemos de un

medio eficaz de aislar el valor agregado por un único trabajador o una única categoría de trabajadores. Uno tras otro, los estudios revelan que las mujeres obtienen menores retribuciones que los hombres por incrementos similares del capital humano, y que la segregación laboral cumple un papel central en la diferencia (por ejemplo, England y McCreary, 1987; England, Reid y Kilbourne, 1996; Le Grand, 1991; McGuire y Reskin, 1993; Tomaskovic-Devey, 1993), pero esas investigaciones no suelen proporcionar demasiadas pruebas directas sobre los procesos categoriales que producen retribuciones desiguales.

El modelo de la explotación, no obstante, nos alerta acerca de una serie de indicadores indirectos de la presencia o ausencia de explotación apoyada en las categorías:

- El examen cuidadoso de las actividades diarias de una empresa revela prácticas de mantenimiento de límites, sanciones contra las personas y los actos que los violan, distinciones públicas categorialmente configuradas entre los trabajadores esenciales y no esenciales e impugnación privada de dichas distinciones.
- Las cantidades y calidades de las retribuciones dentro de una empresa varían discontinuamente, con grandes rupturas en los límites categoriales.
- Existen programas característicamente diferentes de recompensa de la experiencia y el capital humano en los lados opuestos de las fronteras categoriales, en particular donde coinciden las categorías internas y externas.
- Para un par dado de categorías, los programas de recompensa difieren significativamente más cuando se interpone un límite de movilidad que cuando los miembros de las dos categorías actúan dentro del mismo sistema de movilidad.
- Existen tratamientos cualitativamente diferentes de la incompetencia, la negligencia o la salida no programada en cada uno de los lados de las líneas categoriales.
- Las barreras en las redes de movilidad corresponden estrechamente a los bordes categoriales —“techos de cristal” y cosas por el estilo.
- Las relaciones entre los miembros de las mismas categorías desiguales difieren de manera significativa en los límites interiores y fuera de ellos.
- Las diferencias y tabúes categoriales actúan con respecto al control de los recursos centrales de la empresa.

Todos estos fenómenos organizacionales caracterizan las diferencias de género en las empresas capitalistas.

Las investigaciones pasadas sobre la desigualdad de género, a menudo de orientación implícita o explícitamente individualista más que orga-

nizacional, nos dejaron menos información sobre el trabajo de los límites dentro de las organizaciones de la que necesitamos para establecer las conexiones causales necesarias. No obstante, una amplia variedad de descubrimientos concernientes a la segregación de género de los empleos y sus conexiones con otros trabajos apuntan en las direcciones esperadas. El puntilloso examen que hicieron William Bielby y James Baron de la segregación laboral en California, por ejemplo, llega a la siguiente conclusión:

Si los empleos están casi perfectamente segregados por sexo, es probable que también lo estén las jerarquías de la autoridad y los escalafones laborales. Los análisis preliminares de nuestros datos sobre las jerarquías laborales muestran que las mujeres en puestos de autoridad casi siempre supervisaban a otras mujeres, aunque también es común que éstas sean supervisadas por hombres. Es mucho menos probable que las mujeres tengan empleos con oportunidades de ascenso, y los escalafones laborales son típicamente más extensos para los hombres. Los pocos empleos que incluyen a unos y otras están en su mayor parte en canales en el nivel de ingreso al fondo de las jerarquías organizacionales, y lo característico es que las oportunidades de ascenso de las mujeres disminuyan casi por completo luego de haber avanzado uno o dos pasos más allá de ese nivel inicial. (Bielby y Baron, 1986, p. 790.)

Los descubrimientos de Bielby y Baron se ensamblan perfectamente con la configuración de empleos y oportunidades de ascenso que Reskin y Padavic encontraron en su cadena de almacenes. De manera similar, el examen que hace Sharyn Roach de los abogados que trabajan en los departamentos legales de las corporaciones describe esta situación:

Las mujeres aparecían principalmente en los servicios financieros y departamentos legales medianos, en puestos con salarios más bajos y menores oportunidades. Los hombres que eran asesores legales internos ocupaban cargos en el sector manufacturero y grandes departamentos de las corporaciones que ofrecían oportunidades para el desarrollo de sus carreras y salarios lucrativos. Los diferentes desenlaces de las carreras de los asesores legales varones y mujeres eran el resultado de prácticas organizacionales —políticas de contratación y decisiones sobre la asignación de empleos— más que de elecciones o preferencias individuales. El desarrollo de la carrera parecía depender especialmente de la visibilidad ante quienes ocupaban cargos en que se tomaban decisiones de contratación. (Roach, 1990 p. 209; sobre una distribución similar en los estudios jurídicos, véanse Rosenberg, Perlstadt y Phillips, 1993; Pierce, 1995.)

En síntesis, tanto las tareas corrientes como las oportunidades de movilidad corresponden a límites de género dentro de estas empresas. Patrones similares aparecen con amplitud al margen del mundo de los profesionales del derecho. Podemos concluir razonablemente que cualesquiera sean los aportes de las diferencias de capital humano entre hombres y mujeres, las preferencias del empleador, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación a la desigualdad de género, la explotación también impregna las empresas norteamericanas de la actualidad. Sudáfrica no es el único país donde la explotación impulsa la desigualdad categorial.

La difundida coincidencia de los límites de género con las fronteras de la explotación y la movilidad dentro de las empresas tiene una implicación inesperada y fascinante: los hombres deben moldear a las mujeres en los roles definidos por las relaciones externas varón/mujer más a menudo *dentro* de las fronteras de la explotación y la movilidad que *a través* de ellas. Pese a una mayor igualdad en las retribuciones materiales, deberíamos encontrar no sólo más depredación sexual de los varones hacia las mujeres sino también una mayor conformación de las relaciones como hermano-hermana, hijo-madre o padre-hija donde unos y otras pertenecen a los mismos oficios, profesiones, trabajos, jerarquías y sistemas de movilidad que donde sus posiciones organizacionales difieren pronunciadamente. Estos efectos deberían exacerbarse cerca de los límites de la explotación y la movilidad: en el caso de las mujeres que llegaron recientemente tras atravesar un límite o a un dominio antes exclusivamente masculino; en el de los puestos que se extienden sobre límites, como ocurre con los trabajadores temporarios o a prueba; en el de las ubicaciones a lo largo de límites discutidos y cambiantes, como en las primeras etapas de la acción afirmativa. Una vez que un límite de movilidad de género queda fijo en su lugar, y tras producirse la adaptación y acumularse el conocimiento local, tanto hombres como mujeres aceptan en general la definición organizacional de ese límite, definen con menos frecuencia las relaciones a través de él en términos familiares o sexuales y establecen menos a menudo relaciones íntimas.

Aunque no hace las comparaciones “adentro-a través”, Rosabeth Kanter identifica cuatro “trampas de roles informales” [*“informal role traps”*] en las que mujeres emblemáticas de alto rango podían caer con facilidad en Indsco: madre; seductora; persona mimada o hermanita menor; y doncella de hierro o tía solterona (Kanter, 1993, p. 233). La autora se refiere a las relaciones mujer/varón dentro de los mismos sistemas de movilidad, no a través de la barrera exento/no exento. Kanter también señala que las mujeres a veces eluden las trampas gracias a un desempeño

sostenido, especialmente si ejercen un poder importante: “El poder barre el sexo”. En una oportunidad, informa,

un vendedor jerárquico de Indsco contó a sus colegas una larga historia sobre un problema con una persona, “muy pero muy astuta y dura de carácter”, que era presidente de una pequeña compañía. Esta persona había hecho buenos amigos entre el personal superior de Indsco y por lo tanto se las ingeniaba para conseguir toda clase de concesiones. El vendedor tenía que poner fin a esto, así como decirle a su muy poderosa clienta que no habría crédito por el material que fallara cuando, a su vez, lo utilizaran los clientes de ella. [...] Los oyentes de este relato tardaron mucho en darse cuenta de que el vendedor hablaba de “ella”. Algunos incluso habían interpolado comentarios refiriéndose a “él”. El vendedor había presentado la historia con tal temor reverencial que el sexo no significó ninguna diferencia. Más adelante dijo que ella era alguien para quien él trabajaría gustoso. (Kanter, 1993, p. 200.)

Así, pues, los colegas del vendedor habían tenido en cuenta los clásicos estereotipos sexuales y sólo los abandonaron a regañadientes.

¿Por qué ese reparto de papeles se produce más ampliamente dentro de las fronteras de la explotación y la movilidad? A la vez porque los límites de la movilidad alientan los tabúes sobre las relaciones íntimas y porque en su ausencia los compañeros de trabajo acuden en gran medida a los libretos disponibles que gobiernan las relaciones entre los sexos. Sin negar que de vez en cuando los jefes seducen a sus secretarías, que los doctores se casan con las enfermeras más a menudo de lo que indicaría el azar, que los operarios de las líneas de montaje a veces hacen observaciones lascivas al paso de las empleadas administrativas o que los esclavistas norteamericanos en ocasiones embarazaban a sus esclavas, conjeturo que los libretos explícitamente generizados extraídos de las rutinas de la vida social exterior a un marco organizacional dado, controlan menos transacciones a través de los límites de la explotación y la movilidad que dentro de ellos. Recientes incidentes de acoso sexual en las fuerzas armadas estadounidenses parecen seguir el patrón esperado: oficiales navales varones que atacan a sus camaradas mujeres en el escándalo de Tailhook, instructores militares enlistados que atacan a reclutas mujeres en el caso de la base de entrenamiento de Aberdeen.

En rigor de verdad, bien puede producirse un efecto recíproco: el establecimiento de marcadas relaciones de género a través de una barrera de explotación y movilidad puede inducir al interlocutor más poderoso a ocultar esa barrera, luchar contra ella o empujar al otro a atravesarla, como cuando los propietarios de esclavos manumitían a sus amantes e hijos

(Stinchcombe, 1995, p. 139). En general, las personas que erigen límites de explotación y movilidad también limitan la intimidad y la elaboración de libretos de género no autorizados a través de ellos.

El temor a tales libretos de género dentro de los límites de la explotación y la movilidad parece impulsar a los operadores de instituciones que son coeducacionales desde hace poco a formular elaborados contralibretos. Cuando la academia militar de Citadel en Charleston, Carolina del Sur, cedió finalmente a las presiones legales y se preparó para aceptar mujeres en el otoño de 1996, sus autoridades redactaron un nuevo código de conducta que, entre otras cosas, mantenía las novatadas (“tratamiento adversativo” [*adversative treatment*]) que los cadetes de cursos superiores hacían sufrir a los recién llegados, pero regulaba estrictamente el contacto físico:

En el primer curso las cadetas recibirán igual tratamiento adversativo que los cadetes.

Un cadete de clases superiores no debe tocar a uno del primer curso (varón o mujer) sin pedir previamente permiso y expresar el propósito y el o las áreas específicas que tocará (esto es, tocar la mano para corregir un saludo o la cabeza para corregir el ángulo de la gorra). Luego de obtener el permiso del cadete del primer curso en cuestión, el cadete del curso superior podrá tocar sólo las áreas expresamente permitidas. Este procedimiento se empleará únicamente con el objetivo de brindar instrucción o corregir un uniforme o una discrepancia postural. Sólo podrá ser utilizado en la galería y a la vista de por lo menos otro cadete. (Allen, 1996, p. E7.)

Otras nuevas regulaciones establecen cómo plegar las camisas, ducharse, entrar en los cuartos y caminar o sentarse juntos. Más que cualquier otra cosa, las regulaciones bloquean las rutinas normales del cortejo, el juego sexual y el acoso. Más aún, el acoso real de las cuatro mujeres de la primera promoción de Citadel, ingresada luego de ponerse en vigor estas regulaciones, combinó las novatadas que por lo común los trabajadores hacían sufrir a las primeras mujeres que entraban en sus actividades, con el tipo de áspero tratamiento a veces infligido por los miembros masculinos de una fraternidad a sus vecinas de otra: derramar sobre ellas esmalte para uñas y prender fuego a su ropa, “entrar en los cuartos de las mujeres en medio de la noche, cantar canciones sexualmente explícitas y obligarlas a tomar bebidas alcohólicas en los dormitorios”, etcétera (*New York Times*, 1996a). Por otra parte, los hombres triunfaron; dos de las cuatro cadetas abandonaron la academia en enero de 1997 y declararon que lo hacían a causa del acoso (*New York Times*,

1997). Las autoridades de la institución habían previsto correctamente un “tratamiento adversativo” basado en categorías externas varón/mujer más que en las tradiciones intemporales de la disciplina militar.

¿Esa elaboración de libretos de género se produce principalmente dentro de los sistemas de movilidad y no a través de ellos? Como las investigaciones anteriores sobre las relaciones de género en el trabajo siguieron esos diferentes supuestos, carecemos de evidencia sistemática que confirme o niegue esta conjetura. Tanto las historias de vida de mujeres en actividades predominantemente masculinas presentadas por Jean Reith Schroedel como el estudio de Cynthia Cockburn sobre la experiencia femenina en organizaciones autoconscientemente igualitarias indican no obstante que está en curso un proceso semejante: cuando comparten un destino común, los hombres exploran a las mujeres en relaciones de servidumbre de género, galanteo crudo o familia mucho antes de tratarlas como camaradas asexuales. Cockburn cuenta cómo sucede esto:

Una directiva superior de High Street Retail comunicó un curioso diálogo con un colega mayor que la había mirado fijamente en las reuniones y se había comportado de una manera que ella consideraba perturbadora. Finalmente, la mujer le preguntó: “¿Qué pasa?” A lo que él contestó: “Lo siento, pero no puedo evitarlo. Cada vez que la miro veo a mi esposa”. Ella replicó fríamente: “Eso es problema suyo”. Pero me comentó la confusión de los hombres cuando tienen experiencias con las mujeres en dos mundos. “A los hombres les cuesta ver a una mujer como otra cosa que una secretaria, un objeto sexual o una esposa.” (Cockburn, 1991, p. 95.)

Con todo, a veces los hombres y las mujeres que participan en los mismos sistemas de movilidad establecen relaciones en las que el desempeño se impone al género. Elaine Canfield le contó a Jean Schroedel los muchos inconvenientes que tenían sus compañeros de la construcción para aceptarla, y luego le reveló lo siguiente:

Las cosas nunca estuvieron mejores que con el equipo en que trabajo ahora. Me aceptan. Me hacen bromas como a cualquiera de los chicos. Me felicitan. Me tratan como un igual. Fue un verdadero avance. Tuve otros equipos que fueron muy buenos, pero ahora sé lo suficiente, así que puedo hablar tanto de negocios como de placer. No sólo soy compatible, sino que siento que me reconocen como un carpintero bastante bueno. Antes no había conseguido ese reconocimiento. (Schroedel, 1985, p. 39.)

Muchas de las otras mujeres entrevistadas por Schroedel contaron

historias parecidas. La explotación sin duda sigue prosperando en la industria de la construcción, pero Elaine Canfield socava su coincidencia con el género. Como "uno más de los chicos", en efecto, disfruta hoy de los beneficios del acaparamiento de oportunidades practicado por todas las actividades de la construcción. Ha superado los efectos indirectos de la explotación categorial en otros ámbitos al adquirir destrezas laborales visibles que otras mujeres tuvieron pocas posibilidades de aprender. Movidos por los imperativos de su oficio, sus compañeros se adaptaron a su presencia, se unieron a ella en la creación de conocimiento local compartido y abandonaron en gran medida los libretos clásicos de las relaciones de género.

Las experiencias de hombres en ocupaciones predominantemente femeninas parecen confirmar el proceso ilustrado por la aceptación final de Elaine Canfield. Cuando llegan por primera vez a su trabajo, las mujeres los exploran en las categorías familiares y sexuales disponibles, para pasar sólo después a los criterios de competencia en que el género desempeña un pequeño papel, o ninguno. Un profesor de ciencias de quinto grado, a quien Jim Allan llama Bill, describe lo que le pasó:

Cuando me inicié en la escuela primaria, era el único maestro varón, y siempre observaron mis reacciones de una manera un poco diferente; creo además que me juzgaban un poco distinto porque era un hombre. Querían ver cómo podía manejar las emociones de los chicos [...] o si iba a ser demasiado machista. Usted sabe, desde que entré en el ámbito de la escuela primaria tuve contacto con una serie de maestras prejuiciosas [...]. La gente cree que la razón por la que enseño es que estoy en el departamento de deportes, y me parece que me demostré a mí mismo, por lo menos en este sistema escolar, que mi primera prioridad es la enseñanza. (Allan, 1993, p. 118.)

La trabajadora de la construcción Elaine Canfield y el maestro primario Bill representan, sin embargo, las grandes excepciones: la enorme mayoría de las trabajadoras están separadas de la enorme mayoría de los trabajadores por fronteras de explotación y movilidad laboral.

Por otra parte, si ensanchamos nuestra visión y pasamos de las empresas a todo el mundo del trabajo, empezamos a ver que los límites cruciales de la explotación —como siempre, en el sentido de las retribuciones categorialmente desiguales para el valor agregado de un esfuerzo mancomunado— a menudo no se forman dentro de las empresas sino en sus bordes. Con respecto a las relaciones varones/mujeres, los hogares representan los sitios decisivos. Al margen de cualquier otra cosa que hagan, éstos reproducen la fuerza de trabajo desplegada por las empresas. Pese a

los enormes incrementos del empleo femenino pago en las empresas desde la Segunda Guerra Mundial en todo el mundo capitalista, las mujeres siguen realizando el grueso de las tareas domésticas, la actividad esencial de reproducir la fuerza de trabajo mediante la alimentación, la limpieza, el cuidado de los hijos, el cuidado de la salud, el servicio personal y el apoyo emocional. Cuando sus esposos tienen ocupaciones de alta jerarquía, las mujeres por lo común se desempeñan directamente en los mundos laborales de ellos, independientemente de sus propios compromisos, como anfitrionas, símbolos de éxito y miembros de redes de influencia. Aportan estos esfuerzos por una retribución material mucho menor que el valor que agregan a la producción de las empresas pertinentes. Dentro de las empresas, entre las empresas y entre los hogares y las empresas, la desigualdad categorial fortalece y resulta de las ganancias de la explotación.

La desigualdad de género de las retribuciones del trabajo tampoco es una peculiaridad de los mercados laborales capitalistas. Las críticas feministas del trabajo capitalista sin duda tienen razón cuando destacan las contradicciones entre las declaraciones sobre la igualdad de oportunidades y las prácticas tolerantes con la desigualdad de género, así como cuando determinan con precisión que la segregación laboral es un crucial mecanismo productor de retribuciones desiguales. Pero sus adversarios señalan apropiadamente la regularidad con que las economías no capitalistas también instituyeron una explotación dividida por géneros, en que las mujeres consagraban grandes esfuerzos a la producción y recibían como retribución menos que el valor agregado. La forma y el grado de la explotación de género variaron extremadamente, pero hasta ahora no existió ninguna economía sin ella.

¿Cómo interactúa entonces la explotación con el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación? Con mucha fuerza, como lo mostrarán los próximos capítulos.

Cómo acaparar oportunidades

Mis amigos que se ganan la vida con encuestas de investigación no lo habrían aprobado. Nuestra turbulenta entrevista no se ajustó a los estándares profesionales. Durante la primavera de 1988, Pierine Piras, Philippe Videlier y yo nos sentamos a tomar café y comer unos bocados de torta en la sala de una modesta casa en Mamaroneck, Nueva York. Mamaroneck está en el estrecho de Long Island, a unos treinta y dos kilómetros al norte de la ciudad de Nueva York. Conversábamos con un hombre al que llamaré Franco Bossi, nacido en Roccasecca, Italia, no lejos de Roma, noventa y dos años antes.

Tras darle a elegir entre el inglés, el francés y el italiano como idioma de la entrevista (ninguno de nosotros dominaba el dialecto de Roccasecca), el señor Bossi escogió el italiano. La señora Bossi, de más de ochenta años, y su hija Rosa, ya sesentona, interrumpían frecuentemente para contradecir, refrescar, completar o mejorar los recuerdos del señor Bossi, cuando no lo apremiaban a pasar de su anticuado italiano a un inglés con mucho acento, nada gramatical pero fluido. El señor Rossi recordaba como muy italiano el Mamaroneck de la Primera Guerra Mundial:

Tutti qui, sto villaggio dove stamo yo ahora, tutti Italiani, Italiani, Italiani! La mayor parte era Roccasecca. Tutte le zone [...] Siciliani [...], calabresi assai, Calabresi assai [...], napolitani [...]. A Mamaroneck lo llamaban “pueblo tano” porque a los italianos les decían “tanos”, es un apodo.

En realidad, de acuerdo con el censo de 1910 sólo alrededor de la sexta parte de la población de Mamaroneck era de origen italiano. En Washingtonville, el sector alejado de la orilla y más pobre de la ciudad,

cerca de un tercio de los hogares tenía entonces un jefe de familia de esa nacionalidad. Pero el adolescente Franco Bossi, recién llegado de Roccasecca con sus padres, con seguridad vivió en un mundo mucho más italiano que éste.

Sus padres no habían venido directamente desde su vieja patria. “Yo todavía no había nacido, y mi padre dejó embarazada a mi madre”, contó el señor Bossi.

Fue a Brasil. Había un montón de gente que dice: “¡Vamos a Brasil! ¡Vamos a Brasil!” Un montón de trabajo allí. Así que mi padre fue para allá y todo el día recogía café, bananas, todas esas cosas, arroz, frutas, pero la mayoría estaba en Brasil por el café. Deben haber estado en el campo, pero no sé el nombre, aunque ahí era donde cultivaban café. Él sólo se quedó un año allí. ¡El calor! *La calor*, ¡ooh! [...] ¡Ahí no se puede estar! ¡Y los bichos! Mi padre se vino para acá.

El padre de Franco Bossi llegó a Estados Unidos alrededor de 1898, más o menos en medio de la primera oleada migratoria importante de Roccasecca a Mamaroneck y el resto del condado de Westchester, que se extendió aproximadamente desde 1890 hasta la Primera Guerra Mundial. En Mamaroneck se hizo operario de la construcción, en tanto que el mismo Franco encontró más tarde trabajo como jardinero en una de las fincas que surgían a lo largo del estrecho de Long Island a medida que el nuevo ferrocarril, y luego las rutas pavimentadas, hacían que Westchester fuera más accesible desde Manhattan. En un claro ejemplo de acaparamiento de oportunidades con muy poca o ninguna explotación, Franco Bossi, sus compañeros de emigración y otros llegados más tarde se concentraron en la jardinería, las obras públicas y actividades conexas de Westchester, lo que los hizo obtener ventajitas colectivas al mancomunar el acceso a empleos y empresas.

Las restricciones norteamericanas a la inmigración luego de la Primera Guerra Mundial desaceleraron en gran medida el movimiento de trabajadores de Roccasecca a Mamaroneck y pueblos vecinos. En ese momento, fueron muchos más los *Ciocciari* (nombre que se daban a sí mismas las personas del *paese* que incluía Roccasecca) que empezaron a emigrar a Francia, en especial a los suburbios industriales de Lyon. Pero luego de la Segunda Guerra Mundial una nueva tanda de emigrantes tomó el camino norteamericano.

Mi madre y mi padre se casaron [nos dijo un inmigrante de cincuenta años a quien llamaremos Anthony Bianco] y fueron a Francia porque él tenía

tres hermanas allí, una en Saint-Romain-le-Puy y dos en Villeurbanne [dos pueblos vecinos a Lyon]. Mi padre se quedó tres años pero no era feliz viviendo allí, hacía demasiado calor junto a las fábricas de vidrio, así que volvió a Roccasecca. Mi hermano y yo nacimos en Francia —mi hermano mayor, que ahora trabaja en el ferrocarril en Roma—. Mi tío tenía un motel en Mamaroneck y nosotros nos habíamos casado, estaba allí cuando nos casamos y nos dijo “ustedes nacieron en Francia, yo los puedo apadrinar”, así que tres meses después vine aquí con mis documentos franceses.

Anthony Bianco trabajó durante un año como jardinero y luego pasó diecinueve en la construcción, antes de convertirse en operario del gobierno del condado. Su familia tiene ahora ramas en Italia, Francia y Estados Unidos, cada una de ellas concentrada en unas pocas localidades contiguas. Otros nativos de Roccasecca que conocimos en Mamaroneck habían vivido en Brasil y la Argentina. Algunos tenían parientes en Toronto, aunque (en lo que tal vez sea un testimonio de la hospitalidad de esta ciudad o del rigor de los controles inmigratorios estadounidenses) no encontramos ningún roccaseccano que primero hubiera emigrado a esa ciudad para pasar después a Nueva York. No obstante, una red bien establecida de parentesco y conocidos vincula Roccasecca y las aldeas vecinas del centro de Italia, Villeurbanne y los pueblos industriales contiguos de Francia, San Pablo en Brasil, Buenos Aires en la Argentina, Toronto en Canadá y los suburbios del norte de Nueva York.

Al valirme de la evidencia fragmentaria de Mamaroneck y Lyon para hacer analogías con otros sistemas de inmigración, puedo conjeturar que las cadenas migratorias que conectan a Roccasecca con el pueblo de Long Island tomaron forma en principio en los contactos entre los picapedreros de la aldea, que se movilizaban por distintas obras en construcción de Europa, para retornar a sus granjas cuando terminaba la temporada. Cuando los contratistas empezaron a levantar presas y embalses para satisfacer las enormes demandas de agua de la ciudad de Nueva York a fines del siglo XIX, algunos de ellos acudieron a Italia en busca de sus picapedreros. Supongo que éstos, en su mayoría, trajeron peones con ellos, y en su mayor parte regresaron a su patria una vez terminado el trabajo. Pero otros —tanto picapedreros como sus asistentes, menos calificados— apreciaron las oportunidades que vieron en la zona de Nueva York y se quedaron. Inmigrantes posteriores entraron directamente en la construcción de caminos y ferrocarriles o se dedicaron a la jardinería en las grandes fincas que se alineaban junto a la cercana costa atlántica. Muchos más hicieron sus petates y regresaron a Italia, pero también en este caso algunos se quedaron, se casaron, formaron una familia y tuvieron hijos

norteamericanos. De acuerdo con esta descripción especulativa, Anthony Bianco llegó a Estados Unidos más o menos sesenta años después de quienes establecieron el enlace Roccasecca-Mamaroneck, Franco Bossi y sus compatriotas.

Piras, Videlier y yo emprendimos la investigación sobre la migración entre Roccasecca y Mamaroneck para analizar un imperfecto pero revelador experimento natural en la creación de desigualdad persistente. Desde una aldea agrícola de unos mil habitantes, cientos de emigrantes fueron a Mamaroneck y su vecindad, y otros cientos a Villeurbanne y lugares cercanos. En los suburbios de Lyon, se emplearon en general en tareas fabriles; sus hijos se convirtieron rápidamente en miembros de la clase obrera francesa con apellidos italianos pero escasas identificaciones adicionales con el país de sus padres. En Westchester, los italianos cuyas familias eran originarias de Roccasecca se concentraron en abundancia en la jardinería paisajista, donde la generación actual disfruta de un cuasi monopolio de la actividad local; otros se agruparon en la construcción, las obras públicas y el comercio minorista. Dentro de las empresas familiares, una parroquia católica y barrios étnicos, conservaron una identificación mucho más fuerte con Italia y el pequeño emprendimiento que sus parientes de Francia. La situación de los italianos étnicos de Mamaroneck ilustra claramente la posibilidad del acaparamiento de oportunidades en ausencia de una gran explotación: ellos tuvieron acceso a una existencia modesta pero segura al controlar los nichos económicos adyacentes y excluir a los no italianos de ellos, pero en el proceso emplearon poca o ninguna mano de obra ajena a su país. Más que en el caso de sus primos franceses, sobrevivieron gracias al acaparamiento de oportunidades.

Anthony Bianco vivió una complicada historia migratoria, pero no mucho más intrincada que el término medio. Sea como fuere, su historia nos habla de algo mucho más importante que las complicaciones de la vida. En Roccasecca, su familia y la mayoría de sus vecinos eran campesinos. En los suburbios de Nueva York, los *paesani* del señor Bianco se convirtieron en tenderos y jardineros paisajistas, en tanto otros que tenían esencialmente los mismos orígenes llegaron a ser operarios industriales franceses, comerciantes brasileños o tal vez maestros de escuela en Toronto. (Mis colaboradores descubrieron una gama similar de destinos entre personas estrechamente conectadas durante las entrevistas realizadas en la región de Lyon.) Los italianos transplantados llevan hoy diferentes tipos de apellidos, hablan idiomas diferentes, usan ropas diferentes, siguen diferentes políticas, hacen diferentes clases de trabajo, tienen diferentes recuerdos y esperanzas para el futuro. ¿Qué provocó estas diver-

gencias? En estos casos, sentimos la tentación de contestar que fue la suerte. La aptitud, la resolución y la educación o la posición económica previas, en verdad, parecen haber tenido poca importancia, mientras que la presencia de un pariente que pudiese brindar ayuda e información tuvo mucho peso. Esa presencia, sin embargo, no fue una coincidencia afortunada sino el eje de un extenso sistema migratorio que llevó a los roccaseccanos a Mamaroneck y pueblos cercanos, en tanto arrastró a sus parientes y vecinos a Lyon, San Pablo, Buenos Aires o Toronto. Por mucho que la experiencia de cualquier inmigrante en particular pareciera depender del azar o el gusto individual, se configuró dentro de límites rigurosos fijados por los contactos preexistentes.

Cualquiera que haya estudiado la migración y la etnicidad reconocerá en mi digresiva descripción de los inmigrantes de Mamaroneck signos reveladores de la migración en cadena y la formación de nichos. Una cadena migratoria bien definida alimentó con individuos y familias un conjunto de nichos económicos conexos. Los nichos de inmigrantes italianos de Mamaroneck carecen de la nitidez de los que Roger Waldinger y Alejandro Portes señalaron en Nueva York, Miami y Los Angeles, pero ilustran del mismo modo la forma en que el camino por el cual una categoría dada de personas entró en la economía norteamericana tuvo un fuerte impacto sobre las oportunidades abiertas a algunos de sus integrantes posteriores.

De hecho, la historia de Mamaroneck nos muestra no la perpetuación sino la *creación* de una categoría —los italoamericanos— por el mismo proceso migratorio. También nos muestra cómo usaron las siguientes generaciones la categoría creada: en un caso clásico de acaparamiento de oportunidades, los miembros de una red categorialmente circunscripta conservan el acceso a un recurso —aquí, un conjunto de empleadores, clientes y empleos— que es valioso, renovable, sujeto a monopolio, sustentador de actividades de la red y realizado por el *modus operandi* de ésta. La asociación de la categoría italoamericano con el negocio de la jardinería paisajista aisló oportunidades en favor de campesinos italianos pobres y sus descendientes, pero también las apartó de otras personas, incluido el número creciente de negros residentes en Mamaroneck y pueblos adyacentes de Westchester. Así, en comparación con Lyon, fortaleció la identidad italiana como una base de las relaciones sociales cotidianas en aquella localidad. Sostuvo redes densas y circunscriptas que contenían muchas tríadas, cuyos miembros se reconocían recíprocamente como italianos.

Los *Ciocari* que fueron a Mamaroneck resolvían un problema diario —encontrar un trabajo pago en una tierra extraña— y creaban categorías

más o menos inadvertidamente, pero mientras lo hacían tomaba forma un conjunto de lazos sociales en los que muchos sectores tenían intereses. Entre ellas se contaban los parientes de Italia y Estados Unidos, los otros inmigrantes *Ciociari* y una serie de empleadores locales. Por analogía con otros constructores de nichos que cuentan hoy historias similares, podemos suponer razonablemente que acapararon información sobre oportunidades, la compartieron sobre todo con otras personas estrechamente conectadas, excluyeron a los extraños y se mantuvieron en contacto con su lugar de origen a través de cartas, remesas y visitas ocasionales. Así, sus interacciones con otros generaron una desigualdad categorial persistente.

Consideremos los paralelos con la ciudad siderúrgica de Johnstown, Pennsylvania. En *For Bread with Butter* (1985) e *Insecure Prosperity* (1996), la socióloga e historiadora Ewa Morawska hizo la crónica de las experiencias de varios grupos de nativos de Europa central y del este y de judíos de Europa oriental entre 1890 y la Segunda Guerra Mundial. Los norteamericanos de origen europeo oriental dominaban la industria, la actividad inmobiliaria y las finanzas de Johnstown. Pero inmigrantes de Polonia, Ucrania, Bielorrusia, Eslovaquia, Hungría y regiones adyacentes constituían las masas de la ciudad. Tras iniciarse típicamente en trabajos generales, los gentiles de Europa del este se inclinaban luego hacia nichos bien marcados en las manufacturas. Los judíos de Johnstown, al contrario, se dedicaron en su abrumadora mayoría al comercio minorista. En ambos casos prevaleció la migración en cadena. Hasta cierto punto las dos poblaciones recrearon sus relaciones europeas, en que judíos frecuentemente políglotos proporcionaban mercaderías, crédito y servicios letrados a sus vecinos eslavos y húngaros. Si bien ambos grupos se integraron a un sistema de desigualdad categorial en que los capitalistas norteamericanos ocupaban las posiciones dominantes, judíos y gentiles acapararon oportunidades en nichos complementarios de Johnstown.

De manera similar, en Ciudad Juárez, México, las mujeres encuentran trabajo en *maquiladoras** que pagan bajos salarios, principalmente a través de redes que las conectan con otras que ya se dedican a esa tarea. Cuando la investigadora María Patricia Fernández-Kelly buscó empleo en una *maquiladora* mediante los avisos en los diarios, siguió un camino excepcional:

Al usar los diarios como fuente de información sobre los empleos dispo-

* En español en el original (n. del t.).

nibles, me apartaba de la estrategia común de los trabajadores potenciales en ese medio ambiente. Como lo mostraría mi investigación, la mayor parte de ellos obtienen información boca a boca. Participan en redes informales que incluyen a parientes, amigos y conocidos circunstanciales en el sector de administración del personal. La mayoría de los trabajadores potenciales cree que una recomendación personal de alguien ya empleado en una *maquiladora* puede facilitar su arduo camino.

Esta creencia está bien fundada. En muchas plantas, los gerentes prefieren contratar a los postulantes por la recomendación directa de empleados que han demostrado ser cumplidores y laboriosos. Por ejemplo, en Electro Componentes de México, subsidiaria de General Electric y una de las *maquiladoras* más estables de Juárez, tienen como política establecida no contratar "extraños". Sólo se considera para llenar las vacantes a quienes son presentados personalmente al gerente. (Fernández-Kelly, 1983, p. 110.)

Los miembros de esas mismas redes —a menudo de migración en cadena de regiones rurales— también se encargaban de cuidar a los niños y brindar alojamiento y respaldo social a las trabajadoras. Sin una enorme eficacia, las redes se sostenían acaparando el acceso a los empleos de bajos salarios en las plantas manufactureras de propiedad norteamericana.

REDES Y ACAPARAMIENTO DE OPORTUNIDADES

La concentración de los italianos de Mamaroneck en la jardinería paisajista excluye a otros trabajadores potenciales del negocio, pero difícilmente pueda calificarse como explotación; ni el control seguro de un recurso productivo, ni la incorporación del esfuerzo de partes excluidas, ni la apropiación de un excedente sustancial señalan la posición de esta gente modesta. Antes bien, lo que describe su estrategia generalmente exitosa es la expresión "acaparamiento de oportunidades". Al aislar el conocimiento técnico, los vínculos con los hogares e instituciones acudadas, la reputación de hacer un buen trabajo y el acceso al capital dentro de una red étnicamente definida, modelaron un nicho inmigratorio clásico. De manera similar, los judíos de Johnstown se instalaron en el comercio minorista sin crear un sistema de explotación.

Ni en Mamaroneck, ni en Johnstown, ni en Ciudad Juárez, en efecto, presenciamos la fuerte complementariedad que a menudo se desarrolla entre la explotación y el acaparamiento de oportunidades. Aquélla se produce cuando el esfuerzo de una minoría favorecida proporciona a una elite dueña de recursos el medio de extraer excedentes de una población

más grande, esencial, pero en otros aspectos no disponible. Sudáfrica nos mostró una complementariedad extensa entre la explotación por parte de los europeos y el acaparamiento de oportunidades a cargo de miembros de categorías raciales subordinadas que colaboraban con ellos. En Mamaroneck, Johnstown y Juárez, observamos el acaparamiento en una forma relativamente pura e independiente, en que los recursos cruciales son generados en gran medida por la comunidad acaparadora.

¿Qué distingue el acaparamiento de oportunidades de otras organizaciones del esfuerzo? Si los integrantes de una red ganan acceso a un recurso que es valioso, renovable, sujeto a monopolio, sustentador de las actividades de la red y realizado por el *modus operandi* de ésta, regularmente acaparan ese acceso, generando creencias y prácticas que sostienen su control. Si esa red está categorialmente circunscripta, el acaparamiento contribuye entonces a la creación y el mantenimiento de la desigualdad categorial.

El acaparamiento de oportunidades se apoya a menudo en categorías étnicas, cuyos miembros refuerzan su control sobre los recursos acaparados por medio de su capacidad de incluir o excluir a otros integrantes en relación con la lengua, el parentesco, el cortejo, el matrimonio, la vivienda, la sociabilidad, la religión, la vida ceremonial, el crédito y el padrinazgo político. Las diásporas comerciales de largo alcance de gujaratis, cantoneses, judíos, armenios, libaneses y otras redes étnicamente homogéneas constituyen formas extremas de un fenómeno muy general.

En todos estos ejemplos, la etnicidad y/o la religión suministran la base categorial del acaparamiento de oportunidades. En otras circunstancias, sin embargo, las corrientes migratorias selectivas destacan como principio categorial preponderante la comunidad de origen o el linaje. La raza, el género, la escolarización, la formación profesional, la afiliación política y la preferencia sexual constituyen a veces las redes y las distinciones categoriales sobre las que se apoya el acaparamiento de oportunidades.

¿Cómo? En general, el acaparamiento de oportunidades reúne estos elementos:

- Una red distintiva.
- Recursos valiosos que son renovables, sujetos a monopolio, sustentadores de actividades de la red y realizados por el *modus operandi* de ésta.
- Confiscación de esos recursos por los miembros de la red.
- Creación de creencias y prácticas que sostienen el control que la red ejerce sobre los recursos.

La red aludida puede adoptar una gran variedad de formas —grande o

pequeña, jerárquica o igualitaria, organizacional u otra—, pero su trabajo de monopolización depende de procedimientos explícitos de supervisión y sanción que desalientan la deserción, de la presencia de muchas tríadas interdependientes o de ambas cosas.

Podemos hacer una distinción aproximada entre las formas de acaparamiento de oportunidades que asocian a sus participantes directamente a una organización explotadora y las que sólo entablan relaciones contingentes o indirectas con la explotación. La creación de nichos de inmigrantes dentro de las empresas manufactureras se incluye enfáticamente en el primer grupo, independientemente del grado en que los inmigrantes mismos sufran la explotación o se beneficien con ella. Una empresa o una alianza de empresas que establecen un monopolio o un oligopolio sobre la producción y venta de una mercancía dada ejercen simultáneamente la explotación dentro de los límites empresariales y el acaparamiento de oportunidades con respecto a todos los otros productores y vendedores potenciales.

Relaciones más contingentes e indirectas (si bien poderosas) de ambos mecanismos se derivan de la herencia dentro de los hogares, grupos de parentesco y categorías étnicas. Bajo el capitalismo, la desigualdad con referencia a la riqueza heredada en general supera la desigualdad con respecto al ingreso monetario, dado que los ricos habitualmente extraen utilidades importantes de su riqueza en formas no monetarias y acaparan alguna porción para transmitirla a los herederos. Como la desigualdad de ingresos se hizo más pronunciada en Estados Unidos durante las últimas dos décadas, la riqueza ha alcanzado una distribución aún más desigual (Oliver y Shapiro, 1997; Wolff, 1995). Abogados inteligentes y un régimen impositivo favorable facilitaron a las personas acaudaladas de Estados Unidos conservar sus bienes de generación en generación (Drew y Johnson, 1996). En este caso, las creencias en la riqueza como propiedad, en la inviolabilidad de los derechos de propiedad y en la prioridad de los vínculos interpersonales basados en el nacimiento y el matrimonio refuerzan el lugar central de la herencia como un modo de acaparamiento de oportunidades.

Otras formas de éste se encuentran entre los nichos de inmigrantes y la herencia. Las granjas familiares, las tiendas de familia y otros tipos de empresas pequeñas operan a menudo con poca o ninguna mano de obra directamente explotada, pero pese a ello obtienen ganancia de las “rentas” (para emplear el término que usan los economistas) originadas en el uso exclusivo de un lugar, un stock y una clientela (Sørensen, 1996). De manera similar, los miembros de oficios exclusivos como el soplado del vidrio, la imprenta y la platería del siglo XIX acaparan característica-

mente oportunidades, manteniendo el control colectivo de la producción y la venta de sus mercaderías sin emplear más que unos pocos ayudantes y aprendices explotados. Todos estos dispositivos, y más, sacan ventajas de la combinación de una red distintiva, un conjunto de recursos valiosos y la confiscación de éstos, así como de creencias y prácticas que respaldan su control por parte de la red.

Las profesiones, por ejemplo, son organizaciones entre los practicantes de algún arte común que controlan la habilitación de quienes lo ejercen dentro de su territorio compartido; excluyen de la práctica a las personas no ortodoxas, indignas o carentes de autorización, y con ello garantizan un monopolio sobre la distribución de los productos del arte a los no miembros. Típicamente, las profesiones logran establecer sus monopolios al ganar el respaldo del Estado para la habilitación, la exclusión y la fijación de honorarios a cambio de cierto grado de responsabilidad y autovigilancia colectivas. Lo característico es que creen sus propias instituciones para el reclutamiento, la capacitación, la iniciación y el disciplinamiento de los nuevos miembros. La quintaesencia de su actividad es un acaparamiento de oportunidades, sin recurrir necesariamente a la explotación. Sin embargo, el grado en que las profesiones acoplan uno y otra varía extremadamente. Dentro de la atención de la salud norteamericana, por ejemplo, los médicos que manejaban hospitales y clínicas combinaron durante mucho tiempo ambos. En contraste, las enfermeras, los farmacéuticos, las parteras y los integrantes de otras profesiones de la salud subordinadas tenían que contentarse principalmente con el acaparamiento de oportunidades.

En los países capitalistas, los dentistas, los abogados y los médicos administran por lo común monopolios muy eficaces, en tanto los arquitectos, científicos, asistentes sociales, farmacéuticos, contadores, enfermeras, parteras, sacerdotes e ingenieros profesionalmente organizados tienen más dificultades para excluir a la competencia de su campo. Pero todos hacen lo posible para mantener barreras categoriales entre ellos y los no profesionales. En Francia, los veterinarios tuvieron un éxito espectacular en la adopción del modelo médico de práctica, organización, ideología y habilitación durante el siglo XIX. Siguieron la trayectoria clásica de la profesionalización: fundar escuelas basadas en la ciencia médica, ganarse el reconocimiento de las autoridades públicas como expertos en cuestiones tales como la inspección de carne, excluir de sus dominios a rivales como los herreros y los carniceros y, por último, crear un monopolio apoyado por el Estado de la práctica médica con animales para los graduados de sus tres escuelas oficiales (Hubscher, 1996). No obstante, los veterinarios franceses actuaban en general en una escala demasiado

pequeña para obtener ganancias significativas de la explotación; adquirieron su prestigio, su poder y sus ingresos gracias al acaparamiento de oportunidades.

En el plano organizacional, actividades comerciales que requieren habilitación, como la peluquería se parecen típicamente a las profesiones. Con el argumento de defender la salud pública contra prácticas peligrosas, logran la protección estatal de un monopolio sobre sus servicios a cambio de someterse a la supervisión de un organismo del Estado. A menudo fortalecen esa posición al establecer sus propias escuelas e insistir en que los practicantes habilitados aprueben los cursos dictados por ellas. Consideremos el caso de los cosmetólogos, que en la mayoría de los estados norteamericanos deben obtener una licencia para realizar tratamientos de belleza, incluido el cuidado del pelo. En el estado de Nueva York, los cosmetólogos entraron en competencia con los trenzadores, que en general aprenden de amigos y parientes a crear peinados de estilo africano. Para vender legalmente sus servicios, los trenzadores de ese estado debe conseguir licencias de cosmetología:

“Si nosotros tenemos que cursar un programa de por lo menos mil doscientas horas y pagar hasta diez mil dólares para aprender nuestra actividad, ¿por qué los trenzadores no van a hacer lo mismo?”, dijo Barbara G., una cosmetóloga negra que pidió que se omitiera su apellido, ya que la preocupaba que sus comentarios pudieran generar tensión en el salón de belleza de la zona comercial de Manhattan donde trabajaba con trenzadoras. (Williams, 1997, p. 4.)

Los defensores de los trenzadores aducen que en el programa de cosmetología es muy poco lo que se refiere a su oficio, que el conocimiento en cuestión es distintivo y que el ordenamiento actual empuja a aquéllos a la economía subterránea. Dado el carácter del acaparamiento de oportunidades, lo más probable es que los trenzadores de Nueva York se conviertan en otra actividad habilitada, autorizados a actuar en un nicho contiguo al de los peluqueros, barberos y cosmetólogas.

Entre los profesionales y otros acaparadores de oportunidades, los recursos valiosos en cuestión adoptan una variedad de formas: no sólo el conocimiento compartido y el acceso a los clientes que constituyen los grandes recursos acaparados por las profesiones sino los depósitos metalíferos entre los mineros, los proveedores confiables entre los comerciantes importadores y exportadores, las amistades bien cultivadas entre los buscadores de talentos, el acceso a los bienes y funcionarios gubernamentales entre los empresarios rusos ex *apparatchiks*, los estudiantes de

posgrado capaces entre los departamentos académicos. Por otra parte, el conocimiento confiscado que confiere ventajas a veces radica en los libretos, el conocimiento local y los lazos interpersonales que los integrantes de una red trasladan de otras experiencias, como la influencia de que disfrutaban los intermediarios políglotos en las fronteras de poblaciones monolingües distintas pero interdependientes.

En general, los recursos que se prestan bien al acaparamiento de oportunidades tienen las características antes enumeradas: renovables, sujetos a monopolio, sustentadores de actividades de la red y realizados por el *modus operandi* de ésta. Estas características, sin lugar a dudas, se aplican dentro de límites susceptibles de determinarse; un círculo de narcotráfico exitoso y acaparador de oportunidades sólo necesita controlar el suministro de la droga dentro de su propio terreno y combatir con los círculos vecinos para establecer divisiones precisas del territorio. Un departamento universitario que contratara a todos los expertos del mundo en una especialidad determinada bien podría comprobar que la demanda exterior de sus conocimientos declina en vez de aumentar, como cabría esperar de un monopolio adecuadamente conducido, ya que en muchos campos académicos la demanda depende de tener graduados, clientes y colaboradores bien situados en otros lugares. El valor de los recursos depende de sus usos potenciales fuera del círculo de los acaparadores.

La confiscación de recursos a veces adopta la forma de la autorización y la habilitación gubernamentales favorecidas por las profesiones organizadas. A menudo se centra en la transmisión selectiva de saber a los miembros de un grupo interno. Pero también puede basarse primordialmente en la retención de información crucial, como la ubicación de una mercancía preciosa, la fórmula de un elixir, los medios de reparar una máquina compleja, los giros de la mano que los violinistas, cirujanos y ceramistas virtuosos enseñan a sus discípulos y colegas. Aunque los mercados laborales artesanales de imprenteros y sopladores de vidrio se apoyaban efectivamente en medidas de capacitación y exclusión parecidas a las de las profesiones, sólo operaban con eficacia en tanto los mismos artesanos supieran mucho más que sus patrones sobre la manufactura del producto; más allá de ese punto, los patrones encontraban en general sustitutos menos calificados que reemplazaban a sus artesanos obstinados y costosos (Jackson, 1984; Montgomery, 1987; Scott, 1974).

La red, los recursos valiosos y la confiscación se combinan en un acaparamiento eficaz de oportunidades cuando juntos redundan en ventajas en las relaciones con los actores externos a la red. Dichas ventajas no dependen de ni producen necesariamente desigualdad categorial. En términos generales, los pintores con éxito comercial acaparan el acceso a las

galerías, los críticos y los compradores, sin trazar líneas nítidas entre ellos y las masas de la pintura. No obstante, las categorías internas y su asociación con las externas disminuyen el costo del acaparamiento. En los hospitales, el trabajo real de médicos y enfermeras se superpone en grado considerable, pero la precisa línea profesional entre ellos fortalece la ventaja conferida a los primeros por sus derechos formales a recetar drogas y tratamientos. La asociación corriente de esa línea con distinciones de género, etnia y clase reduce sus costos de imposición. En tales circunstancias, el acaparamiento de oportunidades se apoya en y produce desigualdad categorial.

La intersección entre el acaparamiento de oportunidades dentro de una organización y las fuentes categorialmente segregadas de provisión de nuevos reclutas para la red pertinente proporciona un sistema mutuamente reforzador de un poder y una generalidad excepcionales. Lo descubrimos de manera reiterada en la formación profesional, la segregación residencial, el reclutamiento aristocrático o de casta de oficiales militares y en una variedad de otros ámbitos. Pero en el mundo capitalista de hoy en día, muchos de los ejemplos más dramáticos asumen la forma de nichos de inmigrantes. Por eso me concentro aquí en esa forma muy especial de acaparamiento de oportunidades.

La admirable literatura sobre nichos y capacidad empresarial de los inmigrantes, a la que Ivan Light, Roger Waldinger, Alejandro Portes y sus colaboradores hicieron aportes fundamentales, abunda en pruebas concernientes a las formas y los procesos organizacionales involucrados en el acaparamiento de oportunidades. El estudio de Waldinger sobre Nueva York, por ejemplo, documenta la importancia y la persistencia de los nichos laborales, a la vez centrados en el empleo y empresariales, en las variadas experiencias de grandes categorías étnicas y raciales desde 1940 (Waldinger, 1996; véanse también Model, 1985, 1992, 1996; Watkins-Owens, 1996). Como lo sugirió mi propio relato sobre los italianos de Mamaroneck, aun a través de cambios trascendentales en la economía global, las historias migratorias y de empleo de las generaciones anteriores echan extensas sombras sobre los destinos de los miembros actuales de la categoría.

Waldinger hace muchas de las observaciones que yo propuse sobre la base de sus investigaciones y las de otras personas: los nichos étnico raciales se forman dentro de límites fijados por las preferencias de propietarios y trabajadores establecidos, pero una vez instalados se reproducen con facilidad a causa de su dependencia de redes categorialmente segregadas para una amplia variedad de actividades en el trabajo y fuera de él. Gracias a prolongadas luchas, los residentes negros nativos de Nueva

York formaron nichos efectivos en segmentos del empleo público y la atención de la salud; pero en décadas recientes han sido repetidamente empujados hacia las áreas en expansión del trabajo en el sector privado y empresarial por corrientes migratorias cuyos integrantes constituyeron nichos que proporcionan trabajadores leales y de bajos salarios y/o ganan acceso a un capital étnicamente mancomunado. Waldinger también destaca una consecuencia que hasta aquí yo subestimé:

La interacción frecuente en un nicho de alta concentración promueve una sensación de identidad grupal. La participación en el nicho, uno de los rasgos salientes que comparten los miembros del grupo, ayuda a definir quiénes son. Así, se presta mayor atención a los límites que definen el nicho y a las características de todos los que pueden y no pueden cruzarlos. En otras palabras, el nicho identifica un “nosotros” y un “ellos”. (Waldinger, 1996, p. 304.)

Podría haber agregado que también sirve para definir los límites de la solidaridad, la confianza y la ayuda mutua. En la medida en que la colaboración dentro de un nicho mejora la calidad o la eficiencia del trabajo, y que negarla degrada consecuentemente el desempeño laboral, un nicho eficaz fortalece su supervivencia al entregar resultados superiores a los clientes y otros segmentos de las mismas organizaciones.

Waldinger adopta un punto de vista profundamente historicista, al hacer hincapié en la dependencia de la trayectoria y sostener que las estrategias de enfrentamiento y las relaciones de cada categoría con las oportunidades en un momento dado restringen significativamente sus estrategias y oportunidades disponibles en el turno siguiente. En ese aspecto, concuerda con tendencias recientes en la historia y sociología de la inmigración norteamericana (Morawska, 1990, 1994; Portes, 1995). Una visión historicista ayuda a comprender las conexiones entre migración y formas duraderas de la desigualdad, especialmente las que la gente organiza como etnicidad —como diferencias estructuradas de acuerdo con el origen nacional o racial atribuido—. Muestra la formación del acaparamiento de oportunidades no como una decisión racional instantánea sino como un proceso cargado de luchas y errores que a veces se prolonga más de una generación.

Durante mucho tiempo, la visión clásica del inmigrante pintó a alguien que deja la seguridad de la vieja patria, atraviesa un período de riesgos y agitación y luego alcanza un equilibrio definitivo en el nuevo país. Si el inmigrante llega a una gran ciudad como Nueva York o Los Ángeles, la mayoría de la gente considera esta visión mucho más fácil de aceptar. No obstante, las experiencias inmigratorias reales rara vez se

acercan al modelo clásico. Encontramos en cambio a personas que se mueven de uno a otro lado a través de grandes distancias; que se apoyan en gran medida en compañeros, parientes y *Landsmänner* mientras se abren paso; que mantienen sus redes personales preexistentes a un costo considerable, y que en general se niegan a desorganizarse en la manera pronosticada por las teorías clásicas. En nuestros días, toda una generación de investigadores ha documentado los densos lazos sociales que por lo común acompañan las migraciones a largas distancias y la ulterior resolución de problemas.

Las viejas teorías exigían la eliminación activa del conocimiento que la mayoría de nosotros ya tenemos —puesto que muchas de nuestras historias familiares, si se las considera meditadamente, desmienten en general todas estas antítesis de inmovilidad y movilidad, orden y desorden, contingencia y coacción—. Nuestras historias familiares individuales vibran con el movimiento, las conexiones fortuitas, los encuentros al azar, las contingencias que tienen serias consecuencias a través de largos períodos. No obstante, vistas en perspectiva, también incorporan llamativas regularidades.

Permítanme ilustrarlo con un ejemplo personal. Yo no existiría —esto es, mis padres casi con seguridad nunca se habrían conocido— si no fuera por una decisión de último momento de mi abuelo, un minero galés en una época de decadencia de las minas, de no tomar un empleo en la minería sudafricana y aceptar en cambio la invitación de su hermano, un conductor de locomotoras que había emigrado quince años antes, a reunirse con él y su familia en las cercanías de Chicago y buscar trabajo allí. (Una discutida tradición familiar dice que el tío Chris, el hermano de Chicago, envió un telegrama que conciliaba hábilmente la amenaza y la predicción de mal agüero: “Si vas a Sudáfrica —se supone que escribí—, nunca volveré a hablarte”.) Mi abuelo terminó encargándose del mantenimiento de las máquinas de una fábrica de Ovaltine en Villa Park, Illinois. Sus hijas, incluida mi madre, conocieron a hombres que vivían en los alrededores de Chicago, se casaron con ellos y dieron a luz y criaron a sus hijos en la región. Construyeron un unido grupo de parentesco compuesto principalmente por la rama de Chicago de su familia, pero que se ramificaba por Gales e Inglaterra. Más tarde, yo trabajé en los veranos en la fábrica de Ovaltine a fin de juntar dinero para la universidad... y mi familia a menudo bebió Ovaltine.

De acuerdo con una perspectiva, nada podría haber sido más contingente e individual: un cambio de opinión a último momento con respecto a un empleo riesgoso sella el destino de toda una familia, para no hablar de sus descendientes. El capricho de mi abuelo, sin embargo, no hizo que

su hermano se marchara a Chicago en 1908 ni que las minas del valle de Rhondda tuvieran tropiezos en la década del veinte. (El tío Chris, por otra parte, se había reunido con su medio hermano Sam, que había emigrado aún antes a Chicago para trabajar en el comercio minorista.) La decisión aparentemente arbitraria de mi abuelo se produjo dentro de fuertes límites fijados por actos previos –suyos y de otra gente– y tuvo efectos de importancia en todas sus decisiones posteriores. En la mayoría de las vidas, pocos momentos plantean alternativas tan ominosas como la decisión de Hugh Stott en 1925 de reunirse con su hermano en Chicago, pero gran parte de las migraciones a larga distancia aúnan combinaciones similares de contingencia y coacción.

MIGRACIÓN EN CADENA

Aunque ninguno de los que intervinieron en ese momento habría reconocido la expresión, la familia de mi madre estaba metida en un sistema de migración en cadena. Ya nos hemos topado con el fenómeno entre los inmigrantes italianos de Mamaroneck. La *migración en cadena* es el dispositivo por el que numerosas personas dejan sucesivamente un origen bien definido en busca de otro destino bien definido, apoyadas en gente del mismo origen de las que procuran ayuda, información y aliento; la mayoría de las migraciones en cadena implica una considerable cantidad de regresos de los emigrantes a su lugar de origen.

Muchas migraciones en cadena empiezan como migraciones *circulares*: el movimiento estacional, anual o de ciclos más largos de los trabajadores agrícolas, los artesanos o los pequeños comerciantes de una base a algún otro lugar bien definido donde los espera un trabajo temporario. La emigración de Roccasecca a Mamaroneck probablemente se inició con uno de esos circuitos de los picapedreros. En la historia de la familia de mi madre, la cadena fue corta: de Sam Stott a Chris Stott a Hugh Stott y tal vez una docena de primos, hijos y hermanos. No obstante, resultó reconocible por el mismo tipo de proceso que produce cadenas extendidas a lo largo de varias generaciones.

La esencia de la migración en cadena era y es la existencia de contactos continuos entre una comunidad de origen específica y una comunidad de destino específica: Roccasecca y Mamaroneck, una aldea minera galesa y Chicago, un *shtetl* polaco y Johnstown. Implica frecuentes movimientos de personas entre las dos comunidades, con la ayuda y el aliento de otras ubicadas en ambos extremos. Aun incluyendo la emigración forzada de africanos (que llegaron literal y no figuradamente en cadenas),

este tipo de sistema migratorio constantemente conectado explica la gran mayoría de las inmigraciones a las Américas durante los últimos cinco siglos. En sí mismo, ese hecho debería alertarnos de la probabilidad de que lo que les pasó a los inmigrantes en un momento determinado y la forma en que organizaron su emigración, afectara de manera significativa el destino tanto de sus descendientes como de posteriores inmigrantes.

Podríamos detenernos ahí. Contamos ahora con abundante evidencia que nos muestra que la presencia o la ausencia de contactos previos tiene un vigoroso efecto sobre las trayectorias y las consecuencias de las migraciones a larga distancia. En Toronto, Grace Anderson demostró hace veinte años que los lazos iniciales de inmigrantes portugueses muy semejantes con el mercado laboral metropolitano influyeron de manera significativa en los tipos de trabajos en los que empezaron, lo que a su vez marcó una gran diferencia en su posterior éxito relativo; la aptitud y la ambición palidecían a la luz de lazos sociales anteriores. En Nueva York, Suzanne Model ha demostrado que entre los judíos, los italianos y los negros, el hecho de ser empleado por miembros de la misma categoría étnica contribuyó, en promedio, de manera importante a la obtención de mejores trabajos e ingresos más altos (Model, 1985). La obra posterior de la autora respalda estos descubrimientos, con tres salvedades importantes: 1) dichas ventajas son propiciadas más por los nichos en expansión que por los nichos fijos o declinantes; 2) cuando una red migratoria étnicamente segregada satura un nicho, las ventajas para los recién llegados disminuyen e incluso desaparecen; 3) las ventajas de los nichos dependen de la presencia de poblaciones similarmente calificadas pero excluidas de trabajadores potenciales. Los hallazgos de Roger Waldinger confirman en general la conclusión de Model. El empleo mutuo en cuestión crece especialmente como consecuencia de una migración colectivamente organizada y constituye un caso sorprendente de acaparamiento de oportunidades.

Aun en el caso de la emigración solitaria, quienes la emprendieron obtuvieron por lo común información, asistencia y ayuda económica de los miembros de la red que ya habían viajado a América. La frecuencia de las remesas de los emigrantes a sus familiares y de los pasajes de barco prepagados por personas que ya se encontraban en el destino americano revela la extensión de la ayuda mutua. Sin embargo, luego de una conferencia en Nueva Jersey en que planteé el mismo argumento, un italiano de segunda generación me abordó indignado, con la objeción de que la expresión “ayuda mutua” difícilmente describiera la situación en la que los parientes de Newark enviaron un pasaje marítimo a su padre, sólo para revelarles a su llegada a Estados Unidos que tendrían que pagarlo trabajando en su panadería por un salario de hambre. El día que terminó

de hacerlo, renunció a su empleo, dejó la ciudad y cortó relaciones con sus rapaces primos.

Nadie piense, entonces, que los procesos que describo excluyen la explotación, el conflicto o la antipatía. La vinculación de personas a través de la ayuda mutua y la obligación a menudo suscita tanto rencor como respeto. Muchos inmigrantes rechinaron los dientes hasta tener suficiente dinero para volver a sus comunidades de origen o precipitarse hacia otro destino dentro de sus redes. Entre las corrientes que conectaron las regiones mediterráneas con Norteamérica, lo característico fue que la mitad o más de los inmigrantes regresaran a su patria. La elevada proporción de inmigrantes mediterráneos que retornaron luego de probar suerte en América o que oscilaron entre los dos continentes según lo dictaban las oportunidades laborales, que superficialmente es un signo de ineficiencia del sistema migratorio, en realidad da testimonio del rápido y eficaz flujo de información sobre la situación en ambos extremos de las muchas cadenas establecidas entre el Mediterráneo y Estados Unidos.

En 1906, 435.000 personas dejaron Italia con destino a las Américas, pero 158.000 regresaron y muchas "oscilaron" entre ambos continentes durante algún tiempo (Harney, 1984, p. 74; véase también Harney, 1985). Aunque esa clase de evidencia no nos dice nada sobre la organización o desorganización de los inmigrantes, contradice cualquier noción acerca de un corte desesperado de los lazos con la vieja patria. Por todo lo demás que sabemos sobre la migración italiana, ésta dependía en sumo grado de cadenas espectacularmente prolongadas entre orígenes y destinos muy específicos dentro de ambos continentes. Los *padroni* o contratistas laborales que reclutaban trabajadores italianos para la construcción o la agricultura en la remota América efectivamente existieron, pero aprovecharon las cadenas migratorias vigentes o surgieron de ellas. Sea como fuere, sólo explican una pequeña minoría de los inmigrantes de esa nacionalidad.

Durante décadas, las fábricas norteamericanas hicieron gran parte de su trabajo mediante la subcontratación, encargando la producción de importantes bienes a jefes de cuadrillas o empresarios independientes que en realidad contrataban su propia mano de obra y entregaban lo producido a precios convenidos de antemano. La subcontratación se articula magníficamente con la migración en cadena, dado que el *padrone* tiene acceso a una provisión infinita de trabajadores bien dispuestos y puede ejercer un gran control sobre su destino, y por lo tanto sobre su desempeño laboral. Cuando las redes de reclutamiento y provisión de una industria se conectan con una cadena migratoria y obtienen acceso exclusivo a los trabajos pertinentes, aparece un monopolio ocupacional étnicamente

segregado. Como en realidad la subcontratación vuelve a crecer en un momento en que lo que David Harvey llama "acumulación flexible de capital" se extiende en los países capitalistas, podemos predecir razonablemente un aumento de la segregación étnica del trabajo en ciudades como Chicago, en la que todavía prevalece la migración en cadena (Harvey, 1989, pp. 141-172). Una vez más prospera el acaparamiento de oportunidades.

La capacidad empresarial étnica se constituye a menudo gracias a un proceso muy parecido. Cuando viví en Toronto en la década del sesenta, mis vecinos de al lado eran macedonios. Una corriente constante de visitantes compatriotas acudían a su casa. Un día, mi vecino se explicó, más o menos en estos términos: "Tenemos restaurantes de minutas [todavía no habían llegado los días de las 'comidas rápidas'], y cuando necesitamos algún empleado, mandamos a buscar un joven en nuestro país. Limpia y empieza a cocinar mientras aprende inglés, y después pasa a atender el mostrador. Cuando ahorra algo de dinero y se las arregla bastante bien con el idioma, tratamos de que instale su propio restaurante. Y entonces contrata a recién llegados". Lo que mi vecino no dijo es que en ese momento el nuevo propietario de un restaurante debía mucho dinero a sus parientes y tenía que depender de ellos para que lo ayudaran a reclutar su personal; estos vínculos volvían a forjar la cadena migratoria. De esa forma, las actividades comerciales minoristas se convierten a menudo en semimonopolios de uno u otro grupo nacional: quioscos de diarios indios o almacenes coreanos en Nueva York, restaurantes macedonios de minutas o peluquerías italianas en Toronto.

Naturalmente, el acaparamiento de oportunidades también se produce muy lejos de los nichos de inmigrantes. Actúa, por ejemplo, en el corazón de las empresas capitalistas. Éstas combinan categorías con clases especiales de redes de coerción que los economistas llaman jerarquías. Las empresas llevan a cabo una parte significativa de su trabajo organizacional mediante la creación y operación de categorías internas: divisiones, departamentos, rangos y más. Con frecuencia las asocian con categorías externas. Con ironía digna de Veblen, por ejemplo, Arthur Stinchcombe señaló un enigma pertinente:

La generalización fundamental sobre el reclutamiento para trabajos artesanales y profesionales (y, como lo sostuvimos antes, en puestos más elevados en la dirección y la plana mayor de las organizaciones burocráticas) es que *cuanto más democrático es el control del reclutamiento para una serie de empleos* —vale decir, cuanto más controlados por los trabajadores están en ellos el ingreso y la capacitación—, *menos mujeres, negros, mexicano-nortea-*

americanos o inmigrantes se emplean en el grupo. (Stinchcombe, 1990a, p. 261.)

Si bien por lo común no hablamos del problema en términos de democracia, Stinchcombe lo dice bien: dada una categorización interior de los empleos deseables que otorgan a sus ocupantes un considerable control colectivo del ingreso, la capacitación, el ejercicio, el progreso y la separación, los participantes asocian regularmente categorías internas y externas. Lo hacen así porque partes poderosas intervinientes en el dispositivo —tanto administradores como trabajadores— obtienen sustanciales ganancias organizacionales con él y el reclutamiento se produce sobre todo a través de las redes categorialmente segregadas que los participantes llevan a la empresa. Y hacen esto porque en estas circunstancias explotación y acaparamiento de oportunidades se complementan uno al otro.

En años recientes, una combinación de ambos mecanismos contribuyó a hacer cada vez más azarosa la posición de los hombres negros en los mercados laborales estadounidenses. El progreso relativo de las negras y de los negros mejor educados en las últimas décadas hace que la discriminación racial generalizada sea una explicación menos plausible de la desventaja. Por otra parte, a la luz del angostamiento de las brechas educativas entre negros y blancos, la inadaptación de las calificaciones de los jóvenes negros a los trabajos disponibles no puede explicar su creciente desocupación (Grant, Oliver y James, 1996; Wilson, 1996a, 1996b). La evaporación de los puestos de trabajo de las áreas predominantemente negras de las grandes ciudades y el encarcelamiento de muchos jóvenes negros seguramente redujeron las perspectivas de los hombres menos educados. Pero algo está sucediendo en el reclutamiento para puestos que, en principio, podrían ocupar los jóvenes negros. Por estimar (correcta o erróneamente) que estos postulantes harán un aporte menor que sus competidores al valor agregado o que incluso desbaratarían la producción, los empleadores evitan contratarlos.

Philip Moss y Chris Tilly entrevistaron a funcionarios encargados de la contratación de personal en cuatro industrias —fábricas autopartista, tiendas minoristas de ropa, compañías de seguros y el sector público— de las áreas metropolitanas de Los Ángeles y Detroit. Los entrevistados indicaron que las empresas son renuentes a tomar jóvenes negros no porque carezcan de las aptitudes “duras” del alfabetismo y las operaciones matemáticas, sino porque los empleos en cuestión exigen aptitudes “blandas”:

Identificamos dos grupos de aptitudes blandas que son importantes para

los empleadores entrevistados. El primero, la *interacción*, tiene en cuenta la capacidad de interactuar con clientes y compañeros de tareas, incluyendo el carácter amistoso, el trabajo en equipo, la aptitud para encajar, la habilidad en el lenguaje verbal y la apariencia y la vestimenta. Un segundo grupo que llamamos *motivación* abarca características tales como el entusiasmo, la actitud laboral positiva, el compromiso, la confiabilidad y la disposición a aprender. (Moss y Tilly, 1995a, p. 361.)

Aunque los empleadores del sector público exigen habitualmente un mínimo de educación, en general estos funcionarios hacen mayor hincapié en las aptitudes blandas que en las duras. Cuanto más grande sea el contacto con el público que entrañe el puesto, más destacarán las aptitudes blandas. Y cuanto más lo hagan, más a menudo se basarán en entrevistas de selección en vez de tomar en cuenta las referencias de los empleadores actuales. Moss y Tilly indican dos modos un tanto diferentes de reclutar empleados compatibles y eficaces: la cooptación por los trabajadores existentes, donde la cooperación de trabajador a trabajador es esencial para la producción (por ejemplo en la fabricación de autopartes); y la selección en busca de un estilo personal, donde es crucial la interacción con los superiores y el público (por ejemplo, en las ventas minoristas). Ambos actúan categorialmente, pero el primero da un mayor campo de acción al acaparamiento de oportunidades por parte de los empleados actuales.

En tales circunstancias, la desigualdad categorial —en este caso, desigualdad entre negros y blancos en el empleo— surge de múltiples experiencias categorialmente diferenciadas. Primero, la vivienda, la escolarización y la vida social segregadas producen estilos personales distintivos que propician el temor y los malentendidos mutuos. Segundo, las redes blancas y negras de búsqueda de empleo se mantienen segregadas unas de otras. Tercero, tanto los empleadores como los posibles compañeros de trabajo seleccionan a los empleados potenciales con un estilo personal, de acuerdo con cierta combinación de las preferencias personales y las predicciones sobre su probable desempeño en el puesto. Los tres factores se prestan al acaparamiento de oportunidades por parte de los trabajadores blancos. En general, los trabajadores negros tienen mayores posibilidades de empleo y progreso en las grandes organizaciones, especialmente las del sector público (Grant, Oliver y James, 1996). Esto se debe probablemente a que éstas dan menos campo de acción al acaparamiento de oportunidades: la desigualdad racial se hace más visible a gran escala, los gobiernos consideran más fácil (y políticamente más conveniente) intervenir en nombre de las leyes de la acción afirmativa, los gru-

pos de derechos civiles tienen mayores incentivos y medios más eficaces de ejercer presión directamente o por intermedio del gobierno y, presionadas, a las grandes organizaciones les resulta más sencillo reorganizar el trabajo de una manera favorable a la integración.

Aun en ellas, no obstante, el acaparamiento de oportunidades a menudo se acopla con la explotación en una de dos formas. O bien los explotadores comprometen directamente a una minoría acaparadora de oportunidades en la exclusión de otros del valor total agregado, o bien explotadores y acaparadores se asocian a recursos adyacentes y complementarios. En el primer caso, los mecánicos bien retribuidos colaboran en relegar a las mujeres a un trabajo de producción de menor paga y sexualmente segregado. En el segundo, las redes de inmigrantes indios obtienen derechos exclusivos a la explotación de lucrativos quioscos de diarios en grandes edificios de oficinas o cerca de ellos. Cuando aparece en uno y otro caso, la complementariedad refuerza las desigualdades categoriales de las oportunidades, capacidades y retribuciones sobre las que se apoya. Así, los dos grandes mecanismos de la desigualdad categorial —la explotación y el acaparamiento de oportunidades— se entrelazan en una vasta gama de procesos sociales.

En las diferencias nutricionales británicas, el apartheid sudafricano, las empresas manufactureras norteamericanas, las pequeñas empresas de inmigrantes en cadena y muchos otros marcos organizacionales, entonces, descubrimos patrones similares de autorreproducción de la desigualdad categorial. Si bien cada conjunto de categorías carga con su propio bagaje histórico, los problemas organizacionales recurrentes conducen a soluciones estructurales paralelas. Una y otra vez, la explotación por personas poderosas y el acaparamiento de oportunidades por otras menos poderosas se articulan para favorecer el establecimiento de categorías desigualmente retribuidas, en tanto que la emulación y la adaptación las fijan en su lugar. La creación de categorías internas y su asociación con categorías externas incorpora la desigualdad persistente a las organizaciones y las vincula a las redes —interiores y exteriores— de una manera que favorece su reproducción e incluso su transmisión a nuevos miembros de las categorías.

6

Emulación, adaptación y desigualdad

Semzedin Mehmedinovic, un escritor refugiado de Bosnia, se refiere al comienzo de la guerra civil en esa torturada tierra:

La guerra empezó un domingo. Lo sé porque en Skendirija siempre jugábamos al fútbol los domingos. Un tipo de mi equipo no se presentó esa noche, pero nadie le prestó mucha atención. Después del partido, como siempre, salimos a tomar una cerveza. Cuando llegó la hora del último tranvía, me fui a casa. Resultó un viaje corto, porque una pandilla de tipos con medias en la cabeza y Kalashnikovs apuntadas a nosotros paró el tranvía. Al bajar, eché una mirada al grupo y reconocí al jugador faltante de mi equipo de fútbol. Me sorprendí tanto que tuve que repetir dos veces la pregunta: "Sljuka, ¿eres tú? Sljuka, ¿eres tú?". Avergonzado, se quedó callado con la cara oculta debajo de la media. (Mehmedinovic, 1996, p. 29.)

Stojan Sljuka era un terrorista menor, pero trabajaba con Radovan Karadzic, el psiquiatra, poeta de los niños y fundador del partido verde bosnio que se convirtió en un líder militar despiadado y supuesto gobernante de una Bosnia serbia. El nacionalismo serbio en ese país otorgó nuevas identidades políticas a Sljuka y Karadzic. Pero la promoción internacional del nacionalismo como un fundamento legítimo de la acción política les brindó la oportunidad de matar.

La guerra civil bosnia escribió otro acto sangriento en un drama europeo que ya lleva dos siglos: el del nacionalismo. Como doctrina, éste afirma una serie de proposiciones que tenían poca vigencia hace dos siglos, pero que llegaron a parecer como sentido común político durante el siglo XIX:

- Toda la población mundial se divide en naciones, cada una de las cuales comparte un origen, una cultura y un sentido de destino comunes.
- Cada nación merece tener su propio Estado.
- Cada Estado tiene derecho a crear su propia nación.
- Dada la existencia de una nación, sus integrantes tienen fuertes obligaciones de servirla, lo mismo que al Estado que la encarna. Esas obligaciones pasan por encima de los títulos de la religión, la familia y el propio interés.

Como afirmaciones sobre la forma en que funciona el mundo, desde luego, cada una de estas proposiciones se topa con enormes objeciones empíricas y normativas (Anderson, 1991; Armstrong, 1982; Bjørn, Grant y Stringer, 1994a, 1994b; Brubaker, 1996; Comaroff, 1991; Fullbrook, 1993; Graubard, 1993; Greenfeld, 1992, 1996; Haas, 1986; Hobsbawm, 1990, 1994; Jenson, 1993; Lerner, 1991; Motyl, 1992a, 1992b; Noiriel, 1991, 1993; Østergard, 1991, 1992; Shell, 1993; Smith, 1990; Topalov, 1991). Pero como justificaciones de la acción social, ganaron considerable aceptación en el mundo occidental luego de 1789, y más tarde lograron un alcance mundial con el desmantelamiento de los imperios.

Para ser más precisos y concentrarnos en Europa, las doctrinas y las prácticas nacionalistas siguieron un curso zigzagueante desde 1492 hasta nuestros tiempos. Desde 1492 hasta 1648, esquemáticamente, presenciarnos un período en que las potencias de Europa occidental y central lucharon en relación con el alineamiento entre religión y poder estatal, con resultados diversos: el establecimiento de iglesias protestantes dominadas por el Estado en Escandinavia, Inglaterra y partes de Alemania; la precaria y desigual coexistencia de múltiples religiones en Suiza y la república holandesa; la expulsión y conversión obligada de judíos y musulmanes en la Península Ibérica, y la tolerancia decreciente hacia una minoría protestante con inmunidades en una Francia que mantenía distancias con respecto al papa.

Desde el año 1648 hasta la década de 1790, el sistema estatal europeo mantuvo un alineamiento aproximado de la religión oficial con la identidad del Estado, pero el papado siguió perdiendo poder secular, aun dentro de Estados nominalmente católicos. La Revolución Francesa y las guerras napoleónicas promovieron la separación de la religión de la identidad nacional, con el predominio creciente de las definiciones no religiosas e incluso antirreligiosas de la ciudadanía. Es como si los gobernantes hubieran descubierto que la religión alentaba habitualmente los vínculos internacionales, que a su vez subvertían sus programas de hege-

monía nacional. El nacionalismo estaba incómodo en la misma cama que la religión.

Aunque rara vez pensamos en él en estos términos, el nacionalismo representa un caso tipo de desigualdad categorial. Afirma y crea categorías pareadas y desiguales, ya se trate de a) aspirantes rivales a la nacionalidad, o b) miembros de la nación auténtica frente a los demás. Incorpora pretensiones al control prioritario de un Estado, y por lo tanto a la exclusión de otros de esa prioridad. Autoriza a los agentes de la nación a subordinar, segregar, estigmatizar, expulsar y aun exterminar a otros en nombre de ella. En casos tan extremos como los nacionalismos napoleónico, bóer, ruso y serbio, se convierte en una justificación de la conquista militar. Cuando se lo ejerce con éxito, el nacionalismo cuenta con el respaldo de extranjeros para establecer un control exclusivo sobre un territorio y recursos distintivos; con ello resuelve el problema organizacional de adquirir y sostener el poder político a escala nacional e internacional.

El nacionalismo genera desigualdad a través de la explotación, del acaparamiento de oportunidades o de ambos a la vez. Siempre que los miembros de una categoría nacional logran controlar un Estado a cuya jurisdicción siguen sometiéndose (voluntariamente o no) otros no nativos, los nacionalistas dominantes usan típicamente el aparato estatal tanto para reforzar el prestigio de su identidad compartida como para encauzar la política estatal hacia su propio enriquecimiento. Aun cuando el Imperio Otomano se destacó entre sus pares por la tolerancia y hasta por la autonomía que concedía a los grupos no musulmanes reconocidos y leales, sus políticas militares y fiscales, no obstante, concentraron el poder, la riqueza y el prestigio en su elite musulmana. Otras elites nacionalistas, como los tutsis a lo largo de la mayor parte de la historia poscolonial de Ruanda, usan su control de los organismos del Estado, incluido el ejército, con mucho más brutalidad en beneficio propio, como lo hicieron aquéllos contra sus primos étnicos, los hutus. Radovan Karadzic y sus fuerzas tenían mucho que ganar si gobernaban Bosnia, o al menos un Estado serbio enclavado en ella, así como su aliado Slobodan Milosevic ganó —por lo menos en el corto plazo— con la promoción del nacionalismo serbio dentro de la despedazada Yugoslavia.

El acaparamiento nacionalista de oportunidades también se produce con poca o ninguna explotación en términos nacionales. El acaparamiento de oportunidades desempeña su papel cuando categorías favorecidas pero subordinadas, como las minorías religiosas protegidas, adquieren derechos dentro de sus propios dominios. Cuando los francófonos en Canadá, los hablantes de tamil en Sri Lanka o los de vasco en España alcanzan un control autónomo de sus regiones pero no una independencia to-

tal, podemos considerar que están acaparando oportunidades cuya seguridad permanente depende de la supervivencia de sus Estados anfitriones. Movimientos separatistas y autonomistas como los de los vascos en España y los chechenos en Rusia procuran sobre todo controlar un nicho regional y obtener el reconocimiento internacional de su derecho a hacerlo. Si tienen éxito, los nacionalistas de este tipo se benefician con el fortalecimiento de sus identidades colectivas, y por lo tanto de las relaciones sociales que las constituyen. Pero también obtienen utilidades de un acceso prioritario y hasta exclusivo a grandes recursos dentro del territorio. Las elites árabes de los Estados petroleros más pequeños de Medio Oriente aprovechan por lo común una combinación de explotación y acaparamiento de oportunidades: distribuyen una parte de los ingresos petrolíferos entre ciudadanos étnicamente calificados, a la vez que emplean a extranjeros que tienen vedada la ciudadanía a fin de que se encarguen de una vasta gama de trabajos técnicos, comerciales, administrativos y especialmente serviles. Precisamente porque el control de un Estado redundaba en beneficios a través de diversas formas de explotación y acaparamiento de oportunidades, los nacionalistas que todavía no alcanzaron sus metas no sólo actúan por orgullo sino para satisfacer su interés material y político.

No obstante, el nacionalismo intenso que moviliza a las masas es un fenómeno históricamente reciente. Para entender cómo llegó a ocupar un lugar tan grande en la política regional, nacional e internacional, debemos pasar de la explotación y el acaparamiento de oportunidades a la emulación y la adaptación. La emulación —la copia de modelos organizacionales establecidos y de fundamento categorial y/o el trasplante de relaciones sociales existentes de un ámbito a otro— yace en el corazón del nacionalismo. En un inicio en Europa, las grandes potencias mundiales crearon modelos convencionales de nación, de Estado y de su conjunción en un Estado-Nación. Paralelamente a los modelos organizacionales exportados de las economías de mercado, el socialismo, las corporaciones, la democracia y otras instituciones occidentales, los promotores de modelos altamente visibles para los Estados-Nación prometen importantes recompensas a quienes los instalen con éxito. De ese modo, la construcción de la nación se convierte en un programa mundial.

La adaptación —la elaboración de rutinas cotidianas como la ayuda mutua, la influencia política, el cortejo y la recolección de información sobre la base de estructuras categorialmente desiguales— es el cemento del nacionalismo. Una vez firmemente instalada una distinción categorial que separa a los verdaderos miembros de una nación de los demás (dentro o fuera de su territorio destinado), las personas a uno y otro lado del

límite tienen pocas opciones al margen de organizar partes significativas de sus vidas alrededor de esa distinción. Los oportunistas que cambian de afiliación o aprenden idiomas con facilidad comprueban que pueden prosperar si trabajan en el mantenimiento del límite.

Examinemos con más detalle la emulación. La creación de criterios convencionales para determinar el “carácter de nación” [“*nationness*”] cumple estas tareas:

- Alienta el surgimiento de representaciones públicas reconocibles que podrían anunciarse como “Nosotros Somos la Nación” (por ejemplo, las ceremonias patrióticas y los festivales culturales).
- Genera luchas entre pretendientes rivales a ser o representar la nación pertinente.
- Promueve el establecimiento de procedimientos y agencias habilitantes como las partes reunidas en un tratado general de paz o, en última instancia, las Naciones Unidas.
- Acopla los programas descendentes que podemos llamar “nacionalismo motorizado por el Estado” con los programas ascendentes que podemos rotular como “nacionalismo en busca de un Estado”, y hace de ellos imágenes en espejo y enemigos mortales mutuos.
- Con ello introduce una gran uniformidad en las creencias y las prácticas nacionalistas en un conjunto extremadamente diverso de territorios.

Todos estos procesos establecen modelos normalizados de desigualdad categorial, cuyos límites separan a los miembros válidos de una nación de todos los otros. La emulación exacerba el nacionalismo.

Como proceso político, el nacionalismo consiste en formular reclamos en nombre de doctrinas que declaran a la vez que el Estado es igual a la nación y que la nación es igual al Estado. Adopta dos formas: *motorizado por el Estado* y *en busca de un Estado*. El primero implica pretensiones de agentes de un Estado existente y sus aliados políticos, pretensiones sobre miembros presuntos de la nación identificada con el Estado y pretensiones de prioridad sobre no miembros de la nación que acaso estén ocupando su territorio destinado.

Este tipo de nacionalismo incluye la creación y la imposición de una lengua dominante, un mito de origen, símbolos, rituales, pertenencias, rutinas educacionales y obligaciones por medio de historias, literaturas, programas, museos, monumentos, asambleas públicas, procedimientos electorales, ceremonias estatales, festivales, servicio militar e intervención en los medios de comunicación de masas. Entraña la subordinación o la eliminación de las instituciones y prácticas antagónicas y, en el caso

extremo, el ejercicio del control sobre grandes gamas de recursos y sobre la vida social por parte de agentes del Estado en nombre del interés de la nación.

El nacionalismo motorizado por el Estado irrumpió contadas veces en la historia humana. En los aproximadamente diez mil años de existencia de los Estados en una u otra parte del mundo, la mayoría de los gobernantes se conformaron con asignar prioridad dentro de sus dominios a sus propias definiciones y lecturas culturales de sus intereses, y coexistir después más o menos cómodamente con poblaciones súbditas compuestas, con privilegios, culturas y rutinas sociales distintivos. Se apoyaron en el acaparamiento de oportunidades por parte de elites regionales y agentes intermediarios culturales a fin de sostener sistemas de gobierno indirecto. Aunque China y Japón se destacan como importantes excepciones parciales, el nacionalismo motorizado por el Estado recién cobró amplia difusión o incluso resultó técnicamente factible en la mayoría de los Estados durante los siglos XIX y XX (Ikegami, 1995; Ikegami y Tilly, 1994; Schram, 1985, 1987; Shue, 1988; Skinner, 1964, 1985; Whitney, 1970; Will, 1994).

Esto puede decirse con mayor razón en el caso del nacionalismo en busca de un Estado, la presentación de demandas de autonomía y reconocimiento políticos por representantes autodesignados de una nación coherente que carece de Estado. Históricamente, este tipo de nacionalismo surgió sobre todo en tres circunstancias:

- Cuando los agentes de un imperio procuraron imponer obligaciones militares, fiscales o (especialmente) religiosas a una minoría anteriormente protegida.
- Cuando poderes contiguos intentaron socavar un imperio apoyando la rebelión de poblaciones periféricas dentro de su territorio.
- Cuando gobernantes de Estados en expansión adoptaron un nacionalismo generalizado motorizado por el Estado en presencia de poblaciones bien vinculadas en posesión de instituciones culturales, políticas y económicas distintivas.

Las primeras dos circunstancias estimularon en contadas ocasiones la formulación de afirmaciones vigorosas de identidad nacional, especialmente con pretensiones a una estatalidad separada. La tercera —el encuentro del nacionalismo motorizado por el Estado con minorías con buenas vinculaciones— lo hizo con frecuencia. Como resultado, el nacionalismo en busca de un Estado surgió durante los siglos XIX y XX.

Las relaciones internacionales cumplieron un papel significativo en el

desarrollo de ambas variedades de nacionalismo. Ya se originara en los agentes de un Estado o en una minoría antiestado, la pretensión de representar una nación sólo podía tener éxito en relación con otros dueños del poder, especialmente los gobernantes de grandes Estados exteriores. Por lo menos desde el Tratado de Câteau-Cambrésis (1559), las soluciones de las guerras europeas en gran escala destacaron la representación de múltiples potencias, una asamblea de quienes tenían títulos válidos para gobernar y, por lo tanto, una enumeración implícita de quienes *carecían* de ellos.

En la época de los Tratados de Westfalia (1648), el derecho confirmado de un gobernante a representar a una nación, al menos en cuanto la uniera una tradición religiosa común, llegó a figurar entre los criterios para el reconocimiento por parte de la comunidad de naciones. Una razón por la que Francia y Suecia pudieron impedir que el emperador del Sacro Imperio Romano, Fernando III, representara a todos sus dominios como una única potencia en Westfalia fue, precisamente, la diversidad religiosa de esos territorios dispersos. Al momento de la conclusión de las guerras napoleónicas, sin embargo, la religión compartida había perdido mucho de su vigor como credencial política nacional, en tanto se presumía más que nunca antes que el concierto de las naciones decidía colectivamente qué Estados disfrutaban de soberanía y quiénes estaban calificados para gobernarlos.

Los Estados secularizadores franceses de la Revolución y el imperio napoleónico fijaron la pauta. Establecieron satélites en toda Europa occidental con el pretexto de liberar naciones oprimidas, no de instalar comunidades religiosas. Cuando arrancaron al Imperio Otomano, predominantemente musulmán, segmentos europeos como Grecia y Serbia durante el siglo XIX, las potencias europeas invocaron la solidaridad con las naciones cautivas y no los derechos de la cristiandad. Las unificaciones decimonónicas de Alemania e Italia siguieron asimismo los principios del nacionalismo secular. Dentro del disminuido Imperio Austrohúngaro que dejaron esas unificaciones, las divisiones lingüísticas (incluyendo la apresurada codificación e imposición de lenguas aparentemente nacionales en Hungría, Croacia y otros lugares) predominaron tanto en el nacionalismo estatalmente motorizado como en el nacionalismo en busca de un Estado.

Así llegaron a prevalecer los mitos del Estado-Nación, primero en Europa y luego en todo el mundo. Como descripción de realidades culturales, el Estado-Nación siguió siendo mítico; luego de un siglo de nacionalismo motorizado por el Estado, aun las manifiestamente homogéneas Noruega y Suecia albergan importantes minorías samis, regiones de len-

gua finesa y más de una versión discernible del idioma nacional, para no decir nada de los inmigrantes recientes. Las autoridades de la diminuta Islandia continúan luchando contra la "corrupción" de la cultura nacional islandesa, en tanto países como Francia, el Reino Unido, Bélgica y Suiza dedican partes importantes de su esfuerzo público a afrontar una diversidad irreprimible.

No obstante, la idea mítica del Estado-Nación representa una realidad histórica: en relación con el grueso de la experiencia humana, desde 1800 los Estados europeos y sus imitadores en otros lugares llevaron a cabo una enorme homogeneización de sus ciudadanos, y establecieron con ello una justificación sin precedentes para imponer las definiciones de origen, lengua y prácticas sociales de un solo grupo por medio de las instituciones públicas. Antes del siglo XX, el mundo nunca estuvo tan cerca de encerrar a toda su población en bloques monolingües y monoculturales separados por límites estatales.

Luego de la Primera Guerra Mundial, una Liga ominosamente llamada de las Naciones (promovida por el presidente norteamericano Woodrow Wilson pero finalmente boicoteada por Estados Unidos) heredó parte de la autoridad de las potencias victoriosas para certificar naciones. En las secuelas de la Segunda Guerra Mundial, las grandes potencias delegaron aún más esa facultad en las Naciones Unidas, y una vez que comenzó la descolonización masiva durante los años sesenta, prácticamente le cedieron la tarea de otorgar credenciales. Irónicamente, cuanto más insistían esas autoridades externas en las elecciones populares con un sufragio extendido como un medio de elegir los regímenes nacionales, mayores incentivos daban a las demandas de independencia o, al menos, de autonomía regional de poblaciones pequeñas, bien conectadas, geográficamente concentradas y culturalmente circunscriptas, que veían en ellas una alternativa a su constante inferioridad numérica ante sus vecinos más grandes; en cierto sentido, la democracia estimuló el nacionalismo. La desintegración de la Unión Soviética y Yugoslavia provocó y luego se alimentó de la desorganización del aparato emisor de credenciales, cuando el rápido aunque discutido reconocimiento de algunos fragmentos (por ejemplo Eslovenia, Croacia y Ucrania) pero no de otros (por ejemplo, Chechenia y la Republika Srpska) incitó a la acción militar de quienes estaban a punto de perder poder político, medios de subsistencia y hasta sus vidas como una función del hecho de que unos extranjeros confirmaran a otros como sus legítimos gobernantes.

Así, pues, el reconocimiento de lo que constituía una nación válida intervino cada vez más en el proceso de formación del Estado. Se convirtió en una tarea colectiva de algún concierto de Estados-Nación ya reco-

nocidos, por heterogénea que fuera su composición social. También dio origen a organismos internacionales especializados en el reconocimiento y su denegación, y tuvo serias consecuencias para el poder relativo de diferentes facciones dentro de los Estados constituidos. En la despedazada Yugoslavia de nuestros días, las potencias mundiales tratan de contener el conflicto armado frente a los enormes incentivos hacia programas antagónicos de nacionalismo en busca de un Estado.

Como lo sugiere esta descripción, ambas variantes del nacionalismo comparten propiedades interesantes con los movimientos sociales. Como los reclamos que los activistas de estos últimos hacen en nombre de sí mismos y sus electorados aparentes, las afirmaciones de nacionalidad siempre incluyen cierto grado de mistificación con respecto al mandato, la coherencia y la solidaridad de la población pertinente con sus voceros autodesignados. Aquéllas casi siempre suscitan afirmaciones contrarias de rivales, enemigos y dueños del poder amenazados.

Las identidades afirmadas por los nacionalistas consisten de manera crucial en diferencias y relaciones con otros más que en una real solidaridad interna. Su éxito se basa por lo menos tanto en el reconocimiento exterior como en el consenso interior. Las demostraciones públicas disciplinadas y estereotipadas del "carácter de nación", que típicamente requieren una gran coordinación y represión internas, desempeñan un papel importante en ese reconocimiento. En este caso, a no dudar, la aptitud cabal para esgrimir con eficacia el poder armado cobra mucho más importancia que en la mayoría de los movimientos sociales.

Fredrik Barth proporciona una aguda síntesis de una situación que reúne nacionalismo, movimientos sociales y política de partidos dentro del notoriamente homogéneo Estado-Nación de Noruega:

En el interior de Finnmark, en el norte de Noruega, vive una población de habla lapona, culturalmente diversa pero categorialmente distinguida de los noruegos, que tendió a empobrecerse económicamente y a carecer de organización política; a lo largo de varios siglos de contacto, aceptaron préstamos culturales y acumularon una multitud de valores discrepantes. La vergüenza por pertenecer a una minoría desamparada se mezcla con un fuerte apego personal a la identidad étnica; una elevada valoración del confort, la prosperidad y los "nuevos tiempos" coexiste con el temor y rechazo de las maneras urbanas y el compromiso con los valores tradicionales.

En este marco, después de la guerra surgió un político laborista cuya plataforma consistía en llevar el Estado de bienestar a esa zona. Como empresa, esto le brindó beneficios en la forma de poder político, reconocimiento social y sustento económico; para obtenerlos, su tarea fue organizar a la población

y conseguir sus votos en las elecciones locales. La plataforma del "Estado de bienestar" era adecuada para esto: el Estado podía aportar escuelas, subsidios y préstamos para el desarrollo y otros beneficios, todos altamente valorados por la población local, una vez que fueran solicitados en la forma burocrática apropiada. Una imagen de Finnmark como la periferia desvalida de un Estado-Nación sirvió como carta de presentación del dirigente, tanto en relación con los votantes como con el centro.

Pero esa carta amenazaba la identidad lapona y otros valores igualmente sostenidos por la población. Pudo advertirse la presencia de una corriente contraria que se hizo particularmente pronunciada en la comunidad misma donde ese político centraba su actividad. Se efectuaron asambleas de todos los lapones y se exigió que se respetara su lengua. Un político liberal, jefe de la junta escolar y con experiencia en bilingüismo en escuelas primarias (formado en estudios de la educación en Gales y en reservas indias norteamericanas) surgió como dirigente político rival, y basó su actividad en un programa de respeto de la identidad étnica y orgullo por la propia cultura, así como de bienestar material. (Barth, 1981, p. 58.)

Siguió a ello la competencia abierta entre los dos políticos y sus partidarios, cada uno de los cuales pretendía velar por los verdaderos intereses del pueblo lapón. Aunque ninguno demandó la independencia de Finnmark, ambos jugaron cartas de acaparamiento de oportunidades dentro de la retórica del nacionalismo.

Los movimientos sociales y el nacionalismo exhiben la emulación y la adaptación en funcionamiento. En el caso del segundo, los procesos encabezados por el Estado crearon modelos visibles, prestigiosos y transferibles para la explotación y el acaparamiento de oportunidades, precisamente cuando organizaron procedimientos internacionales para el reconocimiento de pretendientes exitosos a la identidad nacional. Los administradores de los nuevos Estados y los líderes de los movimientos independentistas podían advertir que mejorarían en gran medida sus posibilidades de control de Estados dedicados a la extracción de excedentes si disciplinaban a sus seguidores en los mitos y las prácticas de los orígenes, conexiones, condiciones y destinos unificados mientras denigraban o suprimían pretensiones antagónicas.

A lo largo y lo ancho del mundo, las estructuras administrativas, las constituciones y los compromisos declarados de los regímenes con el desarrollo, la estabilidad y la democracia llegaron a parecerse mucho más unos a otros que la diversidad de sus poblaciones, condiciones materiales y logros reales. Esa emulación se imprimió en las desigualdades entre adherentes de culturas oficiales y minorías culturales, entre ciudadanos y

no ciudadanos, entre patriotas y disidentes en un grado antes desconocido en la historia humana. Como un desempeño creíble en escala nacional ganaba subvenciones, apoyo y reconocimiento internacionales, triunfó el modelo nacional, de fácil importación.

A continuación vino la adaptación. Aunque el nacionalismo estatalmente motorizado siguió generando de manera intermitente la otra variante de nacionalismo dentro de los Estados establecidos, la mayoría de los ciudadanos ajustaron sus rutinas a las exigencias estatales. Luego de una extendida resistencia y una dolorosa lucha, la mayor parte de los hombres jóvenes de Europa terminaron por aceptar como una necesidad desagradable o liberadora la conscripción militar surgida con el nacionalismo impulsado por el Estado. Aunque a regañadientes, la mayoría de los ciudadanos se adaptaron a la exigencia de pagar impuestos nacionales, realizar sus actividades públicas en los idiomas nacionales, concurrir a escuelas estatales, responder a los censistas designados por el Estado, ordenar sus negocios de acuerdo con una hora estatalmente uniformada, solicitar pasaportes emitidos por el Estado, obedecer a la policía nacional y confiar en ella, cantar los himnos nacionales, honrar a los héroes de la nación, celebrar sus feriados y maldecir a sus enemigos declarados.

Cuando estalló la Primera Guerra Mundial, aun la gran ola de internacionalismo socialista antiestatal que había crecido durante la última parte del siglo XIX fue a dar ineficazmente contra la escollera del nacionalismo. En Europa y otros lugares, las personas comunes y corrientes llegaron a dar por descontada la existencia de su Estado, a exigir una cuota de sus servicios, a planificar sus vidas en la suposición de que permanecería en su lugar. Su adaptación consolidó las desigualdades vigentes impuestas por el Estado.

Así, pues, la emulación y la adaptación por lo común se refuerzan una a otra; las formas organizacionales importadas inducen a los participantes a reorganizar sus rutinas, programas y relaciones sociales personales, pero esos y otros dispositivos valiosos llegan a depender de la persistencia de la organización en su configuración presente. En efecto, la emulación y la adaptación se superponen en la medida en que las formas organizacionales importadas traen consigo un conocimiento local y relaciones sociales asociadas. La organización de los movimientos nacionalistas en busca de un Estado apela a las nociones y solidaridades preexistentes, tanto más cuanto que los participantes y observadores suponen en general (aunque erróneamente) que esos movimientos surgen más o menos de manera automática de nociones y solidaridades compartidas. Emplear como personal de los restaurantes étnicos a nuevos inmigrantes de los mismos orígenes no sólo multiplica un diseño organizacional sino que tam-

bién incorpora directamente al funcionamiento del negocio conexiones preexistentes entre los participantes. La competencia entre empresas de una industria para contratar graduados de una escuela de negocios prestigiosa importa las soluciones organizacionales de ésta y a la vez atrae a jóvenes vinculados, con sus redes externas, estilos distintivos y creencias sustentadoras. Cuando la importación incluye categorías asimétricas bien definidas, la convergencia de la emulación y la adaptación refuerza y difunde la desigualdad categorial.

DESIGUALDAD EN LA ATENCIÓN DE LA SALUD

La emulación y la adaptación son mecanismos muy generales; operan muy lejos del alcance de la desigualdad categorial, fijando en su sitio toda clase de invenciones institucionales. Como los observadores del nacionalismo muy rara vez pensaron en él como un fenómeno categorial dependiente de la explotación y el acaparamiento de oportunidades, probablemente sea útil examinar la emulación y la adaptación en un contexto en que aquellos dos mecanismos son muy visibles. Podríamos volver a las relaciones raciales sudafricanas, el género en el trabajo o la formación de nichos de inmigrantes, en todos los cuales la emulación y la adaptación tienen mucho peso. ¿Pero por qué no tratar de ver si el marco explicativo ayuda a comprender un terreno muy diferente, el de la atención de la salud norteamericana?

La explotación y el acaparamiento de oportunidades marcaron sin duda la historia de la atención de la salud en Estados Unidos, dado que varios grupos de profesionales médicos lucharon para obtener derechos exclusivos a prestar servicios de salud específicos, pero finalmente elaboraron acuerdos asimétricos a fin de proteger recíprocamente sus territorios. Tanto a través de la profesionalización habilitada por el Estado en general como de divisiones del trabajo profesionalmente definidas dentro de la atención de la salud, la instalación de la desigualdad categorial resolvió el problema de garantizar poder y medios de vida seguros a los especialistas médicos.

Toda la historia de la profesionalización médica norteamericana constituye un relato fascinante. Sin embargo, aquí quiero hacer hincapié en la regularidad con que una innovación organizacional que surgió por conducto de procesos locales de explotación y acaparamiento de oportunidades se generalizó luego mediante la emulación y se modificó a través de adaptaciones locales. Aunque nadie podía seguir los libretos oficiales de la atención norteamericana de la salud sin grandes insumos de conoci-

miento local, su organización se volvió asombrosamente uniforme en un país enorme. Luego, en décadas recientes, nuevas uniformidades reemplazaron a las antiguas: modificaciones en la organización general de la atención de la salud refundieron divisiones categoriales dentro de la actividad y amenazaron a la vez las ventajas que los médicos habían sacado antes de esas divisiones. Así, la historia de la atención sanitaria permite conocer cómo cambian los sistemas de desigualdad categorial y el papel desempeñado por la emulación y la adaptación en tales cambios.

Desde fines del siglo XIX en adelante, en primer lugar los médicos y luego las enfermeras, y por último otros especialistas, lucharon más o menos exitosamente para organizar monopolios en el marco de la capacitación, la contratación, la prestación de servicios y la fijación de aranceles dentro de sus propias áreas protegidas por el Estado. Al hacerlo, crearon categorías desiguales pero pronunciadamente circunscriptas. Incitados por el Estado y las agencias regulatorias profesionales, los consultorios médicos, laboratorios, hospitales, servicios de salud pública y otras organizaciones de atención sanitaria adoptaron formas uniformadas a través de la emulación. En el proceso, sus integrantes y clientes modelaron rutinas cotidianas que suponían la continuidad de la existencia de las organizaciones.

No fue fácil. Con la independencia norteamericana, la fragmentación política del país socavó todos los apoyos legales a los monopolios médicos; durante gran parte del siglo XIX, las especialidades, las doctrinas y las formas de práctica compitieron en mirífica profusión. En general, los gobiernos estatales y locales se resistieron a habilitar o restringir el tratamiento médico o la prescripción de drogas. Como grupo, los médicos y los cirujanos gozaban de poco prestigio y menos ingresos. Su diversidad, no obstante, se parecía a la del clero en nuestra época: así como los sacerdotes norteamericanos abarcan el espectro que va desde los obispos episcopalianos hasta los predicadores callejeros por horas, los especialistas médicos iban desde Benjamin Rush, signatario de la Declaración de Independencia y médico personal de George Washington, hasta vendedores itinerantes de hierbas hoy olvidados por la historia.

El paralelo con el clero se extiende a la doctrina y la práctica. Así describe Paul Starr la situación médica norteamericana:

Algo más que una analogía limitada vincula las sectas religiosas y médicas; a menudo se superponen. Los mormones propiciaban la medicina thomsoniana y la hidropatía millerista. Los swedenborgianos se inclinaban hacia la medicina homeopática. Y la Ciencia Cristiana se originó en inquietudes que eran tanto médicas como religiosas. En Estados Unidos, varias sectas re-

ligiosas aún hacen esfuerzos activos por curar a los enfermos, en tanto las iglesias dominantes están más o menos reconciliadas con las afirmaciones de la profesión médica y abandonaron la curación como parte de la atención pastoral. (Starr, 1982, p. 95.)

Diversos credos médicos guerrearon entre sí durante un siglo. Los ganadores se convirtieron en la "profesión", en tanto los perdedores siguieron siendo "sectas".

La fragmentación intelectual y organizacional de la medicina permitió que las escuelas médicas se multiplicaran y una gran variedad de profesionales abrieran sus consultorios. Los médicos de la elite lamentaban su pérdida de reputación, a punto tal que el doctor Benjamin Joy Jeffries tituló su alocución anual de 1888 ante la Massachusetts Medical Society "El restablecimiento de la profesión médica" (Vogel, 1980, p. 59). La recuperación de la profesión significó un gran esfuerzo político, pero se produjo. Ese esfuerzo se entrelazó con la importación de la nueva "medicina científica" europea, caracterizada por la antisepsia, la bacteriología, los rayos X y la asociación de la práctica clínica y la investigación. La constitución de una facultad de medicina en Johns Hopkins en 1893 señaló el nuevo compromiso con la ciencia y la consolidación del control sobre la educación profesional. En 1901, la anteriormente ineficaz American Medical Association [AMA] se reorganizó con la expresa intención de "promover la medicina científica y [...] hacer de la profesión médica un poder dentro de la vida social y política de la república" (Numbers, 1985, p. 191). La AMA tuvo éxito, y con creces.

Adviértase lo que sucedió: por benignas que fueran sus intenciones y magníficos sus logros, los médicos organizados instituyeron un sistema de explotación que excluyó a otros de la práctica médica, reclutó el trabajo de personas que no participaban en el control de los medios de la atención de la salud y cosechó los beneficios del poder, los ingresos y el prestigio. Profesiones contiguas como la enfermería acapararon oportunidades en colaboración parcial con los médicos, pero obtuvieron muchos menos beneficios. La captación de influencia política por parte de la medicina organizada facilitó el trabajo de emulación al estandarizar los modelos aceptables y castigar los heterodoxos. Los médicos, las enfermeras, otros especialistas de la salud, los funcionarios gubernamentales y los pacientes se adaptaron mediante la elaboración de una serie de nociones y rutinas que normalizaban y naturalizaban una organización dramáticamente nueva de la atención sanitaria. Así, las relaciones entre los profesionales de ésta se modificaron de manera fundamental.

Recién a principios del siglo xx la mayoría médica "ortodoxa" se

unió a sus principales rivales, los homeópatas y los eclécticos (así como a los administradores universitarios, ejecutivos de fundaciones y agentes hospitalarios) en alianzas Estado por Estado que autorizaron la práctica médica, excluyeron a los practicantes ajenos a su coalición como curanderos y limitaron la cantidad de facultades de medicina. Un famoso informe de Abraham Flexner sobre la educación médica, publicado en 1910, aceleró y justificó la disolución de las escuelas de medicina con patente que se habían multiplicado con el crecimiento de la demanda de servicios profesionales de salud durante el siglo xix.

El American College of Surgeons [Colegio Norteamericano de Cirujanos] (fundado en 1910 como Clinical Congress of Surgeons [Congreso Clínico de Cirujanos]) estableció un sistema de clasificación de los hospitales que promovía la medicina científica y el control de los médicos. Al dar forma a su organización de acuerdo con la de los hoteles y no la de las cárceles o los hospicios, los administradores hospitalarios se apartaron de su orientación anterior favorable a la caridad con los pobres e iniciaron una captación activa de pacientes en buena posición que antes habían recibido tratamiento en sus hogares. Más o menos al mismo tiempo, los neurólogos (con menos éxito que sus primos internistas) comenzaron a crear "hospitales psicopáticos" centrados en la identificación, el diagnóstico y el tratamiento de los dementes curables con los mejores medios científicos (Rothman, 1980, pp. 324-335).

En una vena similar, la American Medical Association, los grandes laboratorios y el gobierno estadounidense elaboraron finalmente pautas y convenios que otorgaban a los médicos un control sustancial de la administración de medicamentos, una serie de medidas que disminuyeron de manera considerable la autonomía, el alcance y la autoridad de los farmacéuticos norteamericanos. Los médicos se abrieron paso a la fuerza hasta las administraciones de los hospitales, en las que antes dominaban síndicos, administradores legos y jefas de enfermeras; dentro de las jerarquías hospitalarias, los hombres desplazaron a las mujeres. Mientras quiroprácticos, psicólogos, optometristas, osteópatas, fisioterapeutas, vendedores de medicamentos específicos y varios otros sanadores siguieron atrayendo pacientes, un *establishment* médico relativamente unitario, encabezado por doctores en medicina varones, llegó a dominar la política pública. El *establishment* organizó el acaparamiento de oportunidades en una escala muy grande y rentable.

No obstante, los médicos enfrentaban un dilema: cómo aprovechar las nuevas facilidades sin quedar cautivos de ellas. Repetidas veces corrieron el riesgo de convertirse en acaparadores de oportunidades dentro de un sistema de explotación del que accionistas, laboratorios de medicamen-

tos, aseguradores y administradores hospitalarios sacaban los mayores beneficios. Durante décadas, los médicos mantuvieron su autonomía gracias a una triple estrategia:

Primero, la utilización de médicos (internos y residentes) en proceso de capacitación para la operatoria de los hospitales; segundo, el estímulo de una especie de profesionalismo responsable entre los rangos más altos de los trabajadores de la salud subordinados; y tercero, el empleo en estos roles auxiliares de mujeres que, aunque profesionalmente formadas, no desafiarían la autoridad o la posición económica del médico. (Starr, 1982, pp. 220-221.)

La mística de la ciencia y el servicio facilitó a los sectores médicos dominantes la construcción de sistemas de incentivos basados en la lealtad que integraban a los presuntos profesionales y sus asistentes en el *ethos*, si no en las retribuciones económicas, de la profesión médica. La enfermería, por ejemplo, se desarrolló en una dialéctica con la hegemonía de los médicos. La enfermería estadounidense se profesionalizó a través de un sistema en que las estudiantes aprendían su oficio en escuelas con sede en los hospitales, y se encargaban así de la mayor parte del cuidado personal de los pacientes bajo una intensa disciplina horaria a muy escaso costo; de sólo tres en 1873, la cantidad de escuelas de formación de enfermeras en los hospitales aumentó hasta unas mil seiscientas durante la Primera Guerra Mundial (Baer, 1990, p. 462). Las enfermeras recibidas trabajaban luego bajo contrato en casas particulares o, menos habitualmente, como empleadas de salud pública o al servicio privado de pacientes hospitalarios de buena posición económica. Al graduarse, pasaban de sistemas de incentivos basados en el apremio a otros basados en las tareas. Con la colaboración de algunas jefas de enfermeras graduadas, los administradores de los hospitales aprovecharon así una mano de obra barata, leal y comprometida.

En el curso de estos cambios, los médicos ganaron en prosperidad y recurrieron mucho más frecuentemente a la cirugía en el caso de dolencias internas como la apendicitis y la amigdalitis, su práctica se capitalizó, las compañías de seguros empezaron a intervenir directamente en la atención y la política médicas y los hospitales pasaron a ser los ámbitos centrales de tratamiento tanto para ricos como para pobres. Las parteras perdieron su lugar en favor de los profesionales médicos; tras haber atendido en 1900 alrededor de la mitad de los nacimientos norteamericanos, hacia 1930 aquéllas sólo intervenían en el quince por ciento de los casos, y en 1973 en menos del uno por ciento (Litoff, 1978, pp. 27, 58, 114). Por esa época estaba bien avanzada una doble transformación en los par-

tos: los médicos no sólo se encargaban de su supervisión, sino que las mujeres también daban a luz cada vez más en los hospitales.

Hasta que los laboratorios de medicamentos, los fabricantes de equipos, los administradores hospitalarios, los aseguradores y los funcionarios gubernamentales desarrollaron un interés común en la concentración del tratamiento médico en hospitales, laboratorios y clínicas abundantemente capitalizados y eficaces en el manejo de los costos y no en los consultorios de los profesionales, la estrategia funcionó extremadamente bien. Dio a los médicos estadounidenses elevados ingresos, una amplia autonomía y un enorme poder político. El acaparamiento de oportunidades redundó en grandes beneficios para ellos durante casi un siglo.

Incluso las enfermeras y los técnicos profesionalizados se vieron relegados en su mayor parte a ganar salarios fijos inferiores y trabajar bajo la autoridad de los médicos. En pocas áreas laborales los libretos oficiales y las prácticas reales difirieron tanto como en las relaciones entre médicos y enfermeras. Oficialmente, aquéllos programan y brindan la atención médica. En la práctica, son las enfermeras quienes se ocupan de la mayor parte de la atención y mucho de la programación hora a hora.

A lo largo del siglo xx, las enfermeras –no sólo las recibidas en escuelas de hospitales y programas universitarios sino también las enfermeras prácticas y las asistentes– prestaron en realidad el grueso de la atención sanitaria comercial directa. Su trabajo se centra en el servicio de cuerpos enfermos: alimentarlos, limpiarlos, controlarlos, darles medicamentos, manejar quejas, ofrecer apoyo moral y aguardar la muerte. Pese al crecimiento del papelerío y los tratamientos de alta tecnología, el trabajo corporal sigue siendo el centro de la enfermería y un determinante fundamental del bienestar de los pacientes.

Para las enfermeras, los grandes cambios del siglo xx no tuvieron que ver con la tecnología sino con las condiciones de empleo. Primero, más o menos en la época de la Segunda Guerra Mundial, se inició una transición importante por la que las graduadas pasaron de contratos por tarea (el así llamado servicio privado, ya fuera en casas o en establecimientos) al empleo directo en los hospitales. Anteriormente, las alumnas de enfermería habían hecho la mayor parte del trabajo de enfermería general de los hospitales, así como los médicos en formación –internos y residentes– se encargaban del grueso de las labores médicas. Segundo, la actividad se diferenció en múltiples niveles y especialidades, en que las enfermeras recibidas actuaban como jefes e intermediarias entre pacientes, médicos, personal subordinado y direcciones de las instituciones. Tercero, su trabajo mismo incorporó cada vez más actividades de atención de máquinas y control de historiales. La capacitación en enfermería general

declinó de manera dramática, y con ello la posibilidad de reemplazar a una enfermera por otra. El contramovimiento encabezado por practicantes relativamente autónomas constituye apenas una pequeña onda en lo que es una corriente de muy rápido desplazamiento.

En una escala muy diferente del nacionalismo o la inmigración italiana a Mamaroneck, la industria norteamericana de la atención de la salud ejemplifica la emergencia de la desigualdad categorial a través de la solución interactiva de problemas organizacionales mediante el establecimiento de categorías en que una multiplicidad de partes, por renuente que lo hagan, adquieren intereses. Contra un telón de fondo de explotación y acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación producen un sistema estandarizado con variantes locales relativamente menores. Dentro de la atención de la salud, los médicos ortodoxos iniciaron un proceso clásico de profesionalización, en el que consiguieron trabajosamente la ayuda del Estado para definir su propia categoría, establecieron un control sobre la pertenencia a ella y la práctica en su seno, crearon lazos regulares con otras categorías profesionales como las enfermeras y los farmacéuticos, estigmatizaron a las categorías rivales de practicantes y —durante un tiempo— asociaron las categorías profesionales con otras distinciones categoriales de género, raza y origen étnico.

La atención de la salud ha alcanzado notoriedad por conectar categorías laborales con categorías étnicas, raciales y de género que están fuera de sus áreas profesionales: ayudantes de cocina, archivistas, enfermeras prácticas, acompañantes y muchas otras divisiones de la fuerza de trabajo. En estos aspectos, se asemejó a la mayor parte de las demás industrias norteamericanas. Pero los sectores profesionalizados de la salud experimentaron ironías más dramáticas que las atestiguadas en otros ámbitos:

- La dependencia de médicos y otros profesionales con respecto al apoyo estatal a sus monopolios los hizo en última instancia vulnerables a la intervención del Estado en nombre de categorías políticamente movilizadas que sufrían la exclusión de la formación y designación profesionales pertinentes; en condiciones políticas favorables, la habilitación y supervisión estatales dieron a las mujeres, los negros y los miembros de otras categorías excluidas influencia en la apertura de oportunidades profesionales. Así como la inscripción de categorías de raza en el derecho sudafricano y norteamericano durante la opresión racial anterior a la década de 1950 proporcionó más adelante un fundamento a la movilización y la reparación negras, el éxito mismo de los profesionales médicos al incorporar sus identidades a la legislación a principios del siglo xx los expuso a la manipulación política a fines del mismo siglo.

- La capitalización, la burocratización y la intervención gubernamental en la prestación de atención médica debilitaron la capacidad económica y decisoria de las profesiones que conservaban autonomía organizacional y gozaban de honorarios apreciables gracias a que se mantenían a distancia de las grandes organizaciones de atención de la salud. Más allá de cierto punto, la integración de los servicios médicos a las instituciones capitalistas atrapó a los médicos cuyos predecesores la habían encabezado y sacado provecho de ella.
- La inserción misma de la desigualdad categorial (que aquí separa a los miembros habilitados de las profesiones de los no habilitados) en la estructura social adyacente limita las posteriores ventajas y desventajas colectivas de los miembros de la categoría.

El acaparamiento de oportunidades siempre implica serios riesgos para los acaparadores: que alguna otra persona se apodere de las oportunidades que con tanta perseverancia acumularon; que autoridades externas de quienes depende su protección retiren su patrocinio; que los competidores encuentren maneras —legales o ilegales— de proporcionar sustitutos más atractivos o baratos de los productos monopólicos; que la demanda de éstos se desvanezca, por la razón que fuere. Los acaparadores de oportunidades consumen gran parte de su energía colectiva en mantener a raya esos riesgos. Por lo común, la emulación y la adaptación sirven a sus propósitos, por lo menos a corto plazo.

DE LA EMULACIÓN Y LA ADAPTACIÓN A LA DESIGUALDAD

La desigualdad de género en el empleo, las clasificaciones raciales sudafricanas, los nichos étnicos en los mercados laborales urbanos, el nacionalismo, los sistemas de incentivos en las empresas capitalistas y los cambios en la estructura profesional de la atención de la salud en Estados Unidos tienen historias característicamente diferentes; ningún esquema descriptivo invariante, cualquiera sea su riqueza, puede abarcarlos todos a la perfección. La explotación tiene más importancia en la transformación profesional de la atención de la salud, mientras que el acaparamiento de oportunidades está claramente subordinado a la creación de relaciones explotadoras por parte de los médicos y secundariamente de las profesiones y actividades más cercanas a ellos. Los italianos de Mamaroneck hacían hincapié en el acaparamiento de oportunidades, si bien sus historias no dejan ver con claridad qué explotación por parte de actores más poderosos se producía en el trasfondo. No obstante, tanto la atención

de la salud como la experiencia italiana en Mamaroneck se ajustaban a principios causales similares. Implicaban el establecimiento de categorías que facilitaban la inclusión, la exclusión y el tratamiento desigual.

En Mamaroneck vimos una aplicación clásica de estos principios a la migración en cadena y la formación de nichos étnicos, orientadas hacia el empleo. Tanto en el sector público como en las empresas familiares, los *Ciocari* se especializaron en el trabajo de la tierra —la jardinería paisajista y actividades estrechamente relacionadas—, que con ello adquirió una etiqueta italiana y excluyó a los trabajadores que no fueran de esa nacionalidad. En la atención de la salud norteamericana, presenciamos la creación deliberada de categorías laborales internas mediante la profesionalización, su establecimiento en organizaciones tales como los hospitales y su fortalecimiento frecuente a través de la asociación con categorías exteriores de género, raza y etnicidad.

Aunque en ambas experiencias surgieron incuestionablemente estereotipos, enemistades y temores categoriales, no es necesario que les atribuyamos demasiada importancia autónoma en la explicación de los procesos organizacionales involucrados. La creación o instalación de distinciones categoriales lleva a cabo efectivamente una crucial actividad organizacional. Las categorías externas habitualmente cruzan y a menudo refuerzan las categorías internas introducidas por los administradores y modificadas mediante la negociación con los trabajadores existentes.

La adaptación fija la desigualdad categorial en su lugar. Una vez que las distinciones categoriales externas, accidentales o no, se abren paso hacia una organización, tienden a permanecer por las mismas razones por las que persisten otros rasgos organizacionales: porque se las da por descontadas como bases para actividades de rutina dentro de la organización. Entre las actividades en cuestión se cuentan no sólo las operaciones que instalaron ante todo las categorías externas —la justificación de las retribuciones desiguales, el reclutamiento de nuevos miembros, el establecimiento de relaciones de autoridad, el mantenimiento de conexiones con fuentes exteriores de apoyo, etcétera—, sino también los juegos diarios de los integrantes de la organización: el trabajo compartido, los *flirts*, el padrazgo, el esnobismo, la solidaridad, la recreación, que simplemente se abren paso en medio de la burocracia. Las categorías se convierten en porciones cruciales de conocimiento local, y por consiguiente es costoso destruirlas o reemplazarlas.

La emulación multiplica la desigualdad categorial. Aunque cada conjunto de categorías aporta su propio bagaje cultural y organizacional (las distinciones de género no operan exactamente de la misma manera que las distinciones étnicas), su establecimiento en organizaciones similares

produce llamativas homologías de forma y función. Así, la Armada de Estados Unidos, que durante mucho tiempo impidió que los no blancos participaran en el servicio regular con los blancos, reclutó no obstante negros y filipinos como camareros de los oficiales y los trató como equivalentes funcionales de criadas y cocineros. Al reemplazar a los inmigrantes coreanos recién llegados por mexicanos en los niveles más bajos de las tiendas de comestibles de Nueva York, los empresarios coreanos establecieron un techo de movilidad de una manera que los observadores del género y la raza consideran francamente familiar. Desde hace tiempo, Rosabeth Kanter documentó semejanzas en las posiciones de mujeres símbolo y otras minorías en los rangos más altos de grandes organizaciones. Las formas y los procesos organizacionales de la desigualdad categorial se repiten en una amplia variedad de contextos.

Tras haber entendido apropiadamente la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación, tenemos el medio de abordar una cuestión fundamental que hasta ahora sólo esboqué al pasar: ¿cómo y por qué persisten las desigualdades categoriales en una forma dada a pesar de cambios totales en las personas y relaciones sociales concretas involucradas? ¿Por qué perduran de grupo en grupo y de generación en generación? Cada uno de nuestros cuatro mecanismos tiene un elemento autorreproductor y los cuatro juntos se entrelazan nítidamente en un complejo que se autorreproduce:

1. La explotación se reproduce a sí misma al suministrar excedentes a las elites controladoras de recursos; éstas usan parte de esos excedentes para retribuir a colaboradores cruciales, y otra parte para regular la distribución de los recursos.
2. El acaparamiento de oportunidades alimenta selectivamente las retribuciones en redes segregadas y recluta sustitutos en sitios menos favorecidos dentro de ellas. Incluye además enfáticamente la transmisión deliberada de riqueza y otras ventajas a los hijos y otros herederos reconocidos.
3. La emulación no sólo reduce los costos de las divisiones organizacionales establecidas por debajo de los de sus alternativas teóricas sino que también da una ilusión de ubicuidad y, por lo tanto, de inevitabilidad.
4. La adaptación articula dispositivos organizacionales desiguales con rutinas sociales valoradas adyacentes y superpuestas, de manera tal que los costos de la elección de alternativas teóricamente disponibles aumentan de un modo que las hace prohibitivas.

Es indudable que la identificación de estos rasgos autorreproductores ayuda a especificar las condiciones en que la desigualdad categorial se

debilita o cambia de carácter. Si un recurso sustentador de la explotación pierde su valor, si una red de acaparamiento de oportunidades agota su provisión de sustitutos desaventajados, si una autoridad externa o una alternativa más atractiva inhiben la adopción de un diseño organizacional bien conocido, si cambios en los dispositivos sociales superpuestos o adyacentes hacen menos segura o más costosa su articulación con categorías desiguales, un sistema dado de desigualdad categorial pierde vigor.

Los dispositivos sociales existentes tienen ventajas duraderas porque sus alternativas teóricas siempre entrañan los costos de apartarse de la situación presente; en consecuencia, el cambio ocurre en condiciones que reducen las utilidades de los dispositivos existentes, elevan sus costos operativos actuales, disminuyen los de la transición a dispositivos alternativos o (mucho más raramente) elevan las utilidades esperadas de las alternativas a un nivel suficiente para superar los costos de la transición. "Costos" y "utilidades", desde luego, no incluyen sólo bienes y servicios fáciles de monetizar sino toda la gama de transacciones valoradas que hemos examinado.

Estas conclusiones son obvias pero no triviales. En Sudáfrica vimos vacilar el límite europeos/africanos cuando la economía se apartó de las granjas y minas en que anteriormente aquél había funcionado con tanta eficacia. En el sistema norteamericano de atención de la salud, vemos a los médicos perder su autonomía cuando los administradores hospitalarios y los ejecutivos de seguros obtienen el control de los recursos básicos de la medicina. Las redes de parentesco y vecindad de los comerciantes coreanos de Nueva York dejan de proporcionar inmigrantes jóvenes, pobres y afanosos, de modo que aquéllos recurren a ayudantes hispanos descartables que trabajan por bajos salarios.

Cada uno de nuestros principios tiene implicaciones para los efectos probables de diferentes tipos de intervención deliberada para reducir la desigualdad. Ninguno de ellos sugiere que los esfuerzos educacionales y exhortatorios para disminuir los prejuicios y aumentar los buenos sentimientos tendrán más que efectos marginales en la desigualdad categorial. Dan a entender, en cambio, que para ser eficaces los programas igualadores deberán incluir alguna combinación de estos elementos: redistribución de las utilidades de recursos monopolizados; redistribución del control de estos recursos; remodelación de la estructura organizacional; provisión de modelos organizacionales alternativos eficaces y de fácil adopción, y reducción de los costos de la transición a estructuras más igualitarias. El carácter polémico de cualquiera de tales intervenciones nos lleva de inmediato a la política de la desigualdad.

7

La política de la desigualdad

En presencia de un gobierno efectivo, la política implica, como de costumbre, explotación y acaparamiento de oportunidades. Puesto que generaciones de anarquistas y libertarios lo denostaron, es fácil ver el aspecto explotador de los gobiernos. Las clases dirigentes utilizan los medios y los recursos controlados por el gobierno para extraer un excedente de los esfuerzos de poblaciones súbditas categorialmente excluidas, y orientan al menos parte de él hacia actividades de las que la población no se beneficia, pero sí las clases dirigentes. Los impuestos y la conscripción representan dos formas obvias de extracción, y las guerras coloniales y la promoción de los negocios de la clase dominante dos formas notorias de desviación de recursos. La gran cuestión no es si hay explotación, sino quiénes pertenecen a las clases dirigentes y cómo disponen éstas de la plusvalía: en sus propias empresas privadas, en sus comodidades materiales, en la guerra, en bienes públicos.

En general, los demócratas prefieren la democracia porque grandes sectores de la ciudadanía se unen a las clases gobernantes y, por consiguiente, los decisores se inclinan por invertir los excedentes extraídos en bienes públicos. En términos generales, las democracias ponen en vigor las distinciones entre inclusión y exclusión con tanta energía como las autocracias; recientes medidas de las democracias occidentales para excluir a los no ciudadanos de los beneficios públicos ilustran ese carácter excluyente. En comparación con las tiranías y las oligarquías, no obstante, las democracias incluyen una parte mucho más grande de su población en las clases dirigentes y brindan canales más regulares para el paso de la exclusión a la inclusión.

El acaparamiento de oportunidades categorialmente organizado tam-

bién se produce con abundancia en política, pero de manera menos visible que la explotación. Consideremos sólo dos ejemplos: la promulgación estatal de derechos de propiedad específicos de una clase y la creación de autonomías regionales sobre la base de distinciones étnicas. En el primer caso, la mayoría de los Estados históricos dieron preferencia a los derechos de propiedad de los hacendados sobre los de los campesinos, pastores, cazadores y recolectores que viven de la misma tierra. En el segundo, los sistemas de gobierno indirecto como el Imperio Otomano y la política de las nacionalidades de Stalin en general otorgan prioridad y respaldo estatal a una etnia declarada dentro de cada subunidad. En estas circunstancias, a no dudar, el acaparamiento de oportunidades avanza gradual y fácilmente sobre la explotación.

Algunos Estados explotadores, en efecto, han hecho un negocio de la promoción del acaparamiento de oportunidades por una gratificación. En los siglos XVII y XVIII, el Estado francés llevó al extremo la venta de privilegios: cargos públicos generadores de ingresos, monopolios artesanales, la facultad de controlar (y por lo tanto de obtener ingresos de) las representaciones musicales, cartas fundantes municipales, derechos de minería y mucho más. (Véanse Henshall, 1992; Kettering, 1993; para la promoción del acaparamiento de oportunidades en otros Estados europeos, véanse por ejemplo Adams, 1994; Samuel Clark, 1995; Gustafsson, 1994a, 1994b.) El hecho de ejercer un cargo público vendido por el Estado, por ejemplo, por lo común habilitaba a su titular no sólo a recaudar un estipendio de alguna fuente de ingresos estatales sino también a imponer grandes aranceles a servicios comisionados por el Estado, para no mencionar los beneficios por debajo de la mesa: regalos, propinas, comisiones o sobornos, según cuál fuera la perspectiva. En estos casos, lo habitual era que el tesoro estatal recibiera un pago en efectivo del beneficiario al comenzar el privilegio y prestara su poder cuando era necesario para excluir a personas no autorizadas de actividades competitivas.

Durante el reinado de Luis XIV, los grandes administradores regionales, los intendentes, dedicaron una parte significativa de su esfuerzo a incitar, persuadir o forzar a hombres ricos a comprar dichos privilegios. Con frecuencia, también obligaron a miembros menos acaudalados de gremios y gobiernos municipales a hacer pagos colectivos a fin de mantener sus derechos exclusivos a gobernar, cobrar aranceles usuales o ejercer sus actividades comerciales. Forzados o no, los poseedores de beneficios extraían beneficios de su acceso exclusivo y respaldado por el Estado a conjuntos circunscriptos de oportunidades. En el proceso, las autoridades estatales reforzaban o creaban desigualdad categorial, más notoriamente al adjudicar un status noble a una amplia gama de cargos comprados.

Aun en los casos en que no obtengan grandes ingresos de la actividad, todos los Estados contemporáneos se dedican a alguna promoción del acaparamiento de oportunidades. La habilitación de profesiones siempre implica excluir de su práctica, con el respaldo del Estado, a las personas no autorizadas, en tanto que el reclutamiento selectivo de veteranos militares en ciertos nichos ocupacionales tiene un efecto similar. En nombre de la salud pública, la seguridad pública, la promoción de la empresa y la protección de la propiedad, los Estados ayudan repetidas veces a redes favorecidas a establecer un control exclusivo sobre recursos valorados.

La emulación y la adaptación, a su turno, habitualmente respaldan una desigualdad categorial sustentada por el Estado. Los gobiernos imitan las formas de otros gobiernos, incluidas las de la desigualdad. Los ciudadanos luego adaptan y modelan rutinas que facilitan sus propios proyectos individuales y colectivos. Desde el momento en que establecen rutinas que, aunque de manera contingente, aseguran su supervivencia, muchos ciudadanos empiezan a condenar a otros que escapan a las obligaciones comunes, aun las debidas a un Estado reconocidamente explotador. Sólo bajo grandes presiones como las soportadas por el Estado sudafricano durante la década del ochenta comienzan a estremecerse esos respaldos a la política de rutina de la desigualdad.

La política de la desigualdad, entonces, constituye simplemente un caso especial del funcionamiento general de la desigualdad. El caso especial consiste en las situaciones en que una de las partes es un gobierno, vale decir, una organización que controla los principales medios concentrados de coerción dentro de un territorio de importancia. (Como lo sugiere el anterior análisis del nacionalismo, un gobierno es un Estado si no está claramente bajo la jurisdicción de otro y obtiene el reconocimiento de otros gobiernos relativamente autónomos.) La política de la desigualdad concierne a la participación de los gobiernos en los procesos sociales que la generan. Pero también a su impacto en los procesos gubernamentales y en las luchas por el poder sobre los gobiernos. Esto incluye situaciones en las cuales los contendientes luchan explícitamente en relación con problemas de desigualdad.

En consecuencia, podemos discernir cuatro cuestiones que surgen ante nosotros:

- Cuando una de las partes es un gobierno, ¿cómo actúan la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación en la creación, instalación, mantenimiento y destrucción de categorías pareadas y desiguales?

- ¿Cómo afectan su proceso político fundamental el carácter y la extensión de la desigualdad categorial en una organización o población?
- ¿En qué condiciones, cómo y con qué posibles consecuencias la desigualdad misma se convierte en un objeto de la lucha política?
- ¿En qué condiciones la lucha política y/o la acción gubernamental producen cambios significativos en los patrones de desigualdad predominantes?

No pretendo dar aquí respuestas exhaustivas a cuestiones tan amplias. Sólo espero mostrar que el marco lentamente construido en los capítulos anteriores ofrece nuevas perspectivas sobre cada una de ellas.

Los procesos generadores de desigualdad actúan de manera similar independientemente de que un gobierno sea o no una de las partes. Las diferencias críticas surgen sobre todo de dos rasgos definitorios de los gobiernos: su *prioridad organizacional* dentro de un territorio definido, y su control de *medios coercitivos* concentrados. La prioridad organizacional ayuda a explicar por qué los agentes gubernamentales intervienen frecuentemente o al menos se ciernen como terceras partes en relaciones no estatales de explotación o acaparamiento de oportunidades. El control de los medios de coerción ayuda a explicar por qué la intervención de agentes gubernamentales representa a menudo una gran diferencia en el plano de la desigualdad y por qué la gente disputa tan habitualmente en torno del control estatal de grandes recursos. Los actos gubernamentales garantizan o amenazan una vasta gama de derechos, incluidos los de propiedad diferenciados por categorías.

Desde su emergencia como formas distintivas de organización social hace unos diez mil años, los Estados siempre intervinieron en los patrones de desigualdad en los territorios controlados por sus gobernantes. La mayoría de las veces, sus agentes trataron de mantener y reproducir las desigualdades existentes, muy en particular las que garantizaban la dominación de sus clases dirigentes y la provisión sostenida de recursos esenciales para el Estado: dinero, armas, soldados, alimentos, transporte, comunicaciones. Las políticas impositivas y tributarias, la conscripción y las requisas militares y la defensa del fundamento central de los recursos estatales —el comercio para las ciudades-Estado y las ciudades-imperio; la propiedad agrícola para los imperios agrarios; los rebaños y las tierras de pastura para los Estados basados en economías pastorales; las instalaciones manufactureras y de transporte para los Estados del capitalismo industrial— en general supusieron y reforzaron las relaciones existentes de desigualdad. En sus ejércitos, hospitales y burocracias, los Estados proporcionaron modelos para la explotación y el acaparamiento de oportunidades en las organizaciones no gubernamentales.

Cuando promulgan leyes, los Estados por lo común crean categorías pareadas o dan su respaldo a pares categoriales existentes. Los certificados o libretas matrimoniales subrayan la línea que hay entre los casados y los no casados; las partidas de nacimiento, la división entre legítimos e ilegítimos; los documentos de identidad emitidos por los gobiernos, la separación entre ciudadanos y no ciudadanos; los certificados de licenciamiento militar, la frontera entre veteranos y no veteranos. En cada lado de dicha partición categorial, los derechos y los deberes difieren de manera significativa. En la mayoría de los casos, la incorporación de distinciones categoriales a la ley refuerza las estructuras existentes de poder y desigualdad.

Aunque los Estados a menudo suministraron una magra ayuda a sus pobres “merecedores”, con frecuencia atacaron a poblaciones regionales que se resistían al gobierno central, de vez en cuando despojaron a iglesias y otras instituciones acaudaladas en tiempos de crisis y en ocasiones debilitaron inadvertidamente a sus propios partidarios a través de políticas militares y fiscales: sólo en la democracia de masas, con su oposición de los números contra otros recursos, muchos Estados procuraron deliberadamente redistribuir los ingresos, la riqueza o los bienes de una manera que pudiera modificar las relaciones de desigualdad existentes. Los Estados, por lo tanto, afectan de manera significativa la desigualdad persistente, principalmente al reproducir sus formas vigentes.

También actúan como ámbitos e instrumentos de la explotación y el acaparamiento de oportunidades. Todo gobierno sostiene una *constitución política* [*polity*], un conjunto de relaciones entre actores que tienen un acceso rutinario y de bajo costo a los agentes gubernamentales. Colectiva aunque desigualmente, los miembros de esa constitución política ejercen control sobre los recursos del gobierno. Una versión tenue de la pertenencia a ella es la ciudadanía: un conjunto públicamente establecido de derechos y obligaciones recíprocas que vinculan a toda la categoría de personas nativas y naturalizadas con los agentes gubernamentales. Los observadores suelen pensar en la ciudadanía como una cuestión de los Estados, pero fenómenos exactamente paralelos de inclusión y obligación aparecieron en las municipalidades europeas y otras unidades locales mucho antes de que se formara ninguna ciudadanía importante (Cerrutti, Descimon y Prak, 1995; Gustafsson, 1994a, 1994b). Aun hoy todos los Estados, salvo los más centralizados, toleran (y hasta insisten en) algunas formas de ciudadanía por debajo del nivel nacional. Casi todos los ciudadanos de Estados federales como Suiza, Estados Unidos y Alemania, por ejemplo, también pertenecen a por lo menos una de las unidades componentes de su país.

Además de los derechos amplios a la protección contra los agentes de otros Estados, la ciudadanía implica con frecuencia obligaciones como el servicio militar y derechos como los beneficios sanitarios. Por lo común se presenta en numerosos grados; todos los Estados en que se realizan elecciones, por ejemplo, excluyen del sufragio a los niños y algunos incompetentes declarados. En la actualidad, en cuarenta y seis estados de Estados Unidos, por ejemplo, una condena por un delito mayor priva al convicto de sus derechos políticos durante su vigencia, y en treinta y uno de ellos esa privación se extiende al período de libertad bajo palabra o al de *probation*. Como los negros son castigados con ese tipo de condenas en una proporción mucho más elevada que el resto de la población norteamericana, un catorce por ciento de ellos carecen actualmente del derecho a votar (Butterfield, 1997, p. 12). El sistema categorial más grande al que pertenece típicamente la ciudadanía incluye otras distinciones, como las de ciudadano nativo/ciudadano naturalizado, residente legal/residente ilegal, visitante legal/extranjero excluido. Dichos sistemas siempre incluyen procedimientos formales para trasladar a una persona de una categoría a otra.

Versiones más marcadas de la pertenencia a un Estado atraviesan categorías de ciudadanía y crean posiciones para actores colectivos, ya sea en la forma de organizaciones autorizadas (la American Medical Association, la AFL-CIO) o categorías institucionalizadas (la profesión médica, el movimiento obrero organizado). Gran parte de la lucha política se centra en el establecimiento, la impugnación, el mantenimiento o el ejercicio de los títulos de esos actores colectivos categorialmente definidos. Cuando esas luchas ganan terreno, en efecto, con frecuencia somos testigos de modificaciones correspondientes en la estructura del Estado, como cuando se constituyen departamentos de nivel ministerial de trabajo, asuntos femeninos, problemas ambientales o salud, para ocuparse de los reclamos planteados por sus contrapartes entre los miembros de la organización política.

Habida cuenta de que toda inclusión implica alguna exclusión, estos procesos incorporan la desigualdad categorial a los asuntos públicos. Donde los miembros del Estado logran encauzar los recursos controlados por éste hacia sus propias actividades exclusivas y usar el poder gubernamental para comprometer el esfuerzo de otras personas en la extracción de utilidades de esos recursos, aparecen la explotación y el acaparamiento de oportunidades con respaldo estatal. Los veteranos reciben pensiones que pagan los no veteranos, los ganaderos bien organizados tienen un acceso barato a las tierras fiscales, las tribus indias reconocidas consiguen el derecho a administrar casinos libres de impuestos. Sin embargo,

una vez que entran en juego esos libretos convalidados por el gobierno, lo habitual es que las ventajas que confieren inciten a una emulación generalizada, como se ve, por ejemplo, en las demandas de tribus indias antes desorganizadas a fin de que las reconozcan como entidades nativas norteamericanas plenamente desarrolladas, habilitadas para gozar de las mismas exenciones fiscales que sus primos establecidos.

En Estados Unidos, la exclusión actuó especialmente según lineamientos raciales: excluyó a norteamericanos con antepasados africanos conocidos de la ciudadanía plena a lo largo de gran parte de la historia del país, excluyó a los chinos en el siglo XIX y confinó realmente a los estadounidenses de origen japonés durante la Segunda Guerra Mundial. La exclusión de los negros varió dramáticamente según las regiones; los Estados del sur algodónero utilizaron más a menudo medios legales para excluirlos de las elecciones, los servicios públicos, los beneficios y el empleo. En el caso de Louisiana, Virginia Domínguez documenta la forma en que el término "criollo" [*creole*] se refirió durante mucho tiempo a toda la población nativa, independientemente de los antepasados genéticos o nacionales. Sin embargo, en la politización negro/blanco de la Reconstrucción el término se convirtió en un instrumento mediante el cual los blancos de antecedentes franceses o españoles no sólo pretendieron dominar a cualquiera que tuviera antepasados africanos detectables, sino que también excluyeron del gobierno a otros blancos que carecían de sus ancestros coloniales (Domínguez, 1986). Surgió así una situación contradictoria:

Por consiguiente, dos tipos de nativos de Louisiana se identifican hoy como criollos. Uno es social y legalmente blanco; el otro, social y legalmente de color. Por definición, el bando blanco no puede aceptar la existencia de los criollos de color; el bando de color, por definición, no puede aceptar la concepción blanca de lo *criollo*. El problema está encerrado en el uso de las expresiones *Cajun Creole* y *Creole Cajun*. Para los criollos blancos, no tienen absolutamente ningún sentido. A su juicio, un criollo es un descendiente puramente blanco de colonos franceses o españoles de la Louisiana colonial; un *cajun* es un descendiente puramente blanco de colonos acadios del sur del Estado. (Domínguez, 1986, p. 149.)

Si bien el término cambió de significado varias veces, la población de Louisiana está genéticamente muy mezclada y la gente socialmente definida como de color tiene su propia versión de las categorías en cuestión, en el siglo XX la versión "blanca" de la distinción criollos/otros se convirtió en un fundamento para reclamar el control político. Dentro de la

población socialmente definida como no blanca, el término también se politizó, sirvió en un principio para distinguir a la elite (especialmente la de piel clara) de descendencia afroeuropea del resto y luego se tornó controvertido y perdió apoyo cuando los activistas de los derechos civiles encabezaron el movimiento para definir como negro a cualquiera que tuviera antepasados africanos conocidos.

En la década del treinta, la mayor parte del sur norteamericano había establecido sistemas de dominación racial basados en la distinción blanco/negro. Theda Skocpol señala un resultado paradójico de la legislación del New Deal, que otorgó grandes poderes discrecionales a los estados:

Las autoridades sureñas temían que aun pequeños subsidios de asistencia pública a los no trabajadores hicieran que familias negras enteras permanecieran al margen de los algodones. Lo impidieron excluyendo por completo a los negros o suspendiendo los pagos de la asistencia durante la cosecha. Por otra parte, aun cuando los subsidios se entregaran, y "aunque la discriminación era ilegal, se permitía a los estados sureños pagar sumas menores a los negros que a los blancos, mediante la utilización de diferentes criterios para determinar la necesidad y el otorgamiento a los veteranos confederados y sus dependientes el subsidio máximo". En una perspectiva histórica amplia, es sorprendente que los estados del sur pudieran usar subsidios federales luego de 1934 para aumentar la asistencia a los veteranos y sobrevivientes de la Confederación, ¡las personas mismas que habían sido excluidas por completo de las pensiones federales de la Guerra Civil en el siglo XIX! (Skocpol, 1995, p. 143.)

Aun frente a prohibiciones federales formales, algunos estados y sus administradores locales se las ingeniaron para incorporar la desigualdad racial categorial a los derechos mismos de los ciudadanos.

Procesos similares actúan en una escala internacional. Ya hemos examinado la creación de nuevos Estados en respuesta al nacionalismo en busca de un Estado como un proceso categorial. Instituciones internacionales, convenios interestatales y organizaciones transnacionales también se embarcan en el apoyo a distinciones categoriales dentro de los Estados existentes. La categoría de los refugiados, por ejemplo, relaciona jurídica, económica y socialmente un conjunto de residentes con los habitantes de por lo menos dos territorios: aquel del que huyeron y aquel en que viven en la actualidad. Liisa Malkki trabajó con refugiados hutus de Burundi, un grupo cuyo núcleo principal huyó a Tanzania en respuesta a las matanzas masivas de 1972, perpetradas por el ejército del primer país, dominado por los tutsis. Al principio, la mayoría que se instaló en cam-

pos de refugiados con supervisión internacional (como Mishamo, donde Malkki concentró su esfuerzo) difería poco de la cantidad más pequeña que encontró arraigo precario en el municipio de Kigoma y sus alrededores. Sin embargo, hacia mediados de la década del ochenta ambas poblaciones ocupaban posiciones muy diferentes:

El contraste más relevante en el presente contexto es que el status social de ser un refugiado tenía una preponderancia muy pronunciada en los mundos vitales de los residentes del campo, cosa que en general no ocurría en el pueblo. En Mishamo era indispensable entender algo del significado social y político dado colectivamente a la calidad de refugiado y al exilio por los habitantes del campo. En contraposición, para las personas que llamé refugiados del pueblo, ese status no era en general un aspecto colectivamente heroificado o positivamente valorado de la persona social de cada uno. En la medida en que se lo consideraba relevante, era más a menudo un impedimento que un status protector o positivo. (Malkki, 1996, pp. 379-380.)

Como los nacionalistas en pequeña escala y los pueblos indígenas internacionalmente reconocidos, los refugiados de los campos construyeron para sí mismos una historia convencional de su población que los representa como los nativos legítimos de Burundi, despojados de sus derechos por la incompetencia belga y los embustes tutsis. La pertenencia categorial da a esos refugiados relaciones distintivas con los ciudadanos burundios, los ciudadanos tanzanos y las autoridades internacionales. Las agencias de las Naciones Unidas y las organizaciones no gubernamentales no necesariamente suscriben las historias atesoradas por los refugiados, pero estas historias fortalecen los reclamos hutus a la protección, el uso temporario de tierra tanzania y la distintividad política. En un lugar inesperado, encontramos una conjunción de acaparamiento de oportunidades y desigualdad categorial.

Dentro de los Estados, los procesos de inclusión son paralelos a la concesión de Estados independientes a los representantes de naciones visibles (y por lo tanto a la exclusión de pretendientes rivales a la representación de las mismas naciones u otras parcialmente coincidentes con ellas) en una escala internacional. Vimos justamente esa producción de desigualdad categorial respaldada por el Estado en Sudáfrica. Pero ocurre, en general con menos gravedad, en todos los Estados. Éstos habilitan formalmente a sindicatos, organizaciones profesionales, empresas y partidos políticos, y confirman con ello su prioridad sobre rivales y enemigos dentro de sus esferas reconocidas. Menos formalmente, los Estados también ofrecen un reconocimiento selectivo a líderes étnicos, voceros

de diferentes segmentos del capital, representantes de mujeres organizadas y otros bloques —y en cada caso excluyen categorialmente a otros de esa porción de poder—. Las partes incluidas participan de la explotación basada en recursos controlados por el Estado o acaparan oportunidades fundadas en recursos confiscados con apoyo gubernamental.

En principio, podríamos distinguir, por un lado, la incorporación directa de categorías desiguales a la estructura estatal y, por el otro, la intervención del Estado para imponer o modificar prácticas categorialmente desiguales en organizaciones o ámbitos que están dentro de su jurisdicción. En uno u otro aspecto, la acción estatal tiene a menudo un fuerte impacto en la desigualdad persistente. La legislación racial sudafricana inscribía directamente las distinciones raciales en la ciudadanía, y la legislación “Jim Crow” en los Estados Unidos de fines del siglo XIX empleaba una serie de dispositivos con tinta invisible para inscribir la raza en la ley, a menudo sin nombrarla expresamente, en tanto que durante mucho tiempo los Estados occidentales impidieron explícitamente el sufragio de las mujeres, cuando grandes sectores de los varones adultos podían votar. Todos estos ordenamientos constituyeron una incorporación directa de categorías legales a la estructura estatal.

La desegregación de los alojamientos públicos; las exigencias de acción afirmativa en el empleo privado basado en la raza, el género o la etnicidad; y la ayuda compensatoria a las actividades de las minorías pertenecen al segundo conjunto de ejemplos, en que la intervención estatal afecta de manera significativa la desigualdad en lugares al margen de su propia estructura. La integración impulsada por el Estado en las escuelas públicas, la eliminación de la desigualdad en el reclutamiento de las fuerzas armadas y la modificación por ley de los distritos electorales o del acceso al empleo público están a horcajadas de ambos casos, dado que implican la intervención estatal en organizaciones y ámbitos que opera el Estado mismo. En consecuencia, la línea entre la incorporación directa y la intervención estatal se convierte en un *continuum*.

Debido a que en toda clase de Estados los miembros de las categorías dominantes por lo común se movilizan con más eficacia y disfrutan de un acceso más directo a los agentes o instrumentos del poder estatal que los integrantes de las categorías subordinadas, la actuación de los Estados se encamina habitualmente a fortalecer —o al menos sostener— las desigualdades categoriales existentes. Por intermedio de los procesos convencionales de adaptación y el acaparamiento de oportunidades, aun los miembros de las categorías explotadas llegan a tener interés en el mantenimiento de las distinciones categoriales, si no en el grado o carácter de la desigualdad a través de los límites categoriales. Los dispositivos de-

mocráticos atenúan sus efectos al oponer las cantidades normalmente más grandes de los menos privilegiados a los recursos superiores de la elite; de allí que, con alianzas favorables, produzcan a menudo una modesta redistribución de recursos encauzada hacia los ciudadanos menos favorecidos. Pero excepto bajo la influencia de movimientos sociales amenazantes para el Estado, situaciones revolucionarias, extensas movilizaciones militares, grandes derrotas bélicas y crisis fiscales intensas, tenemos pocos y preciosos ejemplos de ataques estatalmente encabezados contra las categorías desiguales mismas.

El hecho de que el trabajo de sostén de las categorías realizado por los Estados sea con frecuencia accidental no reduce su efecto. Observadores de los Estados de bienestar (por ejemplo, Haavio-Mannila, 1993; Orloff, 1996b; Sim, 1994) han mostrado cómo las políticas de redistribución nacional tienden a suponer y reproducir las formas existentes de desigualdad de género; en términos generales, por ejemplo, las políticas de bienestar público suponen que los hombres estarán desproporcionadamente involucrados en trabajos pagos fuera de la casa (incluido el servicio militar) y que las mujeres se dedicarán al cuidado gratuito de otros, especialmente de los hijos. Como la mayoría de los Estados atribuye retribuciones significativas al servicio militar y el trabajo pago, dicho supuesto canaliza los recursos estatales hacia los hombres y otorga a las mujeres acceso a ellos principalmente a través del casamiento con el receptor de un sueldo o su participación independiente en el ámbito salarial. Así, las mujeres solteras que están desocupadas o trabajan por cuenta propia, y sus hijos, casi siempre pierden en la redistribución, la protección y el acceso a servicios públicos.

Las mismas investigaciones, sin embargo, también demostraron diferencias sustanciales entre los regímenes de bienestar. Para tomar el caso extremo, los países escandinavos (donde una elevada proporción de las mujeres son asalariadas y los movimientos sindicales han tenido más éxito en sus presiones en favor de la extensión de los beneficios patrocinados por el Estado) conceden en general más derechos independientes a las mujeres que otros regímenes capitalistas. Los análisis feministas de las diferencias entre Escandinavia y otras regiones occidentales, por lo tanto, asignan mayor importancia a los procesos políticos nacionales en la generación de una desigualdad basada en el Estado. Al hacerlo, implícitamente plantean dudas sobre que el patriarcado, el chauvinismo masculino u otras características culturales invariantes impulsen la desigualdad de género.

LA EMANCIPACIÓN CATÓLICA EN GRAN BRETAÑA

¿Qué pasa con la religión? Como lo indica la historia del nacionalismo, los vínculos entre la identidad religiosa y el privilegio político fluctuaron enormemente a largo plazo a través de la historia europea. Durante el último milenio, Europa fue testigo de todo tipo de cosas, desde la fácil (aunque desigual) absorción de cristianos y judíos por el Imperio Otomano hasta la aniquilación programada por los nazis de los judíos que podían atrapar. Hablando en general, la exclusión política sobre la base de la identidad religiosa aumentó con la persecución violentamente vengativa de musulmanes, judíos y herejes cristianos durante el siglo xv; alcanzó un estado de guerra en gran parte de Europa central y occidental en el siglo xvi; se estabilizó en las mismas regiones entre 1648 y 1789 con la doctrina westfaliana de *cujus regio ejus religio*; y luego retrocedió de manera irregular en amplias zonas del continente desde la Revolución Francesa en adelante.

El nacionalismo del siglo xx destaca en su mayor parte marcadores no religiosos como la lengua y la descendencia. Sin lugar a dudas, el prejuicio religioso y la discriminación extraoficial sobrevivieron a la Revolución Francesa y a veces incluso florecieron, como en los pogromos decimonónicos y el caso Dreyfus. La política nazi apuntó específicamente a los judíos debido a su diferencia religiosa. No obstante, en el siglo xx la exclusión categorial religiosa de los derechos políticos se hizo infrecuente. Aun el antisemitismo adoptó un contenido más racista que religioso, y las creencias y afiliaciones actuales importan mucho menos que la genealogía atribuida (Birnbaum, 1993). Hasta hace poco, al menos, esto era cierto; queda por verse si la agudización de las divisiones religiosas identificadas con el Estado en la ex Unión Soviética, en la desintegrada Yugoslavia y potencialmente en Francia constituyen una inversión o una aberración momentánea.

La inserción de límites religiosos, étnicos o raciales en la organización estatal hace fácilmente visibles los paralelos entre las formas manifiestamente políticas de acción y las operaciones rutinarias en menor escala de la desigualdad categorial. Sudáfrica bajo el apartheid representa un caso extremo de un fenómeno general. Todos los gobiernos sobreviven y prosperan en la medida en que establecen con éxito la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación. La diferencia esencial reside en los beneficiarios de estos procesos productores de desigualdad.

La política de inclusión y exclusión sobre la base de la afiliación religiosa representa un serio desafío para las explicaciones organizacionales

de la desigualdad. Si hay algún ámbito en que cabría esperar que actitudes individuales y colectivas profundamente arraigadas pasaran por encima de (o explicaran) la desigualdad categorial, es éste. El caso de la exclusión e inclusión católica en la Gran Bretaña de los siglos xviii y xix, empero, muestra reconocidamente en funcionamiento la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación. La historia de las luchas británicas en torno de los derechos católicos se une a nuestras anteriores historias del nacionalismo y las divisiones raciales sudafricanas. Reconocemos a todas como procedentes del libro de la desigualdad categorial persistente. En todas, la construcción e imposición de categorías sirvió a los intereses explotadores de gobernantes y dirigentes políticos. Pero en la saga de la Emancipación Católica, vemos cómo el interés de la clase gobernante británica fue contrarrestado por intereses cada vez más preponderantes en los recursos militares y el mantenimiento del orden.

¿Cómo es eso? El relato de la Emancipación Católica se desarrolla entre la Gloriosa Revolución de 1688-1689 y la atenuación de las restricciones religiosas a la ciudadanía en 1828-1829. En él vemos a las clases dominantes de Gran Bretaña operar un sistema de explotación en el cual el poder estatal aprovecha el esfuerzo de las masas católicas (en especial de los católicos irlandeses) a la vez que las despoja de los resultados de ese esfuerzo. Las elites anglicanas acaparan las oportunidades que les brinda el sistema político y la emulación incorpora las distinciones anglicanos-católicos-disidentes a una vasta gama de ámbitos sociales, en tanto que la adaptación genera exenciones para la elite disidente y organiza al mismo tiempo un inestable pero eficaz *modus vivendi* entre los miembros de las diversas categorías religiosas.

En Gran Bretaña, el programa político que finalmente obtuvo el nombre de "Emancipación Católica" tuvo un origen bélico, tanto civil como internacional. Las luchas de 1688-1689 expulsaron al rey católico Jacobo II del trono británico, instalaron como monarca al protestante Guillermo de Orange y restablecieron una clase dirigente protestante en la colonizada Irlanda, mayoritariamente católica. La Gloriosa Revolución de 1689 prohibió el acceso de los católicos a los cargos públicos, y coronó su exclusión con un juramento por el que los ocupantes de éstos negaban los dogmas de esa religión y (en el caso de los miembros del Parlamento) rechazaban explícitamente la autoridad del papa. Los católicos de Gran Bretaña e Irlanda cayeron bajo la doble sospecha de subordinación a una autoridad extranjera, el papa, y colaboración con el enemigo histórico de Gran Bretaña, Francia. En esencia, el Estado británico asoció la categoría interior del ciudadano poseedor de un cargo con la categoría exterior de anglicano.

Aunque de acuerdo con el convenio de 1689 los protestantes no anglicanos también sufrieron inhabilitaciones políticas, en la práctica los regímenes ulteriores apartaron mucho más eficazmente del Parlamento y la vida pública a los católicos. Los anglicanos, y en menor medida otros protestantes, acapararon las oportunidades de ocupación de cargos, en tanto los británicos obtuvieron los beneficios de los esfuerzos de los católicos irlandeses sin compartirlos. Una vez más, coincidieron explotación y acaparamiento de oportunidades. A largo plazo, sin embargo, los costos de la exclusión llegaron a superar sus beneficios para los gobernantes británicos. La acción colectiva de los católicos mismos cumplió un papel significativo en ese equilibrio cambiante. Cómo sucedió esto es la historia de la Emancipación Católica.

Los juramentos de abjuración individualizaban la pertenencia a la categoría católica y hacían de ella, en esencia, un asunto de creencia. No hay duda de que el catolicismo tenía implicaciones para las características y la conducta individuales en el Reino Unido, como en otros lugares. Pero ser católico en el sentido en que influyó en la ciudadanía británica entre 1689 y 1829 consistía en la participación en lazos sociales cruciales: relaciones con los sacerdotes y la jerarquía eclesiástica, relaciones con una comunidad públicamente identificada de creyentes católicos y, sobre todo, relaciones —en gran medida negativas— con el *establishment* anglicano.

Así como categorizar a alguien como trabajador indica de manera conveniente un grupo de características personales pero depende en definitiva de la distinción de la categoría de empleador y su relación con ella, categorizar a una persona como católica designa a fin de cuentas un límite y un conjunto distintivo de lazos sociales a través de él. Naturalmente, las distinciones entre católicos y no católicos existieron antes de 1689 y después de 1829; sin embargo, entre estas dos fechas, coincidieron con las relaciones entre ciudadanos más y menos plenos. Con el transcurso del tiempo, esa coincidencia debió enfrentar una impugnación creciente.

La exclusión católica tuvo serias consecuencias. Cuando los británicos despojaron de Quebec a los franceses durante la Guerra de los Siete Años (1756-1763), el Imperio Británico no sólo obtuvo jurisdicción sobre una población casi unánimemente católica sino que también pacificó la resistencia a su control mediante grandes concesiones al autogobierno quebequés, y por lo tanto a los católicos. Ese convenio incorporó un melizo de Irlanda al reino británico pero otorgó a sus católicos condiciones más favorables que las disfrutadas por sus correligionarios irlandeses. Por otra parte, en la medida en que los británicos incorporaron la Irlanda católica a su economía y organización política, el *establishment* protes-

tante irlandés se convirtió en un instrumento menos eficaz de gobierno indirecto, y se intensificaron las demandas de autonomía y representación de los católicos de esa nacionalidad en ambos márgenes del mar de Irlanda. Por último, la ampliación de las fuerzas armadas durante la guerra norteamericana hizo que los reclutadores militares procuraran cada vez más enrolar combatientes irlandeses, ya reputados como mercenarios en otros lugares de Europa pero impedidos de cumplir el servicio militar británico por la exigencia del juramento anticatólico.

Las exenciones del juramento para los soldados católicos a fines de la década de 1770, inspiradas por las necesidades militares, suscitaron estridentes objeciones entre los partidarios de la supremacía anglicana y provocaron directamente la formación de una Asociación Protestante nacional para peticionar, agitar y resistir. Lord George Gordon, miembro escocés del Parlamento, cuya vociferante oposición a las pretensiones católicas lo llevó a la cabeza de la asociación en 1780, condujo una campaña anticatólica que al principio se concentró en mítines y peticiones parlamentarias, pero en junio de ese año sumó los ataques contra personas y (especialmente) propiedades de esa religión en Londres. Durante esas sangrientas luchas murieron 275 personas, principalmente a manos de las tropas que retomaron el control de las calles de la capital. En las clases dirigentes británicas, los así llamados disturbios de Gordon dieron al anticatolicismo popular un aura de sinrazón violenta. Por negación, los partidarios de los derechos políticos de los católicos ganaron el sello de la ilustración.

De allí en adelante se produjo una importante fusión. La Emancipación Católica se convirtió en una exigencia normal (aunque en modo alguno universal) de los reformadores y radicales que hacían campaña en favor de la reforma parlamentaria. Por “reforma”, sus defensores entendían en general algo así como la eliminación de las bancas parlamentarias controladas por patrones, condiciones más uniformes para el voto en todo el país, la ampliación del electorado y frecuentes elecciones al parlamento. (Las demandas en favor del sufragio universal, el voto masculino generalizado e incluso de la igualdad de representación entre los propietarios rara vez obtuvieron un apoyo importante hasta bien entrado el siglo XIX.) La Emancipación Católica se asoció claramente a esas propuestas, dado que también ella exhortaba a otorgar una voz más igualitaria y efectiva en los asuntos públicos a personas que en esos momentos estaban excluidas.

Tanto la reforma parlamentaria como la Emancipación Católica surgieron y se derrumbaron varias veces como cuestiones políticas nacionales en Gran Bretaña entre las décadas de 1780 y 1820. Pero la Emancipa-

ción ganó renovada vigencia durante las guerras revolucionarias y napoleónicas, cuando William Pitt el joven procuró aquietar el movimiento revolucionario irlandés que socavaba el titánico esfuerzo bélico británico contra Francia. Pitt ayudó a crear un Reino (dudosamente) Unido de Gran Bretaña e Irlanda en 1801, lo que implicó disolver el Parlamento irlandés e incorporar a cien miembros protestantes de esa nacionalidad a lo que había sido el Parlamento británico. En el proceso, Pitt prometió a medias grandes concesiones políticas a los católicos.

La hostilidad del rey Jorge III a poner en riesgo el *establishment* anglicano (y con ello una corona que ya sufría a causa del creciente poderío del Parlamento, impulsado por la guerra) hizo que ese compromiso fuera imposible de mantener. La consiguiente renuncia de Pitt no apagó de ninguna manera las demandas católicas. Al contrario, desde 1801 hasta 1829, la Emancipación Católica siguió siendo uno de los problemas políticos más espinosos del Reino Unido. La renuncia en 1807, en época de guerra, de la coalición del “Ministerio de Todos los Talentos”, por ejemplo, giró alrededor de la negativa del rey a respaldar el ingreso de los católicos a los altos rangos militares.

Sin embargo, lo contencioso de la cuestión se debía a mucho más que el apego de un rey al privilegio anglicano. El anticatolicismo seguía gozando de un amplio apoyo popular en Gran Bretaña, tanto más cuanto que (en respuesta a la expansión industrial británica y la consiguiente reducción de la actividad industrial en Irlanda) se había acelerado la ya creciente inmigración irlandesa. Por otro lado, las elites católicas irlandesas se oponían a su apartamiento cada vez más grande de las decisiones importantes para el destino de la isla, que era una consecuencia de la transferencia de los poderes del viejo Parlamento de Dublín —por protestante que hubiera sido— a otro dominado por los ingleses en el distante Westminster. Durante la década de 1820 coincidieron repetidas veces dos movimientos: una campaña cada vez más popular en favor de los derechos políticos para los católicos, conducida por abogados, sacerdotes y otros sectores de elite de Irlanda; y una coalición de radicales, reformadores y católicos organizados en apoyo de la Emancipación dentro de Gran Bretaña. Finalmente, también se puso en marcha un contramovimiento de resistencia protestante a las pretensiones católicas.

El entrelazamiento de los movimientos llegó a su desenlace en 1829. Durante los seis años previos, el abogado católico irlandés Daniel O’Connell y sus aliados habían organizado versiones sucesivas de una Asociación Católica de masas en Irlanda, con algunos seguidores en Gran Bretaña. Perfeccionaron una forma de organización (tomada en un principio, irónicamente, de modelos metodistas) con la cual los radicales

y reformadores habían experimentado durante las grandes movilizaciones de 1816 a 1819. La asociación recaudaba un penique mensual —la “renta católica”— de miles de campesinos y trabajadores. Con esos ingresos, llevó a cabo una incesante y eficaz campaña de propaganda, formación de coaliciones, *lobby* y reclamos públicos. Cada vez que el gobierno británico ilegalizaba su asociación, O’Connell y sus amigos daban forma a una sucesora ligeramente reorganizada (y rebautizada) que la reemplazaba.

Los esfuerzos de los partidarios protestantes de la Emancipación por aprobar una ley del Parlamento fracasaron en 1812, volvieron a hacerlo varias veces entre 1816 y 1822 y en otra oportunidad en 1825. Pero en 1828, una campaña conexas para ampliar los derechos políticos de los disidentes protestantes (por ejemplo, bautistas, metodistas y presbiterianos) mediante la derogación de las Test and Corporations Acts del siglo XVII obtuvo el asentimiento parlamentario y real. Aunque tuvo el efecto de apartar a importantes aliados que combatían del mismo lado de la barricada, en resumidas cuentas esa apertura hizo que el momento fuera propicio para la Emancipación Católica. Un régimen que había defendido la supremacía anglicana mediante la exclusión por principio (pese a frecuentes excepciones en la práctica en el caso de los disidentes) de todos los no anglicanos de las funciones oficiales, perdió parte de su justificación racional para mantener apartados a los católicos.

Entretanto, la Irlanda católica se aproximaba a una rebelión abierta. A pesar de una oposición bien organizada de los anglicanos intransigentes, a la que ahora se sumaban algunos disidentes que hacía poco habían conseguido mayores derechos políticos, el primer ministro Wellington y el secretario del interior Peel finalmente entendieron que la Emancipación Católica era un mal menor. Esperaban silenciar su efecto al restringir de manera drástica los derechos políticos irlandeses, disolver definitivamente la Asociación Católica y prohibir su sustitución por otras organizaciones de masas.

La Cámara de los Lores y el rey representaron obstáculos más grandes que los Comunes, que a principios de la década de 1820 habían admitido en términos generales cierta expansión de los derechos católicos. Entre los lores se incluían, desde luego, no sólo pares del reino sino también obispos de la Iglesia Anglicana, la mayoría de los cuales no sacrificaría ligeramente la posición política privilegiada de su organización. Por otra parte, en el momento de su coronación los monarcas británicos juraban defender la primacía anglicana; en 1828, el rey Jorge IV aún temía que aprobar la Emancipación Católica representara una violación de ese juramento.

Cuando la Cámara de los Lores volvió a impedir la Emancipación en

1828, tanto los organizadores irlandeses como sus aliados británicos redoblaron su accionar y no sólo expandieron la Asociación Católica sino que montaron reuniones, marchas y campañas de petitorios masivos. La elección técnicamente ilegal del católico O'Connell a una banca del Parlamento por el condado de Clare durante el otoño de 1828 representó un franco desafío a las autoridades, en especial cuando aquél se propuso ocupar su lugar en Westminster en la apertura del nuevo Parlamento a principios de 1829.

Esta formidable movilización, a su turno, estimuló una gran contramovilización de los defensores de lo que llamaban la Constitución protestante. En Gran Bretaña, y en menor medida en la misma Irlanda, los opositores de la Emancipación organizaron Clubes Brunswick para realizar mitines, marchas, petitorios, propaganda y actos solidarios en nombre de la casa real de Brunswick. El hecho de que los Comunes, los Lores y el rey finalmente otorgaran grandes derechos políticos —aunque distaban de la igualdad perfecta— a los católicos durante la primavera de 1829 se debió a una crisis por otra parte irresoluble tanto en Irlanda como en Gran Bretaña. No significó en modo alguno una conversión general de los británicos a la tolerancia religiosa. Los judíos, por ejemplo, no recibieron concesiones similares hasta 1858. Tampoco desapareció de la vida británica la discriminación extraoficial contra ellos o los irlandeses católicos. Aquí hablamos de la exclusión legal de los derechos políticos sobre la base de la identidad religiosa.

En 1689, Gran Bretaña incorporó la desigualdad categorial por religión a la estructura misma de la ciudadanía, con consecuencias significativas para las condiciones de vida de los católicos. En 1829, el Reino Unido eliminó la mayoría de las huellas de esa desigualdad de los derechos de ciudadanía, sin hacer en modo alguno a católicos y no católicos iguales con respecto a la riqueza, los ingresos, el prestigio o el poder. Como en los casos de discriminación legal por raza, una categorización que inicialmente implementaba un tratamiento desigual se convirtió en definitiva en un incentivo y una base para la movilización política contra la discriminación.

Aunque la vasta movilización de los católicos y sus partidarios en Gran Bretaña e Irlanda logró desplazar grandes obstáculos a su participación en la vida pública del Reino Unido, también sentó las bases de un programa casi contradictorio: la demanda de la autonomía y, finalmente, la independencia irlandesa bajo hegemonía católica. En una época de etnicidad y nacionalismo politizados, los politizados católicos irlandeses se representaban a sí mismos como otra nación a la que se negaba su estado legítimo.

Pese a todas sus particularidades, la historia de la desigualdad religiosa legalmente sancionada en las islas británicas comparte su estructura causal con muchas otras variedades de desigualdad categorial: no sólo las categorías raciales sudafricanas y las etnias balcánicas, sino también las divisiones incorporadas a la atención de la salud en Estados Unidos, los nichos de inmigrantes, las comunidades locales y el funcionamiento corriente de las empresas capitalistas. Ya se trate de un Estado, una empresa o alguna otra cosa, encontramos en la organización en cuestión explotación, acaparamiento de oportunidades, emulación y adaptación. Encontramos personas que ejercen el poder dentro de una organización y responden a los problemas de ésta con la creación o incorporación de diferencias categoriales, la elaboración y el uso de redes interpersonales dentro de los límites categoriales, la erección de señales en ellos, la transmisión de la pertenencia a categorías a nuevos participantes, la atribución a numerosas partes de un interés en la perpetuación de las categorías y la atracción de personas en desventaja por su asignación categorial a alguna forma de colaboración con el sistema. Aunque el desdén, la desconfianza y los malentendidos caracterizan a menudo los lazos transfronterizos, los sentimientos negativos no explican por sí mismos esos sistemas de desigualdad categorial. Aun personas que no odian colaboran generalmente con ellos.

En la historia de la Emancipación Católica presenciamos la creación de movimientos sociales como grandes formas de interacción política, que incluyen otras luchas en relación con la desigualdad. Luego de 1800, la mayoría de los países capitalistas establecieron la realización de elecciones como forma de llenar cargos gubernamentales, manejar la pertenencia a la organización política y zanjar pretensiones antagónicas entre los miembros de ésta. Las elecciones designaban a los miembros de los parlamentos y (directa o indirectamente) de los altos cargos ejecutivos. En el mismo proceso, sin embargo, los países capitalistas también generaron una política paraelectoral y paraparlamentaria en la forma de accionar de los partidos, maniobras de grupos de interés y movimientos sociales. Estos últimos, en particular, llegaron a desempeñar un papel crucial como un modo de afirmar una candidatura a formar parte de la constitución política, exigir reparaciones e incluir en la agenda nacional los problemas omitidos en esos momentos por los parlamentarios, el ejecutivo y los procesos electorales.

MOVIMIENTOS SOCIALES Y DESIGUALDAD

Los movimientos sociales crean o activan categorías pareadas y desiguales, con una peculiaridad importante: hacen deliberado hincapié en el tratamiento injusto de personas ubicadas en el lado más débil de una línea categorial y/o en el comportamiento impropio de quienes están en el lado más fuerte. El “nosotros” al que hacen referencia los activistas de los movimientos sociales comprende toda una categoría (compuesta u homogénea) de personas u organizaciones injustamente tratadas. El “ellos” son los otros (industriales, funcionarios, personas inmorales, a veces grupos rivales) cuya acción o inacción causa aparentemente la condición que los activistas denuncian en nombre de su electorado presuntamente afligido. Los movimientos sociales desafían la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación que se producen en el otro lado de la línea categorial y amenazan con una drástica acción colectiva emprendida por miembros de su propio electorado. La participación de extraños en la construcción de las categorías ayuda a resolver cuatro agudos problemas organizacionales: movilizar a los partidarios detrás de una serie de demandas, coordinar una acción contenciosa y a menudo riesgosa, atraer aliados y —en caso de éxito— establecer una estructura para la distribución y acaparamiento de los beneficios conquistados.

Un movimiento social es una especie de campaña, paralela en muchos aspectos a una campaña electoral. Sin embargo, este tipo de campaña exige la corrección de un mal, las más de las veces sufrido por una población bien determinada. La campaña construye a la población como una categoría, a menudo como un candidato categorial a pertenecer a la estructura u organización política. La población en cuestión puede ir desde un solo individuo hasta todos los seres humanos e incluso todas las criaturas vivientes. En tanto una campaña electoral obtiene su retribución sobre todo en los votos que finalmente resultan de ella, un movimiento social la consigue en la transmisión eficaz del mensaje de que los partidarios de su programa son DUNC (Dignos, Unificados, Numerosos y Comprometidos). Hasta cierto punto, estos cuatro elementos se compensan unos a otros; por ejemplo, un alto valor de la dignidad (“respetabilidad” en el lenguaje de 1829) puede resarcir de una cantidad pequeña. No obstante, un valor notoriamente bajo de cualquiera de estos elementos (una demostración pública de indignidad, división, cantidad menguante y/o franca defección) desacredita a todo el movimiento.

Las campañas de los movimientos sociales implican un grupo conocido de actividades: crear asociaciones y coaliciones, organizar marchas y

manifestaciones, hacer circular petitorios, asistir a mítines públicos, co-rear consignas, usar enseñas, escribir panfletos y más. Vista como una acción de un medio para un fin, este tipo de campañas tiene un carácter peculiarmente difuso; en comparación con hacer huelga, votar, destruir el telar de un tejedor rompehuelgas o expulsar a un hereje del pueblo, su acción sigue siendo esencialmente simbólica, acumulativa e indirecta, casi sin posibilidades de que por sí solo ningún acontecimiento alcance su objetivo declarado de poner fin a una injusticia o convencer a las autoridades de que promulguen una ley necesaria. La movilización de los movimientos sociales extrae su fortaleza de la amenaza implícita de actuar en ámbitos adyacentes: retirar el apoyo a las autoridades públicas, dar respaldo a los enemigos del régimen, aliarse con partidos fraccionistas, pasar a la acción directa e incluso a la rebelión. Cuando son hábiles, sus organizadores recurren tácticamente a dichas amenazas para negociar con los destinatarios de sus demandas.

Los movimientos sociales se producen como conversaciones: no como actuaciones solistas sino como interacciones entre partes. El conjunto más elemental de éstas consiste en un actor que hace un reclamo, el destinatario de ese reclamo y un público que tiene interés en el destino de por lo menos uno de los dos primeros. Al margen de cualquier otra cosa que hagan, los movimientos dramatizan las diferencias categoriales entre reclamantes y objetos de los reclamos. Pero aliados, competidores, enemigos, autoridades y múltiples audiencias también juegan frecuentemente un papel en sus interacciones. En ello radica la complejidad de la organización de un movimiento social, para no mencionar la de las respuestas dadas por las autoridades y los destinatarios de los reclamos; las terceras partes siempre complican la interacción.

Examinado desde el punto de vista de quienes lo impugnan, el éxito de un movimiento social depende en parte de dos variedades de mistificación. Primero, la dignidad, la unidad, el número y el compromiso casi necesariamente se contradicen entre sí cuando hay crecimiento; sumar mayores cantidades, por ejemplo, requiere generalmente poner en riesgo alguno de los otros tres factores, o todos. El verdadero trabajo de los organizadores consiste reiteradamente en formar coaliciones provisionarias, suprimir tácticas riesgosas, negociar cuál de las múltiples agendas aportadas por los participantes encontrará una proclamación pública en su acción colectiva y, sobre todo, ocultar de la vista del público la lucha librada entre bastidores. Casi siempre exageran el carácter DUNC de su coalición.

Segundo, los activistas del movimiento procuran presentarse a sí mismos y a los destinatarios de sus desvelos (si son diferentes) como un gru-

po solidario, preferiblemente con una larga historia y una existencia coherente al margen del mundo de los reclamos públicos. En ese aspecto, se parecen a los nacionalistas en busca de un Estado, con sus construcciones de dilatadas historias culturales coherentes y distintivas para sus naciones. Así, las feministas se identifican con las antiguas luchas de las mujeres por los derechos en las calles y la existencia cotidiana, los líderes de los derechos civiles minimizan las diferencias religiosas y de clase dentro de su categoría racial y los ambientalistas presentan a la mayoría de la humanidad como su comunidad eterna. Los organizadores de la campaña de la Emancipación Católica, incluido Daniel O'Connell, gastaban gran parte de su energía empeñándose en crear un frente público unido y pintando a su electorado como una población solidaria y largamente sufriente que ya había esperado demasiado que se le hiciera justicia.

Las dos variedades de mistificación se dirigen a varias audiencias diferentes. Alientan a activistas y partidarios a hacer estimaciones elevadas de la probabilidad de que sus coadherentes corran riesgos e incurran en costos en favor de la causa, y por lo tanto de que sus propios aportes sean fructíferos. Advierten a las autoridades, los destinatarios de los reclamos, los opositores, los rivales y los espectadores que deben tomar en serio el movimiento, ya que es una fuerza que puede afectar sus destinos.

Los movimientos prestan una atención relativa significativamente diferente a estas varias audiencias, desde las pruebas ensimismadas de osadía organizadas por pequeños grupos de terroristas hasta la firma de petitorios por participantes efímeros que quieren que alguna autoridad conozca su opinión. Estas orientaciones varían con frecuencia en la evolución de un movimiento social dado; por ejemplo en las transiciones de la construcción interna a la acción ostentosa para rechazar a competidores y enemigos.

La mistificación no significa una completa falsedad: no lo fue en el caso de la Emancipación Católica ni lo es en general. El grado en que los activistas y adherentes de los movimientos sociales personifican realmente la dignidad, la unidad, el número y el compromiso varía de manera considerable, y lo mismo la medida en que surgen de un único grupo solidario con una vida colectiva al margen del mundo de la política pública. Por otra parte, siempre que ambas variedades de mistificación contengan elementos de verdad, los movimientos sociales en general se movilizarán con mayor eficacia. Una comunidad étnica segregada a la que amenace un ataque exterior se movilizará en promedio con más rapidez que la categoría entera compuesta por todos los que sufren diversos ataques contra sus libertades civiles.

El proceso por el cual los activistas de los movimientos sociales con-

siguen reconocimiento como interlocutores válidos que hablan en nombre de poblaciones injustamente despojadas no se parece a las indagaciones inquisitivas de novelistas, científicos sociales y periodistas de investigación. Se asemeja a un proceso judicial, en el cual quienes hacen tales reclamos, por más que éstos sean absolutamente evidentes para ellos, deben aparecer a los ojos de los demás —autoridades, competidores, enemigos y los públicos que correspondan— como voces que exigen atención, cosa que por lo común tienen que hacer contra una vigorosa oposición. Deben probar que son idóneos. Casi todas esas pruebas implican la supresión de alguna evidencia y la exageración de otras concernientes al carácter DUNC de los reclamantes y su arraigo en una población duradera, coherente, solidaria y despojada. Una vez más saltan a la vista de inmediato las semejanzas con el nacionalismo en busca de un Estado.

Los analistas de la acción colectiva, en especial quienes simpatizan con las acciones que estudian, a menudo insisten en sostener que estos elementos mistificados son intrínsecos de los movimientos sociales: la presencia de la solidaridad, la construcción de identidades compartidas, el sentimiento de aflicción, la creación de organizaciones de sostén y más. Sin esos rasgos, dicen los analistas, no tenemos nada más que política común y corriente. A veces los mitos se cumplen a sí mismos y levantan los lineamientos de una conexión duradera entre los participantes centrales. Pero la mayoría de los movimientos sociales es mucho más contingente y volátil de lo que admiten sus mistificaciones; estos otros elementos no los definen como un fenómeno político distintivo.

¿Qué es lo que los define? Los movimientos sociales implican reclamos colectivos a las autoridades. Son un desafío sostenido a los dueños del poder en nombre de una población que vive bajo la jurisdicción de éstos, por medio de repetidas exhibiciones públicas de su número, su compromiso, su unidad y su dignidad. Nosotros, los agraviados, exigimos que ustedes, los perpetradores del mal o las autoridades responsables, actúen para aliviar una condición por la que estamos justamente indignados. Aunque algunas de nuestras acciones tal vez expresen apoyo a las propuestas, programas o personas que ya promueven nuestros objetivos, la mayor parte de nuestros despliegues dramatiza no sólo nuestro carácter de DUNC sino también la existencia de condiciones a las que nos oponemos.

Tal como se desarrollaron en Gran Bretaña y otros países de Europa occidental a principios del siglo XIX, las exhibiciones características de los movimientos sociales (cuyo peso relativo variaba considerablemente de movimiento en movimiento) incluían la creación de asociaciones con fines específicos; el *lobby* ante funcionarios; la organización de reunio-

nes, manifestaciones y marchas públicas; la puesta en circulación de petitorios; la redacción de panfletos; la publicación de declaraciones en los medios masivos; la colocación o el uso de signos identificatorios; y la adopción de consignas distintivas. Aunque en 1828 y 1829 los defensores y oponentes de la Emancipación Católica no dominaban en absoluto este conjunto de técnicas en su plenitud, las probaron todas. En realidad, inventaban los movimientos sociales mientras proseguían su marcha.

Permítanme destacar el dato de la invención. Pese a su carácter contencioso, la mayor parte de la historia humana se produjo sin movimientos sociales como tales. Abundaron las rebeliones, las revoluciones, las acciones vengativas, la justicia turbulenta y muchas otras formas de acción popular colectiva, pero no la asociación, los mitines, las marchas, los petitorios, la propagandización, las consignas y el agitar de símbolos que marcan los movimientos sociales.

Con algunos precedentes en el siglo XVIII, este complejo de interacciones surge como una forma de hacer política en Europa occidental durante el siglo XIX; al margen de cómo clasifiquemos en definitiva las prioridades, Gran Bretaña comparte el crédito por su invención. En ella, los verdaderos inventores fueron dirigentes políticos como John Wilkes, Lord George Gordon, William Cobbett, Daniel O'Connell y Francis Place. Ellos, sus colaboradores y sus seguidores negociaron un espacio para nuevas formas de acción política, y lo hicieron con las autoridades locales y nacionales, con sus rivales, sus enemigos, los destinatarios de sus reclamos. Los relatos de las disputas en torno de la Emancipación Católica en marzo de 1829 permiten vislumbrar esa negociación.

Los movimientos sociales, entonces, se centran en la construcción de identidades categoriales. En general, las identidades son experiencias compartidas de relaciones sociales distintivas y las representaciones de éstas. Los trabajadores se convierten en tales en relación con los empleadores y otros trabajadores; las mujeres se convierten en tales en relación con los hombres y otras mujeres; los judíos ortodoxos llegan a serlo en relación con los no judíos, los judíos no ortodoxos y otros judíos ortodoxos. Como los movimientos sociales, el nacionalismo y las condiciones religiosas para la ciudadanía implican la construcción e imposición de categorías pareadas desiguales.

IDENTIDADES POLÍTICAS

Las identidades políticas son el subconjunto de identidades en las que los gobiernos son partes intervinientes. Pese a la enorme variación en su

forma y su contenido, podemos afirmar que las siguientes proposiciones son verdaderas:

- Las identidades políticas son siempre y en todas partes relacionales y colectivas.
- La mayoría de las identidades políticas también son categoriales más que específicas de un vínculo entre dos actores determinados.
- Por lo tanto, las identidades políticas se modifican cuando cambian las redes, oportunidades y estrategias políticas.
- La convalidación de las identidades políticas depende de actuaciones contingentes para las cuales son cruciales la aceptación o el rechazo de otras partes.
- Esa convalidación restringe y facilita a la vez la acción colectiva de quienes comparten la identidad.
- Profundas diferencias separan las identidades políticas arraigadas en la vida social rutinaria de las que aparecen principalmente en la vida pública (identidades colectivas arraigadas y separadas).

Estas proposiciones rompen con tres formas muy diferentes pero comunes de entender las identidades políticas: primero, como activaciones directas de rasgos personales persistentes, ya sean individuales o colectivos; segundo, como características maleables de la conciencia individual; tercero, como construcciones puramente discursivas.

La primera concepción aparece sin cesar en las descripciones de la participación política basadas en los intereses, que en general dependen de una u otra versión del individualismo metodológico. La segunda se reitera en los análisis del compromiso político como un proceso de autorrealización y se correlaciona estrechamente con un supuesto del individualismo fenomenológico, la doctrina de que la conciencia personal es la realidad social primaria —y, en un extremo solipsista, la única realidad—. La tercera aparece repetidamente en los tratamientos posmodernos de la identidad, muchos de los cuales también se inclinan hacia el solipsismo. Mi punto de vista niega ni la construcción discursiva, ni los rasgos personales, ni las psiques individuales, pero coloca más bien las relaciones entre los actores en el centro de los procesos sociales.

¿Qué significa “relacional y colectivo”? Una *identidad política* es la experiencia que tiene un actor de una relación social compartida en la cual al menos una de las partes —incluyendo a terceros— es un individuo o una organización que controla medios concentrados de coerción dentro de algún territorio de importancia. Por lo común, las identidades políticas se duplican con *representaciones* públicas compartidas de la relación y la

experiencia. Así, en diversos momentos las mismas personas se representan como trabajadores, residentes locales, miembros de etnias, mujeres, ciudadanos, gays, afiliados a partidos y otras categorías que las distinguen de otras partes de la población. En cada caso se embarcan en actuaciones autenticadoras que establecen la dignidad, la unidad, el número y el compromiso, por ejemplo al marchar juntos, usar insignias, entonar canciones solidarias o gritar consignas.

En condiciones sociales susceptibles de determinarse, las identidades colectivas que las personas despliegan en el transcurso de una disputa corresponden a las *identidades arraigadas* [*embedded identities*], las cuales informan su vida social de rutina: raza, género, clase, etnicidad, localidad, parentesco, etcétera. Los observadores suelen etiquetar como “espontáneas” o “tradicionales” las formas colectivas de venganza, vergüenza, obstrucción y manipulación mutua que surgen de las identidades arraigadas. Por lo común suponen también que los mecanismos causales centrales son las transformaciones de la conciencia individual, cuando en realidad el fortalecimiento selectivo de ciertos lazos y divisiones sociales a expensas de otros impulsa la movilización. Aunque habitualmente operan en pequeña escala, cuando sufren el ataque de los dueños del poder y los enemigos, identidades arraigadas como la afiliación religiosa y la etnia pueden convertirse en la base de una disputa feroz y dilatada. La Reforma protestante y la ruptura de la Unión Soviética mostraron una activación semejante de esas identidades.

En otras condiciones, las personas se vuelven hacia las *identidades separadas* [*disjoined identities*], que como tales rara vez o nunca rigen las relaciones sociales cotidianas. Las identidades colectivas separadas incluyen a menudo otras pertenencias asociacionales, nacionalidades afirmadas y categorías legales como “minoría”, “tribu” o “veterano militar”. En estos casos, los participantes invocan los lazos sociales predominantes de manera mucho más selectiva que con las identidades arraigadas. En término medio, los dirigentes políticos cumplen un papel mucho más grande en su activación. El análisis de Beth Roy sobre cómo llegaron los aldeanos bengalíes a redefinir los conflictos locales como alineamientos de “hindúes” contra “musulmanes” ilustra magníficamente esa movilización mediada por dirigentes: cuanto más lejos estaban de la aldea en cuestión los dirigentes políticos intervinientes y más intensamente se mezclaban en la política nacional, más invocaban categorías de reconocimiento general (Roy, 1994).

La distinción entre identidades colectivas arraigadas y separadas señala los puntos extremos de un *continuum*. La identidad colectiva “ciudadano”, por ejemplo, se sitúa en algún lugar entre ambos puntos: habi-

tualmente da forma a las relaciones entre empleadores y trabajadores, y afecta fuertemente la participación política, pero significa una escasa diferencia para una amplia gama de otras rutinas sociales. La distinción arraigadas/separadas, sin embargo, niega dos formas comunes (y contradictorias) de entender las identidades prevaletentes en la política contenciosa: o bien como meras activaciones de atributos individuales preexistentes e incluso primordiales, o como puras construcciones discursivas con poco o ningún fundamento en la organización social. Desde las arraigadas hasta las separadas, las identidades colectivas se parecen a géneros lingüísticos en cuanto implican una colaboración interpersonal coherente pero varían de manera contingente en contenido, forma y aplicabilidad según los ámbitos.

El contraste entre arraigadas y separadas también es paralelo a mi anterior distinción entre pares categoriales internos y externos. Una identidad basada en la ubicación en un par categorial vale como arraigada en un ámbito dado en la medida en que las personas organizan a su alrededor un amplio espectro de interacciones sociales cotidianas, y como separada en la medida en que sólo predomina en ocasiones especiales. Así, desde la perspectiva de la mayoría de las empresas, la pertenencia o no pertenencia a un equipo deportivo se mantiene invisible casi todo el tiempo; pero el día antes de un gran partido, se convierte en un fundamento de diferenciación. Dentro de las escuelas, sin embargo, la pertenencia a un equipo deportivo significa a menudo una diferencia para una amplia gama de relaciones sociales; actúa en el interior como una categoría arraigada.

Reforzadas por la disputa, la organización interna o la adquisición de privilegios, las identidades separadas a veces también se vuelven conspicuas en las relaciones sociales cotidianas, pero empiezan en algún otro lugar. Como hemos visto, a través de sus diversas políticas desde 1903 hasta 1981, el Estado sudafricano objetivó y ratificó categorías raciales que finalmente llegaron a cobrar importancia en las rutinas sociales. En definitiva, el Estado y sus diversos agentes aplicaron categorías como zulú, xhosa, afrikáner y de color a toda la población con una fuerza tal que aquéllas gobernaron porciones significativas de las relaciones sociales cotidianas. Así, identidades colectivas inicialmente separadas terminaron por arraigarse.

Mediante la agudización de los límites categoriales y la promoción de actividades compartidas, la participación en los movimientos sociales arraigó también identidades parcialmente separadas en la vida social de rutina entre las mujeres, las minorías étnicas o los militares veteranos. El proceso funciona igualmente en la otra dirección, generalizando y sepa-

rando identidades arraigadas, como cuando los carpinteros de un negocio, los mecánicos de otro y los montadores de tuberías de un tercero se agrupan no con esas identidades sino como trabajadores en general. No obstante, la distinción importa: el grado de arraigo o separación de las identidades políticas afecta intensamente la cantidad de conocimiento de fácil acceso al que recurren, la densidad de los lazos sociales apuntaladores, la fortaleza de los compromisos en conflicto, la simplicidad de la emulación de un ámbito a otro y, por lo tanto, la eficacia de diferentes estrategias de organización.

La distinción entre identidades colectivas arraigadas y separadas corresponde aproximadamente a la diferencia entre disputa local y política de los movimientos sociales nacionales en la Europa de principios del siglo XIX, cuando una transición fundamental hacia la arena nacional transformaba la política popular (Tarrow, 1994; Traugott, 1995). Al formular reclamos mediante formas de interacción como las ceremonias vergonzantes, los embargos de granos y la quema de efigies, la gente desplegaba en general identidades colectivas que correspondían íntimamente a las que prevalecían en la vida social cotidiana: padre de familia, carpintero, vecino, etcétera. Podemos designar como *parroquiales* y *particularistas* estas formas de interacción, dado que por lo común se producían dentro de redes localizadas de relaciones sociales, e incorporaban prácticas y nociones características de esas redes. También adoptaban con frecuencia una forma *patrocinada*, en la que dependían de la apelación a intermediarios privilegiados para que intercedieran ante autoridades más distantes.

En manifestaciones, campañas electorales y reuniones públicas, por otro lado, los participantes a menudo se presentaban como adherentes partidarios, miembros de asociaciones, ciudadanos y similares identidades colectivas separadas. Estos tipos de reclamaciones pueden describirse como *nacionales*, *modulares* y *autónomas*, con lo que se llama la atención hacia su frecuente fijación en problemas y objetos nacionales, su uniformación de un ámbito o problema a otro y la frecuencia con que los participantes abordaban directamente a personas con poder a quienes no veían en los contactos sociales diarios. La diferencia significaba grandes contrastes en las relaciones sociales entre los participantes, las pautas de movilización y la organización de la acción misma. El paso de formas parroquiales, particularistas y a menudo patrocinadas de formulación de reclamos a formas autónomas, nacionales y modulares se articulaba con profundas modificaciones de la estructura social.

Estos cambios en las formas predominantes de plantear reclamos en Europa se produjeron, desde luego, en diferentes versiones y diferentes

momentos y ritmos de una región a otra. En conjunto, constituían una dramática alteración de los *repertorios* contenciosos. Éstos se asemejan a convenciones conversacionales que vinculan entre sí conjuntos particulares de interlocutores: mucho más restringidos de lo que permitirían las capacidades técnicas de las partes o prescribirían por sí solos sus intereses, los repertorios se forman y cambian a través de la misma formulación mutua de reclamos. Como las instituciones económicas que evolucionan mediante la interacción entre organizaciones pero restringen de manera significativa las formas de las relaciones económicas en cualquier momento en particular, aquéllos limitan las posibilidades de la acción e interacción colectivas (Nelson, 1995).

Para considerar un ejemplo obvio, la evolución de la manifestación como medio de reclamar inclina a activistas, policía, espectadores, rivales y funcionarios políticos hacia modos bien definidos de organizar, prever y responder los reclamos hechos por su intermedio y a marcadas distinciones con respecto a los planteados mediante la colocación de bombas o el ofrecimiento de sobornos (Favre, 1990). Huelgas, sentadas, concentraciones masivas y otras formas de reclamo vinculan entre sí identidades bien definidas, implican una innovación incesante y cambian la configuración a largo plazo, pero acumulan sus propias historias, recuerdos, saber, leyes y prácticas convencionales. En síntesis, los repertorios son productos culturales históricamente en evolución y fuertemente apremiantes. Combinan la emulación y la adaptación casi sin fisuras.

¿Qué diferencia marca entonces la presencia o ausencia de un gobierno para la operación de la explotación y el acaparamiento de oportunidades? La politización de la desigualdad categorial aumenta la relevancia de la ley impuesta por el gobierno, de los medios coercitivos y de las posiciones en la constitución política a cada lado de los límites categoriales. La movilización del apoyo a través de elecciones, movimientos sociales y redes de influencia se convierte en un medio por el cual quienes discuten el control de determinados recursos —ya estén bajo el dominio del gobierno o de otros— aumentan su poder. Sin embargo, como el control actual de recursos cruciales incrementa la capacidad de cualquier actor de movilizar un apoyo político a través de elecciones, redes de influencia y hasta movimientos sociales, en circunstancias corrientes las operaciones de los Estados sostienen las pautas existentes de desigualdad categorial en vez de subvertirlas.

DESIGUALDAD Y PROCESOS POLÍTICOS FUNDAMENTALES

El análisis previo implica una respuesta general a nuestra segunda cuestión, la de cómo afectan el carácter y la extensión de la desigualdad categorial en una organización o población sus procesos políticos fundamentales. Es evidente que lo hacen profundamente. La desigualdad categorial constituye uno de los grandes terrenos y coacciones de la vida política. Permítaseme abordar sólo una implicación, la relación entre desigualdad y democracia. Llamemos democrática a una constitución política en la medida en que exhiba estos elementos:

Ciudadanía amplia.

Igualdad de ciudadanía.

Consulta vinculante de los ciudadanos con respecto al personal y el desempeño del Estado.

Protección de los ciudadanos, en especial de los miembros de las minorías, contra la acción arbitraria de agentes del Estado.

En un aspecto obvio y dos menos obvios, la definición misma incorpora cuestiones de desigualdad. Por definición, evidentemente, la desigualdad de ciudadanía (por ejemplo, el sufragio sólo para los hombres o sistemas de dos niveles de beneficios garantizados por el Estado) disminuye la democracia. Desde 1792, cuando la Revolución Francesa abolió las distinciones entre ciudadanos "activos" (es decir, esencialmente varones adultos propietarios) y "pasivos" (es decir, esencialmente varones adultos no propietarios que, no obstante, estaban sujetos al servicio militar), las luchas occidentales por la democracia se centraron con frecuencia, precisamente, en la igualación de derechos entre categorías de ciudadanos antes distinguidas.

Menos obviamente, la ciudadanía restringida entraña una desigualdad sustancial con respecto a los derechos dentro del territorio de un Estado; algunos súbditos de éste disfrutaban de la ciudadanía y otros no. Antes de 1865, los esclavos norteamericanos no la poseían en ningún sentido significativo de la palabra. En el apartheid sudafricano, la virtual exclusión de los africanos negros de la ciudadanía en una escala nacional constituía uno de sus rasgos más antidemocráticos. Kuwait excluye hoy de ella a la gran mayoría de su fuerza de trabajo, inmigrantes reclutados.

Por último, donde las fuerzas armadas gozan de un poder político autónomo, su autonomía constituye una violación de la igualdad de ciudadanía, la consulta vinculante y la protección. (Si tuviéramos que juzgar si un Estado es democrático o no sobre la base de un solo rasgo organiza-

cional, el hecho de que la policía esté bajo la jurisdicción de las autoridades militares o civiles serviría como una excelente guía.) Los países occidentales lucharon por sus democracias parciales refrenando el poder militar autónomo, y las que no lograron hacerlo (por ejemplo, España y Portugal) presenciaron el reiterado fracaso de sus regímenes nominalmente democráticos.

El hecho de que las desigualdades en la ciudadanía y entre ciudadanos y no ciudadanos, o una autonomía política desigual entre las fuerzas armadas y los civiles, violen la democracia por definición, no disminuye su amenaza sustancial a la política democrática. Fuera de la zona de la definición, una profunda desigualdad categorial también amenaza la democracia. La dinámica principal es simple: en la medida en que las personas de los lados aventajados de las divisorias categoriales son pocas en número y ricas en recursos, combinan el incentivo y la capacidad para comprar su salida de los procesos democráticos. Pueden restringir y restringirán efectivamente la democracia, la harán desigual, subvertirán las consultas vinculantes y debilitarán la protección. En las elecciones populares, por ejemplo, la presencia conjunta de algunas personas muy ricas y muchas muy pobres estimula la compra de candidatos, votos y jueces electorales, así como el padrinozgo extraelectoral. Donde las elecciones son relativamente honestas, los explotadores y acaparadores de oportunidades pueden no obstante darse el lujo de proteger sus intereses comprando o subvirtiendo a las autoridades estatales.

Las respuestas a nuestras dos primeras cuestiones —cómo se relacionan los Estados con las operaciones de la desigualdad categorial y cómo afecta los procesos políticos fundamentales el carácter de ésta— implican por lo tanto respuestas a las otras dos: verificar cuándo la desigualdad misma se convierte en un objeto de la lucha política y cuándo ésta y/o la acción gubernamental cambian realmente los patrones de desigualdad prevalecientes. Volvamos brevemente a cada una de las cuestiones.

Como la explotación y el acaparamiento de oportunidades a menudo implican un medio eficaz de control de los miembros de categorías excluidas y subordinadas, como la emulación naturaliza las distinciones al hacerlas ubicuas, y como la adaptación ata incluso a los grupos explotados a la estructura de la explotación, la mayor parte de la desigualdad categorial se mantiene vigente sin una lucha sostenida y abierta. James Scott (1985, 1990) sostuvo lo contrario, indicando que los grupos subordinados usan por lo común las "armas de los débiles" basadas en "transcripciones ocultas" opositoras para subvertir a los dueños del poder. Las historias de las relaciones entre hacendados y arrendatarios, las desigualdades religiosas y los movimientos sociales señalan, sin embargo, que en

general los organizadores deben trabajar arduamente para estimular la conciencia compartida de la opresión y la resolución de resistir, y que aun con intensos esfuerzos de organización fracasan excepto en circunstancias estructurales especiales.

¿Cuáles son estas circunstancias? En los términos más generales, se producen cuando los beneficios de la explotación y el acaparamiento de oportunidades declinan y/o aumentan sus costos y los de la emulación y la adaptación aumentan. En esas circunstancias, los beneficiarios de la desigualdad categorial tienden a escindirse y algunos de ellos pueden pasar a ser aliados de los desvalidos contra otros explotadores y acaparadores. Entonces se hacen más visibles las contradicciones entre las creencias que sostienen los límites categoriales y la vida social diaria, lo que socava las creencias y prácticas sustentadoras de la desigualdad, tanto por hacer más difícil la justificación como por promover la movilización en nombre de la justicia. Cuando la posición estructural modificada de una población subordinada aumenta su influencia o su conexión interna—como cuando los soldados irlandeses se hicieron más esenciales para los ejércitos británicos y los trabajadores irlandeses más esenciales para la industria británica—, los costos de controlarla finalmente se expanden, junto con la capacidad de oponer resistencia al control. Por último, los explotadores mismos a veces crean de manera inadvertida oportunidades para la formulación de reclamos, como cuando las concesiones de los gobernantes británicos a los disidentes protestantes organizados en 1828 debilitaron sus argumentos para excluir a los católicos en 1829, o cuando las modestas concesiones del gobierno de Estados Unidos a las demandas de derechos civiles para los negros en la década de 1960 establecieron un poderoso modelo para reclamar en nombre de otras poblaciones subordinadas como las mujeres, los gays, los ancianos, los hispanos o los nativos norteamericanos.

Los principios y casos que hemos explorado aconsejan distinciones aproximadas entre situaciones descendentes, competitivas y ascendentes. En las *descendentes*, la desigualdad se convierte típicamente en un objeto de lucha política cuando presuntos explotadores o acaparadores de oportunidades procuran subordinar o excluir de los recursos pertinentes a los miembros de categorías que antes gozaron de derechos colectivos a circunstancias más favorables. La resistencia de las minorías generada por el nacionalismo motorizado por el Estado es un ejemplo que viene al caso, pero lo mismo ocurre con los cierres de plantas que incitan a los trabajadores a tomarlas.

Entre las situaciones *competitivas*, la invasión de un nicho ocupacional étnico establecido por miembros de una nueva población inmigrante

frecuentemente causa amargos conflictos. Es lo que también hace, como hemos visto, la confrontación de rivales que pretenden erigir un Estado dentro del mismo territorio. Tanto los cambios internos (por ejemplo, en el equilibrio demográfico entre dos poblaciones antes adaptadas) como los externos (por ejemplo, el derrumbe de una autoridad nacional antes coercitiva) generan ese tipo de luchas (Margadant, 1992; Olzak, 1992). Orlando Patterson describe la “paradoja de la desegregación” en la historia norteamericana reciente:

Quando los negros y los blancos estaban segregados unos de otros había pocas oportunidades de conflicto. Los dos grupos vivían en mundos en gran medida separados, y cuando entraban en contacto sus interacciones estaban muy estructuradas por la etiqueta perversa de las relaciones raciales. Es posible que el sistema haya funcionado bien en la minimización del conflicto mientras ambos grupos jugaron respetando las reglas, pero era desde luego un arreglo pernicioso para los negros, dado que los condenaba a un status inferior y los excluía de la participación en la vida política de su sociedad y de casi todas las oportunidades más deseables de progreso económico.

La desegregación implicó el acceso parcial a facilidades y oportunidades muy superiores, antes abiertas sólo para los blancos. Ocasiónó por ello una gran mejora en la condición y dignidad de los negros. Todo esto debería ser tremendamente obvio, pero hay que expresarlo con claridad porque es precisamente esta mejora evidente la que tantas veces se niega implícitamente cuando reconocemos una de las consecuencias inevitables de la desegregación: a saber, que, a medida que los individuos de ambos grupos se encuentran cada vez más, es inevitable que aumente la posibilidad de conflicto. (Patterson, 1995, p. 26.)

Patterson señala un aspecto crucial no sólo de la experiencia afroamericana reciente sino de la política competitiva de la desigualdad en general.

En el aspecto *ascendente*, la experiencia sudafricana nos da una visión de las situaciones en que los miembros de categorías subordinadas adquieren una creciente capacidad colectiva de retener recursos valiosos, resistirse al control, explotar las divisiones de la elite y reclutar aliados externos. Resultan obvios los paralelos con las demandas de participación política de los católicos británicos, la movilización de los negros norteamericanos por los derechos civiles y las campañas de las mujeres occidentales en favor de la igualdad salarial. En resumen, existen las condiciones clásicas para la acción colectiva (Calhoun, 1991; Marwell y Oliver, 1993; Oliver, 1993; Tarrow, 1994; Traugott, 1995).

¿Cuándo la lucha y/o la acción gubernamental cambian —y hasta reducen— los patrones de desigualdad prevalecientes? Cuando los miembros de las categorías subordinadas no sólo se movilizan de manera generalizada sino que alcanzan un poder real, se producen rápidamente modificaciones sustanciales de la desigualdad. En el caso extremo de las revoluciones, las alianzas de los desvalidos con sectores de la coalición gobernante, la obtención de armas por parte de los miembros de una coalición revolucionaria, la neutralización o defección de las fuerzas armadas del régimen y el control revolucionario de alguna parte importante del aparato del Estado promueven el derrocamiento del antiguo régimen.

A falta de revolución, condiciones similares fomentan un cambio amplio en la desigualdad. En Sudáfrica, por ejemplo, la fragmentación de la elite blanca no sólo brindó oportunidades a la movilización negra sino que también hizo viables alianzas que facilitaron que los negros compartieran el poder. La creciente dependencia de la mano de obra negra en las empresas urbanas controladas por los blancos; la discrepancia consecuente entre el sistema de control del apartheid y los movimientos diarios reales de la población negra; la movilización de los negros de los municipios, enclaves y redes migratorias que habían sido creados o reforzados por los dispositivos del apartheid; y las sanciones internacionales contra el régimen y sus grandes corporaciones fueron condiciones que no sólo aumentaron los costos operativos del sistema de desigualdad categorial para las elites políticas sino que también disminuyeron las utilidades de los dueños de la propiedad capitalista. Estas circunstancias inclinaron a algunos miembros de la coalición gobernante a formar alianzas a través de los límites categoriales y hacer que sus camaradas que todavía resistían fueran más vulnerables a los ataques. Aunque las desigualdades de ingresos y riqueza aún dividen a Sudáfrica más profundamente que a casi todos los demás países del mundo, al menos en el sector público se ha producido una igualación sustancial en el transcurso de pocos años. A mediano plazo, ese cambio del poder político provocará con toda probabilidad cierta igualación en la riqueza, los ingresos, la educación, la salud, la vivienda y las condiciones de vida a lo largo de lo que fue una de las divisiones de desigualdad categorial más rigurosas del mundo.

La revolución parcial de Sudáfrica no revela una tendencia mundial hacia la igualdad. La desigualdad material está creciendo en los grandes países capitalistas, mientras que en muchas partes del mundo la movilización política en nombre de categorías religiosas, étnicas y nacionales promueve nuevas y destructivas formas de desigualdad. Estas dos tendencias hacen que la democracia sea más difícil de sostener o alcanzar. En la medida en que las diferencias categoriales en las posibilidades de

vida por raza, género, etnicidad, ciudadanía y otros límites bien marcados ya dividan la vida social, esas diferencias visibles, sus prácticas de sostén y sus creencias racionalizadoras serán de fácil acceso para incorporarlas a nuevas formas de explotación y acaparamiento de oportunidades. Además de los efectos inmediatos de la desigualdad sobre el bienestar, las amenazas a la democracia nos dan una razón más para preocuparnos por la tendencia general hacia aquélla en los mundos capitalista y postsocialista.

Desigualdades futuras

La abadía de Northanger, de Jane Austen, cuenta la historia de Catherine Morland, una muchacha de diecisiete años que vivía para olvidar las lecciones aprendidas en sus excesivas lecturas de novelas góticas. En Bath, Catherine conversa sobre la historia con sus dos nuevos amigos, Henry Tilney (quien finalmente, luego de oportunas tribulaciones, se casará con ella) y su hermana, Eleanor. “Puedo leer poesía, obras teatrales y cosas de ese tipo, y no me disgustan los viajes”, declara Catherine,

“pero en la historia, en la historia real y solemne, no logro interesarme. ¿Tú sí?”

[Eleanor:] “Sí, me gusta la historia.”

[Catherine:] “Ojalá a mí también me gustara. Léí un poco como obligación, pero no me dice nada que no me fastidie o me aburra. Una página tras otra de peleas de papas y reyes, con guerras y pestes; todos esos hombres buenos para nada, y apenas una que otra mujer: es muy cansador. Sin embargo, a menudo me parece raro que sea tan tediosa, porque gran parte de ella debe ser invención. Los discursos que ponen en boca de los héroes, sus pensamientos y designios, lo principal de todo eso debe ser inventado, y lo que me encanta en los otros libros es precisamente la invención.”

“Los historiadores, crees tú”, dijo Miss Tilney, “no son felices en sus evasiones a la fantasía. Despliegan la imaginación sin despertar interés. A mí me gusta la historia, y estoy muy satisfecha de aceptar lo falso junto con lo verdadero. Para los hechos principales tienen sus fuentes de información en las historias y registros anteriores, de los que pueden depender tanto, concluyo, como de cualquier cosa que no pase verdaderamente ante nuestros ojos; y en cuanto a los pequeños adornos de que hablas, son eso, adornos, y me gus-

tan como tales. Si un discurso está bien redactado, lo leo con placer, quienquiera lo haya hecho, y probablemente mucho más si es un producto del señor Hume o el señor Robertson que si fueran las auténticas palabras de Caractatus, Agrícola o Alfredo el Grande.”

[Catherine:] “¡Eres aficionada a la historia! También lo son el señor Allen y mi padre; y tengo dos hermanos a quienes no les desagrada. ¡Tantos ejemplos en mi pequeño círculo de amistades es algo notable! Si es así, ya no me compadeceré de los escritores de historia. Si a la gente le gusta leer sus libros, está muy bien, pero penar tanto para llenar grandes volúmenes que, solía yo creer, nadie estaría dispuesto ni siquiera a mirar, afanarse sólo para el tormento de niños y niñas, siempre me sorprendió como un duro destino; y aunque sé que es muy justo y necesario, a menudo me asombró el valor de la persona que podía sentarse con la expresa finalidad de hacerlo.” (Austen, 1995 [1818], pp. 97-98.)

La historia de la desigualdad incluye “una página tras otra de peleas de papas y reyes, con guerras y pestes”, pero también la vida diaria de la gente común y corriente. En esa historia traté de leer no sólo cuentos morales sino también principios causales. Más confiado que Catherine Morland en la posibilidad de un análisis histórico atrapante, sistemático y válido, sostuve haber identificado mecanismos causales recurrentes detrás de las múltiples formas de la desigualdad persistente.

La explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación que incorporan categorías asimétricamente pareadas promovieron a lo largo de milenios la mayor parte de la desigualdad que los historiadores atribuyen por lo común a diferencias individuales de capacidad o emprendimiento. Estos principios causales se combinan con un vasto registro histórico para brindar el medio de construir descripciones contrafácticas de la desigualdad persistente: formas de desigualdad o igualdad que existieron en algunas épocas y algunos lugares, que podrían haber existido, que podrían existir hoy, que podrían tomar forma en el futuro.

Un análisis más claro de los orígenes estructurales de la desigualdad resulta más urgente cuando ésta se hace en general más pronunciada. Una indicación simple de los cambios recientes en la desigualdad norteamericana surge cuando se rastrea la proporción de todos los ingresos familiares recibida por el cinco por ciento más alto de las familias. Como lo muestra la figura 7, esa proporción cayó desde alrededor del diecisiete por ciento hasta el quince por ciento del total durante los años de la posguerra, osciló apenas por encima de ese porcentaje entre 1960 y 1980 y luego se disparó hacia arriba. En 1994, informes censales mostraron

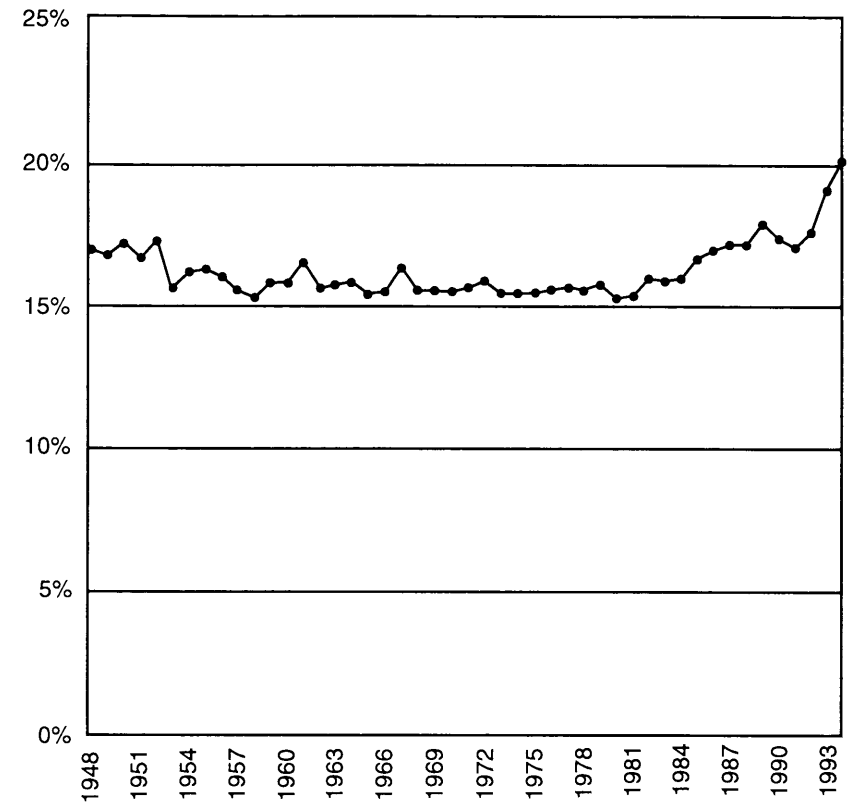


Figura 7. Proporción de los ingresos familiares de Estados Unidos recibidos por el cinco por ciento más alto de las familias, 1948-1994.

Fuente: Estadísticas del U. S. Census Bureau, agosto de 1996, *Report on Income Inequality: A Brief Look at Postwar U. S. Income Inequality*, cuadro 1, versión electrónica, World Wide Web (<http://www.census.gov/hhes/income/incineq/p60 + b1.html>).

que la vigésima parte más rica de las familias norteamericanas recibía más de una quinta parte de todos los ingresos familiares. Análisis más elaborados revelan que la desigualdad global de ingresos declinó en general entre 1947 y 1966, pero luego se elevó casi sin tregua desde 1968 hasta los años noventa. Durante este último período, los ingresos reales percibidos por el sesenta por ciento de las familias menos adineradas del país se mantuvo esencialmente constante, en tanto que en el caso del cinco por ciento más alto se elevaron cerca de un cincuenta por ciento

(Weinberg, 1996; véanse Fischer *et al.*, 1996; Danziger y Gottschalk, 1995; Massey, 1996).

Al menos cuatro tendencias contribuyeron a generar este cambio masivo: 1) grandes traslados del empleo relativamente bien pagado en las manufacturas a otro con una menor remuneración en los servicios, debido al achicamiento de la base fabril de Estados Unidos; 2) deterioro de las condiciones de empleo para los hogares norteamericanos más pobres, especialmente los negros y los hispanos, debido a que los trabajos con salario mínimo, los talleres negreros que actúan por debajo de ese nivel salarial, los empleos de tiempo parcial, los trabajos temporarios y la desocupación lisa y llana han adquirido mayor preponderancia; 3) aumentos en los ingresos no salariales de las personas ricas: opciones accionarias, bonificaciones, comisiones, utilidades de inversiones; 4) disparidades crecientes de las retribuciones dentro de las grandes empresas. Sobre este cuarto punto, Paul Krugman resume:

En 1970, el director ejecutivo de una de las quinientas corporaciones típicas de la revista *Fortune* ganaba unas treinta y cinco veces más que el empleado manufacturero promedio. Habría sido impensable pagarle ciento cincuenta veces ese promedio, como es común hoy, y francamente agravante hacerlo y anunciar al mismo tiempo despidos masivos y el recorte de los ingresos reales de muchos de los trabajadores de la empresa, especialmente si lo hacemos comenzando con los de salarios más bajos. (Krugman, 1996, p. 47.)

Entre 1970 y los años noventa, los sindicatos perdieron gran parte de su poder político, las grandes empresas construyeron sus jerarquías administrativas a la vez que recortaban los puestos de trabajo de nivel inferior y los capitalistas especuladores ganaron poder en el manejo de las corporaciones y lo usaron para presionar en favor de mayores ganancias de corto plazo y retribuir generosamente a los máximos ejecutivos que las proporcionaban, en tanto los gobiernos (sin duda movidos en parte por la creciente dependencia de los funcionarios electos con respecto a los contribuyentes corporativos a sus campañas) se volvieron mucho más benévolos con los directores ejecutivos de las grandes empresas y los dueños de capitales. En nombre de la inversión, el crecimiento, la competitividad y la eficiencia, el gobierno norteamericano facilitó estos cambios por medio de poderosos incentivos fiscales. Todas estas modificaciones debilitaron la posición de los trabajadores y fortalecieron la del capital. Una enorme transferencia de ingresos de abajo hacia arriba intensificó la desigualdad estadounidense.

La creciente desigualdad norteamericana se manifiesta no sólo en los

ingresos sino también en el empleo y la calidad del trabajo. Richard Freeman sintetizó recientemente en estos términos las tendencias de Estados Unidos a lo largo de las dos últimas décadas:

Los norteamericanos poco calificados, especialmente los jóvenes, han sufrido un desastre económico. Mediante el uso de varias fuentes de datos —incluidos los provenientes de las encuestas de hogares de la Encuesta de la Población Actual y de otros estudios de hogares y establecimientos—, los investigadores documentaron que la desigualdad salarial y los diferenciales por calificación en los ingresos y el empleo aumentaron agudamente en Estados Unidos desde mediados de la década del setenta hasta la del noventa. La caída de la posición relativa de los menos calificados se manifiesta en una serie de formas: mayores diferenciales de ingresos entre trabajadores más viejos y más jóvenes; mayores diferenciales entre ocupaciones calificadas y no calificadas; una distribución más desigual de los ingresos en términos globales y dentro de grupos demográficos y de calificaciones; y menos horas trabajadas por los trabajadores no calificados y de bajos salarios. (Freeman, 1995, pp. 17-18.)

En la actualidad, tales descubrimientos se han hecho tristemente familiares. Si bien debemos seguir interrogando severamente a los sospechosos de siempre —inmigración con bajos niveles salariales, competencia de la producción exterior, debilitamiento de la posición política del movimiento obrero organizado, desplazamiento tecnológico de los trabajadores de los niveles medios, toma de ganancias de corto plazo de las corporaciones, etcétera—, mi análisis sugiere que la modificación de las desigualdades categoriales resultará ser un mecanismo clave en el crecimiento de la desigualdad agregada. La canalización de inmigrantes asiáticos indocumentados a talleres textiles segregados en donde se los explota cruelmente constituye uno de tales mecanismos; la concentración de jóvenes negros en empleos de servicios de alta rotación y salarios mínimos es otro. En condiciones de creciente libertad para los capitales, la explotación aumenta.

El elocuente economista radical David Gordon, colega mío durante varios años en la New School for Social Research, murió mientras yo escribía este libro. Gordon adoptó precisamente esa postura relacional en un libro suyo que se publicó pocos días después de su muerte. En él declaraba lo siguiente:

Sostengo que una fuente de importancia crítica para la caída de los salarios ha sido la postura cada vez más agresiva de las corporaciones norteamericanas.

ricanas hacia sus empleados, su creciente capacidad de predominar en esas luchas y los cambios en el medio ambiente institucional que ese poder creciente contribuyó a fomentar. La ofensiva de los directorios desde los años setenta motorizó tres importantes cambios en las relaciones laborales y el medio ambiente político que las afecta: la declinación del valor real del salario mínimo, la erosión de la influencia y el poder de los sindicatos y la aparición del empleo "descartable". Al parecer, estos tres cambios subyacen a gran parte de la compresión de los salarios, si no a toda ella. (Gordon, 1996, p. 9.)

El libro de Gordon documenta grandes incrementos en la cuota de la fuerza laboral norteamericana compuesta por gerentes y supervisores, asociados con aumentos aún más grandes en la retribución de los ejecutivos. Pese a todo su palabrerío de "magro y moderado", los capitalistas estadounidenses optaron por una nueva versión del sistema de incentivos basados en el apremio, en que los varones afroamericanos categorialmente segregados quedan excluidos por completo de los lugares de trabajo o relegados a los puestos menos remunerativos (Gordon, 1996, pp. 129-135; véase también Wilson, 1996a). A medida que se intensifica la desigualdad categorial, lo mismo sucede con la desigualdad agregada de las retribuciones de la economía norteamericana.

En el fondo, no obstante, ¿dependen todas estas diferencias categoriales, en última instancia, de la variación genética de individuo a individuo y grupo a grupo? El análisis de *The Bell Curve*, de Herrnstein y Murray, volvió a llevar la cuestión, durante mucho tiempo mencionada en voz baja pero no muy difundida, al debate público en Estados Unidos. Darle una respuesta es importante, tanto en el plano analítico como moral y político. Como Steven Fraser dice de ese libro:

Si las diferencias grupales en la inteligencia son en gran medida hereditarias y por lo tanto intratables, y si nos hemos convertido en una sociedad jerárquica, polarizada entre una "elite cognitiva" con poder en la cumbre y una "infraclassa cognitiva" sociopática en el fondo —una jerarquía que no hace más que reproducir una pendiente ascendente de los resultados del coeficiente de inteligencia—, entonces, se sienten obligados a decirnos los autores, la política pública es inútil para hacer nada al respecto; así, "el éxito y el fracaso en la economía norteamericana, y todo lo que conllevan, se deben cada vez más a los genes que la gente hereda" y "los programas para expandir las oportunidades de los desfavorecidos no van a cambiar mucho las cosas". Sombríos pronunciamientos, en verdad. La desigualdad, la desigualdad de la clase más fundamental, es nuestro inexorable destino por mucho que el cre-

do democrático e igualitario de la nación rezongue en señal de protesta. (Fraser, 1995, pp. 2-3.)

Ni el argumento ni las pruebas mostradas por este libro abordaron de manera directa las diferencias genéticas. Sin embargo, cinco rasgos de los casos que hemos examinado argumentan en favor de un gran componente organizacional en la variabilidad que los reduccionistas imputan a la capacidad heredada:

- Las lógicas organizacionales de la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación predicen las cambiantes líneas de falla a lo largo de las cuales se disponen las diferencias categoriales. En vez de las distribuciones continuas —con curvas de campana u otras— pronosticadas por la variación individual de la capacidad, encontramos una discontinuidad social organizada. En formas atenuadas, los modos sudafricanos de trazar límites aparecen en todas partes.
- Los rápidos cambios en dichos alineamientos como consecuencia de nuevas corrientes migratorias, la intervención del gobierno, modificaciones en las oportunidades políticas o alteraciones de la política corporativa revelan una plasticidad mucho mayor de lo que puede explicar la lenta evolución de las diferencias genéticas. La Emancipación Católica, la penetración coreana en el comercio neoyorquino de comestibles y la acción afirmativa en las burocracias norteamericanas realinean las categorías con una rapidez que depende de cambios organizacionalmente inducidos en las relaciones sociales.
- La similaridad e intercambiabilidad de las categorías pareadas en diferentes organizaciones sugiere la presencia de procesos organizacionales muy general y apremiantes. El hecho de que la raza, el género y la ciudadanía marquen límites semejantes en diferentes organizaciones habla en contra de cualquier reduccionismo simple a los genes.
- En algunos momentos —como en la formación de nichos de inmigrantes y la reorganización de la etnicidad en Bosnia— podemos observar directamente los procesos de formación de categorías.
- Los efectos indirectos de la desigualdad categorial sobre la capacidad y el estilo cobran tanta importancia que la experiencia diferenciada por categorías podría explicar plausiblemente la mayor parte o todas las diferencias intergrupales promedio de los desempeños en tests sobre los que Herrnstein, Murray y otros deterministas genéticos basan sus argumentos. Como lo indica la evidencia acerca de la nutrición con que se inició este libro, es mucho más probable que la variación genética explique las diferencias *dentro* y no *entre* las categorías.

Sin embargo, si rechazamos las explicaciones genéticas persiste una cuestión: ¿las desigualdades no categoriales responden a las mismas clases de procesos organizacionales que las desigualdades categoriales? Mi lectura de las pruebas no produce ninguna certeza pero se encamina hacia fuertes hipótesis operativas. Deberíamos comprobar que, una vez fijadas en su lugar, las categorías atenúan en gran medida los efectos de la variación individual en el conocimiento, la aptitud, la actitud y el desempeño en uno y otro lado de las divisorias categoriales. Aun al margen de un reduccionismo genético extremo como el de *The Bell Curve*, las retribuciones diferenciales no corresponden estrechamente a la variación de los atributos individuales. También deberíamos comprobar que la organización categorial ayuda a producir diferencias individuales como consecuencia de diferenciales estructurados en los contactos, las experiencias, las oportunidades y la asistencia o la resistencia de los otros. Los vínculos, y no las esencias, son los fundamentos de la desigualdad persistente.

LA GENERALIZACIÓN DE LA DESIGUALDAD CATEGORIAL

La desigualdad categorial, por lo tanto, tiene fuertes vínculos con la desigualdad en general. Acordes con una tradición investigativa que se remonta a John Stuart Mill en la década de 1850 pero a la que dio gran impulso Simon Kuznets un siglo después, los economistas y los científicos sociales inclinados hacia la economía generalmente explicaron los diferenciales de ingresos como las retribuciones de una productividad variable. De acuerdo con esta línea de razonamiento, en el nivel de las empresas, industrias y economías enteras, los factores productivos cuyos incrementos causan mayores aumentos del producto también reciben retornos mayores.

Un razonamiento similar funciona en el nivel individual. En éste, los economistas consideran típicamente el capital humano con que cuenta el individuo como un factor fundamental entre los que contribuyen a la productividad y en el caso de los empleadores, lo consideran como un sustituto [*proxi*] de esa contribución; éstos, los clientes y otros consumidores de fuerza de trabajo fijan las remuneraciones de los trabajadores de acuerdo con el capital humano de éstos, que incluye no sólo la educación sino también el conocimiento adquirido en el lugar de trabajo que redundará en una mejora de la productividad. De allí que una distribución desigual de capital humano pronostique un ingreso desigual.

Sin embargo, el valor real del capital humano en ese modelo depende de su correspondencia con el trabajo disponible: la obsolescencia tecno-

lógica o la oferta excesiva de ciertas calificaciones, por ejemplo, deprimen el valor de éstas. La capacidad de escribir a máquina significaba retribuciones mucho más altas en 1920 que en 1990. El argumento, que supone un mercado laboral relativamente eficiente que tiende hacia el equilibrio, predice un movimiento de largo plazo del empleo hacia los trabajadores más baratos que puedan hacer un aporte dado a la productividad, así como una tendencia de los trabajadores hacia el mejor ingreso disponible para su capital humano.

Aun los economistas neoclásicos reconocen las rigideces, la viscosidad, la pesadez y la segregación existentes en los mercados, que obstruyen una marcha eficiente hacia el equilibrio general; por ejemplo, los trabajadores despedidos más viejos no se trasladan con facilidad a los lugares en que sus talentos menguantes podrían obtener su máxima retribución, o por lo menos alguna. Tras los pasos de John Stuart Mill, los economistas reconocen a menudo la presencia (aunque temporaria) de mercados laborales no competitivos, como las especialidades agrícolas e industriales entre las cuales se producen muy pocos movimientos de equilibrio o ninguno en absoluto. Por extensión, entonces, la concepción competitiva convencional de la desigualdad de ingresos admiten primacías y retrasos sustanciales entre empleos, comercios, industrias e incluso factores de producción (tierra, mano de obra, capital, tecnología) en la relación entre ingreso y valor agregado.

Simon Kuznets consideró que los retrasos intersectoriales ampliaban típicamente la desigualdad de ingresos durante los comienzos de la industrialización (con una suboferta de mano de obra calificada y un exceso de trabajadores atados a industrias relativamente improductivas), pero que finalmente la reducían en su madurez; ésta es la famosa trayectoria en forma de U invertida del cambio de la desigualdad de ingresos. Jeffrey Williamson propuso una versión sofisticada y modificada de la doctrina de Kuznets como una descripción general de los cambios en esa desigualdad durante la industrialización (por ejemplo, Williamson, 1985; Williamson y Lindert, 1980). Williamson y otros analistas de parecidas inclinaciones sostienen, además, que las diferencias actuales de los ingresos inducen diferencias a más largo plazo en la riqueza y por lo tanto en una amplia gama de ventajas materiales.

Peter Lindert, colaborador de Williamson, resumen las cinco "fuerzas" principales que interactúan para producir una desigualdad de ingresos cambiante.

1. El crecimiento de la mano de obra, según lo rigen la transición demográfica y las migraciones internacionales;

2. la *profundización de las calificaciones*, o índice de mejoramiento de la dotación promedio de calificaciones de la mano de obra;
3. el *desequilibrio tecnológico*, o diferencias sectoriales en el cambio exógeno de la productividad total de los factores que implican modificaciones en las demandas relativas de los factores;
4. los *efectos de Engels* que traducen las contribuciones exógenas al crecimiento de los ingresos *per cápita* en desviaciones de la demanda de los factores [la "ley de Engels" describe la tendencia de los gastos a alejarse proporcionalmente de las necesidades de subsistencia a medida que crecen los ingresos], y
5. la *distribución previa de la riqueza*, tanto humana como no humana, según influyen en ella las revoluciones, las reformas agrarias y otras fuerzas históricas. (Lindert, 1991, p. 223.)

De acuerdo con esta concepción, a largo plazo los mercados eficientes producen efectos igualadores dado que todos los factores de la producción se encauzan hacia sus usos más eficientes. En equilibrio, los factores y los individuos que los encarnan o los despliegan obtienen retribuciones proporcionales a los aportes que hacen a la productividad total.

El mismo Lindert presenta las cinco fuerzas en términos muy individualistas, como si las calificaciones con que cuentan individualmente cada vez más trabajadores modificaran una a una las negociaciones salariales, con el efecto acumulativo de igualar los salarios. Aun sus sectores sirven a sus explicaciones esencialmente como rúbricas contables dentro de las cuales los esfuerzos individuales dan rienda suelta a sus consecuencias, y no como estructuras sociales organizadas. No obstante, hoy debería resultar claro que la mayoría de estos efectos tienen elementos categoriales: la construcción categorial de la calificación, la distribución categorial de la riqueza, etcétera. Nuestro desafío es ver cuántos de esos efectos dependen de la organización categorial.

Los economistas institucionales y marxistas, para no mencionar a muchos sociólogos económicos, consideran comúnmente que la mayoría de los mercados laborales están segmentados, cruzados por fuertes barreras que separan industrias y empresas relativamente favorecidas, y a sus trabajadores, de sectores menos aventajados (Tilly y Tilly, 1994, p. 294). En general, los análisis de la segmentación de los mercados laborales sostienen que los empleadores de empresas capital-intensivas y/o que explotan monopolios comparten algunas de las ganancias acumuladas gracias a sus posiciones favorecidas con trabajadores seleccionados, quienes les retribuyen con lealtad, esfuerzo y acumulación de un conocimiento productivo y específico de la empresa.

En sectores más competitivos, reza el argumento habitual, la nómina salarial cobra tanta importancia dentro de la producción total que la patronal no puede darse el lujo de sobornar a sus trabajadores; recurre a la mano de obra más barata disponible que sea consistente con sus exigencias productivas y la exprime. A mi juicio, sin embargo, la segmentación atraviesa empresas e industrias, dividiendo por ejemplo agrupamientos caracterizados por sistemas de incentivos basados en el apremio, la lealtad y las tareas, y sus correspondientes dispositivos de mando y movilidad dentro de los mismísimos establecimientos. No obstante, la segmentación tiene efectivamente una amplia difusión, corresponde a la segregación de las redes de reclutamiento y empleo, y se ajusta a sistemas contrapuestos de retribuciones laborales.

¿Dónde entran entonces las categorías? La desigualdad categorial explica en realidad una gran proporción de la desigualdad interindividual e interfamiliar de bienestar material. La producción de calificaciones y conexiones para diferentes tipos de trabajo —capital humano, definido ampliamente— opera categorialmente, con diferencias sistemáticas por raza, género, etnicidad y ciudadanía. La asociación real de los trabajadores con los puestos de trabajo también sigue líneas categoriales, en que el ajuste de las categorías externas a las internas establece diferencias sistemáticas en los ingresos.

Como hemos visto, los análisis detallados de la segregación laboral por género (la forma de desigualdad categorial mejor documentada en este aspecto) indican típicamente que más de la mitad de las diferencias de ingresos entre varones y mujeres, *descontado el capital humano*, no resultan de la variabilidad salarial dentro de los mismos empleos sino de la asignación de hombres y mujeres a puestos con retribuciones diferentes. Como las mismas diferencias de capital humano son en una importante magnitud resultados de procesos categoriales, la desigualdad categorial se encuentra en realidad detrás de gran parte de lo que los economistas miden hoy como desigualdad interindividual o interfamiliar. Una vez que consideramos los efectos indirectos y directos de la desigualdad categorialmente organizada, descubrimos que una amplia proporción de la variación en las retribuciones y los recursos, por lo común achacada a las diferencias individuales de capacidad y esfuerzo, resulta en realidad de la organización categorial de la producción y la reproducción.

Si es así, deberíamos invertir el procedimiento convencional para analizar la discriminación: en vez de tratarla como la diferencia residual entre categorías una vez que se toman en cuenta todas las fuentes posibles de variación individual, enfocarla como la fracción de desigualdad que corresponde a categorías localmente pertinentes, y luego ver qué

parte de lo residual puede explicarse mediante la variación del capital humano, el esfuerzo y factores individuales similares. El descubrimiento reiterado de que lo que explica una gran parte de todos los diferenciales salariales es la segregación laboral de acuerdo con la raza, la etnia y en especial el género, y no la discriminación salarial dentro de los empleos, alienta esa inversión del razonamiento.

Sin lugar a dudas, las diferencias empiezan justo aquí: nos referimos a las existentes entre los Estados y otras organizaciones; entre la imposición asimétrica y coercitiva de categorías y su lento surgimiento desde una interacción social desigual; entre la creación de nuevas categorías y la inserción de las existentes en nuevos ámbitos; entre las desigualdades categoriales que dan forma a la vida y las restringidas. Los rasgos comunes son la resultante de las propiedades generales del trabajo categorial, que acarrea consigo un límite visible, lazos definidos a través de él, mecanismos para situar nuevas personas y relaciones sociales con respecto al límite, y estructuras sociales segregadas que asocian la vida en uno u otro de sus lados a redes de lazos sociales más grandes. La variación sistemática en el trabajo categorial resulta principalmente de las diferencias en los tipos de recursos involucrados, el alcance de los límites en cuestión, la implicación de categorías en los lazos sociales al margen de la organización y las configuraciones de las partes interesadas.

Debido a estas contingencias locales, históricas y organizacionales, diferentes clases de pares categoriales ocupan distintas posiciones en la vida social. El género y la raza, para tomar un contraste extremo, funcionan de manera diferente porque las distinciones de género atraviesan hogares, comunidades y clases sociales, en tanto la raza a menudo coincide con los límites de estos ámbitos. En efecto, cuando la raza actúa como un fundamento esencial de la desigualdad, por lo común lo hace justamente a través de tales exclusiones. La gente construye sistemas ostensiblemente raciales por medio de la herencia, las restricciones a la cohabitación, la segmentación en redes y la segregación espacial en una medida en que con el género sólo lo hace en circunstancias muy especiales: las comunidades religiosas, las unidades militares y no mucho más.

Surge aquí un contraste trascendental: por un lado, la reducción de la desigualdad racial depende habitualmente de la creación extensa de lazos sociales donde hay pocos y de la profunda modificación de las relaciones existentes, pero con un cambio relativamente pequeño en la estructura organizacional. Por el otro, la emulación y la adaptación arraigan relaciones de género desiguales en tantas clases diferentes de estructuras que la reducción de la desigualdad de género depende de la alteración masiva de las organizaciones existentes pero poco de la creación de nuevos lazos

sociales. Pese a las propiedades comunes que hemos descubierto en varios sistemas de desigualdad categorial, la intervención deliberada para cambiarlos requiere, por lo tanto, un profundo conocimiento de sus peculiaridades y marcos históricos.

Como cualquier investigación seria de procesos sociales importantes, mi análisis de los mecanismos generadores de la desigualdad aclara algunas cuestiones pero hace que otras parezcan más urgentes y arduas que antes. Se destacan dos problemas: primero, ¿cuánto y cómo diferencia la cultura históricamente acumulada el funcionamiento de diversas clases de desigualdad categorial: de género, raza, ciudadanía, etcétera? Segundo, ¿hasta qué punto, y cómo, los efectos indirectos de la experiencia y las conexiones categorialmente diferenciadas modifican, limitan o determinan los efectos directos en que se ha concentrado el análisis? En el primer aspecto, hemos visto pruebas abundantes de que conjuntos categoriales como la etnicidad, la raza, la ciudadanía, el género y la religión suman creencias, símbolos y prácticas significativamente diferentes allí donde coexisten, y que estos rasgos culturales históricamente acumulados informan el funcionamiento cotidiano de la desigualdad. Los estudiosos de ésta, no obstante, deben examinar si dichas acumulaciones históricas tienen una regularidad y un poder tales que la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación funcionan de manera diferente según cuáles sean las distinciones categoriales que empleen.

En el segundo aspecto, podríamos descubrir todavía que experiencias categorialmente diferenciadas en el hogar, el grupo de parentesco, el barrio, la escuela y lugares de trabajo anteriores pasan por encima, modifican e incluso explican diferencias categoriales en las posiciones ocupadas por personas de diversos orígenes en organizaciones controladoras de recursos. En vez de concentrarnos en la distribución por raza o religión en categorías superiores e inferiores en el aspecto de la desigualdad retributiva, podríamos entonces centrar nuestra explicación en las historias de vida característicamente distintas que elaboran individuos cuyas diferencias en conocimiento, destrezas, estilo, motivación y conexiones personales son capaces de afectar en profundidad los desempeños generadores de retribuciones. Ese resultado no contradiría los principales argumentos de este libro, pero reduciría el alcance de los mecanismos organizacionales en el punto de la retribución que ha puesto de relieve. El análisis relacional de la desigualdad apenas acaba de empezar.

FUTUROS

Hagamos a un lado las dudas y las exhortaciones a realizar más investigaciones y supongamos que la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación organizacionalmente fundados tienen aproximadamente los efectos que he enunciado. ¿Qué futuros podríamos imaginar entonces para la desigualdad en el mundo en general y dentro de los países capitalistas ricos en particular? Los análisis de este libro no conducen a firmes predicciones unitarias, precisamente porque tratan la desigualdad como un producto histórico, profundamente sujeta al accionar humano. Para disciplinar nuestro pensamiento, no obstante, podríamos esbozar las siguientes posibilidades:

- **Más de lo mismo:** las tendencias presentes de la desigualdad se perpetúan, con creciente preponderancia de las diferencias categoriales en el acceso al capital en un mundo dividido por éste; las instituciones educativas ejercen cada vez más influencia en la distribución de las personas en categorías y, por lo tanto, en la recepción de retribuciones diferenciales; la raza y la etnicidad ganan o pierden significación principalmente cuando se entrelazan con la clase y el poder político; el género pasa a ser menos crítico como base de la desigualdad material; y la intervención gubernamental (ya sea promovida por la movilización política popular o de otro tipo) sigue teniendo notable influencia en la institucionalización o atenuación de las diferencias categoriales. En este escenario, la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación simplemente siguen sus trayectorias actuales en todo el mundo.
- **Balkanización:** los cambios tecnológicos y organizacionales reducen la factibilidad y el atractivo de la explotación —en especial la subordinación de los esfuerzos de personas excluidas—, a la vez que expanden el campo de acción del acaparamiento de oportunidades. Como resultado, el mundo se segmenta cada vez más en agrupamientos parcialmente aislados de productores-consumidores cuyos intercambios los igualan en cierta medida, pero que se toman vulnerables a la invasión y el ataque de miembros de otros grupos que combinan extensas redes internas generadoras de solidaridad, pobres bases de recursos y pocas oportunidades actuales de acaparar. Surgen pequeños campos segregados de acaparadores.
- **Igualación material:** la intervención de la autoridad (democráticamente sancionada o de otra forma) inhibe la asociación de las categorías internas y externas dentro de organizaciones distribuidoras de retribuciones,

redistribuye una parte del excedente generado por éstas suficiente para garantizar a todos los individuos un paquete socialmente aceptable de ingresos y servicios, verifica que instituciones de clasificación como las escuelas resistan el establecimiento de categorías externas y modera los efectos de rendimiento de experiencias previas categorialmente diferenciadas, disminuye la transmisión de ventajas categorialmente organizadas de generación en generación y debilita en general los vínculos entre la explotación, el acaparamiento de oportunidades y los pares categoriales ampliamente prevalecientes.

- **Nuevas categorías:** como sucedió con frecuencia en la historia, se forman nuevos pares categoriales o los existentes cobran preponderancia, gracias a una acción acumulativa y/o la movilización política. Las etnias se convierten en naciones reconocidas que cuentan con sus propios Estados, los movimientos sociales constituyen o establecen nuevos miembros participantes de la estructura u organización política, la línea entre ciudadanos y no ciudadanos se transforma en el fundamento de una discriminación creciente, algunas coaliciones revolucionarias toman el control de Estados existentes, ciertos profetas reúnen muchos seguidores y construyen poderosas organizaciones religiosas, etcétera, a través de un amplio espectro de transformaciones posibles. Mucho depende de si estos tipos de movilizaciones trastocan, capturan o coinciden con un control previamente existente de recursos generadores de excedentes —esto es, si tienen un serio impacto sobre los patrones vigentes de explotación, acaparamiento de oportunidades, emulación y adaptación.

Si bien admito una fuerte preferencia personal por el tercer escenario (el de la igualación material) sobre el primero, el segundo y el cuarto, el sentido de este pequeño ejercicio no es ponderar el carácter deseable de uno u otro futuro ni calcular sus probabilidades relativas. Se trata, en cambio, de afirmar que en el futuro, como en el pasado, los mismos tipos de mecanismos causales seguirán generando formas y grados de desigualdad. La gente seguirá inventando, adoptando o conectando cadenas, jerarquías, tríadas, organizaciones y pares categoriales mientras resuelve problemas cotidianos. La elaboración de libretos y la acumulación de conocimiento local continuarán caracterizando la interacción social, igual o desigual. Los cambios en la organización categorial de la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación seguirán produciendo grandes diferencias de bienestar, poder y oportunidad. Leyes económicas inmutables no echarán los cimientos de desigualdades materiales inevitables, porque los procesos económicos resultan de un

accionar acumulado y discrecional y porque los procesos económicos generadores de desigualdad operan dentro de rigurosos límites fijados por las instituciones políticas y las políticas públicas.

Supongamos que decidimos empujar suavemente nuestro mundo hacia uno de los cuatro escenarios (o apartarlo de él). Supongamos que adoptamos el punto de vista de este libro sobre la desigualdad persistente como un resultado de la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación categorialmente organizados. Si es correcta, esa perspectiva tiene tres fuertes implicaciones para la intervención:

- Primero, los cambios en las actitudes tendrán débiles efectos indirectos sobre los patrones existentes de desigualdad. La educación en la tolerancia y la comprensión puede facilitar este camino, pero no atacará las causas fundamentales de la discriminación.
- Segundo, la modificación de las diferencias categoriales de capital humano gracias a la educación, la capacitación en los puestos de trabajo o la transformación de los ambientes sociales afectará la desigualdad categorial, pero lo hará sobre todo a través de su impacto sobre la organización de oportunidades más que por su mejoramiento de las capacidades individuales.
- Por último, la reorganización de los lugares de trabajo y otros sitios de retribuciones diferenciales con respecto a la ubicación y el carácter de los límites categoriales puede producir cambios rápidos y de largo alcance en la desigualdad categorial. La ruptura de las conexiones entre categorías internas y categorías externas ampliamente adoptadas, la disminución de los diferenciales retributivos transfronterizos o la facilitación de la movilidad a través de los límites deberían producir significativas reducciones de la desigualdad global.

Así como habitualmente se concentran en las admisiones individuales a facultades y universidades, los partidarios norteamericanos de la acción afirmativa en el empleo (por ejemplo Bergmann, 1997) por lo común centran su atención en las decisiones individuales de los agentes contratantes en el momento de la contratación inicial. Con seguridad, la eliminación de la exclusión en ésta y/o el establecimiento de una contratación categorialmente preferencial pueden afectar la extensión y la índole de la desigualdad categorial dentro de las empresas. En la medida en que los trabajos iniciales se conectan con mercados laborales internos, el efecto de la acción afirmativa en la contratación inicial se multiplica. El hecho de concentrarse en las decisiones individuales en el momento de la toma de personal no es ni sorprendente ni estúpido. Después de todo, las leyes

antidiscriminatorias también lo hacen; para sus defensores, esas leyes establecen un derecho a reclamar la intervención gubernamental en nombre de la igualdad.

Sin embargo, si la ley se concentra en el ingreso inicial a una escuela o una empresa, lo hace en gran medida porque los analistas, abogados y legisladores aceptaron una concepción estrecha e individualista de la desigualdad. Los analistas, abogados y legisladores que crean en los argumentos de este libro deben encauzar su reflexión hacia los procesos organizacionales. Deben examinar cualquier organización y mercado laboral como una colección de sitios para la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación. Tienen que planear cómo desbaratar los efectos productores de desigualdad de esos sitios o volcarlos hacia la promoción de la igualdad. Si los empleados actuales de una empresa siguen desempeñando un papel predominante en el reclutamiento de postulantes para nuevos empleos, por ejemplo, es probable que la modificación de las redes a través de las cuales fluye la información sobre nuevas vacantes tenga un efecto más amplio a menor costo que la imposición de pautas estrictamente igualitarias para las decisiones de contratar personal. Una comprensión mejorada de los procesos organizacionales que generan desigualdad multiplicará los posibles puntos y medios de intervención.

Las implicaciones de este análisis van mucho más allá de los ámbitos del trabajo. Como lo indicaron muy directamente mis relatos de la Emancipación Católica y el racismo sudafricano, la extensión de la desigualdad categorial en gran escala importa no sólo debido a la privación entre los miembros de las categorías subordinadas sino también porque afecta la viabilidad de las instituciones democráticas (Muller, 1995; Rueschemeyer, Stephens y Stephens, 1992). Tal como yo lo entiendo, una constitución política es democrática en la medida en que institucionaliza una ciudadanía amplia y relativamente igualitaria, protege a los ciudadanos de la acción arbitraria de los agentes estatales y les da un sustancial control colectivo sobre el personal y las políticas del Estado. La desigualdad categorial difundida amenaza dos veces las instituciones democráticas: al brindar a los integrantes de las categorías poderosas incentivos y medios para excluir a otros del pleno goce de los beneficios y proporcionar señales visibles de la inclusión y la exclusión. Pese a su oscuro lenguaje sobre la racionalización del mercado, me parece que los actuales esfuerzos norteamericanos por reducir las prestaciones entregadas por el Estado personifican justamente esas amenazas a la democracia.

Advertencia: no considero posible –y ni siquiera deseable– suprimir

de la vida social todas las desigualdades categoriales; agradezco las ventajas, por ejemplo, de habilitar a profesionales que encaran riesgosas intervenciones en nuestros cuerpos y de asociar obligaciones especiales a los derechos a la ciudadanía. Ambas situaciones requieren distinciones categoriales de profesionales y no profesionales y ciudadanos y no ciudadanos. Tampoco creo que podamos contener con facilidad la propensión de la gente que maneja grandes organizaciones a crear cadenas segregadas de patronos y clientes dentro de ellas y luego defender esos sistemas de patronazgo por medio de un trabajo de categorías. No estoy seguro de que tengamos que obstruir la construcción de nichos de inmigrantes, mientras no inflijan un perjuicio nítido a personas ajenas a ellos.

No obstante, podemos imaginar tres pasos cruciales hacia la igualdad de oportunidades: primero, analizar las estructuras organizacionales actuales para detectar el funcionamiento de desigualdades categoriales innecesarias dentro de ellas; segundo, construir contrafácticos verificados, caminos alternativos mediante los cuales las organizaciones sustentadoras de la desigualdad puedan hacer un trabajo similar sin una desigualdad perniciosa; tercero, frustrar las rutinas por las que categorías externas llegan a asociarse a categorías internas con retribuciones diferenciales, debido a lo cual excluyen a miembros de las categorías subordinadas de su parte de las remuneraciones distribuidas en la organización. Orientadas por una comprensión adecuada de la desigualdad categorial y sus consecuencias, formas conocidas de análisis e intervención organizacionales podrían propiciar un cambio social sustancial y benéfico.

He aquí un campo de análisis y acción digno de la inteligencia de los científicos sociales. He aquí una posibilidad de trabajar seriamente en pos de la reducción de la desigualdad persistente. Debemos alejarnos de las groseras desigualdades de la época de James Gillray, no acercarnos a ellas. En medio de la abundancia del siglo XXI, no deberíamos dejar lugar a amargas confrontaciones entre el alto y el bajo, el gordo y el flaco, el sobrealimentado y el hambriento.

Bibliografía

- Abrahamson, Mark, 1996, *Urban Enclaves: Identity and Place in America*, Nueva York, St. Martin's.
- Adams, Julia, 1994, "Trading States, Trading Places: The Role of Patrimonialism in Early Modern Dutch Development", *Comparative Studies in Society and History* 36, pp. 319-355.
- Ahrne, Göran, 1994, *Social Organizations: Interaction Inside, Outside, and Between Organizations*, Londres, Sage.
- 1996, "Civil Society and Civil Organizations", *Organization* 3, pp. 109-120.
- Akerlof, George A., 1984, "Gift Exchange and Efficiency Wage Theory: Four Views", *American Economic Review, Papers and Proceedings* 74, pp. 79-83.
- Aldrich, Howard, Trevor P. Jones y David McEvoy, 1984, "Ethnic Advantage and Minority Business Development", en Robin Ward y Richard Jenkins (comps.), *Ethnic Communities in Business: Strategies for Economic Survival*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Allan, Jim, 1993, "Male Elementary Teachers: Experiences and Perspectives", en Christine L. Williams (comp.), *Doing "Women's Work": Men in Nontraditional Occupations*, Newbury Park, Calif., Sage.
- Allen, Mike, 1996, "What to Wear, What to Touch, What to Say, What to Tuck", *New York Times*, 11 de agosto, E7.
- Almquist, Elizabeth M., 1987, "Labor Market Gender Inequality in Minority Groups", *Gender in Society* 1, pp. 400-414.
- Amott, Teresa L. y Julie A. Matthaei, 1991, *Race, Gender, and Work: A Multicultural Economic History of Women in the United States*, Boston, South End Press.
- Anderson, Benedict, 1991, *Imagined Communities: Reflections on the Origin and Spread of Nationalism*, edición revisada, Londres, Verso.
- Anderson, Grace M., 1974, *Networks of Contact: The Portuguese and Toronto*, Waterloo, Ontario, Wilfrid Laurier University Publications.
- Andrews, George Reid y Herrick Chapman (comps.), 1995, *The Social Construction of Democracy, 1870-1990*, Nueva York, New York University Press.
- Armstrong, John A., 1982, *Nations Before Nationalism*, Chapel Hill, University of North Carolina Press.

- Ashenfelter, Orley y Albert Rees (comps.), 1973, *Discrimination in Labor Markets*, Princeton, Princeton University Press.
- Ashford, Adam, 1990, *The Politics of Official Discourse in Twentieth-Century South Africa*, Oxford, Clarendon Press.
- Austen, Jane, 1995, *Northanger Abbey*, Londres, Penguin, Publicado por primera vez en 1818 [traducción castellana: *La abadía de Northanger*, Barcelona, Plaza y Janés, 1998].
- Avalos; Manuel, 1996, "Gender Inequality: Sorting Out the Effects of Race/Ethnicity and Gender in the Anglo Male-Latino Female Earning Gap", *Sociological Perspectives* 39, pp. 497-516.
- Ayres, Ian y Peter Siegelman, 1995, "Race and Gender Discrimination in Bargaining for a New Car", *American Economic Review* 85, pp. 304-321.
- Baer, Ellen D., 1990, "Nurses", en Rima D. Apple (comp.), *Women, Health, and Medicine in America: A Historical Handbook*, Nueva York, Garland.
- Bahl, Vinay, 1989, "Women in the Third World: Problems in Proletarianization and Class Consciousness", *Sage Race Relations Abstracts* 14, pp. 3-27.
- Bailey, Thomas R., 1987, *Immigrant and Native Workers: Contrasts and Competition*, Boulder, Westview.
- Baily, Samuel L., 1983, "The Adjustment of Italian Immigrants in Buenos Aires and New York, 1870-1914", *American Historical Review* 88, pp. 281-305.
- Barbalet, J. M., 1988, *Citizenship*, Minneapolis, University of Minnesota Press.
- Barnett, Rosalind C. y Grace K. Baruch, 1987, "Social Roles, Gender, and Psychological Distress", en Rosalind C. Barnett, Lois Biener, and Grace K. Baruch (comps.), *Gender and Stress*, Nueva York, Free Press.
- Baron, A., 1982, "Women and the Making of the American Working Class: A Study of the Proletarianization of Printers", *Review of Radical Political Economics* 14, pp. 23-42.
- 1991a, "Gender and Labor History: Learning from the Past, Looking to the Future", en Ava Baron (comp.), *Work Engendered: Toward a New History of American Labor*, Ithaca, Cornell University Press.
- 1991b, "An 'Other' Side of Gender Antagonism at Work: Men, Boys, and the Remasculinization of Printers' Work, 1830-1920", en A. Baron (comp.), *Work Engendered: Toward a New History of American Labor*, Ithaca, Cornell University Press.
- Baron, James N., 1984, "Organizational Perspectives on Stratification", *Annual Review of Sociology* 10, pp. 37-69.
- 1994, "Reflection on Recent Generations of Mobility Research", en David B. Grusky (comp.), *Social Stratification: Class, Race, and Gender*, Boulder, Westview.
- Baron, James N. y William T. Bielby, 1980, "Bringing the Firm Back In: Stratification, Segmentation, and the Organization of Work", *American Sociological Review* 45, pp. 737-755.
- 1984, "The Organization of Work in a Segmented Economy", *American Sociological Review* 49, pp. 454-473.
- Barth, Fredrik, 1981, *Process and Form in Social Life: Selected Essays of Fredrik Barth*, vol. 1, Londres, Routledge and Kegan Paul.
- Barton, Josef, 1975, *Peasants and Strangers: Italian, Rumanians, and Slovaks in an American City, 1890-1950*, Cambridge, Harvard University Press.
- Bax, Mart, 1976, *Harpstrings and Confessions: Machine-Style Politics in the Irish Republic*, Amsterdam, Van Gorcum.

- Bearman, Peter S., 1993, *Relations into Rhetorics: Local Elite Social Structure in Norfolk, England, 1540-1640*, New Brunswick, NJ, Rutgers University Press.
- Beckert, Jens, 1996, "What Is Sociological About Economic Sociology? Uncertainty and the Embeddedness of Economic Action", *Theory and Society* 25, pp. 803-840.
- Beinart, William, 1987, "Worker Consciousness, Ethnic Particularism, and Nationalism: The Experiences of a South African Migrant, 1930-1960", en Shula Marks y Stanley Trapido (comps.), *The Politics of Race, Class, and Nationalism in Twentieth-Century South Africa*, Londres, Longman.
- Benford, Robert D. y Scott A. Hunt, 1992, "Dramaturgy and Social Movements: The Social Construction and Communication of Power", *Sociological Inquiry* 62, pp. 35-55.
- Beramendi, J. G., R. Máiz y X. M. Núñez (comps.), 1994, *Nationalism in Europe, Past and Present*, 2 vols, Santiago de Compostela, Universidad de Santiago de Compostela.
- Bergmann, B. R., 1986, *The Economic Emergence of Women*, Nueva York, Basic Books.
- 1997, "A Business Showcases Its Segregated Staff", *Dollars and Sense* 209 (enero-febrero), pp. 10-11.
- Bernhardt, Annette, Martina Morris y Mark S. Handcock, 1995, "Women's Gains or Men's Losses? A Closer Look at the Shrinking Gender Gap in Earnings", *American Journal of Sociology* 101, pp. 302-328.
- Berry, Albert, François Bourguignon y Christian Morrisson, 1991, "Global Economic Inequality and Its Trends Since 1950", en Lars Osberg (comp.), *Economic Inequality and Poverty: International Perspectives*, Armonk, NY, M. E. Sharpe.
- Besley, Timothy, 1995, "Nonmarket Institutions for Credit and Risk Sharing in Low-Income Countries", *Journal of Economic Perspectives* 9, pp. 169-188.
- Best, G. F. A., 1958, "The Protestant Constitution and Its Supporters, 1800-1829", *Transactions of the Royal Historical Society*, 5th, ser., 8, pp. 105-127.
- 1967, "Popular Protestantism in Victorian Britain", en Robert Robson (comp.), *Ideas and Institutions of Victorian Britain*, Londres, G. Bell and Sons.
- Best, Michael H., 1990, *The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring*, Cambridge, Harvard University Press.
- Bielby, Denise D. y William T. Bielby, 1988, "She Works Hard for the Money: Household Responsibilities and the Allocation of Work Effort", *American Journal of Sociology* 93, pp. 1031-1059.
- 1995, "Cumulative Versus Continuous Disadvantage in an Unstructured Labor Market: Gender Differences in the Careers of Television Writers", en Jerry A. Jacobs (comp.), *Gender Inequality at Work*, Thousand Oaks, Calif., Sage.
- Bielby, William T. y James N. Baron, 1986, "Men and Women at Work: Sex Segregation and Statistical Discrimination", *American Journal of Sociology* 91, pp. 759-799.
- Birkelund, Gunn Elisabeth, Leo A. Goodman y David Rose, 1996, "The Latent Structure of Job Characteristics of Men and Women", *American Journal of Sociology* 102, pp. 80-113.
- Birnbaum, Pierre, 1993, *La France aux Français: Histoire des haines nationalistes*, París, Seuil.
- Bjørn, Claus, Alexander Grant y Keith J. Stringer (comps.), 1994a, *Nations, Nationalism, and Patriotism in the European Past*, Copenhagen, Academic Press.
- 1994b, *Social and Political Identities in Western History*, Copenhagen, Academic Press.
- Blanc, Maurice (comp.), 1992, *Pour une sociologie de la transaction sociale*, París, L'Harmattan.

- Blau, Francine D. y Marianne A. Ferber, 1985, "Women in the Labor Market: The Last Twenty Years", *Women and Work: An Annual Review* 1, pp. 19-49.
- 1986, *The Economics of Women, Men, and Work*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.
- Blau, Francine D. y Lawrence M. Kahn, 1992, "The Gender Earnings Gap: Some International Evidence", Working Paper 4224, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- 1994, "Rising Wage Equality and the U.S. Gender Gap", *American Economic Review: Papers and Proceedings* 84, pp. 23-28.
- Blau, Peter M., 1977, *Inequality and Heterogeneity: A Primitive Theory of Social Structure*, Nueva York, Free Press.
- Bodnar, John, 1982, *Workers' World: Kinship, Community, and Protest in an Industrial Society, 1900-1940*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- 1985, *The Transplanted: A History of Immigrants in Urban America*, Bloomington, Indiana University Press.
- Bodnar, John, Roger Simon y Michael P. Weber, 1982, *Lives of Their Own: Blacks, Italians, and Poles in Pittsburgh, 1900-1960*, Urbana, University of Illinois Press.
- Bögenhold, Dieter, 1996, *Das Dienstleistungsjahrhundert: Kontinuitäten und Diskontinuitäten in Wirtschaft und Gesellschaft*, Stuttgart, Enke.
- Borjas, George J., 1995a, "The Economic Benefits from Immigration", *Journal of Economic Perspectives* 9, pp. 3-22.
- 1995b, "Ethnicity, Neighborhoods, and Human Capital Externalities", *American Economic Review* 85, pp. 365-390.
- Bottomore, Thomas (comp.), 1983, *A Dictionary of Marxist Thought*, Cambridge, Harvard University Press.
- Botwinick, Howard, 1993, *Persistent Inequalities: Wage Disparity Under Capitalist Competition*, Princeton, Princeton University Press.
- Bound, John y Richard B. Freeman, 1992, "What Went Wrong? The Erosion of the Relative Earnings and Employment of Young Black Men in the 1980s", *Quarterly Journal of Economics* 107, pp. 201-232.
- Bourdieu, Pierre, 1979, *La Distinction: Critique Sociale du Jugement*, París, Éditions de Minuit [traducción castellana: *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*, Madrid, Taurus, 1998].
- Bourdieu, Pierre y Loïc J. D. Wacquant, 1992, *Invitation to Reflexive Sociology*, Chicago, University of Chicago Press.
- Bouton, Cynthia A., 1993, *The Flour War: Gender, Class, and Community in Late Ancient Régime French Society*, University Park, Pennsylvania State University Press.
- Bower, Gordon H. y Daniel G. Morrow, 1990, "Mental Models in Narrative Comprehension", *Science* 247, pp. 44-48.
- Bowles, Samuel y Herbert Gintis, 1976, *Schooling in Capitalist America: Educational Reform and the Contradictions of Economic Life*, Nueva York, Basic Books.
- 1993, "The Revenge of Homo Economicus: Contested Exchange and the Revival of Political Economy", *Journal of Economic Perspectives* 7, pp. 83-114 (con comentarios de Oliver Williamson y Joseph Stiglitz).
- Boyd, M., M. A. Mulvihill y J. Myles, 1995, "Gender, Power, and Postindustrialism", en J. A. Jacobs (comp.), *Gender Inequality at Work*, Thousand Oaks Calif., Sage.
- Brachet-Márquez, Viviane, 1994, *The Dynamics of Domination: State, Class, and Social Reform in Mexico, 1910-1990*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press.

- Brass, Tom, 1991, "Moral Economists, Subalterns, New Social Movements, and the (Re-)Emergence of a (Post-)Modernized (Middle) Peasant", *Journal of Peasant Studies* 18, pp. 173-205.
- Breiger, Ronald L., 1995, "Social Structure and the Phenomenology of Attainment", *Annual Review of Sociology* 21, pp. 115-136.
- Breton, Raymond, Wsevolod W. Isajiw, Warren E. Kalbach y Jeffrey G. Reitz, 1990, *Ethnic Identity and Equality: Varieties of Experience in a Canadian City*, Toronto, University of Toronto Press.
- Breuilly, John, 1994, *Nationalism and the State*, segunda edición, Chicago, University of Chicago Press.
- Bridges, William P., 1982, "The Sexual Segregation of Occupations: Theories of Labor Stratification in Industry", *American Journal of Sociology* 88, pp. 270-295.
- Brines, Julie, 1994, "Economic Dependency, Gender, and the Division of Labor at Home", *American Journal of Sociology* 100, pp. 652-688.
- Brockett, Charles D., 1992, "Measuring Political Violence and Land Inequality in Central America", *American Political Science Review* 86, pp. 169-176.
- Brown, Charles, 1980, "Equalizing Differences in the Labor Market", *Quarterly Journal of Economics* 94, pp. 114-134.
- Brubaker, Rogers, 1992, *Citizenship and Nationhood in France and Germany*, Cambridge, Harvard University Press.
- 1996, *Nationalism Reframed: Nationhood and the National Question in the New Europe*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Buchmann, Marlis, 1989, *The Script of Life in Modern Society: Entry into Adulthood in a Changing World*, Chicago, University of Chicago Press.
- Bulow, Jeremy I. y Lawrence H. Summers, 1986, "A Theory of Dual Labor Markets with Application to Industrial Policy, Discrimination, and Keynesian Unemployment", *Journal of Labor Economics* 4, pp. 376-414.
- Bunge, Mario, 1996, *Finding Philosophy in Social Science*, New Haven, Yale University Press.
- Buoye, Thomas, 1993, "From Patrimony to Commodity: Changing Concepts of Land and Social Conflict in Guangdong Province During the Qianlong Reign (1736-1795)", *Late Imperial China* 14, pp. 33-59.
- Burawoy, Michael, 1979, *Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process Under Monopoly Capitalism*, Chicago, University of Chicago Press.
- Burbridge, Lynn C., 1994, "The Reliance of African-American Women on Government and Third-Sector Employment", *American Economic Review: Papers and Proceedings* 84, pp. 103-107.
- Burt, Ronald S. y Marc Knez, 1995, "Kinds of Third-Party Effects on Trust", *Rationality and Society* 7, pp. 255-292.
- Butler, Richard J. y James B. McDonald, 1986, "Income in the United States, 1948-1980", *Research in Labor Economics* 8, pp. 85-140.
- Butterfield, Fox, 1997, "Many Black Men Barred from Voting", *New York Times*, 30 de enero, A12.
- Cain, Glen G., 1991, "The Uses and Limits of Statistical Analysis in Measuring Economic Discrimination", en Emily P. Hoffman (comp.), *Essays on the Economics of Discrimination*, Kalamazoo, Mich., W. E., Upjohn Institute for Employment Research.
- Calhoun, Craig, 1991, "The Problem of Identity in Collective Action", en Joan Huber (comp.), *Macro-Micro Linkages in Sociology*, Newbery Park, Calif., Sage.

- 1993a, "Nationalism and Ethnicity", *Annual Review of Sociology* 19, pp. 211-239.
- 1993b, "'New Social Movements' of the Early Nineteenth Century", *Social Science History* 17, pp. 385-428.
- Campbell, Karen E., Peter V. Marsden y Jeanne S. Hurlbert, 1986, "Social Resources and Socioeconomic Status", *Social Networks* 8, pp. 97-117.
- Campbell, Karen y Rachel Rosenfeld, 1986, "Job Search and Job Mobility: Sex and Race Differences", *Research in the Sociology of Work* 3, todo el número.
- Carlos, Ann M., 1992, "Principal-Agent Problems in Early Trading Companies: A Tale of Two Firms", *American Economic Review: Papers and Proceedings* 82, pp. 140-145.
- Castells, Manuel, 1996, *The Rise of the Network Society*, Oxford, Blackwell.
- Cates, Jerry R., 1983, *Insuring Inequality: Administrative Leadership in Social Security, 1935-53*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Cattacin, Sandro y Florence Passy, 1993, "Der Niedergang von Bewegungsorganisationen: Zur Analyse von organisatorischen Laufbahnen", *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 45, pp. 419-438.
- Cavalli-Sforza, Luca, Paolo Menozzi y Alberto Piazza, 1994, *The History and Geography of Human Genes*, Abridged ed., Princeton, Princeton University Press.
- Cerutti, Simona, Robert Descimon y Maarten Prak (comps.), 1995, "Cittadinanze", *Quaderni Storici* 30, n° 89, pp. 281-514.
- Chambliss, William J., 1994, "Policing the Ghetto Underclass: The Politics of Law and Law Enforcement", *Social Problems* 41, pp. 177-194.
- Charles, Maria, 1992, "Cross-National Variation in Occupational Sex Segregation", *American Sociological Review* 57, pp. 483-502.
- Cheng, L. y E. Bonacich (comps.), 1984, *Labor Immigration Under Capitalism: Asian Workers in the United States Before World War II*, Berkeley, Univ. of California Press.
- Chirot, Daniel y Karen Barkey, 1983, "States in Search of Legitimacy: Was There Nationalism in the Balkans of the Early Nineteenth Century?", *International Journal of Comparative Sociology* 24, pp. 30-45.
- Chiswick, Barry R., Carmel U. Chiswick y Paul W. Miller, 1985, "Are Immigrants and Natives Perfect Substitutes in Production?", *International Migration Review* 19, pp. 674-685.
- Christensen, Søren, Peter Karnøe, Jesper Strangaard Pedersen y Frank Dobbin (comps.), 1997, "Action in Institutions", *American Behavioral Scientist* 40, n° 4, todo el número.
- Christenson, Eva, 1995, "Belastningsskador och Könnssegregeringsprocesser på en Elektronikindustri", Arbetsrapport 1, Projekt Arbetssskador, Genus och Arbetsorganisation, Sociologiska Institutionen, Stockholm University.
- Clark, Anna, 1995, *The Struggle for the Breeches: Gender and the Making of the British Working Class*, Berkeley, University of California Press.
- Clark, Samuel, 1995, *State and Status: The Rise of the State and Aristocratic Power in Western Europe*, Montreal, McGill-Queen's University Press.
- Clemens, Elisabeth S., 1993, "Organizational Repertoires and Institutional Change: Women's Groups and the Transformation of U.S. Politics, 1890-1920", *American Journal of Sociology* 98, pp. 755-798.
- Coase, Ronald, 1992, "The Institutional Structure of Production", *American Economic Review* 82, pp. 713-719.
- Cobble, Dorothy Sue, 1991, "'Drawing the Line': The Construction of a Gendered Work

- Force in the Food Service Industry", en Ava Baron (comp.), *Work Engendered: Toward a New History of American Labor*, Ithaca, Cornell University Press.
- Cockburn, Cynthia, 1983, *Brothers: Male Dominance and Technological Change*, Londres, Pluto Press.
- 1991, *In the Way of Women: Men's Resistance to Sex Equality in Organizations*, Ithaca, ILR Press.
- Cohn, Samuel, 1985, *The Process of Occupational Sex-Typing: The Feminization of Clerical Labor in Great Britain*, Filadelfia, Temple University Press.
- 1993, *When Strikes Make Sense and Why*, Nueva York, Plenum.
- Cole, Jonathan R. y Harriet Zuckerman, 1984, "The Productivity Puzzle: Persistence and Change in Patterns of Publication of Men and Women Scientists", *Advances in Motivation and Achievement* 2, pp. 217-258.
- Coleman, James S., 1990, *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University Press.
- Colley, Linda, 1992, *Britons: Forging the Nation, 1707-1837*, New Haven, Yale University Press.
- Comaroff, John, 1991, "Humanity, Ethnicity, Nationality: Conceptual and Comparative Perspectives on the U.S.S.R.", *Theory and Society* 20, pp. 661-688.
- Comaroff, John y Jean Comaroff, 1992, *Ethnography and the Historical Imagination*, Boulder, Westview.
- Comaroff, John y Paul C. Stern (comps.), 1995, *Perspectives on Nationalism and War*, Luxemburgo, Gordon and Breach.
- Commons, John R., 1934, *Institutional Economics: Its Place in Political Economy*, Nueva York, Macmillan.
- Conell, Carol y Samuel Cohn, 1995, "Learning from Other People's Actions: Environmental Variation and Diffusion in French Coal Mining Strikes, 1890-1935", *American Journal of Sociology* 101, pp. 366-403.
- Conell, Carol y Kim Voss, 1990, "Formal Organization and the Fate of Social Movements: Craft Association and Class Alliance in the Knights of Labor", *American Sociological Review* 55, pp. 255-269.
- Conlisk, John, 1996, "Why Bounded Rationality?", *Journal of Economic Literature* 34, pp. 669-700.
- Connor, Walker, 1987, "Ethnonationalism", en Myron Weiner y Samuel P. Huntington (comps.), *Understanding Political Development*, Boston, Little, Brown.
- Cooper, Carole, 1989, "The Militarisation of the Bantustans: Control and Contradictions", en Jacklyn Cox y Laurie Nathan (comps.), *War and Society: The Militarisation of South Africa*, Ciudad del Cabo y Johannesburgo, David Philip.
- Cooper, Frederick, 1987, *On the African Waterfront: Urban Disorder and the Transformation of Work in Colonial Mombasa*, New Haven, Yale University Press.
- 1994, "Conflict and Connection: Rethinking Colonial African History", *American Historical Review* 99, pp. 1516-1545.
- Cooper, Patricia, 1991, "The Faces of Gender: Sex Segregation and Work Relations at Philco, 1928-1938", en Ava Baron (comp.), *Work Engendered: Toward a New History of American Labor*, Ithaca, Cornell University Press.
- Corcoran, Mary, Linda Datcher y Greg J. Duncan, 1980, "Most Workers Find Jobs Thorough Word of Mouth", *Monthly Labor Review*, agosto, 33-35.
- Cotter, David A. et al., 1995, "Occupational Gender Segregation and the Earnings Gap: Changes in the 1980s", *Social Science Research* 24, pp. 439-454.

- Coverman, Shelley, 1983, "Gender, Domestic Labor Time, and Wage Inequality", *American Sociological Review* 48, pp. 623-636.
- Cowan, Ruth Schwartz, 1983, *More Work for Mother: The Ironies of Household Technology from the Open Hearth to the Microwave*, Nueva York, Basic Books.
- Crafts, N. F. R., 1985, *British Economic Growth During the Industrial Revolution*, Oxford, Clarendon Press.
- 1989, "Real Wages, Inequality, and Economic Growth in Britain, 1750-1850: Review of Recent Research", en Peter Scholliers (comp.), *Real Wages in 19th and 20th Century Europe: Historical and Comparative Perspectives*, Nueva York, Berg.
- Crosby, Alfred W., 1986, *Ecological Imperialism: The Biological Expansion of Europe, 900-1900*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Cruz, R., 1992-1993, "La Lógica de la Guerra: Ejército, Estado y Revolución en la España Contemporánea", *Studia Historica-Historia Contemporánea* 10-11, pp. 207-222.
- Curtin, Philip D., 1984, *Cross-Cultural Trade in World History*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Dagens Nyheter*, 1996, "Största studien visar: Lågutbildade får mindre barn", 13 de febrero, A1, A5.
- Danziger, Sheldon y Peter Gottschalk, 1995, *American Unequal*, Nueva York, Russell Sage Foundation; Cambridge, Harvard University Press.
- (comps.), 1992, *Uneven Tides: Rising Inequality in the 1980's*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Darity, William, Jr., 1992, "Dressing for Success? Economic History and the Economic Performance of Racial and Ethnic Minorities in the USA" [de próxima aparición en *Cambridge Economic History of the United States*].
- (comp.), 1984, *Labor Economics: Modern Views*, Boston, Kluwer-Nijhoff.
- Dasgupta, Partha, 1995, "The Population Problem: Theory and Evidence", *Journal of Economic Literature* 33, pp. 1879-1902.
- Davies, Margery W., 1975, "Woman's Place Is at the Typewriter: The Feminization of the Clerical Labor Force", en Richard Edwards, Michael Reich y David Gordon (comps.), *Labor Market Segmentation*, Lexington, Mass., D. C. Heath.
- 1982, *Woman's Place Is at the Typewriter: Office Work and Office Workers, 1870-1930*, Filadelfia, Temple University Press.
- Davis, Gerald F. y Tracy A. Thompson, 1994, "A Social Movement Perspective on Corporate Control", *Administrative Science Quarterly* 39, pp. 141-173.
- Defnet, Mary A. Jean Ducat, Thierry Eggerickx y Michel Poulain, 1986, *From Grez-Doiceau to Wisconsin*, Bruselas, De Boeck-Wesmael.
- Della Porta, Donatella, 1995, *Social Movements, Political Violence, and the State: A Comparative Analysis of Italy and Germany*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Dembe, Allard E., 1996, *Occupation and Disease: How Social Factors Affect the Conception of Work-Related Disorders*, New Haven, Yale University Press.
- Deneckere, Gita, 1990, "Norm en deviantie: Een bijdrage over diagnoses van collectieve populaire actie in de Nieuwste Geschiedenis", *Tijdschrift voor Sociale Geschiedenis* 16, pp. 105-127.
- De Schweinitz, Dorothea, 1932, *How Workers Find Jobs: A Study of Four Thousand Hosiery Workers in Philadelphia*, Filadelfia, University of Pennsylvania Press.
- DeVault, Marjorie, 1991, *Feeding the Family: The Social Organization of Caring as Gendered Work*, Chicago, University of Chicago Press.

- Dex, Shirley, 1985, *The Sexual Division of Work: Conceptual Revolutions in the Social Sciences*, Brighton, Wheatsheaf Books.
- Diani, Mario, 1988, *Isole nell'arcipelago: Il movimento ecologista in Italia*, Bolonia, Il Mulino.
- 1992, "The Concept of Social Movement", *Sociological Review* 40, pp. 1-25.
- 1995, *Green Networks: A Structural Analysis of the Italian Environmental Movement*, Edimburgo, Edinburgh University Press.
- Dickens, William T. y Kevin Lang, 1985, "A Test of Dual Labor Market Theory", *American Economic Review* 75, pp. 792-805.
- DiPrete, Thomas A. y Patricia A. McManus, 1996, "Institutions, Technical Change, and Diverging Life Chances: Earnings Mobility in the United States and Germany", *American Journal of Sociology* 102, pp. 34-79.
- Domínguez, Virginia R., 1986, *White by Definition: Social Classification in Creole Louisiana*, New Brunswick, NJ, Rutgers University Press.
- Downs, Laura Lee, 1995, *Manufacturing Inequality: Gender Division in the French and British Metalworking Industries, 1914-1939*, Ithaca, Cornell University Press.
- Drew, Christopher y David Cay Johnston, 1996, "For Wealthy Americans, Death Is More Certain Than Taxes", *New York Times*, 22 de diciembre, 1, 30-31.
- Druckman, Daniel, 1994, "Nationalism, Patriotism, and Group Loyalty: A Social Psychological Perspective", *Mershon International Studies Review* 38, pp. 43-68.
- Duin, P., 1992, "White Building Workers and Coloured Competition in the South African Labour Market, c. 1890-1940", *International Review of Social History* 37, pp. 59-90.
- Duncan, Otis Dudley, 1966, "Methodological Issues in the Study of Social Mobility", en Neil J. Smelser y Seymour Martin Lipset (comps.), *Social Structure and Mobility in Economic Development*, Chicago, Aldine.
- Earle, Carville, 1993, "Divisions of Labor: The Splintered Geography of Labor Markets and Movements in Industrializing America, 1790-1930", *International Review of Social History* 38, supplement n° 1, pp. 5-38.
- Eisenberg, Susan, 1990, "Shaping a New Decade: Women in the Building Trades", *Radical America* 23, n° 2-3, pp. 29-38.
- 1992a, "Tradeswomen: Pioneers -or What?", *Sojourner: The Women's Forum* 18, pp. 20-21.
- Elias, Norbert, 1982, *Power and Civility*, vol. 2, *The Civilizing Process*, Nueva York, Pantheon [traducción castellana: *El proceso de la civilización, Investigaciones sociogenéticas y psicogenéticas*, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 1987].
- Elias, Norbert y John L. Scotson, 1994, *The Established and the Outsiders: A Sociological Enquiry into Community Problems*, segunda edición, Londres, Sage.
- Elster, Jon, 1983, *Explaining Technical Change: A Case Study in the Philosophy of Science*, Cambridge, Cambridge University Press.
- 1985, *Making Sense of Marx*, Cambridge, Cambridge University Press; París, Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme.
- England, Paula, 1992, *Comparable Worth: Theories and Evidence*, Nueva York, Aldine de Gruyter.
- England, Paula y George Farkas, 1986, *Households, Employment, and Gender: A Social, Economic, and Demographic View*, Chicago, Aldine.
- England, Paula, George Farkas, Barbara Stanek Kilbourne y Thomas Dou, 1988, "Explaining Occupational Sex Segregation and Wages: Findings from a Model with Fixed Effects", *American Sociological Review* 53, pp. 544-558.

- England, Paula y Barbara Stanek Kilbourne, 1990, "Feminist Critiques of the Separative Model of Self: Implications for Rational Choice Theory", *Rationality and Society* 2, 156-171.
- England, Paula. y Lori McCreary, 1987, "Gender Inequality in Paid Employment", en Beth B. Hess y Myra Marx Ferree (comps.), *Analyzing Gender: A Handbook of Social Science Research*, Newbury Park, Calif., Sage.
- England, Paula, Lori L. Reid y Barbara Stanek Kilbourne, 1996, "The Effect of Sex Composition of Jobs on Starting Wages in an Organization: Findings from the NLSY", *Demography* 33, pp. 511-522.
- Ennis, James G., 1987, "Fields of Action: Structure in Movements' Tactical Repertoires", *Sociological Forum* 2, pp. 520-533.
- Epstein, Cynthia Fuchs, 1981, *Women in Law*, Nueva York, Basic Books.
- 1992, "Tinkerbells and Pinups: The Construction and Reconstruction of Gender Boundaries at Work", en Michèle Lamont y Marcel Fournier (comps.), *Cultivating Differences: Symbolic Boundaries and the Making of Inequality*, Chicago, University of Chicago Press.
- Erickson, Bonnie H., 1996, "The Structure of Ignorance", Keynote address to the International Sunbelt Social Network Conference, Charleston, SC.
- Erikson, Robert y Jan O. Jonsson, 1996a, "Income Attainment Among Young Employees in Sweden: The Importance of Credentials, School Performance, Job Matching, and Industrial Branch", Swedish Institute for Social Research, Stockholm University, dactilografiado.
- 1996b, "Introduction: Explaining Class Inequality in Education: The Swedish Test Case", en Robert Erikson y Jan O. Jonsson (comps.), *Can Education Be Equalized? The Swedish Case in Comparative Perspective*, Boulder, Westview.
- Esping-Anderson, Gøsta (comp.), 1993, *Changing Classes: Stratification and Mobility in Post-Industrial Societies*, Newbury Park, Calif., Sage.
- Evans, Ivan, 1990, "The Native Affairs Department and the Reserves in the 1940s and 1950s", en Robin Cohen, Yvonne G. Muthien y Abebe Zegeye (comps.), *Repression and Resistance: Insider Accounts of Apartheid*, Londres, Hans Zell.
- Favre, Pierre (comp.), 1990, *La Manifestation*, París, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.
- Ferber, Marianne A. y Carole A. Green, 1991, "Occupational Segregation and the Earnings Gap: Further Evidence", en Emily P. Hoffman (comp.), *Essays in the Economics of Discrimination*, Kalamazoo, Mich., W. E., Upjohn Institute for Employment Research.
- Fernández, Roberto y Doug McAdam, 1988, "Social Networks and Social Movements: Multiorganizational Fields and Recruitment to Mississippi Freedom Summer", *Sociological Forum* 3, pp. 357-382.
- Fernández-Kelly, M. Patricia, 1983, *For We Are Sold, I and My People: Women and Industry in Mexico's Frontier*, Albany, State University of New York Press.
- 1994, "Broadening the Scope: Gender and the Study of International Development", en A. Douglas Kincaid y Alejandro Portes (comps.), *Comparative National Development Society and Economy in the New Global Order*, Chapel Hill, University of North Carolina Press.
- Ferree, Myra Marx, 1987, "She Works Hard for a Living: Gender and Class on the Job", en Beth B. Hess y Myra Marx Ferree (comps.), *Analyzing Gender: A Handbook of Social Science Research*, Newbury Park, Calif., Sage.

- Fillieule, Olivier (comp.), 1993, *Sociologie de la protestation: Les formes de l'action collective dans la France contemporaine*, París, L'Harmattan.
- Fine, Janice y Richard Locke, 1996, "Unions Get Smart: New Tactics for a New Labor Movement", *Dollars and Sense* 207, pp. 16-19, 42.
- Fischer, Claude S., Martín Sánchez Jankowski, Samuel R. Lucas, Ann Swidler y Kim Voss, 1996, *Inequality by Design: Cracking the Bell Curve Myth*, Princeton, Princeton University Press.
- Fligstein, Neil, 1981, *Going North: Migration of Blacks and Whites from the South, 1900-1950*, Nueva York, Academic Press.
- Floud, R., K. Wachter y A. Gregory, 1990, *Height, Health, and History: Nutritional Status in the United Kingdom, 1750-1980*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Fogel, Robert W., 1993, "New Sources and New Techniques for the Study of Secular Trends in Nutritional Status, Health, Mortality, and the Process of Aging", *Historical Methods* 26, pp. 5-43.
- 1994, "Economic Growth, Population Theory, and Physiology: The Bearing of Long-Term Processes on the Making of Economic Policy", *American Economic Review* 84, pp. 369-395.
- Fogel, Robert W. y Dora L. Costa, 1997, "A Theory of Technophysio Evolution, with Some Implications for Forecasting Population, Health Care Costs, and Pension Costs", *Demography* 34, pp. 49-66.
- Frader, Laura L. y Sonya O. Rose (comps.), 1996, *Gender and Class in Modern Europe*, Ithaca, Cornell University Press.
- Franzosi, Roberto, 1995, *The Puzzle of Strikes: Class and State Strategies in Postwar Italy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Fraser, Steven (comp.), 1995, *The Bell Curve Wars: Race, Intelligence, and the Future of America*, Nueva York, Basic Books.
- Fredrickson, George M., 1981, *White Supremacy: A Comparative Study in American and South African History*, Oxford, Oxford University Press.
- 1995, *Black Liberation: A Comparative History of Black Ideologies in the United States and South Africa*, Nueva York, Oxford University Press.
- Freeman, Richard B., 1995, "Are Your Wages Set in Beijing?", *Journal of Economic Perspectives* 9, pp. 15-32.
- 1996, "Why Do So Many Young American Men Commit Crimes and What Might We Do About It?", *Journal of Economic Perspectives* 10, pp. 25-42.
- Friedberg, Rachel M. y Jennifer Hunt, 1995, "The Impact of Immigrants on Host Country Wages, Employment, and Growth", *Journal of Economic Perspectives* 9, pp. 23-44.
- Friedman, Jeffrey (comp.), 1996, *The Rational Choice Controversy: Economic Models of Politics Reconsidered*, New Haven, Yale University Press.
- Fullbrook, Mary, 1993, *National Histories and European History*, Boulder, Westview.
- Gailus, Manfred y Heinrich Volkmann (comps.), 1994, *Der Kampf um das tägliche Brot: Nahrungsmangel, Versorgungspolitik und Protest 1770-1990*, Opladen, Westdeutscher Verlag.
- Gal, Susan, 1987, "Codeswitching and Consciousness in the European Periphery", *American Ethnologist* 14, pp. 637-653.
- 1989, "Language and Political Economy", *Annual Review of Anthropology* 18, pp. 345-369.
- Gamson, William A. Bruce Fireman y Steven Rytina, 1982, *Encounters with Unjust Authority*, Homewood, III, Dorsey.

- Gans, Herbert J., 1995, *The War Against the Poor: The Underclass and Antipoverty Policy*, Nueva York, Basic Books.
- George, M. Dorothy, 1967, *Hogarth to Cruikshank: Social Change in Graphic Satire*, Nueva York, Viking.
- Gerber, Theodore P. y Michael Hout, 1995, "Educational Stratification in Russia During the Soviet Period", *American Journal of Sociology* 101, pp. 611-660.
- Geremek, Bronislaw, 1994, *Poverty: A History*, Oxford, Blackwell.
- Giele, Janet Z., 1988, "Gender and Sex Roles", en Neil J. Smelser (comp.), *Handbook of Sociology*, Newbury Park, Calif., Sage.
- Giliomee, Hermann, 1995, "Democratization in South Africa", *Political Science Quarterly* 110, pp. 83-104.
- Giugni, Marco, 1995, *Entre stratégie et opportunité: Les nouveaux mouvements sociaux en Suisse*, Zürich, Seismo.
- Giugni, Marco G. y Florence Passy, 1993, "État et nouveaux mouvements sociaux, comparaison de deux cas contrastés: la France et la Suisse", *Revue Suisse de Sociologie* 19, pp. 545-570.
- Glazer, Nona Y., 1991, "'Between a Rock and a Hard Place': Women's Professional Organizations in Nursing and Class, Racial, and Ethnic Inequalities", *Gender and Society* 5, pp. 351-372.
- 1993, *Women's Paid and Unpaid Labor: The Work Transfer in Health Care and Retailing*, Filadelfia, Temple University Press.
- Goffman, Erving, 1963, *Stigma: Notes on the Management of Spoiled Identity*, Nueva York, Simon and Schusters [traducción castellana: *Estigma: la identidad deteriorada*, Buenos Aires, Amorrortu, 1970].
- 1981, *Forms of Talk*, Oxford, Blackwell.
- Goldberger, Arthur S. y Charles F. Manski, 1995, "Review Article: *The Bell Curve* by Herrnstein and Murray", *Journal of Economic Literature* 33, pp. 762-776.
- Goldin, Claudia, 1987, "Women's Employment and Technological Change: A Historical Perspective", en Heidi Hartmann (comp.), *Computer Chips and Paper Clips: Technology and Women's Employment*, vol 2, Washington, D.C., National Academy Press.
- 1990, *Understanding the Gender Gap: An Economic History of American Women*, Nueva York, Oxford University Press.
- 1994, "Labor Markets in the Twentieth Century", Working Paper Series on Historical Factors in Long Run Growth, Historical Paper n° 58, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Goldin, Ian, 1987, "The Reconstitution of Coloured Identity in the Western Cape", en Shula Marks y Stanley Trapido (comps.), *The Politics of Race, Class, and Nationalism in Twentieth-Century South Africa*, Londres, Longman.
- Goodnow, Jacqueline J. y Jennifer M. Bowes, 1994, *Men, Women, and Household Work*, Oxford, Oxford University Press.
- Gordon, David M., 1996, *Fat and Mean: The Corporate Squeeze of Working Americans and the Myth of Managerial "Downsizing"*, Nueva York, Free Press.
- Gordon, David M., Richard Edwards y Michael Reich, 1982, *Segmented Work, Divided Workers: The Historical Transformations of Labor in the United States*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Gossiaux, Jean-François, 1996, "Yougoslavie: Quand la démocratie n'est plus un jeu", *Annales: Histoire, Sciences Sociales* 51, pp. 837-848.

- Goudsblom, Johan, E. L. Jones y Stephen Mennell, 1989, *Human History and Social Process*, Exeter Studies in History, n° 26, Exeter, University of Exeter Press.
- Gould, Roger V., 1995, *Insurgent Identities: Class, Community, and Protest in Paris from 1848 to the Commune*, Chicago, University of Chicago Press.
- Gould, Stephen Jay, 1981, *The Mismeasure of Man*, Nueva York, Norton [traducción castellana: *La falsa medida del hombre*, Barcelona, Bosch, 1983].
- Granovetter, Mark, 1981, "Toward a Sociological Theory of Income Differences", en Ivar Berg (comp.), *Sociological Perspectives on Labor Markets*, Nueva York, Academic Press.
- 1985, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology* 91, pp. 481-510.
- 1986, "Labor Mobility, Internal Markets, and Job-Matching: A Comparison of the Sociological and the Economic Approaches", *Research in Social Stratification and Mobility* 5, pp. 3-39.
- 1988, "The Sociological and Economic Approaches to Labor Markets", En George Farkas y Paula England (comps.), *Industries, Firms, and Jobs: Sociological and Economic Approaches*, Nueva York, Plenum.
- 1995, *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, segunda edición, Chicago, University of Chicago Press.
- Granovetter, Mark y Charles Tilly, 1988, "Inequality and Labor Processes", en Neil J. Smelser (comp.), *Handbook of Sociology*, Newbury Park, Calif., Sage.
- Grant, David, Melvin Oliver y Angela James, 1996, "African Americans: Social and Economic Bifurcation", en Roger Waldinger y Mehdi Bozorgmehr (comps.), *Ethnic Los Angeles*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Graubard, Stephen R. (comp.), 1993, "Reconstructing Nations and States", *Daedalus* 122, todo el número.
- 1995, "American Education: Still Separate, Still Unequal", *Daedalus* 124, todo el número.
- Gray, Robert, 1993, "Factory Legislation and the Gendering of Jobs in Britain, 1830-1860", *Gender and History* 5, pp. 56-80.
- Green, Donald P. y Ian Shapiro, 1994, *Pathologies of Rational Choice Theory: A Critique of Applications in Political Science*, New Haven, Yale University Press.
- Green, Nancy L., 1996, "Women and Immigrants in the Sweatshop: Categories of Labor Segmentation Revisited", *Comparative Studies in Society and History* 38, pp. 411-433.
- Greenfeld, Liah, 1992, *Nationalism: Five Roads to Modernity*, Cambridge, Harvard University Press.
- 1996, "The Modern Religion?", *Critical Review* 10, pp. 169-192.
- Greif, Avner, 1989, "Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders", *Journal of Economic History* 49, pp. 857-882.
- Greif, Avner, Paul Milgrom y Barry R. Weingast, 1994, "Coordination, Commitment, and Enforcement: The Case of the Merchant Guild", *Journal of Political Economy* 102, pp. 745-775.
- Grieco, Margaret, 1987, *Keeping It in the Family: Social Networks and Employment Chance*, Londres, Tavistock.
- Guardino, Peter, 1994, "Identity and Nationalism in Mexico: Guerrero, 1780-1840", *Journal of Historical Sociology* 7, pp. 314-342.
- Gurr, Ted Robert, 1993, *Minorities at Risk: A Global View of Ethnopolitical Conflicts*, Washington, D.C., U.S. Institute of Peace Press.

- 1994, "Peoples Against States: Ethnopolitical Conflict and the Changing World System", *International Studies Quarterly* 38, pp. 347-378.
- Gurr, Ted Robert y Barbara Harff, 1994, *Ethnic Conflict in World Politics*, Boulder, Westview.
- Gustafsson, Harald, 1994a, *Political Interaction in the Old Regime: Central Power and Local Society in the Eighteenth-Century Nordic States*, Lund, Studentlitteratur.
- 1994b, "Vad var staten? Den tidigmoderna svenska staten: sex synpunkter och en modell", *Historisk Tidskrift* 2, pp. 203-227.
- Haas, Ernst, 1986, "What Is Nationalism and Why Should We Study It?", *International Organization* 40, pp. 707-744.
- Haavio-Mannila, Elina, 1993, *Women in the Workplace in Three Types of Societies*, Ann Arbor, Center for the Education of Women, University of Michigan.
- Hall, Elaine J., 1993, "Waiting/Waitressing: Engendering the Work of Table Servers", *Gender and Society* 7, pp. 329-346.
- Hall, Jacqueline Dowd, 1991, "Private Eyes, Public Women: Images of Class and Sex in the Urban South, Atlanta, Georgia, 1913-1915", en Ava Baron (comp.), *Work Engendered: Toward a New History of American Labor*, Ithaca, Cornell University Press.
- Halpern, Rick, 1992, "Race, Ethnicity, and Union in the Chicago Stockyards, 1917-1922", *International Review of Social History* 37, pp. 25-58.
- Hanagan, Michael P., 1980, *The Logic of Solidarity: Artisans and Industrial Workers in Three French Towns, 1871-1914*, Urbana, University of Illinois Press.
- 1994, "New Perspectives on Class Formation: Culture, Reproduction, and Agency", *Social Science History* 18, pp. 77-94.
- Hanagan, Michael y Charles Tilly (comps.), 1988, "Solidary Logics", *Theory and Society* 17, n° 3, número especial.
- Harff, Barbara y Ted Robert Gurr, 1990, "Victims of the State: Genocides, Politicides, and Group Repression Since 1945", *International Review of Victimology* 1, pp. 23-41.
- Harney, Robert, 1984, *Dalla frontiera alle Little Italies*, Roma, Bonacci.
- (comp.), 1985, *Gathering Place: Peoples and Neighborhoods of Toronto, 1834-1945*, Toronto, Multicultural History Society of Ontario.
- Harvey, David, 1989, *The Condition of Postmodernity*, Oxford, Blackwell [traducción castellana: *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*, Buenos Aires, Amorrortu, 1999].
- Haveman, Robert y Barbara Wolfe, 1995, "The Determinants of Children's Attainments: A Review of Methods and Findings", *Journal of Economic Literature* 33, pp. 1829-1878.
- Hawthorn, Geoffrey, 1991, *Plausible Worlds: Possibility and Understanding in History and the Social Sciences*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Head, Simon, 1996, "The New, Ruthless Economy", *New York Review of Books* 29 (febrero), pp. 47-52.
- Hedström, Peter, 1991, "Organizational Differentiation and Earnings Dispersion", *American Journal of Sociology* 97, pp. 96-113.
- Heimer, Carol A. 1984, "Career Development and Social Mobility in Engineering Project Work", Report n° 38, Institute of Industrial Economics, Bergen, Noruega.
- Heimer, Carol A. y Lisa R. Staffen, 1995, "Interdependence and Reintegrative Social Control", *American Sociological Review* 60, pp. 635-654.
- Henshall, Nicholas, 1992, *The Myth of Absolutism: Change and Continuity in Early Modern European Monarchy*, Londres, Longman.

- Herrnstein, Richard J. y Charles Murray, 1994, *The Bell Curve: Intelligence and Class Structure in American Life*, Nueva York, Free Press.
- Hibbert, Christopher, 1958, *King Mob: The Story of Lord George Gordon and the London Riots of 1780*, Cleveland, World.
- Hill, Draper (comp.), 1976, *The Satirical Etchings of James Gillray*, Nueva York, Dover.
- Hinde, Wendy, 1992, *Catholic Emancipation: A Shake to Men's Minds*, Oxford, Blackwell.
- Hirsch, Eric L., 1990a, "Sacrifice for the Cause: Group Processes, Recruitment, and Commitment in a Student Social Movement", *American Sociological Review* 55, pp. 243-254.
- 1990b, *Urban Revolt: Ethnic Politics in the Nineteenth-Century Chicago Labor Movement*, Berkeley, University of California Press.
- Hirsch, Susan, 1986, "Rethinking the Sexual Division of Labor: Pullman Repair Shops, 1900-1969", *Radical History* 35, pp. 26-48.
- Hirschman, Albert O., 1995, *A Propensity to Self-Subversion*, Cambridge, Harvard University Press.
- Hirschman, Charles, 1982, "Immigrants and Minorities: Old Questions for New Directions in Research", *International Migration Review* 16, pp. 474-490.
- Hobsbawm, E. J., 1990, *Nations and Nationalism Since 1789: Programme, Myth, Reality*, Cambridge, Cambridge University Press.
- 1994, "What Is Ethnic Conflict and How Does It Differ from Other Conflicts?", en Anthony McDermott (comp.), *Ethnic Conflict and International Security*, Oslo, Norwegian Institute of International Affairs.
- Hochschild, Jennifer L., 1995, *Facing Up to the American Dream: Race, Class, and the Soul of the Nation*, Princeton, Princeton University Press.
- Hoerder, Dirk, 1988, "German Immigrant Workers' Views of 'America' in the 1880s", en Marianne Debouzy (comp.), *À l'ombre de la statue de la Liberté: Immigrants et ouvriers dans la République américaine, 1880-1920*, Saint-Denis, Presses Universitaires de Vincennes.
- (comp.), 1983, *American Labor and Immigration History, 1877-1920s: Recent European Research*, Urbana, University of Illinois Press.
- Hofmeyr, Isabel, 1987, "Building a Nation from Words: Afrikaans Language, Literature, and Ethnic Identity, 1902-1924", en Shula Marks y S. Trapido (comps.), *The Politics of Race, Class and Nationalism in Twentieth-Century South Africa*, Londres, Longman.
- Holton, Robert J., 1995, "Rational Choice Theory in Sociology", *Critical Review* 9, pp. 519-537.
- Holzer, Harry J., 1987, "Informal Job Search and Black Youth Unemployment", *American Economic Review* 77, pp. 446-452.
- Horowitz, Donald, 1985, *Ethnic Groups in Conflict*, Berkeley, University of California Press.
- Horowitz, Irving Louis, 1966, *Three Worlds of Development: The Theory and Practice of International Stratification*, Nueva York, Oxford University Press.
- Hout, Michael, Richard Arum y Kim Voss, 1996, "The Political Economy of Inequality in the 'Age of Extremes'", *Demography* 33, pp. 421-425.
- Hout, Michael y Daniel P. Dohan, 1996, "Two Paths to Educational Opportunity: Class and Educational Selection in Sweden and the United States", en Robert Erikson y Jan O. Jonsson (comps.), *Can Education Be Equalized? The Swedish Case in Comparative Perspective*, Boulder, Westview.

- Hoy, P. C., 1996, "Soldiers and Scholars", *Harvard Magazine* 98 (mayo-junio), pp. 64-70.
- Huber, Joan, 1986, "Trends in Gender Stratification, 1970-1985", *Sociological Forum* 1, pp. 476-495.
- Hubscher, Ronald, 1996, "L'invention d'une profession: les vétérinaires au XIX^e siècle", *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine* 43, pp. 686-708.
- Huffman, Matt L., 1995, "Organizations, Internal Labor Market Policies, and Gender Inequality in Workplace Supervisory Authority", *Sociological Perspectives* 38, pp. 381-398.
- Ikegami, Eiko, 1995, *The Taming of the Samurai: Honorific Individualism and the Making of Modern Japan*, Cambridge, Harvard University Press.
- Ikegami, Eiko y Charles Tilly, 1994, "State Formation and Contention in Japan and France", en James L. McClain, John M. Merriman y Ugawa Kaoru (comps.), *Edo and Paris: Urban Life and the State in the Early Modern Era*, Ithaca, Cornell University Press.
- International Herald Tribune*, 1996, "Sex Harassment: Tales of the Assembly Line", 3 de mayo, p. 2.
- Jackman, Mary R., 1994, *The Velvet Glove: Paternalism and Conflict in Gender, Class, and Race Relations*, Berkeley, University of California Press.
- Jackson, Robert Max, 1984, *The Formation of Craft Labor Markets*, Orlando, Academic Press.
- Jacobs, Jerry A., 1989, *Revolving Doors: Sex Segregation and Women's Careers*, Stanford, Stanford University Press.
- 1992, "Women's Entry into Management: Trends in Earnings, Authority, and Values Among Salaried Managers", *Administrative Science Quarterly* 37, pp. 282-301.
- (comp.), 1995, *Gender Inequality at Work*, Thousand Oaks, Calif., Sage.
- Jacobs, Jerry A. y Suet T. Lim, 1995, "Trends in Occupational and Industrial Sex Segregation in 56 Countries, 1960-1980", en Jerry A. Jacobs (comp.), *Gender Inequality at Work*, Thousand Oaks, Calif., Sage.
- Jacobs, Jerry A. y Ronnie J. Steinberg, 1990, "Compensating Differentials and the Male-Female Wage Gap: Evidence from the New York State Comparable Worth Study", *Social Forces* 69, pp. 439-468.
- Jacoby, Sanford M., 1990, "The New Institutionalism: What Can It Learn from the Old?", *Industrial Relations* 29, pp. 316-340.
- (comp.), 1991, *Masters to Managers: Historical and Comparative Perspectives on American Employers*, Nueva York, Columbia University Press.
- James, Wilmot G., 1990, "Class Conflict, Mine Hostels, and the Reproduction of a Labour Force in the 1980s", en Robin Cohen, Yvonne G. Muthien y Abebe Zegeye (comps.), *Repression and Resistance: Insider Accounts of Apartheid*, Londres, Hans Zell.
- Jaynes, Gerald David y Robin M. Williams Jr. (comps.), 1989, *A Common Destiny: Blacks and American Society*, Washington, D.C., National Academy Press.
- Jencks, Christopher, et al., 1972, *Inequality: A Reassessment of the Effect of Family and Schooling in America*, Nueva York, Basic Books.
- Jenson, Jane, 1993, "Naming Nations: Making Nationalist Claims in Canadian Public Discourse", *Canadian Review of Sociology and Anthropology* 30, pp. 337-358.
- Johansson, Sten y Ola Nygren, 1991, "The Missing Girls of China: A New Demographic Account", *Population and Development Review* 17, pp. 35-52.

- Jung, Courtney y Ian Shapiro, 1995, "South Africa's Negotiated Transition: Democracy, Opposition, and the New Constitutional Order", *Politics and Society* 23, pp. 269-308.
- Jütte, Robert, 1994, *Poverty and Deviance in Early Modern Europe*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Kadalié, Rhoda, 1995, "Constitutional Equality: The Implications for Women in South Africa", *Social Politics: International Studies in Gender, State, and Society* 2, pp. 208-224.
- Kaelble, Harmut, 1983, *Industrialisierung und soziale Ungleichheit*, Gotinga, Vandenhoeck & Ruprecht.
- Kalb, Don, 1993, "Frameworks of Culture and Class in Historical Research", *Theory and Society* 22, pp. 513-537.
- Kangas, Olli, 1991, *The Politics of Social Rights: Studies on the Dimensions of Sickness Insurance in OECD Countries*, Dissertation Series, n° 19, Estocolmo, Swedish Institute for Social Research.
- Kanter, Rosabeth Moss, 1993, *Men and Women of the Corporation*, rev. ed. Nueva York, Basic Books.
- Katz, Michael B. (comp.), 1993, *The "Underclass" Debate: Views from History*, Princeton, Princeton University Press.
- Kazal, Russell A., 1995, "Revisiting Assimilation: The Rise, Fall, and Reappraisal of a Concept in American Ethnic History", *American Historical Review* 100, pp. 437-471.
- Kessler-Harris, Alice, 1982, *Out to Work: A History of Wage-Earning Women in the United States*, Oxford, Oxford University Press.
- 1985, "The Debate Over Equality for Women in the Work Place: Recognizing Differences", *Women and Work, An Annual Review* 1, pp. 141-161.
- 1989, "Gender Ideology in Historical Reconstruction: A Case Study from the 1930s", *Gender and History* 1, pp. 31-49.
- 1990, *A Woman's Wage: Historical Meanings and Social Consequences*, Lexington, University Press of Kentucky.
- Kettering, Sharon, 1993, "Brokerage at the Court of Louis XIV", *Historical Journal* 36, pp. 69-87.
- Kevles, Daniel J., 1995, "Genetics, Race, and IQ: Historical Reflections from Binet to The Bell Curve", *Contention* 5, pp. 3-18.
- Khawaja, Marwan, 1993, "Repression and Popular Collective Action: Evidence from the West Bank", *Sociological Forum* 8, pp. 47-71.
- Kilbourne, Barbara Stanek, et al., 1994, "Returns to Skill, Compensating Differentials, and Gender Bias: Effects of Occupational Characteristics on the Wages of White Women and Men", *American Journal of Sociology* 100, pp. 689-719.
- Kirschenman, Joleen, Philip Moss y Chris Tilly, 1995, "Employer Screening Methods and Racial Exclusion: Evidence from New In-Depth Interviews with Employers", Working Paper 77, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Klein, Herbert S., 1983, "The Integration of Italian Immigrants into the United States and Argentina: A Comparative Analysis", *American Historical Review* 88, pp. 306-329.
- Knoke, David, 1990a, *Organizing for Collective Action: The Political Economies of Associations*, Nueva York, Aldine de Gruyter.
- 1990b, *Political Networks: The Structural Perspective*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Komlos, John, 1987, "The Height and Weight of West Point Cadets: Dietary Change in Antebellum America", *Journal of Economic History* 47, pp. 897-927.

- 1990, "Height and Social Status in Eighteenth-Century Germany", *Journal of Interdisciplinary History* 20, pp. 607-622.
- (comp.), 1994, *Stature, Living Standards, and Economic Development: Essays in Anthropometric History*, Chicago, University of Chicago Press.
- Kriesi, Hanspeter, 1981, *AKW-Gegner in der Schweiz: Eine Fallstudie zum Aufbau des Widerstands gegen das geplante AKW in Graben*, Diessenhofen, Verlag Ruegger.
- 1993, *Political Mobilization and Social Change: The Dutch Case in Comparative Perspective*, Aldershot, Avebury.
- Krugman, Paul, 1996, "The Spiral of Inequality", *Mother Jones*, nov.-dic., pp. 44-49.
- Kuper, Leo, 1975, *Race, Class and Power: Ideology and Revolutionary Change in Plural Societies*, Chicago, Aldine.
- Kuznets, Simon, 1966, *Modern Economic Growth: Rate, Structure, and Spread*, New Haven, Yale University Press [traducción castellana: *Crecimiento económico moderno*, Madrid, Aguilar].
- Laitin, David D., 1985, "Hegemony and Religious Conflict: British Imperial Control and Political Cleavages in Yorubaland", en Peter Evans, D. Rueschemeyer y Theda Skocpol (comps.), *Bringing the State Back In*, Cambridge, Cambridge University Press.
- 1991, "The National Uprisings in the Soviet Union", *World Politics* 44, pp. 139-177.
- Langford, Christopher y Pamela Storey, 1993, "Sex Differentials in Mortality Early in the Twentieth Century: Sri Lanka and India Compared", *Population and Development Review* 19, pp. 263-282.
- Lapidus, Gail W., 1992, "The Interaction of Women's Work and Family Roles in the Former USSR", en Hilda Kahne y Janet Z. Giele (comps.), *Women's Work and Women's Lives: The Continuing Struggle Worldwide*, Boulder, Westview.
- Laumann, Edward O., 1973, *Bonds of Pluralism: The Form and Substance of Urban Social Networks*, Nueva York, Wiley Interscience.
- Laumann, Edward O. y Franz U. Pappi, 1976, *Networks of Collective Action: A Perspective on Community Influence Systems*, Nueva York, Academic Press.
- Lazear, Edward P., 1989, "Symposium on Women in the Labor Market", *Journal of Economic Perspectives* 3, pp. 3-8.
- 1991, "Discrimination in Labor Markets", en Emily P. Hoffman (comp.), *Essays on the Economics of Discrimination*, Kalamazoo, Mich., W. E., Upjohn Institute for Employment Research.
- Lazonick, William, 1991, *Business Organization and the Myth of the Market Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Lee, Ching Kwan, 1995, "Engendering the Worlds of Labor: Women Workers, Labor Markets, and Production Politics in the South China Economic Miracle", *American Sociological Review* 60, pp. 378-397.
- Lee, James, Cameron Campbell y Guofu Tan, 1992, "Infanticide and Family Planning in Late Imperial China: The Price and Population History of Rural Liaoning, 1774-1873", en Thomas G. Rawski y Lillian M. Li (comps.), *Chinese History in Economic Perspective*, Berkeley, University of California Press.
- Lee, James, Wang Feng y Cameron Campbell, 1994, "Infant and Child Mortality Among the Qing Nobility: Implications for Two Types of Positive Check", *Population Studies* 48, pp. 395-411.
- Lee, Ok-Jie, 1993, "Gender-Differentiated Employment Practices in the South Korean Textile Industry", *Gender and Society* 7, pp. 507-528.

- Leeuwen, Marco H. D. Van, e Ineke Maas, 1996, "Long-Term Social Mobility: Research Agenda and a Case Study (Berlín, 1825-1957)", *Continuity and Change* 11, pp. 399-433.
- Le Grand, Carl, 1991, "Explaining the Male-Female Wage Gap: Job Segregation and Solidarity Wage Bargaining in Sweden", *Acta Sociologica* 34, pp. 261-278.
- Le Grand, Carl, Ryszard Szulkin y Michael Tählin, 1994, "Organizational Structures and Job Rewards in Sweden", *Acta Sociologica* 37, pp. 231-251.
- 1996, "Why Do Some Employers Pay More Than Others? Earnings Variation Across Establishments in Sweden", *Research in Social Stratification and Mobility* 14, pp. 265-296.
- Leigh, J. Paul, 1991, "No Evidence of Compensating Differentials for Occupational Fatalities", *Industrial Relations* 30, pp. 382-395.
- Leiman, Melvin N., 1993, *Political Economy of Racism*, Londres, Pluto Press.
- Lenski, G., 1966, *Power and Privilege*, Nueva York, McGraw-Hill [traducción castellana: *Poder y privilegio, Teoría de la estratificación social*, Buenos Aires, Paidós, 1969].
- Lerner, Adam J. (comp.), 1991, "Reimagining the Nation", *Millennium* 20, todo el número.
- Levine, David (comp.), 1984, *Proletarianization and Family History*, Orlando, Academic Press.
- Lewin, Shira, 1996, "Economics and Psychology: Lessons for Our Own Day from the Early Twentieth Century", *Journal of Economic Literature* 34, pp. 1293-1323.
- Lewin-Epstein, Noah y Moshe Semyonov, 1994, "Sheltered Labor Markets, Public Sector Employment, and Socioeconomic Returns to Education of Arabs in Israel", *American Journal of Sociology* 100, pp. 622-651.
- Lichbach, Mark Irving, 1995, *The Rebel's Dilemma*, Ann Arbor, Univ. of Michigan Press.
- Lieberson, Stanley, 1980, *A Piece of the Pie: Blacks and White Immigrants Since 1880*, Berkeley, University of California Press.
- Lieberson, Stanley y Mary C. Waters, 1988, *From Many Strands: Ethnic and Racial Groups in Contemporary America*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Light, Ivan, 1984, "Immigrant and Ethnic Enterprise in North America", *Ethnic and Racial Studies* 7, pp. 195-216.
- Light, Ivan y Edna Bonacich, 1988, *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles, 1965-1982*, Berkeley, University of California Press.
- Lin, Nan, 1982, "Social Resources and Instrumental Action", en Peter V. Marsden y Nan Lin (comp.), *Social Structure and Network Analysis*, Beverly Hills, Sage.
- Lin, Nan y Mary Dumin, 1986, "Access to Occupations Through Social Ties", *Social Networks* 8, pp. 365-385.
- Linard, André, 1996, "La pêche, enjeu de toutes les convoitises", en Ignacio Ramonet, Christian de Brie y Alain Gresh (comps.), *Conflicts fin de siècle*, Manière de Voir, n° 29, París, *Le Monde Diplomatique*.
- Lindert, Peter H., 1991, "Toward a Comparative History of Income and Wealth Inequality", en Y. S. Brenner, Hartmut Kaelble y Mark Thomas (comps.), *Income Distribution in Historical Perspective*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Lipartito, Kenneth, 1994, "When Women Were Switches: Technology, Work, and Gender in the Telephone Industry, 1890-1920", *American Historical Review* 99, pp. 1074-1111.

- Lis, Catharina, 1986, *Social Change and the Labouring Poor: Antwerp, 1770-1860*, New Haven, Yale University Press.
- Lis, Catharina, Jan Lucassen y Hugo Soly (comps.), 1994, "Before the Unions: Wage Earners and Collective Action in Europe, 1300-1850", *International Review of Social History* 39, suplement n° 2, todo el número.
- 1996, *Disordered Lives: Eighteenth-Century Families and Their Unruly Relatives*, Oxford, Polity Press.
- Litoff, Judy Barrett, 1978, *American Midwives 1860 to the Present*, Westport, Conn., Greenwood.
- Lodge, Tom, c. 1984, "The Poqo Insurrection", en Tom Lodge (comp.), *Resistance and Ideology in Settler Societies*, Southern African Studies, vol. 4, Johannesburgo, Ravan Press.
- 1987, "Political Mobilisation During the 1950s: An East London Case Study", en Shula Marks y Stanley Trapido (comps.), *The Politics of Race, Class, and Nationalism in Twentieth-Century South Africa*, Londres, Longman.
- 1996, "South Africa: Democracy and Development in a Post-Apartheid Society", en Adrian Leftwich (comp.), *Democracy and Development: Theory and Practice*, Londres, Polity Press.
- MacDonald, John S. y Leatrice D. MacDonald, 1964, "Chain Migration, Ethnic Neighborhood Formation, and Social Networks", *Milbank Memorial Fund Quarterly* 42, pp. 82-97.
- Machin, G. I. T., 1963, "The No-Popery Movement in Britain in 1828-9", *Historical Journal* 6, pp. 193-211.
- 1964, *The Catholic Question in English Politics, 1820 to 1830*, Oxford, Clarendon Press.
- 1979, "Resistance to Repeal of the Test and Corporation Acts, 1828", *Historical Journal* 22, pp. 115-139.
- MacLeod, Jay, 1987, *Ain't No Makin' It: Leveled Aspirations in a Low-Income Neighborhood*, Boulder, Westview.
- Madden, Janice Fanning, 1985, "The Persistence of Pay Differentials: The Economics of Sex Discrimination", *Women and Work: An Annual Review* 1, pp. 76-114.
- Malkki; Liisa H., 1996, "Speechless Emissaries: Refugees, Humanitarianism, and Dehistoricization", *Cultural Anthropology* 11, pp. 377-404.
- Maloney, Thomas N., 1995, "Degrees of Inequality: The Advance of Black Male Workers in the Northern Meat Packing and Steel Industries Before World War II", *Social Science History* 19, pp. 31-62.
- Margadant, Ted, 1979, *French Peasants in Revolt: The Insurrection of 1851*, Princeton, Princeton University Press.
- 1992, *Urban Rivalries in the French Revolution*, Princeton, Princeton Univ. Press.
- Markoff, John, 1995, "Violence, Emancipation, and Democracy: The Countryside and the French Revolution", *American Historical Review* 100, pp. 360-386.
- 1996, *Waves of Democracy: Social Movements and Political Change*, Thousand Oaks, Calif., Pine Grove Press.
- Marks, Carole, 1981, "Split Labor Markets and Black-White Relations, 1865-1920", *Phylon* 42, pp. 293-308.
- 1983, "Lines of Communication, Recruitment Mechanisms, and the Great Migration of 1916-1918", *Social Problems* 31, pp. 73-83.

- Marks, Shula y Stanley Trapido, 1987, "The Politics of Race, Class, and Nationalism", en Shula Marks y Stanley Trapido (comps.), *The Politics of Race, Class, and Nationalism in Twentieth-Century South Africa* Shula Marks y Stanley Trapido, Londres, Longman.
- Marsden, Peter V. y Jeanne S. Hurlbert, 1988, "Social Resources and Mobility Outcomes: A Replication and Extension", *Social Forces* 66, pp. 1038-1059.
- Marwell, Gerald y Pamela Oliver, 1993, *The Critical Mass in Collective Action: A Micro-Social Theory*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Marx, Anthony W., 1992, *Lessons of Struggle: South African International Opposition, 1960-1990*, Nueva York, Oxford University Press.
- 1995, "Contested Citizenship: The Dynamics of Racial Identity and Social Movements", *International Review of Social History* 40, pp. 159-183.
- Massey, Douglas S., 1995, "The New Immigration and Ethnicity in the United States", *Population and Development Review* 21, pp. 631-652.
- 1996, "The Age of Extremes, Concentrated Affluence and Poverty in the Twenty-First Century", *Demography* 33, pp. 395-412.
- Massey, Douglas S. y Nancy A. Denton, 1993, *American Apartheid: Segregation and the Making of the Underclass*, Cambridge, Harvard University Press.
- Massey, D. S., A. B. Gross y K. Shibuya, 1994, "Migration, Segregation, and the Geographic Concentration of Poverty", *American Sociological Review* 59, pp. 425-446.
- Mayer, Philip, 1971, *Townsmen or Tribesmen: Conservatism and the Process of Urbanization in a South African City*, Ciudad del Cabo, Oxford University Press.
- McAdam, Doug, 1982, *Political Process and the Development of Black Insurgency, 1930-1970*, Chicago, University of Chicago Press.
- 1988, *Freedom Summer*, Nueva York, Oxford University Press.
- McAdam, Doug, John D. McCarthy y Mayer N. Zald, 1988, "Social Movements", en Neil J. Smelser (comp.), *Handbook of Sociology*, Newbury Park, Calif., Sage.
- 1996, *Comparative Perspectives on Social Movements: Political Opportunities, Mobilizing Structures, and Cultural Framings*, Cambridge, Cambridge Univ. Press.
- McCarthy, John D., David W. Britt y Mark Wolfson, 1991, "The Institutional Channeling of Social Movements by the State in the United States", *Research in Social Movements, Conflicts, and Change* 13, pp. 45-76.
- McGuire, Gail M. y Barbara F. Reskin, 1993, "Authority Hierarchies at Work: The Impacts of Race and Sex", *Gender and Society* 7, pp. 487-506.
- McPhail, Clark, 1991, *The Myth of the Madding Crowd*, Nueva York, Aldine De Gruyter.
- Mehmedinovic, Semezdin, 1996, "A Small Map of the World", *Voice Literary Supplement*, junio, pp. 29-30.
- Merton, Robert K., 1936, "The Unanticipated Consequences of Purposive Social Action", *American Sociological Review* 1, pp. 894-904.
- 1989, "Unanticipated Consequences and Kindred Sociological Ideas: A Personal Gloss", en Carlo Mongardini y Simonetta Tabboni (comps.), *L'Opera di R. K. Merton e la Sociologia Contemporanea*, Génova, Edizioni Culturali Internazionali.
- Meyer, David S., 1993, "Institutionalizing Dissent: The United States Structure of Political Opportunity and the End of the Nuclear Freeze Movement", *Sociological Forum* 8, pp. 157-179.
- Midlarsky, Manus (comp.), 1986, *Inequality and Contemporary Revolutions*, Monograph Series in World Affairs, vol. 22, libro 2, Denver, Graduate School of International Studies, University of Denver.

- Mies, Maria, 1986, *Patriarchy and Accumulation on a World Scale: Women in the International Division of Labour*, Londres, Zed Books.
- Mikkelsen, Flemming (comp.), 1986, *Protest og Opror*, Aarhus, Modtryk.
- 1992, *Arbejdskonflikter i Skandinavien 1848-1980*, Odense Universitetsforlag.
- Milgram, Stanley, 1967, "The Small-World Problem", *Psychology Today* 1, pp. 62-67.
- Milkman, Ruth, 1987, *Gender at Work: The Dynamics of Job Segregation by Sex During World War II*, Urbana, University of Illinois Press.
- Milkman, Ruth y Eleanor Townsley, 1994, "Gender and the Economy", en Neil J. Smelser y Richard Swedberg (comps.), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press; Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Miller, Ann R., 1994, "The Industrial Affiliation of Workers: Differences by Nativity and Country of Origin", en Susan Cotts Watkins (comp.), *After Ellis Island: Newcomers and Natives in the 1910 Census*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Miller, Joanne, 1988, "Jobs and Works", en Neil J. Smelser (comp.), *Handbook of Sociology*, Newbury Park, Calif., Sage.
- Miller, Jon, 1986, *Pathways in the Workplace: The Effects of Gender and Race on Access to Organizational Resources*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Miller, Paul, Charles Muley y Nick Martin, 1995, "What Do Twins Studies Reveal About the Economic Returns to Education? A Comparison of Australian and U.S. Findings", *American Economic Review* 85, pp. 586-599.
- Moch, Leslie Page, 1992, *Moving Europeans: Migration in Western Europe Since 1650*, Bloomington, Indiana University Press.
- 1996, "The European Perspective: Changing Conditions and Multiple Migrations, 1750-1914", en Dirk Hoerder y Leslie Page Moch (comps.), *European Migrants: Global and Local Perspectives*, Boston, Northeastern University Press.
- Model, Suzanne, 1985, "A Comparative Perspective on the Ethnic Enclave: Blacks, Italians, and Jews in New York City", *International Migration Review* 19, pp. 64-81.
- 1988a, "The Economic Progress of European and East Asian Americans", *Annual Review of Sociology* 14, pp. 363-380.
- 1988b, "Italian and Jewish Intergenerational Mobility: New York, 1910", *Social Science History* 12, pp. 31-48.
- 1989, "The Effects of Ethnicity in the Workplace on Blacks, Italians, and Jews in 1910 New York", *Journal of Urban History* 16, pp. 29-51.
- 1990, "Work and Family: Blacks and Immigrants from South and East Europe", en Virginia Yans-McLaughlin (comp.), *Immigration Reconsidered: History, Sociology, and Politics*, Nueva York, Oxford University Press.
- 1991, "Caribbean Immigrants: A Black Success Story?", *International Migration Review* 25, pp. 248-276.
- 1992, "The Ethnic Economy: Cubans and Chinese Reconsidered", *Sociological Quarterly* 33, pp. 63-82.
- 1996, "An Occupational Tale of Two Cities: Minorities in London and New York", trabajo presentado en la Conference on Social Stratification in Modern Welfare States, Stockholm University.
- Montgomery, David, 1987, *The Fall of the House of Labor: The Workplace, the State, and American Labor Activism, 1865-1925*, Cambridge, Cambridge University Press.
- 1993, *Citizen Worker: The Experience of Workers in the United States with Democracy and the Free Market During the Nineteenth Century*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Montgomery, James D., 1991, "Social Networks and Labor Market Outcomes: Toward an Economic Analysis", *American Economic Review* 81, pp. 1408-1418.
- 1992, "Job Search and Network Composition: Implications of the Strength-of-Weak-Ties Hypothesis", *American Sociological Review* 57, pp. 586-596.
- 1994, "Weak Ties, Employment, and Inequality: An Equilibrium Analysis", *American Journal of Sociology* 99, pp. 1212-1236.
- Moodie, T. Dunbar, 1975, *The Rise of Afrikanerdom: Power, Apartheid, and the Afrikaner Civil Religion*, Berkeley, University of California Press.
- 1994, *Going for Gold: Men, Mines, and Migration*, Berkeley, University of California Press.
- Moore, Kelly, 1996, "Organizing Integrity: American Science and the Creation of Public Interest Organizations, 1955-1975", *American Journal of Sociology* 101, pp. 1592-1627.
- Morawska, Ewa, 1985, *For Bread with Butter: Life-Worlds of East Central Europeans in Johnstown, Pennsylvania, 1890-1940*, Cambridge, Cambridge University Press.
- 1990, "The Sociology and Historiography of Immigration", en Virginia Yans-McLaughlin (comp.), *Immigration Reconsidered: History, Sociology, and Politics*, Nueva York, Oxford University Press.
- 1994, "Afterword: America's Immigrants in the 1910 Census Monograph: Where Can We Who Do It Differently Go from Here?", en Susan Cotts Watkins (comp.), *After Ellis Island: Newcomers and Natives in the 1910 Census*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- 1996, *Insecure Prosperity: Small-Town Jews in Industrial America, 1890-1940*, Princeton, Princeton University Press.
- Morokvasic, Mirjana, 1987, "Immigrants in the Parisian Garment Industry", *Work, Employment, and Society* 1, pp. 441-462.
- Morris, Aldon D., 1984, *The Origins of the Civil Rights Movement: Black Communities Organizing for Change*, Nueva York, Free Press.
- 1993, "Birmingham Confrontation Reconsidered: An Analysis of the Dynamics and Tactics of Mobilization", *American Sociological Review* 58, pp. 621-636.
- Morris, Martina, Annette D. Bernhardt y Mark S. Handcock, 1994, "Economic Inequality: New Methods for New Trends", *American Sociological Review* 59, pp. 205-219.
- Moss, Philip y Chris Tilly, 1991, "Why Black Men Are Doing Worse in the Labor Market: A Review of Supply-Side and Demand-Side Explanations", Nueva York, Committee for Research on the Urban Underclass, Social Science Research Council.
- 1995a, "Raised Hurdles for Black Men: Evidence from Interviews with Employers", Working Paper 81, Russell Sage Foundation, Nueva York.
- 1995b, "Skills and Race in Hiring: Quantitative Findings from Face-to-Face Interviews", *Eastern Economic Journal* 21, pp. 357-374.
- 1996, "'Soft' Skills and Race: An Investigation of Black Men's Employment Problems", Working Paper 80, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Motyl, A. J., 1992a, "From Imperial Decay to Imperial Collapse: The Fall of the Soviet Empire in Comparative Perspective", en R. J. Rudolph y D. F. Good (comps.), *Nationalism and Empire: The Habsburg Empire and the Soviet Union*, Nueva York, St. Martin's.
- (comp.), 1992b, *Thinking Theoretically About Soviet Nationalities: History and Comparison in the Study of the USSR*, Nueva York, Columbia University Press.
- Muhuri, Pradip K. y Samuel H. Preston, 1991, "Effects of Family Composition on Mor-

- tality Differentials by Sex Among Children in Matlab, Bangladesh", *Population and Development Review* 17, pp. 415-434.
- Mueser, Peter, 1989, "Discrimination", en John Eatwell, Murray Milner y Peter Newman (comps.), *Social Economics*, Nueva York, Norton.
- Muller, Edward N., 1985, "Income Inequality, Regime Repressiveness, and Political Violence", *American Sociological Review* 50, pp. 47-61.
- 1995, "Economic Determinants of Democracy", *American Sociological Review* 60, pp. 966-982.
- Murray, Stephen O., Joseph H. Rankin y Dennis W. Magill, 1981, "Strong Ties and Job Information", *Sociology of Work and Occupations* 8, pp. 119-136.
- Mutheïn, Yvonne G., 1990, "Protest and Resistance in Cape Town, 1939-1965", en Robin Cohen, Yvonne G. Mutheïn y Abebe Zegeye (comps.), *Repression and Resistance: Insider Accounts of Apartheid*, Londres, Hans Zell.
- Nagi, Saad Z., 1992, "Ethnic Identification and Nationalist Movements", *Human Organization* 51, pp. 307-317.
- Nee, Victor, 1991, "Social Inequalities in Reforming State Socialism: Between Redistribution and Markets in China", *American Sociological Review* 56, pp. 267-282.
- 1996, "The Emergence of a Market Society: Changing Mechanisms of Stratification in China", *American Journal of Sociology* 101, pp. 908-949.
- Nee, Victor y Brett de Bary Nee, 1986, *Longtime Californ': A Documentary Study of an American Chinatown*, Stanford, Stanford University Press.
- Nee, Victor, Jimmy M. Sanders y Scott Sernau, 1994, "Job Transitions in an Immigrant Metropolis: Ethnic Boundaries and the Mixed Economy", *American Sociological Review* 59, pp. 849-872.
- Nelson, K. D., et al., 1996, "Partially Molten Middle Crust Beneath Southern Tibet: Synthesis of Project INDEPTH Results", *Science* 274, pp. 1684-1688.
- Nelson, Richard R., 1995, "Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change", *Journal of Economic Literature* 33, pp. 48-90.
- Newby, Robert G. (comp.), 1995, "The Bell Curve: Laying Bare the Resurgence of Scientific Racism", *American Behavioral Scientist* 39, n° 1, todo el número.
- Newman, Katherine y Chauncy Lennon, 1995, "The Job Ghetto", *American Prospect* 22, pp. 66-67.
- New York Times*, 1996a, "Citadel Suspends Second Cadet in the Inquiry on Hazing Women", 18 de diciembre, A23.
- 1996b, "The Downsizing of America", 5 a 14 de marzo, versión electrónica, World Wide Web (<http://www.nytimes.com/specials/downsize>).
- 1997, "Citing Abuse, 2 Women Leave Citadel", 13 de enero, A10.
- Nielsen, François y Arthur S. Alderson, 1995, "Income Inequality, Development, and Dualism: Results from an Unbalanced Cross-National Panel", *American Sociological Review* 60, pp. 674-701.
- Nightingale, Carl Husemoller, 1993, *On the Edge: A History of Poor Black Children and Their American Dreams*, Nueva York, Basic Books.
- Noiriel, Gérard, 1991, *La Tyrannie du National: Le droit d'asile en Europe, 1793-1993*, París, Calmann-Lévy.
- 1993, "L'Identification des citoyens: Naissance de l'état civil républicain", *Genèses* 13, pp. 3-28.
- North, Douglas C., 1985, "Transaction Costs in History", *Journal of European Economic History* 14, pp. 557-576.

- 1991, "Institutions", *Journal of Economic Perspectives* 5, pp. 97-112.
- Numbers, Ronald L., 1985, "The Fall and Rise of the American Medical Profession", en J. Walzer Leavitt y R. L. Numbers (comps.), *Sickness and Health in America: Readings in the History of Medicine and Public Health*, Madison, University of Wisconsin Press.
- O'Ferrall, Fergus, 1985, *Catholic Emancipation: Daniel O'Connell and the Birth of Irish Democracy, 1820-30*, Dublin, Gill and Macmillan.
- Ohlemacher, Thomas, 1993, *Brücken der Mobilisierung: Soziale Relais und persönliche Netzwerke in Bürgerinitiativen gegen militärischen Tiefflug*, Wiesbaden, Deutscher Universitäts Verlag.
- Öhngren, Bo, 1974, *Folk i rörelse: Samhällsutveckling, flyttningsmonster och folkrörelser i Eskilstuna 1870-1900*, Studia Historica Upsaliensia, 55, Upsala, Almqvist and Wicksell.
- Oliver, Melvin y Thomas M. Shapiro, 1997, *Black Wealth/White Wealth: A New Perspective on Racial Inequality*, Nueva York, Routledge.
- Oliver, Pamela E., 1993, "Formal Models of Collective Action", *Annual Review of Sociology*, pp. 271-300.
- Olivier, Johan, 1991, "State Repression and Collective Action in South Africa, 1970-84", *South African Journal of Sociology* 22, pp. 109-117.
- Olson, Mancur, 1982, *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, New Haven, Yale University Press.
- Olzak, Susan, 1992, *The Dynamics of Ethnic Competition and Conflict*, Stanford, Stanford University Press.
- Olzak, Susan y Joane Nagel (comps.), 1986, *Competitive Ethnic Relations*, Orlando, Academic Press.
- Orloff, Ann Shola, 1993, "Gender and the Social Rights of Citizenship: The Comparative Analysis of Gender Relations and Welfare States", *American Sociological Review* 58, pp. 303-328.
- 1996a, "Gender in the Liberal Welfare States: Australia, Canada, the United Kingdom, and the United States", Working Paper 1996/80, Madrid, Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones.
- 1996b, "Gender and the Welfare State", Working Paper 1996/79, Madrid, Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones.
- Ortoll, Servando y Avital H. Bloch, 1985, "Xenofobia y nacionalismo revolucionario, los tumultos de Guadalajara, México, en 1910", *Cristianismo y Sociedad* 86, pp. 63-78.
- Osofsky, Gilbert, 1963, *Harlem: The Making of a Ghetto, 1890-1930*, Nueva York, Harper and Row.
- Östberg, Viveca, 1996, *Social Structure and Children's Life Chances: An Analysis of Child Mortality in Sweden*, Dissertation Series, n° 26, Estocolomo, Swedish Institute for Social Research.
- Østergard, Uffe, 1991, "'Denationalizing' National History: The Comparative Study of Nation-States", *Culture and History* 9/10, pp. 9-41.
- 1992, "Peasants and Danes: The Danish National Identity and Political Culture", *Comparative Studies in Society and History* 34, pp. 3-27.
- Osterman, Paul, 1975, "An Empirical Study of Labor Market Segmentation", *Industrial and Labor Relations Review* 28, pp. 508-523.
- 1980, *Getting Started*, Cambridge, MIT Press.
- 1982, "Employment Structures Within Firms", *British Journal of Industrial Relations* 20, pp. 349-361.

- 1985, "Technology and White-Collar Employment: A Research Strategy", *Proceedings of the 38th Annual Meeting of the Industrial Relations Research Association*, pp. 52-59.
- 1987, "Choice of Employment Systems in Internal Labor Markets", *Industrial Relations* 26, pp. 46-67.
- 1988, *Employment Futures: Reorganization, Dislocation, and Public Policy*, Nueva York, Oxford University Press.
- 1993, "Why Don't 'They' Work? Employment Patterns in a High Pressure Economy", *Social Science Research* 22, pp. 115-130.
- (comp.), 1984, *Internal Labor Markets*, Cambridge, MIT Press.
- Padgett, John F. y Christopher K. Ansell, 1993, "Robust Action and the Rise of the Medici, 1400-1434", *American Journal of Sociology* 98, pp. 1259-1319.
- Paire, Karen y Jeffrey Paige, 1981, *The Politics of Reproductive Ritual*, Berkeley, University of California Press.
- Palmer, Phyllis, 1989, *Domesticity and Dirt: Housewives and Domestic Servants in the United States, 1920-1945*, Filadelfia, Temple University Press.
- Parcel, Toby L. y Charles W. Mueller, 1983, *Ascription and Labor Markets: Race and Sex Differences in Earnings*, Nueva York, Academic Press.
- Parkin, Frank, 1979, *Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique*, Londres, Tavistock.
- Patterson, Orlando, 1995, "The Paradox of Integration", *New Republic*, 6 de noviembre, pp. 24-27.
- Paulsen, Ronnelle, 1994, "Status and Action: How Stratification Affects the Protest Participation of Young Adults", *Sociological Perspectives* 37, pp. 635-650.
- Peattie, Lisa y Martin Rein, 1983, *Women's Claims: A Study in Political Economy*, Oxford, Oxford University Press.
- Peled, Yoav, 1992, "Ethnic Democracy and the Legal Construction of Citizenship: Arab Citizens of the Jewish State", *American Political Science Review* 86, pp. 432-443.
- Perman, Lauri y Beth Stevens, 1989, "Industrial Segregation and the Gender Distribution of Fringe Benefits", *Gender and Society* 3, pp. 388-404.
- Petersen, Trond, 1992, "Payment Systems and the Structure of Inequality: Conceptual Issues and an Analysis of Salespersons in Department Stores", *American Journal of Sociology* 98, pp. 67-104.
- Petersen, Trond y Laurie A. Morgan, 1995, "Separate and Unequal: Occupation-Establishment Sex Segregation and the Gender Wage Gap", *American Journal of Sociology* 101, pp. 329-365.
- Peterson, Paul E. (comp.), 1995, *Classifying by Race*, Princeton, Princeton University Press.
- Picchio, Antonella, 1992, *Social Reproduction: The Political Economy of the Labour Market*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Pierce, Jennifer, 1995, *Gender Trials: Emotional Lives in Contemporary Law Firms*, Berkeley, University of California Press.
- Piore, Michael, 1975, "Notes for a Theory of Labor Market Stratification", en Richard Edwards, Michael Reich y David Gordon (comps.), *Labor Market Segmentation*, Lexington, Mass., D. C., Heath.
- 1979a, *Birds of Passage*, Cambridge, Cambridge University Press.
- 1979b, "Qualitative Research in Economics", *Administrative Science Quarterly* 24, pp. 560-569.

- 1987, "Historical Perspectives and the Interpretation of Unemployment", *Journal of Economic Literature* 25, pp. 1834-1850.
- 1996, "Review of *The Handbook of Economic Sociology*", *Journal of Economic Literature* 34, pp. 741-754.
- Portes, Alejandro (comp.), 1995, *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- 1996, *The New Second Generation*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Portes, Alejandro, Manuel Castells y Lauren A. Benton (comps.), 1989, *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- Portes, Alejandro y Robert D. Manning, 1986, "The Immigrant Enclave: Theory and Empirical Examples", en Susan Olzak y Joane Nagel (comps.), *Competitive Ethnic Relations*, Orlando, Academic Press.
- Portes, Alejandro y Rubén Rumbaut, 1990, *Immigrant America: A Portrait*, Berkeley, University of California Press.
- Portes, A. y J. Sensenbrenner, 1993, "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action", *American Journal of Sociology* 98, pp. 1320-1350.
- Portes, Alejandro y John Walton, 1981, *Labor, Class, and the International System*, Nueva York, Academic Press.
- Portes, A. y Min Zhou, 1992, "Gaining the Upper Hand: Economic Mobility Among Immigrant and Domestic Minorities", *Ethnic and Racial Studies* 15, pp. 491-522.
- Posel, Deborah, 1995, "State, Power, and Gender: Conflict over the Registration of African Customary Marriage in South Africa, 1910-1970", *Journal of Historical Sociology* 8, pp. 223-257.
- Powell, Walter W. y Paul J. DiMaggio (comps.), 1991, *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago, University of Chicago Press.
- Powers, James F., 1988, *A Society Organized for War: The Iberian Municipal Militias in the Central Middle Ages, 1000-1284*, Berkeley, University of California Press.
- Rebitzer, James B., 1993, "Radical Political Economy and the Economics of Labor Markets", *Journal of Economic Literature* 31, pp. 1394-1434.
- Reitz, Jeffrey G. 1980, *The Survival of Ethnic Groups*, Toronto, McGraw-Hill Ryerson.
- 1988, "The Institutional Structure of Immigration as a Determinant of Inter-Racial Competition: A Comparison of Britain and Canada", *International Migration Review* 22, pp. 117-146.
- 1990, "Ethnic Concentration in Labour Markets and Their Implications for Ethnic Inequality", en Raymond Breton, Wsevolod W. Isajiw, Warren E. Kalbach y Jeffrey G. Reitz (comps.), *Ethnic Identity and Equality: Varieties of Experience in a Canadian City*, Toronto, University of Toronto Press.
- Reskin, Barbara F., 1988, "Bringing the Men Back In: Sex Differentiation and the Devaluation of Women's Work", *Gender and Society* 2, pp. 58-81.
- 1993, "Sex Segregation in the Workplace", *Annual Review of Sociology* 19, pp. 241-270.
- (comp.), 1984, *Sex Segregation in the Workplace: Trends, Explanations, Remedies*, Washington, D.C., National Academy Press.
- Reskin, Barbara F. y Heidi Harmann (comps.), 1986, *Women's Work, Men's Work: Sex Segregation on the Job*, Washington, D.C., National Academy Press.
- Reskin, Barbara F. y Patricia A. Roos, 1990, *Job Queues, Gender Queues: Explaining Women's Inroads into Male Occupations*, Filadelfia, Temple University Press.

- Reskin, Barbara F. y Catherine. E. Ross, 1995, "Jobs, Authority, and Earnings Among Managers: The Continuing Significance of Sex", en Jerry A. Jacobs, *Gender Inequality at Work*, Thousand Oaks, Calif., Sage.
- Rhomberg, Chris, 1995, "Collective Actors and Urban Regimes: Class Formation and the 1946 Oakland General Strike", *Theory and Society* 24, pp. 567-594.
- Rich, Brian L., 1995, "Explaining Feminization in the U.S. Banking Industry, 1940-1980: Human Capital, Dual Labor Markets, or Gender Queuing?", *Sociological Perspectives* 38, pp. 357-380.
- Rieder, Jonathan, 1985, *Canarsie: The Jews and Italians of Brooklyn Against Liberalism*, Cambridge, Harvard University Press.
- Riley, Matilda White, 1996, "Age Stratification", en James E. Birren (comp.), *Encyclopedia of Gerontology*, vol. 1, San Diego, Academic Press.
- Roach, Sharyn L., 1990, "Men and Women Lawyers in In-House Legal Departments: Recruitment and Career Patterns", *Gender and Society* 4, pp. 207-219.
- Roemer, John, 1982, *A General Theory of Exploitation and Class*, Cambridge, Harvard University Press.
- Rollins, Judith, 1985, *Between Women: Domestic Workers and Their Employers*, Filadelfia, Temple University Press.
- Romero, Mary, 1996, "Maid in the U.S.A.: Women Domestic Workers, the Service Economy, and Labor", Comparative Labor History Series, Working Paper N° 7, Center for Labor Studies, University of Washington, Seattle.
- Roos, Patricia, 1985, *Gender and Work: A Comparative Analysis of Industrial Societies*, Albany, State University of New York Press.
- Rose, Sonya O., 1986, "'Gender at Work': Sex, Class, and Industrial Capitalism", *History Workshop* 21, pp. 113-131.
- 1992, *Limited Livelihoods: Gender and Class in Nineteenth-Century England*, Berkeley, University of California Press.
- Rosenberg, Jane, Harry Perlstadt y William R. F. Phillips, 1993, "Now That We Are Here: Discrimination, Disparagement, and Harassment at Work and the Experience of Women lawyers", *Gender and Society* 7, pp. 415-433.
- Rosenfeld, Rachel A., 1992, "Job Mobility and Career Processes", *Annual Review of Sociology* 18, pp. 39-61.
- Rosenfeld, Rachel A. y Arne L. Kalleberg, 1991, "Gender Inequality in the Labor Market: A Cross-National Perspective", *Acta Sociologica* 34, pp. 207-226.
- Rosenfeld, Rachel A. y Kenneth I. Spenner, 1995, "Occupational Sex Segregation and Women's Early Career Job Shifts", en Jerry A. Jacobs (comp.), *Gender Inequality at Work*, Thousand Oaks, Calif., Sage.
- Rothman, David J., 1980, *Conscience and Convenience: The Asylum and Its Alternatives in Progressive America*, Boston, Little, Brown.
- 1991, *Strangers at the Bedside: A History of How Law and Bioethics Transformed Medical Decision Making*, Nueva York, Basic Books.
- Roy, Beth, 1994, *Some Trouble with Cows: Making Sense of Social Conflict*, Berkeley, University of California Press.
- Rueschemeyer, Dietrich, Evelyne Huber Stephens y John D. Stephens, 1992, *Capitalist Development and Democracy*, Chicago, University of Chicago Press.
- Ruberger, Russel. y Martin Carnoy, 1980, "Segmentation in the U.S. Labour Market — Its Effect on the Mobility and Earnings of Blacks and Whites", *Cambridge Journal of Economics* 4, pp. 117-132.

- Rutten, Rosanne, 1994, "Courting the Workers' Vote in a Hacienda Region: Rhetoric and Response in the 1992 Philippine Elections", *Pilipinas* 22, pp. 1-34.
- Sahlins, Peter, 1989, *Boundaries: The Making of France and Spain in the Pyrenees*, Berkeley, University of California Press.
- Sapelli, Giulio, 1994, "L'emigrazione per l'eterogeneità: L'esperienza dell'Europa del sud dopo la seconda guerra mondiale", *Società e Storia* 17, n° 64, pp. 361-390.
- Saul, John S., 1994, "Globalism, Socialism, and Democracy in the South African Transition", *Socialist Register*, pp. 171-202.
- Schneider, C. L., 1995, *Shantytown Protest in Pinochet's Chile*, Filadelfia, Temple University Press.
- Schram, Stuart (comp.), 1985, *The Scope of State Power in China*, publicación de la European Science Foundation, Londres, School of Oriental and African Studies, University of London; Hong Kong, Chinese University Press of Hong Kong.
- 1987, *Foundations and Limits of State Power in China*, publicación de la European Science Foundation, Londres, School of Oriental and African Studies, University of London; Hong Kong, Chinese University Press of Hong Kong.
- Schroedel, Jean Reith, 1985, *Alone in a Crowd: Women in the Trades Tell Their Stories*, Filadelfia, Temple University Press.
- Scott, James, 1985, *Weapons of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance*, New Haven, Yale University Press.
- 1990, *Domination and the Arts of Resistance: Hidden Transcripts*, New Haven, Yale University Press.
- Scott, James C. y Benedict Kerkvliet (comps.), 1986, *Everyday Forms of Peasant Resistance in South-East Asia*, Londres, Frank Cass.
- Scott, Joan W., 1974, *The Glassworkers of Carmaux: French Craftsmen and Political Action in a Nineteenth-Century City*, Cambridge, Harvard University Press.
- Seidman, Gay W., 1993, "'No Freedom Without the Women': Mobilization and Gender in South Africa, 1970-1992", *Signs* 18, pp. 291-320.
- Semyonov, Moshe, 1996, "Gender-Occupational Segregation and Gender-Occupational Inequality in a Comparative Perspective", trabajo presentado en la Conference on Social Stratification in Modern Welfare States, Stockholm University.
- Sen, Amartya, 1981, *Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation*, Oxford, Clarendon Press.
- 1982, *Choice, Welfare, and Measurement*, Cambridge, MIT Press.
- 1983, "Women, Technology, and Sexual Divisions", *Trade and Development* 6, pp. 195-223.
- 1992, *Inequality Reexamined*, Cambridge, Harvard University Press.
- Sethi, Rajiv y E. Somanathan, 1996, "The Evolution of Social Norms in Common Property Resource Use", *American Economic Review* 86, pp. 766-788.
- Sexton, Patricia Cayo, 1991, *The War on Labor and the Left: Understanding America's Unique Conservatism*, Boulder, Westview.
- Shanahan, S. E. y N. B. Tuma, 1994, "The Sociology of Distribution and Redistribution", en Neil J. Smelser y Richard Swedberg (comps.), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press; Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Shapiro, Bruce, 1996, "A House Divided: Racism at the State Department", *The Nation*, 12 de febrero, pp. 11-16.
- Shell, Marc, 1993, *Children of the Earth: Literature, Politics, and Nationhood*, Nueva York, Oxford University Press.

- Shue, Vivienne, 1988, *The Reach of the State: Sketches of the Chinese Body Politic*, Stanford, Stanford University Press.
- Sidanius, Jim, Felicia Pratto, Stacey Sinclair y Colette van Laar, 1996, "Mother Teresa Meets Genghis Khan: The Dialectics of Hierarchy-Attenuating Career Choices", *Social Justice Research* 9, pp. 145-170.
- Sim, Birte, 1994, "Engendering Democracy: Social Citizenship and Political Participation for Women in Scandinavia", *Social Politics: International Studies in Gender, State, and Society* 1, pp. 286-305.
- Simon, Curtis J. y John T. Warner, 1992, "Matchmaker, Matchmaker: The Effect of Old Boy Networks on Job Match Quality, Earnings, and Tenure", *Journal of Labor Economics* 10, pp. 306-331.
- Simon, Herbert, 1976, *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*, tercera edición, Nueva York, Free Press [traducción castellana: *El comportamiento administrativo: estudio de los procesos decisivos en la organización administrativa*, Buenos Aires, Aguilar, 1982].
- 1991, "Organization and Markets", *Journal of Economic Perspectives* 5, pp. 25-44.
- Skinner, G. William, 1964, "Marketing and Social Structure in Rural China", *Journal of Asian Studies* 24, pp. 3-43.
- 1985, "The Structure of Chinese History", *Journal of Asian Studies* 44, pp. 271-292.
- Skocpol, Theda, 1995, "African Americans in U.S. Policy", en Paul E. Peterson (comp.), *Classifying by Race*, Princeton, Princeton University Press.
- Smeeding, Timothy M., 1991, "Cross-National Comparisons of Inequality and Poverty", en Lars Osberg (comp.), *Economic Inequality and Poverty: International Perspectives*, Armonk, NY, M. E. Sharpe.
- Smith, Adam, 1910, *The Wealth of Nations*, 2 volúmenes, Londres: J. M. Dent, Publicado por primera vez en 1776 [traducción castellana: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México, Fondo de Cultura Económica, 1958].
- Smith, Anthony D., 1981, *The Ethnic Revival*, Cambridge, Cambridge University Press.
- 1990, "The Supersession of Nationalism?", *International Journal of Comparative Sociology* 31, pp. 1-31.
- Smith, Carol A., 1995, "Race-Class-Gender Ideology in Guatemala: Modern and Anti-Modern Forms", *Comparative Studies in Society and History* 37, pp. 723-749.
- Somers, Margaret R., 1992, "Narrativity, Narrative Identity, and Social Action: Rethinking English Working-Class Formation", *Social Science History* 16, pp. 591-630.
- 1993, "Citizenship and the Place of the Public Sphere: Law, Community, and Political Culture in the Transition to Democracy", *American Sociological Review* 58, pp. 587-620.
- Sørensen, Aage B., 1994a, "The Basic Concepts of Stratification Research: Class, Status, and Power", en David B. Grusky (comp.), *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*, Boulder, Westview.
- 1994b, "Firms, Wages, and Incentives", en Neil J. Smelser y Richard Swedberg (comps.), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press; Nueva York, Russell Sage Foundation.
- 1996, "The Structural Basis of Social Inequality", *American Journal of Sociology* 101, pp. 1333-1365.
- Sørensen, A. y Heike Trappe, 1995, "The Persistence of Gender Inequality in Earnings in

- the German Democratic Republic", *American Sociological Review* 60, pp. 398-406.
- Sorokin, Pitirim A., 1959, *Social and Cultural Mobility*, Glencoe, Free Press, Incluye *Social Mobility*, del mismo autor, publicado por primera vez en 1927 [trad. castellana: *Dinámica social y cultural*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1962, 2 vol.].
- Stansell, Christine, 1987, *City of Women: Sex and Class in New York, 1789-1860*, Urbana, University of Illinois Press.
- Starr, Paul, 1982, *The Social Transformation of American Medicine*, Nueva York, Basic Books [traducción castellana: *La transformación social de la medicina en los Estados Unidos de América*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994].
- Steckel, Richard H., 1995, "Stature and the Standard of Living", *Journal of Economic Literature* 33, pp. 1903-1940.
- Steinberg, Marc W., 1994, "The Dialogue of Struggle: The Contest over Ideological Boundaries in the Case of London Silk Weavers in the Early Nineteenth Century", *Social Science History* 18, pp. 505-542.
- Steinberg, Ronnie J., 1995, "Gendered Instructions: Cultural Lag and Gender Bias in the Hay System of Job Evaluation", en Jerry A. Jacobs (comp.), *Gender Inequality at Work*, Thousand Oaks, Calif., Sage.
- Steinfeld, Robert J., 1991, *The Invention of Free Labor: The Employment Relation in English and American Law and Culture, 1350-1870*, Chapel Hill, University of North Carolina Press.
- Steinmetz, George, 1993, "Reflections on the Role of Social Narratives in Working-Class Formation: Narrative Theory in the Social Sciences", *Social Science History* 16, pp. 489-516.
- Stepan-Norris, Judith (comp.), 1995, "On Inequality", *Sociological Perspectives* 38, no. 3, todo el número.
- Stevens, Thomas S. y Gregory T. Stevens, 1996, "Emergence, Self-Organization, and Social Interaction: Arousal-Dependent Structure in Social Systems", *Sociological Theory* 14, pp. 131-153.
- Stinchcombe, Arthur L., 1959, "Bureaucratic and Craft Administration of Production", *Administrative Science Quarterly* 4, pp. 168-187.
- 1972, "The Social Determinants of Success", *Science* 178, pp. 603-604.
- 1975, "Merton's Theory of Social Structure", en Lewis Coser (comp.), *The Idea of Social Structure*, Nueva York, Harcourt Brace Jovanovich.
- 1978a, "Generations and Cohorts in Social Mobility: Economic Development and Social Mobility in Norway", Memorandum no. 18, Institute of Applied Social Research, Oslo.
- 1978b, *Theoretical Methods in Social History*, Nueva York, Academic Press.
- 1979, "Social Mobility in Industrial Labor Markets", *Acta Sociologica* 22, pp. 217-245.
- 1990a, *Information and Organizations*, Berkeley, University of California Press.
- 1990b, "Work Institutions and the Sociology of Everyday Life", en Kai Erikson y Steven P. Vallas (comps.), *The Nature of Work: Sociological Perspectives*, New Haven, Yale University Press.
- 1995, *Sugar Island Slavery in the Age of Enlightenment: The Political Economy of the Caribbean World*, Princeton, Princeton University Press.
- 1996, "Monopolistic Competition as a Mechanism: Corporations, Universities, and Nation States in Competitive Fields", trabajo presentado en la Conference on Social Mechanisms, Stockholm University.

- Strom, Sharon Hartman, 1992, *Beyond the Typewriter: Gender, Class, and the Origins of Modern American Office Work, 1900-1930*, Urbana, University of Illinois Press.
- Sturino, Franc, 1978, "Family and Kin Cohesion Among South Italian Immigrants in Toronto", en Betty Boyd Caroli, Robert F. Harney y Lydio F. Tomasi (comps.), *The Italian Immigrant Woman in North America*, Toronto, Multicultural History Society of Ontario.
- Sugden, Robert, 1993, "Welfare, Resources, and Capabilities: A Review of *Inequality Reexamined* by Amartya Sen", *Journal of Economic Literature* 31, pp. 1947-1962.
- Sugimoto, Yoshio, 1981, *Popular Disturbance in Postwar Japan*, Hong Kong, Asian Research Service.
- Sugrue, Thomas J., 1996, *The Origins of the Urban Crisis: Race and Inequality in Postwar Detroit*, Princeton, Princeton University Press.
- Swerdlow, Marian, 1989, "Men's Accommodations to Women Entering a Nontraditional Occupation: A Case of Rapid Transit Operatives", *Gender and Society* 3, pp. 373-387.
- Szreter, Simon, 1996, *Fertility, Class, and Gender in Britain, 1860-1940*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Tabili, Laura, 1996, "Women 'of a Very Low Type': Crossing Racial Boundaries in Imperial Britain", en Laura L. Frader y Sonya O. Rose (comps.), *Gender and Class in Modern Europe*, Ithaca, Cornell University Press.
- Tam, Tony, 1997, "Sex Segregation and Occupational Gender Inequality in the United States: Devaluation or Specialized Training?", *American Journal of Sociology* 102, pp. 1652-1692.
- Tanner, James M., 1994, "Introduction: Growth in Height as a Mirror of the Standard of Living", en John Komlos (comp.), *Stature, Living Standards, and Economic Development: Essays in Anthropometric History*, Chicago, University of Chicago Press.
- Tarrow, Sidney, 1988, "National Politics and Collective Action: Recent Theory and Research in Western Europe and the United States", *Annual Review of Sociology*, pp. 421-440.
- 1989, *Democracy and Disorder: Social Conflict, Political Protest, and Democracy in Italy, 1965-1975*, Nueva York, Oxford University Press.
- 1993, "La Mondialisation des conflits: encore un siècle de rébellion?", *Études Internationales* 24, pp. 513-532.
- 1994, *Power in Movement*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Taubman, Paul J., 1991, "Discrimination Within the Family: The Treatment of Daughters and Sons", en Emily P. Hoffman (comp.), *Essays on the Economics of Discrimination*, Kalamazoo, Mich., W. E., Upjohn Institute for Employment Research.
- Taylor, Edward J., 1986, "Differential Migration, Networks, Information, and Risk", *Research in Human Capital and Development* 4, pp. 147-171.
- Taylor, Rupert, 1990, "South Africa: Consociation or Democracy?", *Telos* 85, pp. 17-32.
- Thomas, Robert J., 1985, *Citizenship, Gender, and Work: Social Organization of Industrial Agriculture*, Berkeley, University of California Press.
- Thompson, Leonard, 1990, *A History of South Africa*, New Haven, Yale University Press.
- Thompson, Richard H., 1989, *Theories of Ethnicity: A Critical Appraisal*, Nueva York, Greenwood.
- Tilly, Chris, 1992, "Dualism in Part-Time Employment", *Industrial Relations* 31, pp. 330-347.

- 1996, *Half a Job: Bad and Good Part-Time Jobs in a Changing Labor Market*, Filadelfia, Temple University Press.
- Tilly, Chris y Charles Tilly, 1994, "Capitalist Work and Labor Markets", en Neil J. Smelser y Richard Swedberg (comps.), *Handbook of Economic Sociology*, Nueva York, Russell Sage Foundation; Princeton, Princeton University Press.
- Tilly, Louise A., 1992a, "Industrialization and Gender Inequality", Working Paper 148, Center for Studies of Social Change, New School for Social Research.
- 1992b, *Politics and Class in Milan, 1881-1901*, Nueva York, Oxford University Press.
- Tilly, Louise A. y Joan W. Scott, 1987, *Women, Work, and Family*, segunda edición, Nueva York, Methuen.
- Tomaskovic-Devey, Donald, 1993, *Gender and Racial Inequality at Work: The Sources and Consequences of Job Segregation*, Ithaca, ILR Press.
- 1995, "Sex Composition and Gendered Earnings Inequality: A Comparison of Job and Occupational Models", en Jerry A. Jacobs (comp.), *Gender Inequality at Work*, Thousand Oaks, Calif., Sage.
- Tomaskovic-Devey, Donald, y Jacqueline Johnson, 1996, "The Job Matching Process and the Organizational Production of Gender Segregation", trabajo presentado en la Conference on Social Stratification in Modern Welfare States, Stockholm University.
- Tomlins, Christopher L., 1993, *Law, Labor, and Ideology in the Early American Republic*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Topalov, Christian, 1991, "Patriotismes et citoyennetés", *Genèses* 3, pp. 162-176.
- Traugott, Mark (comp.), 1995, *Repertoires and Cycles of Collective Action*, Durham, NC, Duke University Press.
- Trexler, Richard C., 1981, *Public Life in Renaissance Florence*, Nueva York, Academic Press.
- Tuominen, Mary, 1994, "The Hidden Organization of Labor: Gender, Race/Ethnicity, and Child-Care Work in the Formal and Informal Economy", *Sociological Perspectives* 37, pp. 229-246.
- Turner, Mark, 1996, *The Literary Mind*, Nueva York, Oxford University Press.
- U. S. Department of Labor, 1975, *Jobseeking Methods Used by American Workers*, Washington, D.C., U.S. Government Printing Office.
- Vail, Leroy (comp.), 1989, *The Creation of Tribalism in Africa*, Londres, James Curry; Berkeley, University of California Press.
- Vogel, Morris J., 1980, *The Invention of the Modern Hospital: Boston, 1870-1930*, Chicago, University of Chicago Press.
- Walder, Andrew G., 1996, "Markets and Inequality in Transitional Economies: Toward Testable Theories", *American Journal of Sociology* 101, pp. 1060-1073.
- Waldinger, Roger D., 1986, *Through the Eye of the Needle: Immigrants and Enterprise in New York's Garment Trades*, Nueva York, New York University Press.
- 1986-1987, "Changing Ladders and Musical Chairs: Ethnicity and Opportunity in Post-Industrial New York", *Politics and Society* 15, pp. 369-401.
- 1989, "Immigration and Urban Change", *Annual Review of Sociology* 15, pp. 211-232.
- 1994, "The Making of an Immigrant Niche", *International Migration Review* 28, pp. 3-30.
- 1996, *Still the Promised City? African-Americans and New Immigrants in New York, 1940-1990*, Cambridge, Harvard University Press.

- Waldinger, Roger y Mehdi Bozorgmehr (comps.), 1996, *Ethnic Los Angeles*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Waldinger, Roger D., Robin Ward y Howard Aldrich, 1985, "Ethnic Business and Occupational Mobility in Advanced Societies", *Sociology* 19, pp. 586-597.
- Waldmann, Peter, 1989, *Ethnischer Radikalismus: Ursachen und Folgen gewaltsamer Minderheitenkonflikte*, Opladen, Westdeutscher Verlag.
- Ward, Bernard, 1912, *The Eve of Catholic Emancipation, 1803-1829*, Londres, Longmans.
- Wasserman, Stanley y Katherine Faust, 1994, *Social Network Analysis: Methods and Applications*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Watkins, Susan Cotts (comp.), 1994, *After Ellis Island: Newcomers and Natives in the 1910 Census*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Watkins-Owens, Irma, 1996, *Blood Relations: Caribbean Immigrants and the Harlem Community, 1900-1930*, Bloomington, Indiana University Press.
- Way, Peter, 1993, *Common Labour: Workers and the Digging of North American Canals, 1780-1860*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Weber, Max, 1968, *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*, editado por Guenther Roth y Claus Wittich, tres volúmenes, Nueva York, Bedminster [traducción castellana: *Economía y sociedad, Esbozo de sociología comprensiva*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1992].
- Weede, Erich, 1993, "The Impact of Military Participation on Economic Growth and Income Inequality: Some New Evidence", *Journal of Political and Military Sociology* 21, pp. 241-258.
- Weil, Patrick, 1994, "Immigration, nation et nationalité: regards comparatifs et croisés", *Revue Française de Science Politique* 44, pp. 308-326.
- Weinberg, Daniel H., 1996, "A Brief Look at Postwar U.S. Income Inequality", *Current Population Reports*, Series P-60, no. 191, Washington, D.C., U.S. Government Printing Office.
- Weiss, Andrew, 1995, "Human Capital vs. Signalling Explanations of Wages", *Journal of Economic Perspectives* 9, pp. 133-154.
- Wellman, Barry y Steven Berkowitz (comps.), 1988, *Social Structures: A Network Approach*, Cambridge, Cambridge University Press.
- White, Harrison, 1992, *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*, Princeton, Princeton University Press.
- Whitney, Joseph B. R., 1970, *China: Area, Administration, and Nation Building*, Research Paper 123, Department of Geography, University of Chicago.
- Wial, Howard, 1991, "Getting a Good Job: Mobility in a Segmented Labor Market", *Industrial Relations* 30, pp. 396-416.
- Will, Pierre-Étienne, 1994, "Chine moderne et sinologie", *Annales: Histoire, Sciences Sociales* 49, pp. 7-26.
- Williams, Christine L., 1989, *Gender Differences at Work: Women and Men in Nontraditional Occupations*, Berkeley, University of California Press.
- 1995, *Still a Man's World: Men Who Do Women's Work*, Berkeley, University of California Press.
- (comp.), 1993, *Doing "Women's Work": Men in Nontraditional Occupations*, Newbury Park, Calif., Sage.
- Williams, Fiona, 1995, "Race/Ethnicity, Gender, and Class in Welfare States: A Framework for Comparative Analysis", *Social Politics: International Studies in Gender, State, and Society* 2, pp. 127-159.

- Williams, Lena, 1997, "The Battle of the Braid Brigade", *New York Times*, 26 de enero, City, 4.
- Williams, Robin, 1994, "The Sociology of Ethnic Conflicts: Comparative International Perspectives", *Annual Review of Sociology* 20, pp. 49-79.
- Williamson, Jeffrey, 1985, *Did British Capitalism Breed Inequality?* Boston, Allen and Unwin.
- Williamson, Jeffrey y Peter Linder, 1980, *American Inequality: A Macroeconomic History*, Nueva York, Academic Press.
- Williamson, Oliver, 1975, *Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization*, Nueva York, Free Press.
- 1985, *The Economic Institutions of Capitalism, The Analysis of Discrete Structural Alternatives*, *Administrative Science Quarterly* 36, pp. 269-296.
- 1991, "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives", *Administrative Science Quarterly* 36, pp. 269-296.
- Wilson, William Julius, 1980, *The Declining Significance of Race: Blacks and Changing American Institutions*, segunda edición, Chicago, University of Chicago Press.
- 1996a, *When Work Disappears: The World of the New Urban Poor*, N. Y., Knopf.
- 1996b, "Work", *New York Times Magazine*, 18 de agosto, pp. 26-31, 40, 48, 52-54.
- Wolff, Edward N., 1995, "How the Pie Is Sliced: America's Growing Concentration of Wealth", *American Prospect* 22, pp. 58-64.
- Wright, Erik Olin, 1985, *Classes*, Londres, Verso.
- 1989, "Inequality", en John Eatwell, Murray Milgate y Peter Newman (comps.), *Social Economics*, Nueva York, Norton.
- Wright, Erik Olin, Janeen Baxter y Gunn Elisabeth Birkelund, 1995, "The Gender Gap in Workplace Authority: A Cross-National Study", *American Sociological Review* 60, pp. 407-435.
- Wrightson, Keith y David Levine, 1979, *Poverty and Piety in an English Village: Terling, 1525-1700*, Nueva York, Academic Press.
- 1991, *The Making of an Industrial Society: Whickham, 1560-1765*, Oxford, Clarendon Press.
- Wu, Jialu, 1994, "How Severe Was the Great Depression? Evidence from the Pittsburgh Region", en John Komlos (comp.), *Stature, Living Standards, and Economic Development: Essays in Anthropometric History*, Chicago, University of Chicago Press.
- Yans-McLaughlin, Virginia (comp.), 1990, *Immigration Reconsidered: History, Sociology, and Politics*, Nueva York, Oxford University Press.
- Yi, Zung, et al., 1993, "Causes and Implications of the Recent Increase in the Reported Sex Ratio at Birth in China", *Population and Development Review* 19, pp. 283-302.
- Young, Iris Marion, 1990, *Justice and the Politics of Difference*, Princeton, Princeton University Press.
- Zaslavsky, Victor, 1992, "Nationalism and Democratic Transition in Postcommunist Societies", *Daedalus* 121, no. 2, pp. 97-122.
- Zavella, Patricia, 1987, *Women's Work and Chicano Families: Cannery Workers of the Santa Clara Valley*, Ithaca, Cornell University Press.
- Zdravom'islova, E. A., 1993, *Paradigm'i Zapadnoi Sotsiologii obschestven'ix dvizhenii*, San Petersburgo, Nauka.
- Zelizer, Viviana, 1985, *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children*, Nueva York, Basic Books.

- 1988, "Beyond the Polemics on the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda", *Sociological Forum* 3, pp. 614-634.
- 1994a, "The Creation of Domestic Currencies", *American Economic Review: Papers and Proceedings* 84, pp. 138-142.
- 1994b, *The Social Meaning of Money*, Nueva York, Basic Books.
- 1996, "Payments and Social Ties", *Sociological Forum* 11, pp. 481-496.
- 1998, "How Do We Know Whether a Monetary Transaction Is a Gift, an Entitlement, or a Payment?", en Avner Ben-Ner y Louis Putterman (comps.), *Economics, Values, and Organization*, Cambridge, Cambridge University Press, de próxima aparición.
- Zerubavel, Eviatar, 1996, "Lumping and Splitting: Notes on Social Classification", *Sociological Forum* 11, pp. 421-433.
- Zubrinisky, Camille L. y L. Bobo, 1996, "Prismatic Metropolis: Race and Residential Segregation in the City of the Angels", *Social Science Research* 25, pp. 335-374.
- Zunz, Olivier, 1982, *The Changing Face of Inequality: Urbanization, Industrial Developments, and Immigrants in Detroit, 1880-1920*, Chicago, University of Chicago Press.
- 1990, *Making America Corporate, 1870-1920*, Chicago, University of Chicago Press.

Índice analítico y de nombres

- Academia Militar de Estados Unidos, 102-4
- acaparamiento de oportunidades, 22-5
- asociado con los sectores no elitistas, 106
- bienes y, 38-9
- como proceso prolongado, 172-3
- definición, 23
- distinciones categoriales necesarias para el, 93-4, 165-7
- elementos del, 166-7
- en el gobierno, 203-5
- en las empresas, 177-80
- en las organizaciones, 80-1, 179-80
- en las profesiones, 167-70
- en Sudáfrica, 138-9
- etnicidad y, 165-7, 171-2
- explotación y, 107, 166-7
- la herencia como forma de, 166-8
- migración en cadena y, 175-7
- nacionalista, 182-4
- por la elite, 106
- por los ítalo-norteamericanos, 159-65, 175-6
- propicia la desigualdad categorial, 103, 165-6
- recursos y, 165-6, 169-71
- reducción de su costo mediante la armonización de las categorías internas y externas, 170-1
- riesgos de, 199
- socialización intensa asociada con el, 102-5
- su autorreproducción, 201
- acción afirmativa, 253-5
- adaptación, 22-3, 24-5
- bienes y, 38-9
- cimenta el nacionalismo, 184-5, 190-2
- conocimiento local y, 66-8
- definición, 23-4
- en el apartheid sudafricano, 139-40
- mantiene la desigualdad categorial, 108-10, 191-2, 200-1
- reproducción de la, 201-2
- agentes intermediarios, 74-5
- agrupaciones de tareas o puestos de trabajo, 92, 116, 121
- Ahrne, Göran, 73
- alimentación, como proceso social, 58-60
- American College of Surgeons, 195
- American Medical Association, 194-5
- análisis de redes, 60-1
- análisis estructurales, 32-4
- análisis institucionales, 32-4
- análisis organizacional, 73
- análisis relacional, 31-4
- barreras a la aceptación del, 48-50
- como alternativa a los modelos individualistas, 45-7, 48-50
- de pagos, 56-9
- Anderson, Grace, 175-6
- aptitudes,
- "blandas", 178-80
- "duras", 178-9
- armonización
- de categorías internas y externas, 88-9, 90, 92-3, 116-8, 149-50

- menores costos del acaparamiento de oportunidades, 170-1
- Asia, diferencias de género en el acceso a los recursos en, 18-9
- Austen, Jane, 239-40
- Baron, Ava, 80
- Baron, James N., 151-2
- Barth, Fredrik, 61, 189-90
- Beinart, William, 83-4
- Bell Curve, The*, 35, 244-6
- Bielby, Denise D., 125
- Bielby, William T., 125, 151-2
- bienes
- autónomos, 37, 39
 - relativos, 37-9
- Bosnia, 181-2, 183-4
- Botswana, 99-100
- Bourdieu, Pierre, 39, 84
- Brasil, 136
- Burawoy, Michael, 110
- Burundi, 211-2
- cadena, 61-3
- definición, 60-2
- Canadá, emigración en cadena a, 174-7
- capital humano, 112-3, 246
- capitalismo
- crecimiento de la subcontratación bajo el, 176-7
 - desigualdad bajo el, 50-1, 166-8
 - monopolios profesionales bajo el, 168-9
- categorías. *Véase también* pares categoriales
- armonización de internas y externas, 88-9, 92-3, 116-8, 149-50, 170-1
 - como conocimiento local crítico, 200-1
 - como límites y lazos a través, 60-1, 74-6, 84-5, 110-11, 121-2
 - como subproductos de la interacción de redes, 81-3
 - creación de nuevas, 75-6
 - de género, en Estados Unidos, 154-6
 - estigma usado para definir las, 77-8
 - experiencia familiar y, 28-9
 - externas, 87-93
 - hacen el trabajo de distinción, 84-5
 - historias usadas para justificarlas y explicarlas, 75-7, 113-14
 - información, lazos sociales y, 27-8
 - internas, 87-92, 125-7
 - inventadas por las organizaciones, 81-2
- las personas como miembros de múltiples, 79-80
- limitadas, 19-22, 24-6
 - organizan el trabajo, 200-1
 - organizan la explotación, 99-101, 149-51
 - orígenes de las, 76-7, 79-80
 - perímetros escasos alrededor de las, 78-9, 110-11
 - poder variable de las, 25-6
 - raciales frente a étnicas, 76-7
 - sostienen la desigualdad persistente cuando se combinan con jerarquías, 84-5
 - usadas por organizaciones, 121-2
- Cavalli-Sforza, Luca, *et al.*, 95
- Chambliss, William J., 79
- Citadel (academia militar), 153-5
- ciudadanía, 100, 207-8
- cierre social, 20-1
- Coase, Ronald, 73
- Cobble, Dorothy Sue, 144-5
- Cockburn, Cynthia, 95, 155
- colaboración, 112-3
- a través de barreras a la movilidad, 120-1
- Coleman, James S., 32
- Comaroff, John y Jean, 100-1
- Commons, John R.,
- comunicación, 112-3
 - configuraciones, 129-30
- configuraciones de redes sociales. *Véanse también* cadenas; jerarquías; organizaciones; pares categoriales; tríadas
- cinco tipos de, 60-1
 - concatenación de formas de las, 63-6
 - diferencias entre las, 63-5
 - naturaleza cambiante de las, 65-8
 - origen de las, 76-7
 - proliferación y combinación de formas elementales, 61-4
 - usadas por los administradores de organizaciones, 71
- Congreso Nacional Africano (CNA), 135
- conocimiento local compartido
- adaptación y, 66-8
 - categorías como, 200-1
 - en el ritual intenso, 68-70
 - en la improvisación profunda, 68-9
 - en la interacción rutinaria, 69-70
 - en las nuevas relaciones sociales, 69-71
 - en las organizaciones, 69-70
 - explotación y, 67-8

- costos de transacción, 70-1
- como obstáculo al cambio organizacional, 93-5
 - definición, 66-8
 - las jerarquías reducen los, 73, 84-5
 - los libretos y el conocimiento común disminuyen los, 71
- creencias
- cambios en las, 114-5
 - sobre la división del trabajo, 149-50
 - su papel en la desigualdad categorial, 112-5
- cultura, 33-4
- democracia
- amenazada por la desigualdad categorial, 255
 - clases dirigentes y, 203-4
 - definición, 232-3, 255
 - desigualdad y, 232-3
 - discriminación y, 177-8
 - estimula el nacionalismo, 188-9
- desegregación en Estados Unidos, como ejemplo de lucha política competitiva, 234-6
- desigualdad
- bajo el capitalismo, 50-1, 166-8
 - bienes y, 38-9
 - de ingresos: su explicación por parte de los economistas, 246-8
 - definición, 38
 - democracia y, 232-3
 - gobiernos como componentes de la, 245
 - medición, 39-40
 - modelos individualistas de la, 34-5, 41-7
- desigualdad categorial. *Véanse también* género; raza
- aspectos ignorados de la, 37
 - bienes y, 38-9
 - bienestar material y, 249
 - clasificación y, 146-7
 - combatida por los movimientos sociales, 221-3, 226
 - como conjunción de par categorial y jerarquía, 61-3, 63-5, 111-2, 125-8
 - como consecuencia imprevista de las soluciones organizacionales, 119-20
 - como forma organizacional para la solución de problemas, 96-8
 - como resultado de múltiples experiencias diferenciadas categorialmente, 179-80
 - componente organizacional de la, 245
- democracia amenazada por la, 255
- dificultades en la comprensión de la, 29-31
- efectos directos versus indirectos en la, 111-3
- el acaparamiento de oportunidades promueve la, 102-3, 165-6
- el nacionalismo como, 182-3
- elementos fundamentales de la, 21-3
- en el sistema internacional, 105-6
- en la atención médica estadounidense, 197-8
- en las fuerzas armadas, 106-8
- en Sudáfrica, 129-36
- explicaciones individualistas de la, 34-6, 118-9
- facilita la explotación, 93-4
- funcionamiento variable de la, 25-7
- incorporada por las organizaciones, 23-5, 73-4, 93-5, 97-8
- intervención gubernamental en la, 211-3
- la adaptación mantiene la, 108-10, 200-1
- la emulación multiplica la, 200-2
- los católicos de Gran Bretaña como ejemplo de, 214-21
- luchas exitosas contra la, 233-7
- mecanismos de la, 22-5
- nutrición y, 27-8
- obstáculos a su comprensión, 29-32
- origen de la, 26-8
- papel de las creencias compartidas en la, 112-5
- persistencia de la, 93-5, 201-2, 233-4
- por edad, 118-9
- procesos políticos y, 231-7
- reducción o cambio de la, 110-1, 202, 253-5, 256
- reforzada, 89-91
- reforzada y difundida por la emulación y la adaptación, 191-2
- relaciones causales de la, 125-8
- sostenida por los gobiernos, 204-10, 211-3, 230-2
- tendencias futuras de la, 251-4
- tipos de, 120-1
- trabaja para los poderosos, 100-2
- ventajas de la, 256
- desigualdad persistente, 19-22
- cambiante, 28-9
 - étnica y, 172-3
 - reducción de la, 28-9, 48-9

- sostenida por categorías conjugadas con jerarquías, 84-5
 su creación por inmigrantes italianos, 163-4
- DeVault, Marjorie, 59-60
- diásporas comerciales, 103-5
- discriminación
 del empleador, 118-9
 de género, 43-4, 145-6
 estadística, 43-4
 procedimiento para analizar la, 249-50
- distribución, 116-7
 de género, 146-7
 desigualdad categorial y, 146-7
- Domínguez, Virginia R., 208-9
- dones, 55-6
- Duncan, Otis Dudley, 44-5
- Durkheim, Émile, 31-2
- economías esclavistas, 101-2
- economistas, clásicos y neoclásicos
 modelos categoriales de desigualdad de los, 41-3
 modelos individualistas de los, 42-6
 su explicación de la desigualdad de género, 144-5
 su explicación de los diferenciales de ingresos, 246-8
 teoría del valor basada en el trabajo, 99
- edad, desigualdad categorial por, 118-9
- educación
 su efecto limitado sobre la reducción de la desigualdad categorial, 253-4
 tipificación en Estados Unidos, 89-91
- Eiselen, W. M., 132
- Elias, Norbert, 31-2
- elites
 acaparamiento de oportunidades por parte de las, 105-6
 bienes y, 38-9
 crean divisiones para reducir la amenaza, 104-5
 explotación por parte de las, 106, 203-4
- nacionalismo y, 183-4
- Emancipación católica, 214-21
- empleos. *Véase también* trabajo
 agrupaciones de, 91-2
 definición, 115
 desigualdades entre, 115-7
 desigualdades sin, 115-6
 diferencias categoriales en las califica-
- ciones de los, 118-9
 limitantes y vinculantes, 115-7
 segregación racial en Estados Unidos, 178-80
 tipificación sexual y segregación de género en los, 89-90, 150-2, 249
- empresariado, 171
- empresas. *Véanse también* empleos; organizaciones
 acaparamiento de oportunidades en las, 177-80
 categorización de las tareas en las, 91-3, 115-7
 definición, 115
 formas de pago en las, 57-9
 mantenimiento de límites y explotación en las, 149-51
 movilidad en las, 119-21
 sistemas de incentivos en las, 121-6
 tipificación sexual de las tareas en las, 88-9
- emulación, 22-3, 24-5
 bienes y, 38-9
 como núcleo del nacionalismo, 184-6
 definición, 24
 desigualdad categorial y, 191-2
 elaboración de libretos y, 66-8
 en la minería sudafricana, 138-40
 en las organizaciones, 72, 107-9
 multiplica la desigualdad categorial, 200-1
 por parte de los gobiernos, 204-5
 se autorreproduce, 201
 su contraste con los préstamos, 75-6, 106-7
- Estado-Nación, el mito del, 187-9
- Estados de bienestar, 213-4
- Estados Unidos
 acaparamiento de oportunidades por inmigrantes italianos, 159-65, 173-4, 175-6
 ayuda doméstica en, 87-9
 categorías de género en, 154-7
 ciudadanía en, 99, 207-8
 desegregación en, 234-6
 desigualdad de ingresos en, 167-8, 240-4
 desigualdad racial en, 35-6, 104-5, 113-4, 135-7, 178-80, 208-10
 diferencias de estatura en, 16-7
 distinción hispanos/blancos en, 25-6
 migraciones en cadena a, 174-7

- monedas en, 55-7
- nichos laborales étnicos en, 171-2, 199-201
- organizaciones de los trabajadores en, 80-2
- paso del sistema de incentivos basado en las tareas al sistema de incentivos basado en el apremio entre los tipógrafos de, 121-3
- profesionalización en, 168-70, 192-3, 199-200
- segregación de género en los empleos en, 147-52
- segregación racial laboral en, 178-80
- tipificación de la educación en, 89-91
- trabajo de las mujeres en, 58-60
- estatura, bienestar y, 15-8
- estigma, usado para definir relaciones, 77-8
- estigmatización social, 31-3, 78-9
- estratificación, 39-42
 causas de la, 40-1
- estructuras sociales, como subproductos de principios generativos, 61-3. *Véase también* sociología de las configuraciones de redes sociales
- estructurales, 32-3
- paso de los efectos colectivos a los individuales en las, 44-6
- etnicidad
 acaparamiento de oportunidades y, 165-7, 171-2
 desigualdad persistente y, 172-3
 nichos económicos y, 171-3
 sostenida por los gobiernos, 203-4
 usada en Sudáfrica, 131-2
- explotación, 22-3, 24-5
 acaparamiento de oportunidades y, 104-5, 165-6
 bienes y, 38-9
 categorías organizan la, 99-101, 149-51
 costos, 101-2
 definición, 23
 en las organizaciones, 80-1, 149-51
 en Sudáfrica, 138-41
 facilitada por la desigualdad categorial, 93-4
 facilitada por límites bien marcados, 88-9
 género y, 143-4, 147-8, 150-2
 libretos, conocimiento local y, 67-8
 medicina organizada como, 194-5
 nacionalismo y, 183-4
- organizada alrededor de distinciones categoriales, 99-101
 por parte de la elite, 105-6, 203-4
 por parte de los sectores no elitistas, 105-6
 por parte del gobierno, 203
 se autorreproduce, 201-2
 segregación y, 148-50
 siete elementos de la, 139-41, 141-4
 teoría marxista de la, 99
- feministas,
 como críticas del trabajo capitalista, 156-7
 sobre la conexión de las relaciones categoriales y la explotación, 95-6
 sobre la desigualdad salarial hombre-/mujer, 144-6
- Fernández-Kelly, María Patricia, 165
- Fischer, Claude S. *et al.*, 35-6
- Flexner, Abraham, 195
- Fogel, Robert W., 16
- formulación de reclamaciones, 230-1
- Francia
 emigración italiana a, 160-2
 nivel de nutrición de la fuerza laboral en, 16
 profesionalización en, 168-9
 promoción del acaparamiento de oportunidades en, 203-5
- Fraser, Steven, 244-5
- Fredrickson, George M., 136-7
- Freeman, Richard B., 243
- fronteras. *Véase también* límites
 importadas, 89-91
 locales, 89-91
 reducen los costos de explotación, 140-1
 relaciones varón/mujer con respecto a las, 151-4
- fuerzas armadas
 distinciones categoriales en las, 106-8
 estratificación de las, 40-1
 libretos y conocimiento común en las, 72
 segregación en las, 102-4
 tratamiento especial de las, 18-20
- Gans, Herbert J., 78-9
 género, 27-8. *Véase también* mujeres
 alteración de la desigualdad en el, 155-7, 250-1
 atraviesa otras categorías, 249-50

- categorías en Estados Unidos, 154-7
 clasificación, 146-7
 como categoría externa, 87-8
 diferencias salariales, 143-4, 146-7, 149-50
 discriminación, 43-4, 145-6
 en contraste con la raza como distinción categorial, 250-1
 explicación de los economistas de la desigualdad de, 144-5
 explotación y, 143-7, 147-8, 150-3
 libretos asociados con las relaciones de, 70-1, 153-6
 límites, 76-7
 movilidad laboral y, 148-9, 150-3
 nutrición y, 17-9
 segregación laboral y, 147-52
 sistemas de incentivos y, 147-8
 tipificación, 88-9
- Gillray, James, 15
- gobiernos
 - acaparamiento de oportunidades por los, 203-5
 - ciudadanía y, 207-8
 - como creadores de categorías pareadas, 206-7
 - desigualdad categorial sostenida por los, 204-10, 211-13, 230-2
 - divisiones étnicas respaldadas por los, 203-4
 - emulación por parte de los, 204-5
 - explotación por parte de los, 203
 - medios coercitivos usados por los, 205-6
 - prioridad organizacional de los, 205-6
 - su intervención en la desigualdad categorial, 211-13
- Goffman, Erving, 77-8
- Gordon, David M., 243-4
- Gordon, Lord George, 216
- gradientes, 89-94
- Gran Bretaña
 - Emancipación Católica en, 214-21
 - estatura y bienestar en, 15-6
 - estigmatización social en, 31-3
 - invención de movimientos sociales en, 226
 - nivel nutricional de la fuerza laboral en, 15-6
 - tipificación de géneros en, 88-9
- Granovetter, Mark, 63
- Gray, Robert, 89
- Guerra de los Bóers, 130
- guerras napoleónicas, 186-7
- herencia, como acaparamiento de oportunidades, 166-8
- Herrnstein, Richard J., 35
- historias, usadas para justificar y explicar categorías, 75-77, 113-4
- hogares, 156-7
- Hoy, Pat C., 103-4
- identidad
 - arraigada, 228-30
 - política, 226
 - separada, 228
 - una para cada relación, 46-7
- Imperio Austrohúngaro, 187-8
- Imperio Otomano, 182-4, 187-8, 213-4
- improvisación
 - profunda, 67-9
 - superficial, 67-9
- India, 40-1, 228-9
- individualismo
 - alternativas, 47-8
 - contribución a la comprensión de la desigualdad, 34-5
 - en las narraciones, 48-50
 - explicación de la desigualdad de género, 144-5
 - fenomenológico, 31-2, 33-4
 - inconvenientes con el, 35-7, 41-6
 - metodológico, 30-2, 33, 44-5
- infanticidio femenino, 18-9
- interacción
 - entre formas de desigualdad categorial, 29-31
 - rutinaria, 67-8, 69-70
- interacción de redes, creación de categorías y, 81-3
- invención
 - de categorías por parte de las organizaciones, 81-2
 - de movimientos sociales en Gran Bretaña, 226
- Irlanda
 - católicos en, 214-21
- Italia
 - emigración a Estados Unidos desde, 176-7
 - emigración a Francia desde, 160-2
- italoamericanos

- acaparamiento de oportunidades por los, 161-6
- categoría creada por el proceso migratorio, 161-2
- Jencks, Christopher, 36, 45
- jerarquías, 60-2
 - coacciones estructurales sobre las, 63-5
 - combinadas con las categorías para crear desigualdad, 61-3, 64-6, 111-12, 125-8
 - costos de transacción de las, 63-5, 73, 84-5
 - posible origen de las, 61-3
- Jütte, Robert, 78
- Kanter, Rosabeth Moss, 123-7, 152
- Karadzic, Radovan, 181-2, 183
- Krugman, Paul, 242
- Kuznets, Simon, 247
- Laitin, David D., 136
- lazos
 - fuertes y débiles, 63-5
 - libretos, conocimiento local y, 66-8
- lealtad. *Véase bajo* sistemas de incentivos
- libretos/su elaboración
 - emulación y, 66-8
 - en el ritual insustancial, 68-9
 - en el ritual intenso, 68-70
 - en la interacción rutinaria, 69-70
 - en las fuerzas armadas, 72
 - en las organizaciones, 68-70, 80-1
 - en nuevas relaciones sociales, 69-71
 - género y, 70-1, 153-6
 - límites y, 67-8
 - rara vez utilizados solos, 68-9
- Liga de las Naciones, 187-8
- límites, 75-6
 - categoría, 55-6, 74-6, 78-80, 84-5, 110-11, 121-2
 - correspondencia a través de múltiples ámbitos de, 125-6
 - explotación facilitada por los, 88-, 76-7
 - género, 76-7
 - marcados por categorías pareadas, 125-6
 - que mantienen la distinción blanco/afri-cano en Sudáfrica, 140-1
 - reducción de los costos de mantenimiento de los, 88-9, 90
 - su ventaja para las organizaciones, 84-5
 - trabajo relacional serio de los, 83-5
- Lindert, Peter H., 247-8
- Louisiana, 208-10
- Macedonia, 177-8
- Malkki, Liisa H., 211
- Mamaroneck, NY, inmigración italiana a, 159-64, 174-5, 199-201
- maquiladora*, 164
- Marine Society (Londres), 15
- Marshall, Alfred, 31
- Marx, Anthony W., 135
- Marx, Karl, 21, 39
- Mead, George Herbert, 29
- Mehmedinovic, Semezdin, 181
- mentalismo, 30-1
- mercado laboral
 - modelos del, basados en la obtención de status, segmentado, 248-9
- México, 164-5
- migración
 - ayuda mutua en la, 175-6
 - circular, 174-5
 - en cadena, 160-1, 162-3, 164-5, 174-8
 - italiana a América, 159-64, 174-5, 176-7
 - su visión convencional en contraste con la realidad, 172-4
- Milkman, Ruth, 44
- Milner, Lord, 131
- Mill, John Stuart, 247
- mistificación, usada por los movimientos sociales, 223-6
- Model, Suzanne, 175-6
- modelos del mercado laboral basados en la obtención de status, 44-5
- modos de reclutamiento, 179-80
- Morawska, Ewa, 164
- Morgan, Laurie, 88
- Moss, Philip, 178-80
- movilidad
 - dentro de las empresas, 119-21
 - desigualdad y, 120-1
 - estratificación y, 39-41
 - género y, 148-9, 150-3
 - individualismo y, 44-6
- movimiento Inkhata, 135-6
- movimientos sociales,
 - características de los, 222-5, 229-31
 - centro en las identidades categoriales, 221-3, 226
 - mistificación usada por los, 223-6

- obtención de reconocimiento por los, 224-6
- partidarios presentados como DUNC (Dignos, Unidos, Numerosos y Comprometidos), 222-6
- mujeres. *Véase también* género
- labor doméstica de las, 156-7
 - su trabajo de subsistencia que subsidia las actividades masculinas, 100-1
 - trampas de roles de las, 152-3
 - y la alimentación en América, 58-60
- Murray, Charles, 35
- nacionalismo
- acaparamiento de oportunidades y, 182-4
 - como desigualdad categorial, 182-3
 - critérios del, 184-6
 - en busca de un Estado, 185-6, 190-2
 - explotación y, 183-4
 - la adaptación como cemento del, 184-5, 190-2
 - la emulación como núcleo del, 184-5, 190-1
 - motorizado por el Estado, 186
 - orígenes recientes del, 181-3, 183-5, 186-8
 - propuestas básicas del, 181-2
 - relaciones internacionales y, 186-9
 - religión y, 213-5
- Naciones Unidas, 105-6, 90
- narraciones, 48-50
- negociación, 112
- nicho económico, 162-3
- fácil reproducción del, 171-2
 - identidad grupal y, 171-3
- Nigeria, 135-6
- Nightingale, Florence, 19
- normas y valores, 68-9
- Noruega, diversidad étnica en, 187-8, 189-91
- nutrición
- aspectos relacionales de la, 58-60
 - de los pobres, en las fuerzas laborales inglesa y francesa, 15-6
 - desigualdad categorial y, 27-8
 - diferencias de género en la, 17-9
- obligaciones, 55-6
- O'Connell, Daniel, 218-20
- Olson, Mancur, 100-2
- organizaciones. *Véanse también* empresas; gobiernos
- acaparamiento de oportunidades en las, 80-1, 179-80
 - categorías internas y externas en las, 87-91
 - clausura en las, 20-1
 - como componentes importantes de la desigualdad, 245
 - conocimiento local compartido en las, 69-70
 - costo de diseñarlas y modificarlas, 93-4
 - creación de categorías por las, 79-82, 83-4, 121-2
 - creación de nuevas, 73-4
 - definición, 22-4, 60-2
 - desigualdad categorial incorporada a las, 23-5, 73-4, 93-5, 97-8
 - distinciones categoriales usadas en las, 71
 - diversas configuraciones sociales usadas en las, 71
 - emulación/préstamos por las, 72, 73-4, 91-2, 93-4, 107-9
 - estratificación en las, 39-40
 - explotación en las, 80-1
 - innovaciones necesarias para reducir la desigualdad persistente, 28-9, 48-9
 - libretos en las, 68-70, 80-1
 - límites útiles para las, 80-1, 84-5
 - pares categoriales en las, 72, 79-81, 91-2, 125-7
 - recursos monopolizados por las, 73
- Padavic, Irene, 149
- pagos, tipos de, 56-9
- pares categoriales, 21-4
- conjunción con jerarquías para producir desigualdad categorial, 61-2, 63-5, 111-2, 125-8
 - creados por los gobiernos, 206-7
 - creados por organizaciones, 79-81, 83-4, 121-2
 - definición, 60-2
 - ejemplos de, 19-21, 74-6
 - género contrastado con la raza, 250-1
 - marcan grandes límites dentro de las organizaciones, 125-6
 - no necesariamente desiguales, 73-4
 - sostenidos por los agentes, 73-5
 - tomados en préstamo por organizaciones, 72, 91-2
 - ventajas de mantener distintos, 73-5

- particularismo, 29-30
- Partido Nacional, 135-8
- patrilinealidad, infanticidio femenino y, 18-9
- Patterson, Orlando, 234-6
- perímetros completos
 - no requeridos para una categoría viable, 78-9
 - su escasez en torno de las categorías, 110-11
- Petersen, Trond, 88
- Piore, Michael, 44
- Pitt, William (el Joven), 218
- preferencias, diferencias categoriales en las, 118-9
- préstamo
 - como un tipo de emulación, 75-6, 107
 - por parte de las organizaciones, 73-4, 93-4
- proceso de aprendizaje, 70-1
- profesionalización
 - en Francia, 168-9
 - médica norteamericana, 192-200
- profesiones, acaparamiento de oportunidades y, 168-70
- promoción del autogobierno bantú, 133-4
- raza/racial
 - alteración de la desigualdad, 250
 - como categoría, 250
 - comparación de sus distinciones en Estados Unidos, Brasil y Sudáfrica, 135-7
 - contrastada con la etnia, 76-7
 - creencias sobre la, 113-4
 - discriminación en Sudáfrica, 130-5, 137-8, 140-1
 - exclusión/desigualdad en EE.UU., 35-6, 104-5, 211-2, 135-7, 178-80, 208-10
 - inconvenientes con el concepto, 94-6
- recursos
 - acaparamiento de oportunidades y, 165-7, 169-71
 - aprovechables, 141-2
 - confiscación de, 170-1
 - gobierno de los, 141-3
 - su monopolización por parte de las organizaciones, 73
- redes de oferta, 115
- redes de reclutamiento, 115-6
- redes. *Véase también* configuraciones de redes sociales
 - acaparamiento de oportunidades y, 166-7
 - para encontrar trabajo, 164-6
 - relaciones sociales, 69-71
 - establecimiento de, 69-71
 - pagos y, 55-8
- relaciones. *Véanse también* configuraciones de redes sociales; redes
 - cerradas, 20-1
 - definidas por estigmas, 77-8
- religión. *Véase también* Emancipación Católica
 - discriminación en Europa por, 213-5
 - nacionalismo y, 213-5
 - sectas médicas y, 193-4
 - y el poder del estado en Europa, 181-3
- remuneración, 55, 57-8; *véase también* salarios
- repertorios contenciosos, 230-1
- Reskin, Barbara F., 143-4, 148-9
- Revolución Francesa, 231-2
- Rieder, Jonathan, 114
- ritual
 - insustancial, 67-9
 - intenso, 67-70
- Roach, Sharyn L., 151
- Romero, Mary, 87-8
- Roy, Beth, 228
- Royal Military Academy, 15
- salarios, 37
 - desigualdad en Estados Unidos, 240-2, 243
 - diferenciales como resultado de la segregación laboral, 250
 - diferenciales explicados por los economistas, 246-8
 - diferencias de género en los, 143-7, 149-50
- Scotson, John, 31-3
- Scott, James C., 233
- Schroedel, Jean Reith, 155
- sectores no elitistas
 - acaparamiento de oportunidades por parte de los, 105-6
 - explotación por los, 105-6
- segregación
 - en las fuerzas armadas, 102-4
 - explotación y, 148-50
 - laboral, como gran determinante de los diferenciales salariales, 250
 - laboral, por género, 150-2, 249
 - laboral, por raza, 178-80

- Sen, Amartya, 19
 Shanahan, Suzanne E., 43
 sistema de castas, 40-2
 sistemas de incentivos
 basado en el apremio, 121-5, 147-8
 basado en la lealtad, 122-4, 147-8, 196-7
 basado en las tareas, 121-3, 124-5, 147-8
 Skocpol, Theda, 210
 Smith, Adam, 42
 Sorokin, Pitirim, 39-41
 Starr, Paul, 193-4, 195-7
 Steckel, Richard H., 16
 Stinchcombe, Arthur L., 45, 46, 102, 177-8
 subcontratación, emigración en cadena y, 176-7
 Sudáfrica
 construcción de categorías en, 130-3, 228-9
 derrumbe del apartheid en, 235-7
 divisiones étnicas usadas por los administradores en, 82-4
 emulación y adaptación en, 138-40
 explotación y acaparamiento de oportunidades en, 138-41
 funcionamiento del trabajo en, en contraste con los países capitalistas, 136-8
 minería en, 138-40
 origen de la desigualdad categorial en, 129-36
 resistencia al apartheid en, 127-8, 235-7
 Suecia
 desigualdad en, 16-7
 minorías étnicas en, 187-8
 Swerdlow, Marian, 108-9
 Tam, Tony, 146-7
 Tanner, James M., 17-8
 teoría del capital humano, 45-6
 teoría *Ethnos*, 132-3
 teoría marxista de la explotación, 99
 teorías de los sistemas, 31-2, 33-4
 Tilly, Chris, 178-80
 Tomaskovic-Devey, Donald, 144-6
 Tomlinson, Comisión, 133-4
 Townsley, Eleanor, 43-4
 trabajo. *Véanse también* empleos; empresas
 contratos, 121-7
 desigualdad en el, 114-28
 transmisión, 30-1
 Tratado de Câteau-Cambrésis, 186-7
 Tratados de Westfalia, 105-6, 186-7
 tríadas, 63-4
 definición, 60-2
 posible origen de las, 61-3
 propiedades de las, 63-5
 Tuma, Nancy B., 42-3
 Unión Soviética, 188-9
 identidad étnica en, 25-6
 valor, teoría basada en el trabajo, 99-100
 Waldinger, Roger, 171-3
 Weber, Max, 19-21
 Williamson, Jeffrey, 247
 Yugoslavia, 178-9
 Zelizer, Viviana, 55-9